

ISSN 2304-0920

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 21. Issue 5(47). 2016 Том 21. Випуск 5(47). 2016
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal
Published twelve times a year
Series founded in July, 2006

Volume 21. Issue 5(47). 2016

Odesa
2016

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал
Виходить 12 разів на рік
Серія заснована у липні 2006 р.

Том 21. Випуск 5(47). 2016

Одеса
2016

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль, д-р політ. наук (*головний редактор*), **В. О. Іваниця**, д-р біол. наук. (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський**, д-р фіз.-мат. наук, **Ю. Ф. Ваксман**, д-р фіз.-мат. наук, **В. В. Глебов**, канд. іст. наук, **Л. М. Голубенко**, канд. філол. наук, **Л. М. Дунаєва**, д-р політ. наук, **В. В. Заморів**, канд. біол. наук, **О. В. Запорожченко**, канд. біол. наук, **О. А. Іванова**, д-р наук із соц. комунікацій, **В. С. Круглов**, канд. фіз.-мат. наук, **В. Г. Кушнір**, д-р іст. наук, **В. В. Менчук**, канд. хім. наук, **М. О. Подрезова**, директор Наукової бібліотеки, **Л. М. Солдаткіна**, канд. хім. наук, **В. І. Труба**, канд. юрид. наук, **В. М. Хмарський**, д-р іст. наук, **О. В. Чайковський**, канд. філос. наук, **Є. А. Черкез**, д-р геол.-мінерал. наук, **Є. М. Черноіваненко**, д-р філол. наук.

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*науковий редактор*), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексєєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, професор, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-ХІІІ (Франція)), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіце (Польща)), **Ду Чуньбу**, д-р філософії в галузі економіки, науковий співробітник Центрального університету фінансів і економіки (м. Пекін, Китай), **Л. А. Родіонова**, канд. екон. наук (НДУ «Вища школа економіки», м. Москва, Росія), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*).

Editorial board of the journal:

I. M. Koval, (*Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia**, (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andriievskiy**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Hliebov**, **L. M. Holubenko**, **L. M. Dunaieva**, **V. V. Zamorov**, **O. V. Zaporozhchenko**, **O. A. Ivanova**, **V. Ye. Kruhlov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **M. O. Podrezova**, **L. M. Soldatkina**, **V. I. Truba**, **V. M. Khmarskiy**, **O. V. Chaikovskiy**, **Ye. A. Cherkez**, **Ye. M. Chernoiivanenko**.

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienco**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **V. M. Melnyk**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **Du Chunbu**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

| | |
|---|---|
| ЖУКОВА Л. М. ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ КООРДИНАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ..... | 8 |
|---|---|

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

| | |
|---|----|
| КАРАМУШКА М. В. МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ РОЗВИТКУ СУДНОПЛАВНИХ КОМПАНІЙ..... | 12 |
| КОВАЛЕНКО Р. С. МЕХАНІЗМ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДВОСТОРОННІХ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ТУРЕЦЬКОЮ РЕСПУБЛІКОЮ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ..... | 16 |
| КРАМАРЕНКО Р. М. МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СТОЛИЧНИХ МЕГАПОЛІСІВ У ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ..... | 23 |
| ЛІ ЧАО МОДЕЛІ ПРОГНОЗУВАННЯ СПОЖИВАННЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ В КНР НА ДОВГОСТРОКОВУ ПЕРСПЕКТИВУ..... | 26 |
| МАНГУШЕВ Д. В., СОКОЛОВА В. В., ТИМКІВ Н. Я. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСТРЕМАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ..... | 32 |
| МАНГУШЕВ Д. В., ПИЛИПЧУК В. К., СМІРНОВА Н. О. ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ: УКРАЇНСЬКИЙ ТА СВІТОВИЙ КОНТЕКСТ..... | 37 |
| MASLENNIKOV Ye. I., ALIBUTAEV E. R. INNOVATIVE ACTIVITY DURING A SHIFT OF FOREIGN POLICY TARGETS..... | 41 |
| МИХАЙЛИШИН Л. І. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ..... | 46 |

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

| | |
|---|----|
| ДЯЧЕНКО Т. А. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ..... | 52 |
| ЗІНГАЄВА Н. Є., МАТВИЄНКО С. А. ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ СОНЯШНИКУ..... | 56 |
| ІЛЬЧУК В. П., ШТИРХУН Х. І. МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ..... | 60 |
| КУЗНЕЦОВ О. В. ПІДТРИМКА СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ..... | 65 |
| ЛЕБІДЬ В. С. УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА..... | 69 |
| МАМОНОВА Г. В., ФІЛОНЧУК Л. Я. МОДЕЛЮВАННЯ ЗАГРОЗ БОРГОВОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ..... | 73 |

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

| | |
|--|----|
| КНЯЗЄВА О. А., ДОЙСАН-КОРОВЬОНКОВА Н. В. МОНІТОРИНГ ЕФЕКТИВНОСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА..... | 79 |
| КОРΠΑНОК Т. М. ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ..... | 83 |

| | |
|---|-----|
| КУЗЬМІН О. Є., ДІДИК А. М. ЕТИМОЛОГІЯ ТА ТИПОЛОГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ..... | 86 |
| ЛИЗУНОВА О. М., ПРИДАТЬКО Е. М. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КАДРАМИ..... | 92 |
| МАЛИК І. П. РОЛЬ СТЕЙКХОЛДЕРІВ В КОРПОРАТИВНОМУ УПРАВЛІННІ..... | 96 |
| МАРИНЕНКО Н. Ю. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ АДАПТИВНИМ РОЗВИТКОМ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКИХ СТРУКТУР..... | 101 |
| МАРТИНОВ А. А. АДАПТИВНА МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЗАТРАТАМИ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА..... | 106 |
| МІЩЕНКО В. С. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЇ СПЕЦІАЛЬНОГО РЕЖИМУ ОПОДАТКУВАННЯ У СКОТАРСТВІ..... | 111 |
| НІТМАН І. І. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ..... | 115 |
| ОЗІМЧУК О. В. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА..... | 120 |
| РОЗДІЛ 5 | |
| РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА | |
| ЗЕЛІЧ В. В., ПІСКОР Н. М. ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В ЗАКАРПАТТІ..... | 124 |
| ЛЬОВОЧКІН М. О. ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ПОЯВИ ТА РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ..... | 129 |
| ПОЛЯКОВА Ю. В. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРИМОРСЬКИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ..... | 133 |
| РОЗДІЛ 6 | |
| ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА | |
| ГАЛАГАН Т. І. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ МОНІТОРИНГУ РЕКУЛЬТИВОВАНИХ ЗЕМЕЛЬ..... | 138 |
| РОЗДІЛ 7 | |
| ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА | |
| МАЗУР Г. Ф., ШПИКУЛЯК О. Г. РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ІНСТИТУЦІЙНІЙ СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО РИНКУ..... | 142 |
| РОЗДІЛ 8 | |
| ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ | |
| КАРЧЕВА Г. Т. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ..... | 146 |
| КВАСНИЦЬКА Р. С. ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМНОГО ПРОЦЕСУ ОЦІНЮВАННЯ ЗДАТНОСТЕЙ ПЕРСОНАЛУ ПІД ЧАС ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ..... | 150 |
| КМІТЬ В. М., ДМИТРИВ Л. Б. ГАРМОНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ФІСКАЛЬНИХ СТИМУЛІВ ІЗ ПРАВИЛАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ..... | 154 |
| КРЕТОВ Д. Ю. ПЕРІОДИЗАЦІЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ..... | 158 |

| | |
|--|-----|
| КУДЛЯК Ю. В., БАРИЛЮК І. В., ПАЙТРА Н. Г. ОЦІНЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ | 163 |
| ЛИСА О. В., КУХАРЄВА О. О. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ | 166 |
| ЛИСЕНКО О. В., БАДЗИМ О. С., ДРЕВУШ А. Р. УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ | 171 |
| ЛУК'ЯНЮК М. Е. ФІСКАЛЬНІ ІНСТИТУТИ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ: ДОСВІД ДІЯЛЬНОСТІ ТА ВИСНОВКИ ДЛЯ УКРАЇНИ | 178 |
| МАРИЧ М. Г. ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВ | 182 |
| МІЩЕНКО С. В., МІЩЕНКО В. І. РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ В УКРАЇНІ | 186 |

РОЗДІЛ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

| | |
|---|-----|
| КУЗЬ В. І. ПОБУДОВА ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ФУНКЦІЙ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ | 191 |
| ЛЕЖНЕНКО Л. І., ШАМБОРСЬКА М. А. ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКИ ДОХОДУ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА П(С)БО ТА МСФЗ | 196 |
| МИРОНОВА Ю. Ю., БАЦМАН Ю. М., ЯЦЕНКО В. В. ПІДХОДИ ЩОДО СУТНОСТІ, КЛАСИФІКАЦІЇ ТА ОЦІНКИ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ У СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА | 201 |
| ПОПОВА В. Д., МАЦЕНКО Л. Ф., ОГОРДНІК А. Ю. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ФАКТІВ ГОСПОДАРСЬКОГО ЖИТТЯ З НЕВИЗНАЧЕНИМИ НАСЛІДКАМИ В ЧАСТИНІ ЗАБЕЗПЕЧЕНЬ ТА НЕПЕРЕДБАЧЕНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ | 205 |
| СТАХІВ О. Я. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗДІЙСНЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ | 209 |

РОЗДІЛ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

| | |
|---|-----|
| РЕМИГА Ю. С. ОРГАНІЗАЦІЯ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ | 215 |
| СКУРТОЛ С. Д., ПАРХОМЕНКО Л. А. СТВОРЕННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ | 219 |
| НАШІ АВТОРИ | 224 |

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.341.2:338.1

Жукова Л. М.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ КООРДИНАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

У роботі розглянуто теоретичні питання інституційних основ координації соціально-економічного розвитку держави. Визначено необхідність створення якісних інститутів і пошуку ефективного інструментарію для вирішення проблем координації соціально-економічного розвитку в умовах інституційних змін. Обґрунтовано важливість побудови ефективної інституційної системи як гаранту демократичного розвитку держави, забезпечення стійких темпів економічного зростання, підвищення добробуту населення та балансу різномірних інтересів у суспільстві.

Ключові слова: держава, соціально-економічний розвиток, координація інституційного розвитку, якість інститутів, інституційні зміни.

Постановка проблеми. Актуалізація та пріоритетність проблеми координації соціально-економічного розвитку зумовлені об'єктивною необхідністю проведення глибоких інституціональних змін в країні, а саме: створення інституціонального середовища розвитку держави, беручи до уваги ті інституціональні особливості суспільства, які дають змогу повною мірою використати його інтелектуальний та соціальний капітал. Визначну роль у цьому процесі відіграють політичні та економічні структури, які розробляють і впроваджують у життя економічну політику держави, сприяючи створенню соціального клімату в країні в цілому та в окремих адміністративно-територіальних одиницях зокрема. Результати трансформації соціально-економічної системи та результати реалізації окремих завдань, що впливають на соціально-економічний розвиток в українському суспільстві, безпосередньо залежать від зваженої ефективної політики держави, яка повинна бути локомотивом розвитку, розв'язання ключових проблем, проведення трансформації та ліквідації негативних наслідків таких перетворень.

Соціально-економічна система та функціонування держави в її рамках перебуває в певному інституціональному полі, але її становлення й розвиток передбачає наявність відповідних соціальних та економічних інститутів, які характеризують систему і за допомогою яких цю систему можна аналізувати та за необхідності корегувати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти інституційного забезпечення соціально-економічного розвитку держави досліджували економісти різних країн світу: Т. Веблен, Дж. Кейнс, Р. Коуз, К. Маркс, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Дж. Стігліц та інші. Різні аспекти інституційних засад формування економічної системи України, проблеми застосування методів аналізу та прогнозування соціально-економічного розвитку зображені в наукових працях багатьох провідних українських учених. Вагомий внесок у розробку загальнометодологічних і окремих аспектів цієї проблеми зробили О. Амоша, З. Варналій, О. Гальчинський, В. Геєць, А. Гриценко, В. Дементєв, М. Долишній, Е. Лібанова, В. Тарасевич, О. Яременко та інші. Однак багато аспектів проблем розвитку соціально-економічної сфери, визначення ролі держави в ній відпо-

відно до умов українського сьогодення потребують подальшого дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нинішньому етапі розвитку України, на відміну від інших країн, що розвиваються, нам потрібні власні теоретичні розробки заходів після подолання хаосу й конфліктності в діяльності інститутів, що протидіють соціально-економічному розвитку країни в цивілізованому світі. Лише наука зацікавлена в дослідженні всієї специфіки інституційного розвитку, що стримує зростання потенціалу економіки України. На сьогодні в вітчизняній економічній науці є вагомі праці теоретичного аналізу інституційних перетворень. Проте нинішня соціально-економічна ситуація в країні потребує подальшого наукового пошуку концептуального та методологічного інструментарію, що сприятиме вирішенню проблеми забезпечення та координування соціально-економічного розвитку з точки зору ефективності функціонування інституційного середовища.

Метою статті є дослідження теоретичних питань інституційних основ координації соціально-економічного розвитку держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально-економічний розвиток держави потрібно розглядати як системне явище, що складається з двох взаємопов'язаних процесів: економічного та соціального розвитку.

Економічний розвиток – це здатність економіки створювати сталі шляхи зростання ВВП відповідно до рівня індивідуальних, колективних і суспільних потреб.

Соціальний розвиток визначається не стільки темпами зросту, скільки підвищенням добробуту споживачів, збільшенням їх платоспроможного попиту. Тому зусилля держави, напрям її соціально-економічної політики, слід формувати таким чином, щоб щорічно цілеспрямовано досягати необхідного соціального ефекту відповідно до європейських та світових соціальних стандартів. Забезпечення сприятливих умов для життєдіяльності людини, суспільства й держави є головною функцією та метою сучасної економіки й політики. Тому надзвичайно важливо розвивати економіку так, аби вона супроводжувалася зростанням життєвого рівня населення, тривалості життя, поліпшенням умов праці й споживання.

Людина в такій економіці є метою її розвитку, головною продуктивною силою та забезпечує економічне зростання [1, с. 29].

Координування соціально-економічного розвитку країни полягає в проведенні державою цілеспрямованої політики щодо забезпечення нею як суб'єктом економічних відносин формування інституційної структури соціальної сфери економіки та створення передумов для формування подібних інститутів іншими суб'єктами економічних відносин. Результатом такого подвійного впливу є формування системи, в якій кожен з елементів (інститутів) перебуває під впливом інституційного середовища та, у свою чергу, впливає на ефективність діяльності інших інститутів та інституційної системи соціальної економіки в цілому. Типи та форми як соціальних інститутів, так і їх комбінації багатогранні, утворюючи інституційну структуру соціальної економіки різних її сфер: освіти, охорони здоров'я, пенсійного забезпечення, системи страхування, громадського транспорту тощо.

Інституційні зміни соціально-економічного розвитку країни постають як спосіб вирішення різних організаційно-економічних завдань мікрота макрорівнів шляхом удосконалення або формування окремих типів інститутів: регламентуванням державою правил проведення колективних дій (законів, підзаконних актів), договірних відносин між суб'єктами економічного процесу. Одні й ті самі економічні інститути в одних випадках можуть бути ефективними, а в інших – гальмувати розвиток окремих систем (наприклад, систему охорони здоров'я), і це залежить не тільки від загальної економічної ситуації, в якій перебуває система на момент введення «нового» інституту. Насамперед, ефективність інституційних змін залежить від загальної інституційної структури кожної з систем [2].

Чим краще інституціоналізовані об'єктивні відносини, тим ефективніше стають наслідки їх функціонування, тобто саме якість інститутів сьогодні є найважливішою умовою формування ефективного ринкового середовища. У довгостроковій перспективі соціально-економічний розвиток більшою мірою залежить не від поточних економічних механізмів (характеру ціноутворення, ставки податку, способів інвестування), а від якості інститутів – формальних і неформальних правил ведення бізнесу, прийняття урядових рішень і механізмів, що забезпечують їх додержання. Практика доводить, що ефективно можуть розвиватися лише «консенсусні» типи інститутів, тобто коли нова правова норма запроваджується в результаті демократичного узгодження й під ретельною увагою держави щодо її дотримання. Важливе значення має формування соціальних інститутів зростання – приватної власності, конкуренції, відповідної законодавчої бази, соціального страхування, оскільки саме вони є основою створення та розвитку громадянського суспільства.

Отже, необхідно зазначити, що координація соціально-економічного розвитку держави здійснюється за умови відповідного інституційного забезпечення, тобто створення відповідних норм права у сфері суспільних і економічних відносин, а також заходів та дій держави, спрямованих на формування або трансформацію наявних інститутів власності, фінансових, соціальних, правових, політичних, «правил гри», соціальних явищ (психологічних, етичних), які впливають на розвиток усієї економіки та соціальної сфери. Такими інститутами є конкуренція, економічна свобода,

монополії, держава, профспілки, податки, заробітна плата, страхування, сталий спосіб мислення, юридичні норми, правила, постанови, права соціальних верств, система взаємин між суб'єктами господарювання тощо.

Особливість сучасного розвитку економіки України визначається низькою якістю інститутів, що усвідомлено розробляються членами суспільства. Люди в процесі освоєння навколишнього світу безперервно створюють правила життя, запроваджують організаційні структури, займаються адмініструванням процесів шляхом виокремлення управлінців. Залежно від якості цих правил та норм розвивається або деградує суспільство, тобто цінності суспільства, його інститути, а адміністратори (управлінці) визначають вектор руху країни.

Нобелівський лауреат Д. Асемоглу обґрунтував модель, згідно з якою ключову роль щодо успіху або провалу країн відіграють їх інститути, тобто форми організації суспільної взаємодії. Учений розподілив економічні та політичні інститути на два типи – інклюзивні, ті які дозволяють і заохочують участь великих мас людей у різних видах економічної та політичної діяльності, приносять найкраще використання їх талантів і майстерності та дають індивідам робити той вибір, який вони бажають та протилежні інклюзивним – екстрактивні [3].

Міжнародний економічний форум в рамках всесвітнього дослідження конкурентоспроможності виділяє основні характеристики інститутів, необхідні для розвитку держави:

- дотримання та захист прав власності;
- етика та рівень корупції;
- рівень зловживання впливом;
- ефективність уряду;
- безпека;
- корпоративна етика;
- звітність.

Ураховуючи ці показники, Україна знаходиться на рівні африканських країн – тобто несумісна з розвитком (див. табл. 1). Прямим результатом цього є створення системи «правил гри» – правил співжиття, за якими взаємодіють між собою суспільство, бізнес, держава. Адже проблема не в конкретних особистостях чи галузевих законах, а в невизначеності основоположних правил взаємовигідного співжиття громадян, бізнесу, органів влади, управлінців на формальному та на неформальному рівнях.

Таблиця 1

Індекс якості інститутів

| Місце | Країна |
|-------|------------|
| 127 | Мозамбик |
| 128 | Мадагаскар |
| 129 | Нігерія |
| 130 | Україна |
| 131 | Бангладеш |
| 132 | Бурунді |
| 133 | Парагвай |
| 134 | Гвінея |

Джерело: *The Global Competitiveness Report 2014–2015*

Необхідно зауважити, що індекс якості інститутів у звіті про глобальну конкурентоспроможність, де Україна займає дуже низьку позицію, складається з понад 20 пунктів, включаючи захист прав інтелектуальної власності, громад-

ську довіру до політиків, судову незалежність, різні показники корупції, ефективність правової бази у врегулюванні суперечок, організовану злочинність, надійність поліцейських служб, а також етичну поведінку підприємств, якість аудиту та стандартів звітності. Реформи в деяких сферах вже почалися, зокрема, в правоохоронних органах, в протидії корупції або судовій сфері. Але все ж таки необхідно серйозніше віднестися до інших реформ, а саме до реформування захисту прав інтелектуальної власності або якості аудиту та стандартів звітності.

Світовий досвід свідчить: ті країни, які досягають найбільш високих економічних показників, завжди мають високорозвинені інститути [1, с. 249]. Вже багато років поспіль рейтинг якості інститутів очолюють Швейцарія та Сінгапур. Згідно з даними дослідження Всесвітнього економічного форуму, до десятки конкурентоспроможних також увійшли США, Німеччина, Нідерланди, Японія, Гонконг, Фінляндія, Швеція та Великобританія. Україна ж, навпаки, за індексом глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Report 2015–2016) посіла 79-те місце серед 140 країн світу, втративши за рік три позиції (у попередньому рейтингу вона займала 76-ту позицію). Також Україна найбільше втратила позицій за показниками, які характеризують розвиток інфраструктури, макроекономічне середовище та розвиток фінансового ринку країни. При цьому за деякими позиціями країна очолює списки з кінця, зокрема, за міцністю банків – 140-ве місце зі 140 країн світу; за регулюванням фондових бірж – 135-те, за інфляційними змінами – 134-те.

Отже, можна стверджувати, що економічні реформи в країні, на жаль, відбуваються занадто повільно. Низька якість інститутів, їх закритість та екстрактивність призводять до економічного відставання, але водночас варто зазначити – Україна має значний потенціал для розвитку через зрілість, силу громади та добру освіту. Саме тому якість інститутів починає розглядатися сьогодні як умова економічного зростання [4] та реформування політико-економічних структур суспільства [5, с. 6]. У свою чергу, економічне зростання має передувати змінам інститутів, тобто економічні передумови не можуть виникнути без зміни інститутів, без переходу інститутів до стану відкритості – інклюзивності. Для вирішення важливих проблем у майбутньому Україні необхідно вийти на більш стабільний економічний рівень. Таким чином, у контексті нинішніх реформ якість інститутів необхідно розглядати як змістовний складник безпечного розвитку країни на ринкових принципах.

Вирішальну роль у процесах формування її стабільності, прогресивності та конкурентоспроможності відіграє держава. Держава, яка є й інститутом, одночасно являє собою єдиним суб'єктом, якому належить прерогатива створювати формальні правила й вимагати від інших їх виконання. Ці правила є складником ринкового механізму. Вважається, що між інститутами, створеними державою, станом економіки та рівнем розвитку країни існує тісний нерозривний зв'язок: чим кращі інститути, тим ефективніша економіка й тим вищий рівень розвитку країни [6, с. 48].

Зауважимо, що на сьогодні особливістю інституційного середовища України є хронічне накопичення інституційних проблем: посилення ролі

неформальних інститутів з превалюванням у господарських взаємодіях економічних агентів та слабкість механізмів, які спонукають до дії формальних інститутів, що зрештою викликає явище інституційного хаосу. Як зазначав ще засновник американського інституціоналізму Т. Веблен, послаблення регуляторної дії інституційного середовища стосовно будь-якої частини суспільства, яка, у свою чергу, набуває тим самим свободу, призводить до формування інститутів, що гальмують соціально-економічний розвиток (наприклад, інститут «дозвільного класу») [7, с. 125].

Це є свідченням того, що в Україні не збудовано адекватну систему інститутів, а чинні інститути не відповідають реальним економічним позиціям і потребують удосконалення. Проте ті чи інші інститути можуть бути «вмонтовані» в економічну систему лише на певному рівні соціально-економічного розвитку. Це означає, що кожному рівню розвитку національної економіки відповідає певним чином сформована своя система інститутів [8, с. 112]. Спроба вмонтувати інституції прозахідного типу в Україні замість зменшення невизначеності та розбалансованості інтересів окремих соціальних груп супроводжується невідповідністю сформованих інституційних структур вимогам соціально-орієнтованої ринкової економіки. З цього приводу Ю. Павленко відзначає: «Для пошуку продуктивної моделі соціально-економічного розвитку кожна країна має усвідомлювати власне культурно-цивілізаційне підґрунтя, а саме – формальні і неформальні інституції, що визначають природу їх реального та повсякденного життя» [9, с. 36].

В умовах зростаючої економічної і політичної нерівноваги та невизначеності суттєво змінюється соціальний клімат як в глобальному просторі, так і на рівні національних держав, трансформується ціннісна складова людського життя. Основними ресурсами сучасного суспільства стають знання та продуктивна праця, що визначає безальтернативну необхідність розвитку та збереження людського капіталу. Останнє неможливе без соціалізації економіки, без визначення як головний орієнтир забезпечення належних умов для життєдіяльності та розвитку людини, кваліфікація та ініціатива якої стає головним рушієм інституційних змін. Набуває поширення зниження довіри до соціальної держави як ефективного провідника внутрішньої та зовнішньої політики, розпочато дискусію щодо неспроможності старих та невизначеності нових моделей соціальної та економічної політики. Це актуалізує проблему формування нової моделі соціальної держави, яка враховує критичний дискурс, що склався [10, с. 58].

Отже, завдання сучасного етапу інституційного розвитку полягає у формуванні адекватних ринкових інститутів. Процес цей тривалий і в основі його лежить створення нових організацій, розробка нових законів і моделей поведінки економічних суб'єктів. Інституційна складова повинна бути направлена на створення механізму самоорганізації в політичній системі суспільства, що забезпечує стабільність, своєчасну зміну напрямків макроекономічної політики, політичну консолідацію суспільства. Це, у свою чергу, є необхідною складовою розробки ефективної макроекономічної політики й основною тенденцією соціально-економічного розвитку в довгостроковій перспективі.

Оскільки в багатьох розвинених країнах вже апробовані й відібрані позитивні інститути, а Україні треба інтегруватися у світові господар-

ські відносини, держава повинна виконати роль ініціатора та генератора впровадження тих ринкових інститутів, що враховують як об'єктивні умови (рівень розвитку виробничо-технологічного укладу), так і ментальні особливості населення. Це означає, що держава за допомогою фахівців може виконати функції експертів з відбору нових інституцій та створення допоміжних механізмів щодо їх приживлення.

Висновки. Ураховуючи вищезазначене, можна констатувати, що для стійкої зміни напрямку руху країни від деградації до процвітання необхідно вплинути на три основні компоненти, а саме:

1) культуру та цінності, як первинні фактори, які визначають вектор розвитку суспільства та породжують певні властивості інститутів та поведінку управлінців;

2) правила та систему інститутів, що існують у країні – «правил гри» та механізмів забезпечення дотримання цих правил, як форми організації співжиття;

3) управлінців – адміністраторів співжиття, які мають вплив на механізми примусу й розподілу благ.

Таким чином, роль держави у створенні та координуванні інституціональних умов ефективного соціально-економічного розвитку полягає у формуванні нового інституціонального простору, збереженні, підтриманні, захисті інститутів ринку й усуненні суперечностей між ними. Тому, будучи інститутом особливого роду, держава повинна створювати такі інституціональні умови, що забезпечують необхідний рівень досягнення безпечного розвитку країни.

Список літератури:

1. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування : [монографія] / [Л. Шевченко, О. Гриценко, С. Макуха та ін.] ; за ред. Л. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 312 с.
2. О. Беляев О. Соціальна економіка : [навч. посібник] / О. Беляев, М. Діба, В. Кириленко та ін. – К. : КНЕУ, 2005. – 196 с.
3. Жмеренецький О. Цінності, еліти, інститути в Україні: діагноз – «пацієнт мертвий» / О. Жмеренецький [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://pravda.com.ua/rus/columns/2015/04/7/7063984.html>.
4. Карташов Г. Экономический рост и качество институтов ресурсоориентированных стран / Г. Карташов. – М. : Российская экономическая школа, 2006. – 62 с.
5. Радыгин А. В поисках институциональных характеристик экономического роста (новые подходы на рубеже XX–XXI вв.) / А. Радыгин, Р. Энтов // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 4–27.
6. Кіндзерський Ю. Інститут держави і проблеми оновлення промислової політики в Україні / Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2011. – № 1. – С. 48–58.
7. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен ; перевод с англ. С. Сорокиной. – под ред. В. Мотылева. – М. : Прогресс, 1984. – 367 с.
8. Національна економіка : [навч. посібник] / [С. Архиреев, О. Демьохіна, А. Непран та ін.] ; за ред. С. Архиреева, А. Непрана, Н. Решетняк. – Х. : НТУ «ХПИ», 2012. – 336 с.
9. Павленко Ю. Інституційні основи традиційного українського суспільства та проблеми сучасності / Ю. Павленко // Економічна теорія. – 2005. – № 3. – С. 31–44.
10. Формування моделі економічного розвитку України у післякризовому світі : [аналіт. доп.] / [Я. Жаліло, Д. Покришка, Я. Белінська та ін.] ; за ред. Я. Жаліло. – К. : НІСД, 2013. – 65 с.

Жукова Л. Н.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ КООРДИНАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

Резюме

В работе рассмотрены теоретические вопросы институциональных основ координации социально-экономического развития государства. Определена необходимость создания качественных институтов и поиска эффективного инструментария для разрешения проблем координации социально-экономического развития в условиях институциональных изменений. Обоснована важность построения эффективной институциональной системы как гаранта демократического развития государства, обеспечения устойчивых темпов экономического роста, повышения благосостояния населения и баланса разноуровневых интересов в обществе.

Ключевые слова: государство, социально-экономическое развитие, координация институционального развития, качество институтов, институциональные изменения.

Zhukova L. N.

V. N. Karazin Kharkiv National University

INSTITUTIONAL FOUNDATIONS OF COORDINATING OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE

Summary

The paper focuses on the theoretical issues of the institutional framework of social and economic development coordination. There has been determined the necessity for establishing high quality institutions and looking for effective tools to address the coordination of social and economic development in terms of institutional changes. The importance of building up an effective institutional system as a guarantor of democratic development of the country, ensuring sustainable economic growth, improving social welfare and the balance of the interests of different levels of the society has been grounded.

Key words: state, social and economic development, coordination of institutional development, quality of institutions, institutional changes.

РОЗДІЛ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 004.94/503.52

Карамушка М. В.

Херсонський національний технічний університет

МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ РОЗВИТКУ СУДНОПЛАВНИХ КОМПАНІЙ

Досліджено теоретичні питання визначення маркетингових аспектів управління проектами розвитку судноплавних компаній. Виконано структуризацію завдань маркетингу за етапами життєвого циклу проекту розвитку судноплавної компанії. Досліджено життєвий цикл послуги перевезення вантажів морським транспортом. Розглянуто агреговані напрями маркетингових досліджень за проектом придбання судна, наведено основні завдання маркетингових досліджень за проектом придбання судна.

Ключові слова: світова економіка, морське судноплавство, розвиток судноплавних компаній, методологія управління проектами, маркетингові дослідження.

Постановка проблеми. Морське судноплавство грає ключову роль у житті світової економіки, займаючи центральне місце в єдиній системі глобальних транспортних перевезень. Морський транспорт за характером діяльності є галуззю «міжнародною». Відомо, що основна функція морського транспорту – забезпечення зовнішньоторговельних зв'язків між різними державами. Морський транспорт має значні особливості та переваги.

Транспортування вантажів морськими шляхами зменшує транспортні видатки та підвищує його економічну ефективність. Тому морський транспорт має важливе значення у господарстві багатьох країн.

Незважаючи на те, що судноплавство – область діяльності, пов'язана з багатьма ризиками судновласника, задачі в умовах невизначеності залишаються незмінними: експлуатація флоту з позицій найбільш ефективного використання наявного тоннажу.

Наявний тоннаж судновласника схильний до природного процесу старіння та вимагає своєчасного й раціонального оновлення. Суднобудування як єдина галузь, що забезпечує оновлення флоту судновласників, дуже капіталомістка і трудомістка, з тривалим циклом випуску готової продукції, а отже, «зв'язування» коштів. У зв'язку з цим, фінансування суднобудування завжди було досить ризикованим і вимагає дуже серйозних гарантій, що захищають замовника й банки від всьляких ризиків у період будівництва.

Для усіх країн світу, які задіяні у морське судноплавство, актуальними питаннями є питання пошуку найбільш ефективних підходів до розвитку судноплавних компаній, для чого необхідно використовувати новітні методології управління, наприклад, методологію управління проектами. Насамперед необхідно проаналізувати й систематизувати основні фактори й умови, які визначають основи підходу до управління проектом розвитку судноплавних компаній.

Виходячи з того, що управління проектом являє собою методологію організації, планування, керівництва, координації людських і матеріальних ресурсів протягом життєвого циклу проекту, спрямовану на ефективне досягнення його цілей шляхом застосування системи сучасних методів,

техніки й технологій управління для досягнення визначених у проекті результатів за складом й обсягом робіт, вартості, часу, якості, слід зазначити, що одним з основних факторів, які визначають основи підходу до управління проектом розвитку судноплавних компаній, є маркетингові дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що маркетинговим дослідженням взагалі у економічній літературі приділяється чимало уваги, маркетингові дослідження управління проектами розвитку судноплавних компаній висвітлені недостатньо. Проте вони мають значні особливості.

Метою статті є визначення маркетингових аспектів управління проектами розвитку судноплавних компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відомо, що маркетинг є невід'ємною частиною будь-якого проекту: для комерційних проектів розділ «маркетинг» – обов'язкова складова бізнес-плану. Без відповідного маркетингу навіть цікава бізнес-ідея не може бути успішно реалізована. Більше того, сама ідея проекту найчастіше виникає в результаті маркетингових досліджень. Для деяких соціальних проектів маркетингова діяльність є головним аспектом проектів, а питання інвестиційної політики судноплавної компанії – найважливіший напрям у її управлінській діяльності [1].

Різні організаційні форми світового судноплавства пов'язані з певними технічними та економічними умовами роботи флоту. Стан судноплавної компанії, з точки зору наявного тоннажу і його техніко-експлуатаційних характеристик, результатів комерційної діяльності, укладених контрактів і угод, зумовлює напрями її основної діяльності.

Аналізуючи літературні джерела, практично відсутні публікації, присвячені маркетингу проектів. Це пояснюється тим, що традиційні елементи маркетингової діяльності (дослідження попиту та конкуренції, ціноутворення, реклама тощо) в повному обсязі містяться в маркетингу проектів. Іншими словами, в проектній діяльності використовуються інструменти «класичного» маркетингу. І багато фахівців з управління проектами, по суті,

посилаються на існуючі розробки класичного маркетингу і приділяють поверхневу увагу специфічним – «проектним» питань маркетингу, тобто тим, які зумовлені специфікою проектною діяльністю.

Маркетинг проекту, як правило, ширше, ніж традиційний маркетинг, і слід чітко розмежовувати завдання маркетингу та завдання маркетингу проекту.

При цьому встановлено, що з областей знань (наприклад, в управлінні проектами розвитку судноплавних компаній) з маркетингом найтісніше пов'язані: управління змістом, управління термінами проекту, управління вартістю, управління ризиками (див. рис. 1).

Розглянемо області управління проектами, які пов'язані з маркетингом. Специфіка завдань маркетингу проекту визначається, природно, змістом проекту і специфікою продукту проекту.

Залишаються неідентифікованими специфічні завдання маркетингу в проектах придбання морських транспортних суден, а також вимагає свого створення відповідний інструментарій підтримки прийняття рішень даних завдань [2; 3].

На практиці в більшості ситуацій співвідношення життєвих циклів послуги морського перевезення та проекту придбання судна подібно до варіанту, зображеному на рис. 2. Коротко охарактеризуємо його.

Життєвий цикл послуги морського перевезення досить добре описується традиційним життєвим циклом товару: виведення послуги на ринок, поступове збільшення обсягів перевезень, потім зменшення обсягів виконання роботи й відхід з ринку. Зазначимо, що закінчення життєвого циклу послуги морського перевезення не обов'язково означає закінчення терміну експлуатації судна – у багатьох ситуаціях власник судна може перевести судно на інший ринок, де судно буде вже надавати іншу послугу (наприклад, переведення судна з ринку перевезень зерна в Середземноморському регіоні на перевезення руди в Південно-Східній Азії). Таким чином, на етапі зрілості падіння обсягів перевезень можливо з двох причин: зниження попиту на послуги даного судна (причини – кон'юнктура ринку

або незадовільний комерційний менеджмент) або незадовільний технічний стан, завдяки чому судно значну частину часу не може повноцінно працювати. Таким чином, життєвий цикл послуги морського перевезення закінчується разом зі строком перебування судна на такому ринку або терміном його експлуатації.

Початок життєвого циклу відповідного проекту, як правило, відноситься до більш раннього періоду. Пов'язано це з тим, що початкова ідея проекту може бути досить абстрактна, наприклад, зацікав-



Рис. 1. Структуризація завдань маркетингу за етапами життєвого циклу проекту

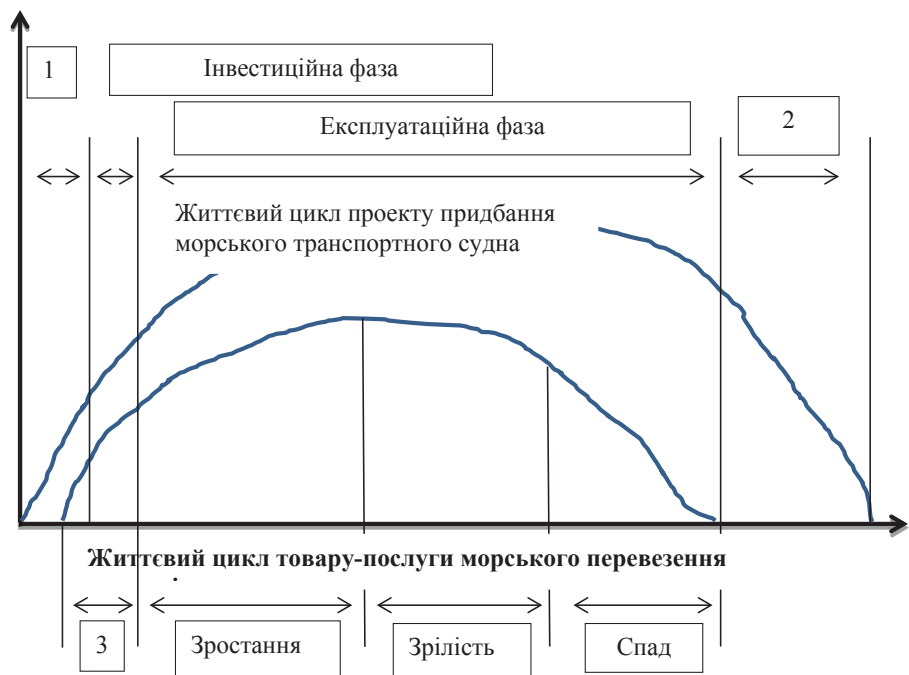


Рис. 2. Життєві цикли послуги морського перевезення і проекту придбання судна

Примітки: 1 – передінвестиційна фаза проекту; 2 – ліквідаційна фаза проекту; 3 – виведення послуги на ринок.

лені особи (ініціатори проекту вирішили придбати судно, але на початковому етапі ініціатори навряд чи можуть чітко сформулювати спеціалізацію судна, розмір тоннажу, сектор перевезень тощо. тобто ідея послуги (початок її життєвого циклу) ще тільки повинна сформуватися після початкових проектних пошуків та досліджень. Хоча, взагалі кажучи, можлива ситуація, коли ініціатори проекту з самого початку чітко знають, яке судно та для чого купується (наприклад, коли є домовленості з приводу вантажної бази).

Зазначимо, що однією з особливостей інвестиційних проектів у судноплаванні є те, що інвестиційна фаза за часом може співпадати з експлуатаційної. Пояснюється це тим, що купується судно практично відразу починається експлуатуватися.

Окремо слід зупинитися на ліквідаційній фазі. Як раніше було сказано, закінчення життєвого циклу послуги морського перевезення пов'язано з двома ситуаціями. У першому випадку якщо ринок, на якому працює судно, насичений, і подальша робота судна є неможливою в цьому секторі, то судно може бути переведено на інші ринки. При цьому переказ судна може означати зміну власника, нехай навіть тимчасовий. Наприклад, судно може бути віддано в довгострокову оренду (тайм-чартер, бербоут-чартер), а може бути продано.

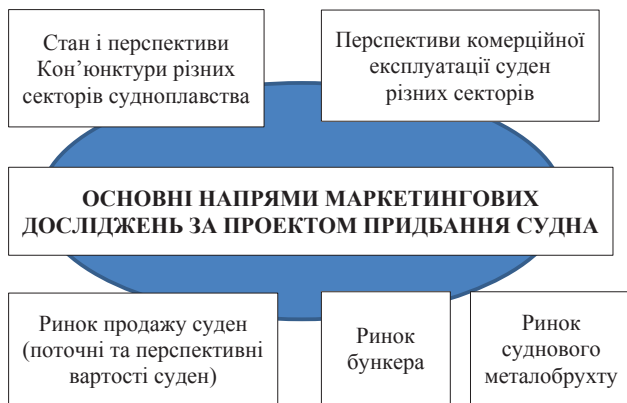


Рис. 3. Агреговані напрями маркетингових досліджень за проектом придбання судна

Таким чином, фаза ліквідації пов'язана з отфрахтованієм, продажом судна. У другій ситуації судно за період експлуатації вичерпує свої технічні можливості, а захід на фазі ліквідації – продаж судно на металобрухт.

Отже, визначившись з сутністю фаз проекту придбання судна, визначимо основні завдання маркетингу проекту. Для цього попередньо ідентифікуємо послуги морського перевезення. Тут слід зазначити, що специфічність судноплавання з точки зору маркетингу полягає в тому, що реклама, стимулювання збуту, PR-заходи практично не впливають на обсяги робіт для судна (суден), що зумовлює недоцільність їх застосування.

Як виняток – контейнерні перевезення, де зазначені кошти певною мірою більші, ніж для інших секторів судноплавання, дають змогу впливати на попит. Таким чином, основне завдання «традиційного маркетингу в судноплаванні – моніторинг ринку, прогнозування кон'юнктури, оцінення ринкового ризику, вироблення рекомендацій для цінової політики, тобто маркетингові дослідження. Природно, що зазначена специфіка проявляється в маркетингу проекту придбання судна. Мета маркетингу – різноманітні маркетингові дослідження, спрямовані на визначення тих або інших параметрів для управління змістом, часом, вартістю та ризиками проекту.

Агреговані напрями маркетингових досліджень за проектом придбання судна зображені на рис. 3.

Взагалі, придбання судів пов'язане з трьома основними варіантами перспектив їх використання:

- 1) судно набувається під конкретний вантажопотік;
- 2) планується робота судна в конкретному регіоні з вантажопотоками;
- 3) судно купується для здачі в тайм-чартер або бербоут-чартер.

Залежно від ситуації змінюється зміст і експлуатаційної фази проекту. У разі придбання судна під конкретний вантажопотік, урахування особливості регіону дії та портів заходу, характер вантажопотоку, можна сформулювати вимоги до розмірів судна, які найбільш доцільні з точки зору кінцевих фінансових результатів. В інших випадках остаточний вибір розміру тоннажу повинен

Таблиця 1

Основні завдання маркетингових досліджень за проектом придбання судна

| Передінвестиційна фаза | Експлуатаційна фаза | Ліквідаційна фаза |
|--|---|--|
| УПРАВЛІННЯ ЗМІСТОМ | | |
| Визначення найбільш привабливих послуг (варіанти послуг): ринок, спеціалізація судна, дедвейтний діапазон. – Визначення найбільш привабливого варіанту (варіантів) судна для придбання – дедвейт, вік | У випадку несприятливої ринкової ситуації розробка рекомендацій щодо подальшої комерційної експлуатації судна | Визначення варіанту проекту ліквідації (продаж, здача в оренду, продаж на металобрухт) |
| УПРАВЛІННЯ ЧАСОМ | | |
| 1. Визначення прогнозного періоду експлуатаційної фази – 2. Визначення початку експлуатаційної фази | Вироблення рекомендацій по корегуванню тривалість експлуатаційної фази, враховуючи ринкові прогнози | Визначення оптимального часу закінчення експлуатаційної фази |
| УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ | | |
| 1. Визначення динаміки цін на бункер. – 2. Визначення динаміки можливої вартості судна. – 3. Прогнозування ціни продажу судна на металобрухт | Моніторинг прогнозів фрахтових ставок і обсягів перевезень за проектом і аналіз відхилень. Підготовка інформації для коригування фінансових результатів за проектом | Визначення ціни продажу судна, ставок тайм-чартеру або бербоут-чартеру під час здачі в оренду, ціни продажу судна на металобрухт |
| УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ | | |
| Визначення розподілу ймовірностей коливань фрахтових ставок, попиту. – Ідентифікація можливих ринкових ризиків | Моніторинг прогнозованих ризиків за проектом та їх коригування з урахуванням поточного стану ринку | Ідентифікація можливих відхилень вартості судна при продажу, ставок тайм-чартеру, бербоут-чартеру, ціни судна на металобрухт |

здійснюватися на базі аналізу найбільш вірогідних варіантів розвитку попиту в різних сегментах фрахтового ринку.

Зазначимо, що приймаючи рішення за проектом придбання судна, слід визначитися не тільки з розміром тоннажу, а й з його віком. Тому в рамках управління змісту маркетингові дослідження дозволяють окреслити судно для придбання (альтернативні варіанти судів) (таблиця). Також на передінвестиційній фазі після маркетингових досліджень виробляються рекомендації щодо параметрів проекту (початок виходу на ринок, приблизний період перебування тощо).

Для економічного аналізу проекту потрібна інформація про прогноз цін на паливо, майбутньої вартості судна після планованого періоду експлуатації [4]. Тільки на базі даних прогнозів можливо за альтернативними варіантами проекту виконати розрахунок показників ефективності (наприклад, NPV).

Також на етапі бізнес-планування необхідно оцінити можливі ризики, велика частина яких носить ринковий характер (втрата прибутку через підвищення цін на бункер або падіння обсягів попиту, фрахтових ставок; зменшення ефективності за рахунок більш низької, ніж планувалося, вартості судна при продажу тощо).

Таким чином, маркетингові дослідження на передінвестиційній фазі дають інформаційну базу для ідентифікації: альтернативних варіантів суден та їх експлуатації, а також для оцінки економічної ефективності й ризику її зниження. Наведемо основні завдання маркетингових досліджень за проектом придбання судна (див. табл. 1).

Зазначимо, що на інвестиційній фазі, маркетинг проекту, як правило, не має специфічних завдань. На цій фазі настає етап висновки послуги на ринок (у рамках життєвого циклу послуги), тобто «традиційний» маркетинг займається підбором роботи для придбаного судна, PR-заходами з метою підготовки початку комерційної експлуатації судна.

На експлуатаційній фазі основна задача маркетингу проекту – моніторинг ринку та порівняння

прогнозів на етапі бізнес-планування та реалізації проекту. На базі інформації про поточний стан ринку переглядаються тимчасові та економічні параметри, коригується загальна ефективність, що дає змогу прийняти рішення щодо подальшої доцільності проекту.

Для етапу ліквідації необхідно визначити: час його настання і форму ліквідації проекту (продаж судна, продаж судна на металобрухт, довгострокова здача в оренду тощо). Ці заходи формуються після аналізу ринкової ситуації та порівняння результатів проекту до зазначеного часу.

Висновок. Питання пошуку найбільш ефективних підходів до розвитку судноплавних компаній, є актуальними питаннями для усіх країн світу, які задіяні у морське судноплавство. Доведено, що для вирішення цих питань необхідно використовувати новітні методології управління, методологію управління проектами зокрема. Насамперед необхідно проаналізувати та систематизувати основні фактори та умови, які визначають основи підходу до управління проектом розвитку судноплавних компаній.

Маркетинг проекту є базою для підготовки більшій частині рішень за проектом придбання судна (що купувати, коли купувати, як експлуатувати, коли продавати тощо). В основі будь-яких економічних розрахунків лежать саме ринкові прогнози. Тому ефективність проекту придбання судна здебільше визначається якістю опрацювання маркетингових питань. Також слід підкреслити, що маркетинг проекту та традиційний маркетинг перебувають у нерозривному зв'язку, хоча можуть здійснюватися різними фахівцями.

Таким чином, виконано визначення маркетингових аспектів управління проектами розвитку судноплавних компаній, зроблено структурування завдань маркетингу за етапами життєвого циклу проекту розвитку судноплавної компанії, досліджено життєвий цикл послуги перевезення вантажів морським транспортом, розглянуто агреговані напрями маркетингових досліджень за проектом придбання судна, наведено основні завдання маркетингових досліджень за проектом придбання судна.

Список літератури:

1. Торский В.Г. Маркетинг и менеджмент в судоходстве / В.Г. Торский, В.П. Топалов. – М. : Астропринт, 2008. – 84 с.
2. Рылов С.И. Фрахтование морских судов : [уч. пособие] / С.И. Рылов, Я.А. Горшков. – Одесса : ОГМУ, 1999. – 298 с.
3. Снопков В.И. Технология перевозки грузов морем : [учебник для вузов]. – 3-е изд., перераб. и доп. / В.И. Снопков. – СПб. : АНО НПО «Мир и семья», 2001. – 560 с.
4. Экономика морского транспорта : [учебное пособие для вузов морского транспорта] / [А.А. Черкесов-Цыбизов, В.И. Чекаловец, Н.Т. Примачев и др.]. – М. : Транспорт, 1987. – 436 с.

Карамушка М. В.

Херсонский национальный технический университет

МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ РАЗВИТИЯ СУДОХОДНЫХ КОМПАНИЙ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы определения маркетинговых аспектов управления проектами развития судоходных компаний. Выполнена структуризация задач маркетинга по этапам жизненного цикла проекта развития судоходной компании. Исследован жизненный цикл перевозки грузов морским транспортом. Рассмотрены агрегированные направления маркетинговых исследований по проекту приобретения судна, приведены основные задачи маркетинговых исследований по проекту приобретения судна. **Ключевые слова:** мировая экономика, морское судоходство, развитие судоходных компаний, методология управления проектами, маркетинговые исследования.

Karamushka M. V.
Kherson National Technical University

MARKETING ASPECTS OF MANAGEMENT OF SHIPPING COMPANY DEVELOPMENT PROJECTS

Summary

The theoretical questions of determining the marketing aspects of managing shipping company development projects are investigated. A structuralization of marketing tasks divided by stages of shipping company development cycle is performed. The life cycle of freight via sea routes is investigated. Aggregated directions for marketing research into the ship purchase project are considered, the main goals of marketing research into the ship purchase project are listed.

Key words: world economics, sea shipping, development of shipping companies, project management methodology, marketing research.

УДК 339.56 (477:560)

Коваленко Р. С.
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

МЕХАНІЗМ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДВОСТОРОННІХ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ТУРЕЦЬКОЮ РЕСПУБЛІКОЮ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Розроблено механізм вдосконалення торговельно-економічних відносин між Україною та Турецькою Республікою. Визначено основні напрями вдосконалення та розвитку торговельно-економічних відносин в трикутнику Україна, Турецька Республіка, Європейський Союз. Побудовано матрицю SWOT-аналізу створення зони вільної торгівлі між Україною та Турецькою Республікою. Зазначено перспективи приєднання України до Пан-євро-середземноморської зони кумуляції. Встановлено основні напрями розбудови інфраструктури для забезпечення процесу торговельно-економічної взаємодії.

Ключові слова: механізм, євроінтеграція, торгівля, мито, експорт, імпорт, кумуляція, інфраструктура.

Постановка проблеми. Турецька Республіка є одним з найважливіших торговельно-економічних партнерів України. З 2011 р. має офіційний статус стратегічного партнера України. З моменту набуття Україною незалежності українсько-турецькі відносини мають позитивну кількісну та якісну тенденцію. Туреччина є одним з основних партнерів України в зовнішній торгівлі, обсяг товарообігу постійно зростає а сальдо зовнішньої торгівлі є позитивним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку торговельно-економічних відносин України та Турецької Республіки висвітлювалися у роботах вітчизняних науковців: О. Белоруса, А. Філіпенко, С. Пірожкова, А. Шниркова, Н. Дудченко, Л. Кістерського, М. Нікітіної, О. Рогача, Г. Клімко, В. Ключко, І. Чернікова, А. Румянцева, В. Степаненко, Ю. Пахомова та ін.

У зарубіжній літературі питання економічного співробітництва України та Турецької Республіки розглядалися в роботах Л. Глухарьова, В. Шенаєва, Ю. Шишкова, О. Муртазіна, С. Меньшикова, Ю. Юданова, Д. Коннеллі, А. Колата та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Деякі аспекти торговельно-економічних відносин України та Турецької Республіки, не є достатньо мірою розкритими і потребують подальшого дослідження та вдосконалення, зокрема відносини в умовах політичної та соціально-економічної нестабільності. Зважаючи на це, є доцільним розробити механізм удосконалення двосторонніх торговельно-економічних відносин між Україною та Турецькою Республікою.

Метою статті є розробка механізму вдосконалення торговельно-економічних відносин між Україною та Турецькою Республікою в євроінтеграції обох країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з важливих складових торговельно-економічних відносин є нормативно-правове забезпечення білатеральних або полілатеральних відносин. На сьогодні між Україною та Турецькою Республікою підписано 105 чинних документів. Ключовими документами є: Договір про дружбу і співробітництво між Україною та Турецькою Республікою від 4 травня 1992 р. та Спільна декларація про створення Стратегічної ради високого рівня між Україною та Туреччиною від 25 січня 2011 р., якою було зафіксовано встановлення стратегічного партнерства між двома країнами [7].

Створення зони вільної торгівлі між Україною та Турецькою Республікою може стати каталізатором та значною мірою активізувати процес розвитку двосторонніх торговельних відносин. Зона вільної торгівлі є значною частиною механізму вдосконалення торговельно-економічних відносин між Україною та Турецькою Республікою. Тому є доречним зробити SWOT-аналіз створення зони вільної торгівлі між Україною та Турецькою Республікою (див. табл. 1).

Сильні сторони. Географічна близькість України та Туреччини є основною сильною стороною створення зони вільної торгівлі між Україною та Турецькою Республікою. Інтеграційні процеси в цілому та процеси міжнародної торгівлі, як основа процесу міжнародної економічної інтеграції, проходять більш вдало та інтенсивно в географічно наближених державах. Україна та Туреччина не мають спільного сухопутного кордону, але мають морський кордон в басейні Чорного моря.

Основним етапом (чинником) створення зони вільної торгівлі між державами є скасування торгових бар'єрів у взаємній торгівлі: як тарифних обмежень (скорочення або повне скасування

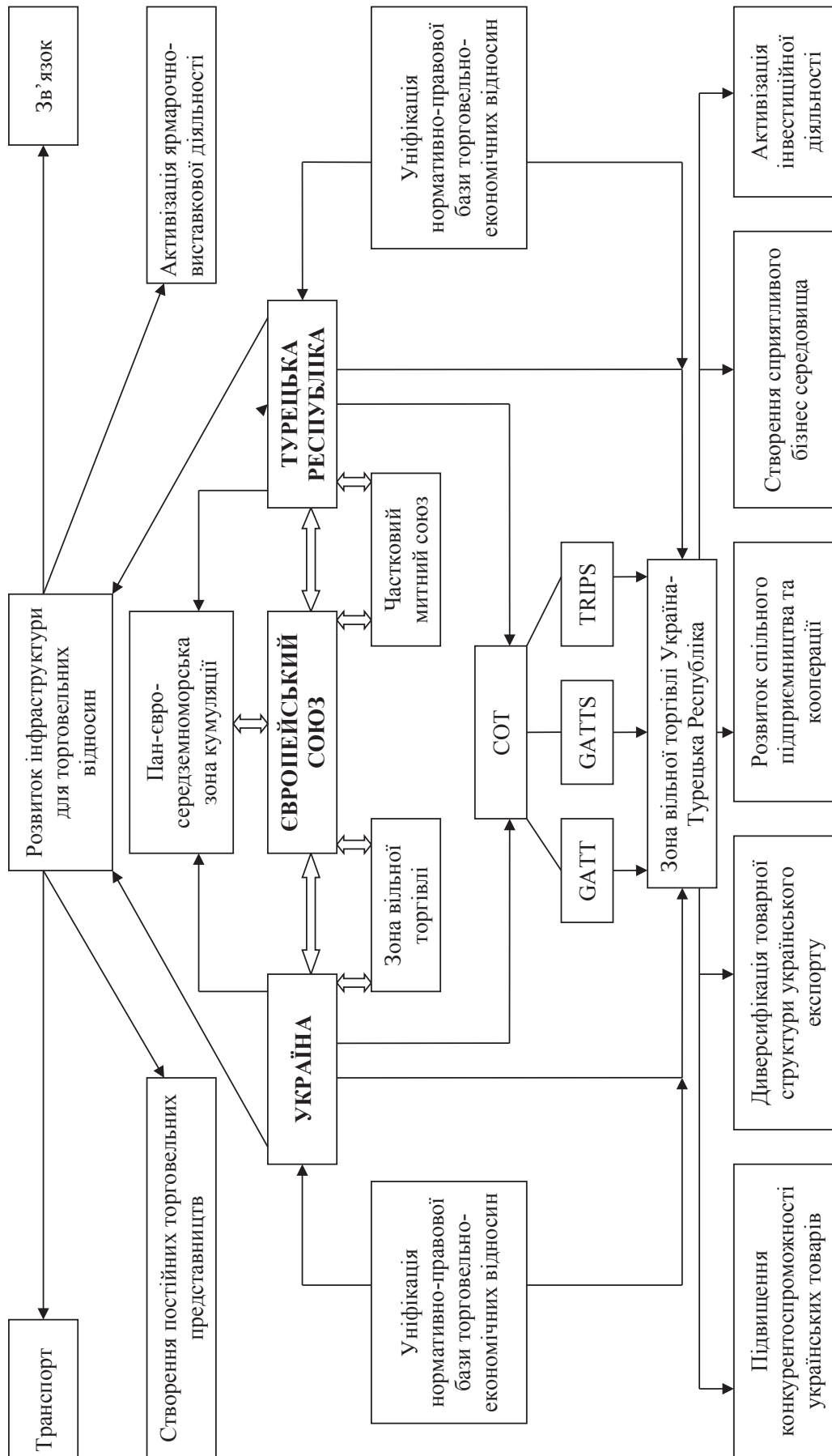


Рис. 1. Концептуальна схема механізму вдосконалення торговельно-економічних відносин між Україною та Турецькою Республікою стосовно євроінтеграції

мит у взаємній торгівлі), так і нетарифних обмежень (квотування, ліцензування, технічні бар'єри тощо). В цій ситуації виникають статичні та динамічні ефекти створення зони вільної торгівлі, а також ефект створення торгівлі. Ці ефекти приводять до збільшення обсягів експорту та імпорту між країнами, що торгують, та посилення спеціалізації окремих країн на виробництві тієї продукції, яка є більш конкурентоспроможною. Відбувається поступова переорієнтація місцевих споживачів на більш ефективне джерело зовнішнього постачання продукції.

Українські виробники в умовах вільної торгівлі зіткнуться з проблемою зовнішньої конкуренції та будуть змушені підвищувати конкурентоспроможність вітчизняної продукції, яку випускають, та оптимізувати процес виробництва.

Туреччина є одним з основних ринків збуту продукції українського гірничо-металургійного комплексу й займає перше місце за обсягом експорту чорних металів з України. У 2014 р. в українському експорті до Туреччини основними товарними групами були: недорогоцінні метали та вироби з них – 59% та продукти рослинного походження – 10% від загального експорту до Туреччини [5].

Через політичну напруженість у відносинах між Російською Федерацією та Турецькою Республікою, уряд Російської Федерації опублікував перелік турецьких товарів, які тепер заборонено ввозити на територію цієї країни. Після введення санкцій щодо імпорту товарів з Туреччини до Росії очікуються, що відповідні заходи застосує й Анкара. Поки що контрсанкції не були об'явлені, можливо, їх і не буде. Але в разі введення контрсанкцій Україна може зайняти російську нішу в експорті до Туреччини продукції гірничо-металургійного та агропромислового комплексів.

Україна може повністю замінити російську продукцію на турецькому ринку. Обсяг продукції агропромислового комплексу, яка поставляється росіянами на турецький ринок, становить 2,4 млрд дол. США. Річний обсяг продукції гірничо-металургійного комплексу Росії в Туреччині складає 1,6 млрд дол. США. Таким чином, перед Україною відкривається перспектива наростити експорт до Туреччини відразу на 4 млрд дол. США [12].

Основними українськими компаніями експортерами продукції гірничо-металургійного комплексу до Туреччини є: FERREXPO, «Метінвест», Індустріальний Союз Донбасу, а зокрема Алчевський Металургійний Комбінат, ММК ім. Ілліча,

«Азовсталь» та «Запоріжсталь». Проведення модернізації цих підприємств сприятиме диверсифікації українського експорту до Туреччини в більш високотехнологічної та конкурентоспроможної продукції.

Створення ЗВТ стане гарним підґрунтям в подальшому освоєнні турецького ринку та дасть конкурентної переваги з російськими виробниками аналогічної продукції.

Слабкі сторони. Соціально-економічна та політична стабільність є основою розвитку будь-якої держави. На сьогодні в Україні відбувається військовий конфлікт, окупованими є частина Донецької та Луганської областей, анексовано Крим. Через окупацію території Україна втратила 35% свого експорту. Анексія Криму також відіграє суттєву роль у розвитку торговельних відносин між державами, та створює напругу в усьому басейні Чорного моря, де Україна та Туреччина завжди були важливими гравцями та активними учасниками Організації Чорноморського економічного співробітництва (далі – ОЧЕС). Країни Чорноморського басейну мають значний потенціал розвитку торговельно-економічних відносин, маючи потужну купівельну спроможність.

На території Туреччини немає осередків військового протистояння але є низка проблем на східних кордонах держави, зокрема: сирійський конфлікт, курдське питання, напружені відносини з Вірменією, проблема біженців, активізація конфлікту в Нагірному Карабасі.

До слабких сторін створення зони вільної торгівлі між Україною та Турецькою Республікою можна віднести різний рівень соціально-економічного розвитку. В цьому контексті слід зазначити що ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності в Туреччині складає 19,600 тис. дол. США, а в Україні – 8,560 тис. дол. США, що говорить про невідповідність рівнів купівельної спроможності населення [10].

Товарообіг між Україною та Туреччиною достатньо мірою є компліментарним. Основними товарними групами в двосторонніх експортно-імпортних відносинах є: недорогоцінні метали та вироби з них та продукти рослинного походження. У зв'язку з цим, збільшення обсягу експорту та імпорту буде проходити в рамках цих товарних груп, гальмуючи диверсифікацію структури торговельних потоків.

Можливості. Зона вільної торгівлі між Україною та Туреччиною відкриває перед Україною значні економічні можливості. Вона дасть змогу

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу створення зони вільної торгівлі між Україною та Турецькою Республікою

| Сильні сторони | Слабкі сторони |
|---|---|
| Збільшення обсягів експорту та імпорту. Диверсифікація товарної структури експорту та імпорту. Зростання спеціалізації виробництва. Підвищення конкурентоспроможності українських товарів та послуг. Ефект масштабу та створення торгівлі. Усунення тарифних та нетарифних торговельних бар'єрів. Географічна близькість країн. Гармонізація митних процедур | Різний рівень соціально-економічного розвитку країн. Військовий конфлікт на території України. Окупація Криму та нестабільність в басейні Чорного моря. Військовий конфлікт в Сирії. Різне соціокультурне середовище. Компліментарність торговельних потоків. Низька конкурентоспроможність українських товарів. Нестабільний курс національної валюти |
| Можливості | Загрози |
| Створення умов для розвитку інвестиційної діяльності. Розвиток та регулювання торгівлі послугами та правами інтелектуальної власності. Розвиток кооперації та спільного підприємництва. Створення сприятливого бізнес середовища. Модернізація українських підприємств. Створення нових робочих місць | Загострення конкуренції між українськими та турецькими виробниками схожої продукції. Недосконале нормативно-правове забезпечення. Відсутність розуміння чітких умов створення ЗВТ. Зменшення надходжень до державного бюджету після скасування мит. Зменшення робочих місць через загострення конкуренції |

Джерело: побудовано автором

виходу українським товарам та послугам на ринок Туреччини з 78 мільйонами споживачів. Одним з основних ефектів лібералізації торговельних відносин є поліпшення інвестиційного клімату та створення сприятливого бізнес середовища, що, у свою чергу, дасть поштовх розвитку спільного підприємництва та кооперації між турецькими й українськими виробниками. В даному контексті бізнес середовище можна визначити як систему, яка складається з низки зовнішніх та внутрішніх факторів, що знаходяться в постійній взаємодії та впливають один на одного. До зовнішніх факторів можна віднести глобальні економічні процеси та кон'юнктуру світових ринків, а до внутрішніх – соціальну та політичну стабільність, макро- та мікроекономічні показники розвитку держави, рівень технологічного розвитку, системи менеджменту та маркетингу, окремо взятого суб'єкта господарювання.

Посилення конкуренції приведе до необхідності модернізації українських підприємств. Це спричинить упровадження інновацій та новітніх технологій у процес виробництва та якісні зміни в цілому. Які, у свою чергу, мають сприяти створенню нових робочих місць.

Загрози. Серед основних загроз створення зони вільної торгівлі між Україною та Турецькою Республікою можна відмітити загострення конкуренції між українськими та турецькими виробниками. Проблематичним є кількісне оцінювання можливих втрат від відкриття українського ринку. У зв'язку з відсутністю інформації щодо майбутнього статусу зони вільної торгівлі між Україною та Туреччиною: чи це буде повне скасування тарифних та нетарифних обмежень, або часткове з виключеннями певних товарних позицій – важко спрогнозувати наслідки для окремих галузей народного господарства.

Однією з основних функцій мита є фіскальна функція. У зв'язку з відміною мита будуть зменшені прямі надходження до державного бюджету. Тому важливим є те, щоб вільна торгівля та економічні ефекти від створення зони вільної торгівлі перекривали втрати держбюджету від скасування мит.

В умовах політичної та соціально-економічної нестабільності активізація співробітництва між Україною та Турецькою Республікою в рамках міжнародних організацій (зокрема ООН, МВФ, НАТО, ОЧЕС, СБ, ЄБРР, СОТ та ін.) є важливою складовою розбудови стратегічного партнерства та торговельно-економічних відносин.

У торговельній взаємодії слід відзначити співробітництво в рамках Світової організації торгівлі (далі – СОТ). На сьогодні СОТ – це єдина глобальна інституція яка регулює питання торгівлі між країнами. Україна та Туреччина є повноправними її членами (Україна – з 16 травня 2008 р., а Туреччина – з 26 березня 1995 р.) [11].

У структурі СОТ можна виділити три основні ради, які підзвітні Генеральній раді: Рада з торгівлі товарами (GATT), Рада з торгівлі послугами (GATS), Рада з питань торгівлі правами інтелектуальної власності (TRIPS). Саме в рамках цих трьох рад і будуть вестися переговори щодо доступу на ринок товарів та послуг та інтелектуальної власності. Взагалі цей процес охоплює широке коло питань, таких як: торгівля товарами, торгівля послугами, торгівля правами інтелектуальної власності, правила конкуренції, процедура врегулювання спорів, захист прав інтелектуальної власності, положення щодо визначення країни походження товару тощо [3 с. 369].

У рамках торгівлі послугами слід окремо виділити ринок туристичних послуг як складову світового ринку послуг. Туреччина є одним із світових лідерів з надання туристичних послуг (6-те місце у світі за обсягом туристичних доходів). У 2014 р. надходження від туризму до державного бюджету Турецької Республіки становили 34,3 млрд дол. США. У 2014 р. Туреччину відвідало 41,5 млн осіб.

Незважаючи на падіння загального туристичного потоку з України до Туреччини на 13,11% в 2014 році, порівняно з попереднім роком, ця країна залишається найпопулярнішим туристичним напрямом серед українців. За підсумками 2014 р. країну відвідали 657 тис. громадян України [12].

З боку Туреччини пропонуються такі заходи стимулювання туристичного потоку з України:

- скидки українським туроператорам при формуванні туристичних пакетів спільно з готелями (велика кількість готелів у Туреччині мають державну долю власності);

- відшкодування туроператорам 6 тис. дол. США за кожен рейс з України.

Що стосується євроінтеграційних спрямувань України та Туреччини в рамках системи ГАТТ-СОТ важливим аспектом є регулювання зовнішньої торгівлі між країнами, які входять до інтеграційних об'єднань та створюють зону вільної торгівлі або Митний союз. Будь-яка країна, що є договірною стороною ГАТТ (членом СОТ), може також входити до Митного союзу або зони вільної торгівлі. Метою створення такого союзу або зони вільної торгівлі повинно бути сприяння торгівлі, а не підвищення бар'єрів у торгівлі інших сторін з такими територіями.

При цьому СОТ застосовує такі правила щодо Митних союзів та зон вільної торгівлі:

- мито та інші засоби регулювання торгівлі, які накладаються під час заснування Митного союзу щодо торгівлі з третіми країнами (не членами союзу), не повинні в цілому бути вищими чи більш обмежувальними, ніж загальний обсяг мита та засобів регулювання торгівлі, які застосовувалися на складових територіях до утворення такого союзу.

- мито та інші заходи регулювання торгівлі, що діють у кожній із складових частин зони вільної торгівлі та застосовуються під час утворення зони вільної торгівлі, не повинні бути вищими чи більш обмежувальними, ніж відповідні мито та засоби регулювання торгівлі, які діяли на цих самих територіях до утворення зони вільної торгівлі.

- будь-яка тимчасова угода про створення Митного союзу чи зони вільної торгівлі повинна містити план та графік їх утворення протягом «розумного проміжку часу» [4 с. 27].

У торгівлі між Україною та Туреччиною середній рівень тарифного захисту на сільськогосподарську продукцію в Туреччині становить 50%, а в Україні – 10%. На продукцію гірничо-металургійного комплексу середній рівень тарифного захисту в Україні становить 0,6%, а в Туреччині – 5,4% [11].

Турецька Республіка в переговорному процесі щодо створення зони вільної торгівлі намагається відстоювати власні інтереси та пропонує скасувати мито в двосторонній торгівлі лише на промислові товари зі збереженням перехідного періоду для найбільш вразливих товарних позицій. Щодо продукції сільського господарства, пропонується зниження тарифного захисту лише деяких товарних позицій. Про обсяги нетарифних обмежень наразі інформація відсутня. В переговорах щодо

торгівлі послугами з боку Турецької Республіки пропонуються незначні поступки, які мінімально вплинуть на доступ до ринку українських послуг. Торгівля правами інтелектуальної власності практично відсутня в двосторонніх торговельних відносинах, тому переговори з цього питання на разі не є актуальними.

У цих умовах Україна повинна наполягати на максимальному зниженні ставок тарифу та зв'язування тарифних ліній на максимальному низькому рівні як на промислові товари, так і на продукцію сільського господарства. У разі погодження нинішніх умов доступу на ринок товарів та послуг економічний ефект створення зони вільної торгівлі буде негативний для економіки України.

У механізмі розбудови й удосконалення двосторонніх торговельно-економічних відносин між Україною та Турецькою Республікою важливе місце займають відносини з Європейським Союзом (далі – ЄС). Вітчизняні та зарубіжні вчені визначають рівень інтегрованості Туреччини до ЄС як Митний союз, і ми з цим погоджуємося. Але слід зауважити, якщо аналізувати наукові праці українського вченого економіста А. Філіпенко, можна визначити рівень інтеграції Турецької Республіки до Європейського Союзу як частковий Митний союз [13 с. 338]. Туреччина має єдиний митний тариф з ЄС щодо третіх країн і водночас частково зберігаються мита у взаємній торгівлі товарами та послугами. У Туреччині пов'язані тарифи не визначені приблизно на 50% тарифної номенклатури, на відміну від ЄС та України, де цей показник становить 100% [2 с. 32].

Туреччина є членом часткового Митного союзу з ЄС з 1 січня 1996 р., Україна з 1 січня 2016 р. має зону вільної торгівлі з ЄС. В подальшому під час розбудови та розвитку полілатеральних торговельно-економічних відносин механізм взаємодії України, Турецької Республіки та Європейського Союзу буде лежати в основі розбудови співпраці.

У цьому контексті для України, Туреччини та ЄС важливим питанням буде положення щодо визначення країни походження товару, який рівень переробки та доопрацювання повинна мати продукція для застосування того чи іншого торговельного та митного режиму і, як наслідок, системи оподаткування.

На нашу думку, важливим елементом механізму вдосконалення та розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Турецькою Республікою в їх євроінтеграційних спрямувань є взаємодія в рамках системи Пан-євро-середземноморської зони кумуляції.

28 листопада в Барселоні, було підписано угоду про встановлення партнерства між Європейським Союзом та країнами Середземноморського регіону з метою сприяння забезпечення миру, стабільності та процвітання в Середземноморському регіоні. Це партнерство має назву «Барселонський процес». Для досягнення мети економічної стабільності та розвитку торгівлі, країни-учасниці вирішили розширити наявну Пан-європейську систему кумуляції (на той час яка включала в себе ЄС, ЄАВТ та Турецьку Республіку) країнами Середземноморського басейну та утворити Пан-євро-середземноморську зону кумуляції.

Система Пан-євро-середземноморської кумуляції дає змогу застосовувати: білатеральні кумуляції (кумуляція, яка відбувається між двома країнами, які мають підписану Угоду про утворення зони вільної торгівлі) та діагональні кумуляції

(кумуляція, яка відбувається між трьома й більше країнами, між якими діє Угода про вільну торгівлю).

Білатеральна та діагональна кумуляція можлива в тому випадку, коли країни учасниці Пан-євро-середземноморської зони кумуляції мають Угоду про зону вільної торгівлі та використовують протокол Euro-Med щодо правил визначення та походження товарів [1].

В умовах наявної підписаної Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС підписання такої угоди з Туреччиною може вивести відносини в трикутнику Україна, Європейський Союз, Турецька Республіка на якісно та кількісно новий рівень. Приєднання України до «Барселонського процесу» та використання протоколу щодо походження товару Euro-Med дасть змогу Україні продуктивніше використовувати систему білатеральної та діагональної кумуляції та «змінної геометрії» в цілому. Слід також зауважити, що для отримання вигоди від діагональної кумуляції Україні потрібно буде підписувати угоди про вільну торгівлі з іншими членами Пан-євро-середземноморської зони кумуляції, які не входять до складу ЄС [7].

Наступним великим блоком механізму вдосконалення двосторонніх торговельно-економічних відносин між Україною та Турецькою Республікою є розбудова інфраструктури для забезпечення процесу торговельної взаємодії. Одним з ключових моментів є розвиток транспортної складової інфраструктури. Розбудову транспортної інфраструктури доцільно розглянути за такими напрямками:

1. Співробітництво в рамках проекту TRACECA – Transport corridor Europe – Caucasus – Central Asia, програма TRACECA була започаткована у травні 1993 р. у Брюсселі. На цій конференції було засновано новий міжнародний транспортний коридор для розвитку торговельно-економічних відносин між Європою, Південним Кавказом та Центральною Азією, спрямованих на створення стійкої транспортної інфраструктурної складової мультимодальних перевезень із поступовою інтеграцією коридору в Транс'європейські транспортні мережі (TENs). Наразі членами програми є Азербайджан, Вірменія, Грузія, Киргизія, Таджикистан, Іран, Узбекистан, Казахстан, Молдова, Румунія, Болгарія, Україна та Туреччина [3 с. 103; 6].

2. Чорноморська кільцева автострада. У квітні 2007 р. у Белграді Сербія, міністри закордонних справ ОЧЕС підписали меморандум взаєморозуміння щодо будівництва Чорноморської кільцевої автостради. В Турецькій Республіці Чорноморська кільцева автострада повинна з'єднати міста Едірне, Стамбул, Самсун, Трабзон. В Україні Чорноморська кільцева автострада повинна пройти між Маріуполем, Мелітополем та Одесою. Основна частина цієї дороги складається з вже наявних доріг різних категорій. Основна мета полягає у створенні міжнародної транспортної артерії шляхом технічного обслуговування, реконструкції, реабілітації, модернізації та будівництва нових з'єднань первинної та вторинної дорожньої інфраструктури. Кільцева автомагістраль буде сприяти розвитку співпраці в розробці мультимодальної транспортної інфраструктури для того, щоб встановити відповідні транспортні з'єднання з Транс'європейською, Загальноєвропейською та Євро-Азійською транспортними мережами. Саме через це важливо забезпечити координацію в плануванні дороги, виконанні будівельно-конструкторських робіт, щоб

посилити зв'язки між країнами Європейського Союзу та країнами Чорноморського басейну, яким пропонується у майбутньому приєднатися до інтегрованої системи міжнародних стандартів транспортного руху [3, с. 106].

3. Транспортний коридор «Балтійське море – Чорне море». У зв'язку з євроінтеграційними процесами, які відбуваються в Україні та Туреччині, та необхідністю формування нових економічних умов співробітництва з ЄС, Міністерство інфраструктури України розробило проект міждержавної угоди про розвиток міжнародного транспортного коридору «Балтійське море – Чорне море». Розвиток цього коридору обговорюється в рамках програми TRASECA, і однією з цілей створення такого транспортного коридору є розвиток транспортних комунікацій між Україною та Турецькою Республікою, використання в повному обсязі транзитного потенціалу обох країн. Міжнародний транспортний коридор забезпечить Україні найшвидше та найдешевше переміщення вантажів з Балтійського регіону до Чорноморського басейну, з Гданська, Польщі, Одеси з подальшим виходом до Середземного регіону через Туреччину, використовуючи проливи Босфор і Дарданелли [8].

4. Авіасполучення та паромні перевезення. Розвиток стабільного авіасполучення є одним з пріоритетів в розбудові двосторонніх відносин. На сьогодні сім українських міст мають пряме щоденне сполучення з Турецькою Республікою: Київ, Львів, Одеса, Дніпропетровськ, Херсон, Запоріжжя, Івано-Франківськ. Цей транспортний напрям потрібно розвивати шляхом відкриття нових рейсів та залучення лоу-костів до перевезень. Морське сполучення є вкрай важливим, зважаючи на значний потенціал морських перевезень між Туреччиною та Україною, та виходу до світового океану через турецькі протоки Босфор і Дарданелли для українських суден. У системі морського сполучення на сьогодні між Україною та Туреччиною на постійній основі функціонують поромні сполучення між портами Іллічівськ – Деріндже, Євпаторія – Зонгулдак, Скадовськ – Зонгулдак. З 15 січня 2011 р. почало свою роботу нове поромне автомобільне сполучення Black Sea Express, яким здійснюються доставки вантажів автомобільним транспортом між Одесою (морський торговий порт «Південний») та Стамбулом (вантажний порт «Хайдарпаша»). Завдяки наявності інфраструктури залізничного транспорту в порту «Південний», проект «Black Sea Express» передбачає транзит зазначеної категорії вантажоперевезень територією України до країн Центрально-Східної Європи (Польщі, Чехії, Словаччини, Угорщини, Білорусі) та країн Балтії (Литви, Латвії, Естонії). Метою зазначеного проекту є збільшення транспортних перевезень по лінії Північ – Південь, а також залучення турецьких транспортних і торговельних компаній до українсько-білоруско-литовського проекту комбінованих залізничних перевезень «Вікінг» [9].

Важливе місце в розвитку транспортної інфраструктури займає трубопровідний транспорт. Розбудова трубопровідної-транспортної системи дасть змогу максимально використати транзитні можливості України та Турецької Республіки з диверсифікації постачання та транзиту енергоресурсів з регіону Каспійського моря та Близького Сходу до Європи. Важливою є спільна участь країн у роз-

будові та розширенні наявних трубопроводів, а також у будівництві нових в рамках міжнародних проектів, таких як газопровід Набукко та нафтопровід Самсун-Джейхан [9].

Наступним елементом розбудови механізму двосторонніх торговельно-економічних відносин є розвиток системи зв'язку між Україною та Туреччиною. Серед пріоритетних завдань у цьому напрямі слід виділити:

– розвиток сучасної системи телекомунікації, зокрема розбудова проекту волокно-оптичного зв'язку ІТУР – Італія, Туреччина, Україна, Росія – з подальшим підключенням до євразійського оптоволоконного кабелю, який веде із Західної Європи до Японії та Південної Кореї.

– розбудову оптоволоконної системи зв'язку Варна – Одеса – Новоросійськ – Поті, яка інтегрована до міжнародної телекомунікаційної системи TEL, а також будівництво системи оптоволоконного з'єднання між Туреччиною, Болгарією, Румунією та Україною [3 с.104].

Немаловажним елементом механізму також є створення й розширення системи українських торгових представництв в Турецькій Республіці та турецьких торговельних представництв в Україні: торгово-промислові палати, торговельні місії, торговельні представництва та проведення виставочно-ярмаркової діяльності на постійній і тимчасовій основах.

Слід зауважити, що через політичну, військову та соціально-економічну нестабільності на Близькому Сході, Кавказі, Криму та на сході України будь-які міжнародні угоди, договори, проекти можуть бути переглянуті чи змінені залежно від політичної ситуації та кон'юнктури.

Висновки. В основі механізму вдосконалення торговельно-економічних відносин між Україною та Турецькою Республікою лежить процес євроінтеграції обох країн. Європейський вектор розвитку є магістральним у зовнішньоекономічній політиці України та Турецької Республіки, тому співробітництво в рамках інституцій Європейського Союзу має вагоме значення в механізмі двосторонніх торговельно-економічних відносин. Україна та Туреччина знаходяться на різних рівнях інтегрованості до ЄС, але прагнуть набуття повноправного членства. Парадигмою розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Турецькою Республікою повинно бути створення зони вільної торгівлі. Проведений SWOT-аналіз визначає основні переваги та недоліки створення зони вільної торгівлі між Україною та Туреччиною. Серед основних переваг слід виділити розширення ринку збуту української продукції, серед недоліків – загострення конкуренції між вітчизняними та зарубіжними виробниками схожої продукції. Підписання Угоди про зону вільної торгівлі повинно відповідати національним інтересам України та правилам СОТ щодо Митних союзів та зон вільної торгівлі а також правил доступу на ринок товарів та послуг. Визначено доцільність приєднання України до Пан-євро-середземноморської зони кумуляції торговельних відносин в трикутнику Україна, Турецька Республіка, Європейський Союз. Україна та Туреччина повинні спільно розбудовувати інфраструктуру для забезпечення процесу торгівлі, особливо її транспортну та зв'язкову складові.

Список літератури:

1. Guide to the Pan-Euro-Mediterranean Origin Protocols [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ezv.admin.ch/pdf_linker
2. Беренда С. Європейська система торговельної кумуляції та глобальні ланцюги доданої вартості / С. Беренда // БізнесІнформ. – 2015. – № 3. – С. 29–35.
3. Кучик О. Міжнародні організації : [навч. посібник] / О. Кучик. – К. : Знання, 2005. – 497 с.
4. Осика С. Світова організація торгівлі / С. Осика, В. Пятницький. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : К.І.С., 2004. – 516 с.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>
6. Офіційний сайт Міжурядової комісії TRACESA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tracesa-org.org>
7. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua>
8. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mtu.gov.ua>
9. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>
10. Офіційний сайт Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://worldbank.org>
11. Офіційний сайт Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wto.org>
12. Офіційний сайт Турецького інституту статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://turkstat.gov.tr>
13. Філіпенко А. Міжнародні економічні відносини: теорія : [підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.] / А. Філіпенко. – К. : Либідь, 2008. – 408 с.

Коваленко Р. С.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

**МЕХАНИЗМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДВУСТОРОННИХ
ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ УКРАИНОЙ
И ТУРЕЦКОЙ РЕСПУБЛИКОЙ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ**

Резюме

Разработан механизм совершенствования торгово-экономических отношений между Украиной и Турецкой Республикой. Определены основные направления совершенствования и развития торгово-экономических отношений в треугольнике Украина, Турецкая Республика, Европейский Союз. Построено матрицу SWOT-анализа создания зоны свободной торговли между Украиной и Турецкой Республикой. Указано перспективы присоединения Украины к Пан-евро-средиземноморской зоне кумуляции. Установлены основные направления развития инфраструктуры для обеспечения процесса торгово-экономического взаимодействия. **Ключевые слова:** механизм, евроинтеграция, торговля, пошлина, экспорт, импорт, кумуляция, инфраструктура.

Kovalenko R. S.

V. N. Karazin Kharkiv National University

**MECHANISM OF PERFECTION OF BILATERAL TRADE AND ECONOMIC RELATIONS BETWEEN
UKRAINE AND THE TURKISH REPUBLIC IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION**

Summary

The mechanism of perfection of trade and economic relations is worked out between Ukraine and the Turkish Republic. Main directions of improvement and development of trade and economic relations in the triangle of Ukraine, Turkey and the European Union are determined. The SWOT-analysis of creation of free trade zone between Ukraine and the Turkish Republic is conducted. The prospects of joining Ukraine to the Zone of pan-Euro Mediterranean cumulation are established. The article shows basic principles of infrastructure development for providing a process of trade and economic cooperation.

Key words: mechanism, European integration, trade, customs duty, export, import, cumulation, infrastructure.

УДК 339.9

Крамаренко Р. М.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СТОЛИЧНИХ МЕГАПОЛІСІВ У ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ

Досліджено підходи до систематизації індикаторів, які визначають рівень міжнародної конкурентоспроможності столичних мегаполісів. Встановлено головні переваги найпопулярніших на сьогодні методик, які оцінюють конкурентні позиції столичних мегаполісів. Проаналізовано методики, які використовуються міжнародними організаціями та дослідними агенціями, такими як ОЕСР, Всесвітній економічний форум, Інститут менеджменту та розвитку, The Economist Intelligence Unit, університет Лафборо, Інститут урбаністичних стратегій, Foreign Policy, AT Kearney, Інститут прогресивної політики, агентство Cushman & Wakefield.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність, глобальний економічний простір, інноваційно-технічний глобалізм, глобальне конкурентне середовище.

Постановка завдання. Конкурентоспроможність міст є, з одного боку, узагальненим показником рівня конкурентоспроможності бізнес-структур, що функціонують на їх території, а з іншого – зображає характер міжнародної спеціалізації мегаполісів та формування своєрідної моделі міжнародного поділу праці. Рівень конкурентоспроможного впливу мегаполісів на глобальні економічні процеси на сьогодні залежить не стільки від їх розміру, кількості населення чи наявності статусу столиць, стільки від значущості та діапазону їх впливу як ключових місць дислокації фінансово-господарської та інноваційної діяльності глобальних корпорацій, штаб-квартир найбільших ТНК, що управляють світогосподарською системою, провідних медіаконцернів, компаній-провайдерів інформаційних систем і технологій; а також ключових локалітетів генерування прибутків, фінансових потоків, інформації та високого рівня добробуту. Це надає їм статусу глобальних виробничих, фінансових, інноваційних, інформаційних та туристичних центрів, а також логістичних та управлінських хабів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вітчизняних та зарубіжних авторів у своїх працях досліджують питання конкурентоспроможності столичних мегаполісів, зокрема І. Бранеза, І. Бег, С. Ясен-Батлер та інші.

Метою статті є аналіз основних методів оцінення конкурентоспроможності столичних мегаполісів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення теорії та практики міжнародних економічних відносин дає змогу виділити кілька ключових підходів до систематизації індикаторів, які визначають рівень міжнародної конкурентоспроможності столичних мегаполісів у глобальному економічному просторі. Так, одні автори й експерти акцентують свою увагу на факторах конкурентоспроможності макrorівня, другі – мікрорівня, а треті намагаються сконцентруватися на факторах, що слабо піддаються кількісній формалізації, однак суттєво впливають на конкурентоспроможність мегаполісів і столичних міст.

Однією з найпопулярніших на сьогодні є методика ОЕСР, яка оцінює конкурентні позиції столичних міст у контексті їх спроможності, з одного боку, продукувати і збувати в умовах вільного і справедливого ринку товари й послуги, які за своїми ціновими й якісними характеристиками відповідають потребам світового ринку і є привабливішими для споживачів, ніж продукція міст-конкурентів, а з іншого – одночасно підтри-

мувати й підвищувати в довгостроковій перспективі реальні доходи та рівень добробуту громадян. Подібний методологічний підхід до визначення сутності конкурентоспроможності через диспозиції товаровиробників на світовому ринку та забезпечення високих соціальних стандартів притаманний нині й для експертів Всесвітнього економічного форуму під час оцінення конкурентоспроможності країн.

Згідно з методикою ОЕСР, конкурентоспроможність міст визначається на основі показників, що оцінюють рівень розвитку місцевих ринків, інноваційних чинників виробництва та середовища, яке дає змогу найбільш ефективно скоординувати наявні у мегаполіса ресурси для досягнення стабільного економічного зростання. Ще одним важливим фактором забезпечення міжнародної конкурентоспроможності мегаполісів у глобальному конкурентному середовищі є якість так званих базових послуг, пов'язаних з обслуговуванням потреб жителів міст (якісне житло, освіта, охорона здоров'я та водо- й електропостачання), що суттєво розширює можливості людей для розкриття свого творчого потенціалу, а отже, суттєво впливає на макроекономічне зростання.

Крім того, наголошується, що міста можуть забезпечити собі стійкі конкурентні переваги шляхом розбудови економічних інститутів та реалізації такої економічної політики, що стимулюватиме довгострокове економічне зростання. При цьому слід зазначити, що подібний підхід до визначення рівня міжнародної конкурентоспроможності столичних мегаполісів країн та індикатори, які застосовуються експертами ОЕСР, є дуже зручними, оскільки дають змогу оцінити конкурентні позиції міст на глобальних ринках у їх тісному взаємозв'язку з соціальними параметрами.

Ще один прогресивний підхід до оцінення конкурентоспроможності столичних мегаполісів демонструє методика британського дослідницького центру The Economist Intelligence Unit (аналітичний підрозділ британського журналу Economist), експерти якого кваліфікують конкурентоспроможність міста як його здатність залучати капітал, таланти й відвідувачів, створювати ефективні умови ведення різноманітних видів бізнес-діяльності, а також поширювати економічний, політичний та культурний вплив на глобальне середовище [1].

Низка показників оцінення конкурентоспроможності міст за методикою The Economist Intelligence Unit (якість фізичної інфраструктури, криміногенність суспільства, оподаткування,

ризик природних катастроф, ефективність місцевого урядування та екологічне управління), у свою чергу, поділяються на субіндекси. Останні зображають різні аспекти конкурентоспроможності міст і столичних мегаполісів, зокрема, якість фізичної інфраструктури оцінюється за показниками якості дорожнього покриття міста, якості регіональних та міжнародних ліній, доступу до морських портів та їх якості. На думку експертів The Economist Intelligence Unit, якість інфраструктурного забезпечення мегаполісів є одним з основних факторів під час ухвалення управлінських рішень у сфері диверсифікації інвестиційних джерел фінансування міст. При цьому однією з найважливіших проблем є транспортна інфраструктура, тому керівництво мегаполісів зазвичай приділяє особливу увагу питанню розбудови перевантажених мереж автомобільних доріг і залізниць, а також об'єктів портової та аеропортової інфраструктури.

Крім того, експерти The Economist Intelligence Unit до важливих факторів конкурентоспроможності мегаполісів і столичних міст відносять також розвинене бізнес-середовище, вважаючи, що транспарентна і сприятлива для бізнесу політика держави й ефективне законодавство є важливішими аспектами для залучення іноземних інвестицій у міста порівняно з такими факторами, як державні субсидії та податкові пільги. Не випадково, що ця агенція оцінює такі субіндекси як рівень корупції, ефективність розробки політики, якість бюрократичного апарату, рівень впорядкування трансфертів та прозорість управління.

Водночас наявна система оподаткування в методіці The Economist Intelligence Unit оцінюється за рівнем системності оподаткування й показником стандартної ставки ПДВ, криміногенність суспільства – за рівнем поширеності дрібної злочинності та насильницьких злочинів, ризик природних катастроф – за ефективністю управління стихійними лихами, фізичним впливом стихійних лих та сприйнятливостю до зміни клімату, екологічне управління – за показниками якості води та повітря, наявністю стратегії утилізації відходів.

Окремої уваги заслуговує методика оцінювання конкурентоспроможності мегаполісів – глобальних міст наукового колективу британського університету Лафборо (Loughborough), яка має назву «Дослідницька група глобалізації і світових міст» (Globalization and World Cities Study Group) (далі – GAWC). Їх ранжування здійснюється на основі бального оцінювання рівня розвитку в мегаполісах чотирьох основних видів професійних послуг (так званих послуг вищого рівня): бухгалтерського обліку і аудиту, реклами, фінансових і банківських послуг, а також страхування. На думку експертів GAWC, саме зазначені види професійних послуг визначають сьогодні міжнародну спеціалізацію мегаполісів. Тому залежно від суми набраних балів усі міста в рейтингу GAWC поділені на чотири ранги (α , β , γ , δ) і паралельно на 12 категорій (дванадцять – найвища, перша – найнижча). Так, на основі аналізу (за підсумками 2012 р.) експертами GAWC було виділено 55 глобальних міст різного рангу, у тому числі два столичні мегаполіси (Лондон та Нью-Йорк), які були включені у «найвищу лігу» (ALPHA++), а 67 було визнано містами з достатнім потенціалом, щоб вже у недалекому майбутньому претендувати на статус глобальних міст [2].

Ще однією перевагою методики експертів університету Лафборо є те, що вона оцінює конкурентні позиції мегаполісів і столичних міст,

враховуючи їх участь у розбудові мережевого громадянського суспільства. Останнє, згідно з методиками університету Лафборо, тлумачиться як такий соціальний простір, що включає сукупність мереж недержавних і не господарських суб'єктів, міжнародних неурядових організацій і глобальних соціальних рухів, діяльність яких сприяє формуванню «чесного і справедливого світоустрою». При цьому сутність мегаполісів і столичних міст у його розбудові полягає у тому, що вони розглядаються як потужні інформаційні платформи, здатні запропонувати предстванникам глобального бізнесу ефективні та високоприбуткові інвестиційні й інноваційні проекти.

Додаткового значення мегаполісам у розбудові мережевого громадянського суспільства, на думку експертів університету Лафборо, додає і той факт, що міжнародні неурядові організації, об'єднані в різні види мереж (глобальні офісні мережі, професійні експертні, мережі та стратегічні альянси з іншими організаціями), потребують обов'язкової локалізації своєї діяльності у великих містах, які є основним складником у зв'язуванні цих мереж у єдине глобальне системне утворення. Таким чином, згідно з методикою GAWC, оцінювання конкурентних позицій мегаполісів і столичних міст здійснюється на основі загального індексу «мережевої» конкурентоспроможності, враховуючи їх роль у формуванні мережевого суспільства в економічній та соціальній сферах, а також, з погляду впливовості країн, до яких вони належать.

Особливої уваги заслуговує методика оцінювання рівня конкурентоспроможності мегаполісів і столичних міст Інституту урбаністичних стратегій Меморіального фонду Японії (Institute for Urban Strategies of the Mori Memorial Foundation), який з 2008 р. щороку складає рейтинг індексу глобальної потужності міст (Global Power City Index) (далі – GPCI) близько 40 найбільш впливових світових мегаполісів. Згідно з цією методикою, глобальні конкурентні позиції міст оцінюються за 70 показниками, які об'єднані у шість груп основних функцій, що мають виконувати міські агломерації (економіка; дослідження і розвиток (НДДКР); культурна взаємодія; умови життя; довкілля; доступність), а отже, визначають їх здатність залучати творчих особистостей і підприємців з усього світу, а також мобілізувати свої активи у забезпечення економічного, соціального та екологічного розвитку урбаністичних територій. Таким чином, GPCI репрезентує сильні й слабкі сторони кожного міста та розкриває проблеми, які необхідно подолати [3].

Ще одне відоме дослідження конкурентоспроможності сучасних мегаполісів і столичних міст з 2002 р. регулярно проводять експерти дослідницької агенції Cushman & Wakefield. Специфіка їх підходу полягає у створенні рейтингу так званих міст-світових переможців економічного зростання за головними критеріями їх привабливості, таких як: об'єкти інвестиційних вкладень з боку глобальних інвесторів (міста-переможці «інвестиційного хабу»), території дислокації різних видів бізнес-діяльності (міста-переможці «бізнесового хабу»), центри локалізації інноваційної діяльності (міста-переможці «технологічного хабу» та інноваційні міста), а також об'єкти міжнародного туризму (міста-переможці за туристичними відвідуваннями).

Крім вузькоспеціалізованих методик оцінювання конкурентоспроможності міст, існують більш загальні методики, які мають індикатори

конкурентних позицій мегаполісів і столичних міст. Однією з таких методик є оцінювання індексу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму, яка рейтингує країни на основі узагальнення загальнодоступних економічних даних і результатів глобального опитування керівників найбільших компаній світу. Розрахунок конкурентоспроможності національних економік ВЕФ здійснюється за допомогою 113 показників, які, у свою чергу, об'єднані у 12 груп, а саме: якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я і початкова освіта, вища освіта й професійна підготовка, ефективність ринків товарів і послуг, ефективність ринку праці, рівень розвитку фінансового ринку, рівень технологічного розвитку, розмір внутрішнього ринку, конкурентоспроможність компаній, інноваційний потенціал.

Як бачимо, практично всі вони можуть бути застосовані у методиці оцінювання конкурентоспроможності мегаполісів і столичних міст. При цьому слід значити, що жоден фактор сам по собі не здатен забезпечити конкурентоспроможність національної економіки, тому тільки їх розумне поєднання й розвитку усієї сукупності факторів може стати запорукою зміцнення конкурентних позицій країн у глобальній економіці й зростанню її значущості на світовій арені.

Ще один загальнопоширений підхід до оцінювання конкурентоспроможності країн і регіонів є методика Інституту менеджменту та розвитку (IMD) (м. Лозанна). Щорічно, розраховуючи рейтинги міжнародної конкурентоспроможності країн, що найбільшою мірою впливають на світову економіку (22 країни-члени ОЕСР та 9 країн, що розвиваються), експерти Інституту менеджменту та розвитку аналізують понад 330 критерії за чотирма групами індикаторів: оцінювання стану економіки, ефективність урядування, стан бізнес-середовища та стан інфраструктури. Водночас кожен із показників включає в себе 5 факторів. Тому ця методика також може бути застосована до оцінювання конкурентоспроможності мегаполісів і столичних міст [4].

Висновки. Таким чином, можемо зробити висновок, що мегаполіси як території надмірної концентрації ділової активності природно стають головним місцем апробації нових економічних і соціальних умов, що виникають у результаті глобалізації. Саме вони першими відчувають на собі як переваги, так і загрози глобалізації, її позитивні наслідки та негативні результати. При цьому усталеними системними конкурентними перевагами володіють на сьогодні мегаполіси країн-лідерів, які не тільки зображені в усіх рей-

тингах конкурентоспроможності міст, що існують, а й лідирують практично за усіма субіндексними показниками мегаполісної конкурентоспроможності. Натомість мегаполіси країн з новостворюваними ринками характеризуються фрагментарною конкурентоспроможністю, посідаючи лідерські позиції в обмеженій кількості субіндексних показників, що зображають специфіку їх галузево-секторальної спеціалізації у глобальній моделі міжнародного поділу праці, переважна більшість яких не є глобальними ні за своїми функціями, ні за рівнем впливу на світові економічні й політичні процеси, ні за масштабами економічної, інвестиційно-фінансової, інноваційно-технологічної, інформаційної або креативної діяльності. Тому таку асиметрію у конкурентних позиціях мегаполісів і столичних міст слід розглядати у широкому контексті асиметричності глобального економічного розвитку, коли найвищі конкурентні позиції на економічній карті світу посідають міста держав, які опанували технології вищих технологічних укладів та мають вищий рівень суспільного добробуту.

Разом з тим умови фінансового, інноваційно-технологічного та інформаційного глобалізму відкривають перед мегаполісами країн з новостворюваними ринками великі можливості підвищення свого міжнародного конкурентного статусу. Хоча переважна їх більшість на сьогодні не є глобальними ні за своїми функціями, ні за рівнем впливу на світові економічні й політичні процеси, ні за масштабами локалізованої економічної, інвестиційно-фінансової, інноваційно-технологічної, інформаційної чи креативної діяльності. Однак, завдяки активному їх підключенню до транснаціональних мереж та глобальних ланцюгів доданої вартості, ефективній комбінації наявних конкурентних переваг щодо якості людського капіталу, масштабів бізнесової та інноваційної діяльності, а також забезпеченню сприятливих локалізаційних умов фінансово-господарської діяльності місцевих та зарубіжних компаній, вони мають усі перспективи вже в недалекому майбутньому значно посилити свої глобальні конкурентні позиції. Це суттєво змінить центр-периферійну модель конкурентоспроможного розвитку мегаполісів. У майбутньому, можливо, вони зазнають суттєвих коригувань і за усіма об'єктивними показниками трансформуватимуться у поліцентричну модель з формуванням нових мегаполісів – центрів нагромадження глобального капіталу та їх впливом на процеси економічного, політичного, фінансового, інноваційно-технологічного та інформаційного глобалізму, що постійно зростають.

Список літератури:

1. Benchmarking the future competitiveness of cities // Economist. – 2013. – P. 30.
2. The World According to GaWC 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lboro.ac.uk/gawc/world2012t.html>
3. Global Power City Index : Summary // Institute for Urban Strategies The Mori Memorial Foundation. – 2014. – P. 12.
4. Global Cities Index and Emerging Cities Outlook. Global Cities, Presence and Future // AT Kearney. – 2014. – P. 4.

Крамаренко Р. М.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТОЛИЧНЫХ МЕГАПОЛИСОВ В ГЛОБАЛЬНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Резюме

Исследовано подходы к систематизации индикаторов, которые определяют уровень международной конкурентоспособности столичных мегаполисов. Определены главные преимущества самых популярных на сегодня методик, которые используют международные организации и исследовательские агентства, такие как ОЭСР, Всемирный экономический форум, Институт менеджмента и развития, The Economist Intelligence Unit, университет Лафборо, Институт урбанистических стратегий, Foreign Policy, AT Kearney, Институт прогрессивной политики, агентство Cushman & Wakefield.

Ключевые слова: международная конкурентоспособность, глобальное экономическое пространство, инновационно-технический глобализм, глобальная конкурентная среда.

Kramarenko R. M.

Vadym Hetman Kyiv National Economic University

THE ASSESSMENT METHODS OF CAPITAL'S METROPOLITAN AREAS' COMPETITIVENESS IN THE GLOBAL ECONOMIC SPACE

Summary

This article deals with the approaches to systematize the indicators that determine the level of international competitiveness of metropolitan cities. The basic advantages of the most popular methods for today that assess the competitive position of capital cities were determined. Analyzed methods used by international organizations and research agencies such as the OECD, the World Economic Forum, Institute of Management and Development, The Economist Intelligence Unit, Loughborough University, Institute of Urban Strategies, Foreign Policy, AT Kearney, The Institute of Progressive policy, Cushman & Wakefield.

Key words: international competitiveness, global economic space, technical and innovation globalism, global competitive environment.

УДК 339.9

Лі Чао

Інститут східнознавства та міжнародних відносин
«Харківський колегіум»

МОДЕЛІ ПРОГНОЗУВАННЯ СПОЖИВАННЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ В КНР НА ДОВГОСТРОКОВУ ПЕРСПЕКТИВУ

У статті розглянуто моделі прогнозування споживання електроенергії в КНР. Наведено методи й підходи до прогнозування споживання електроенергії в довгостроковому прогнозуванні. Охарактеризовано схему моделі електроємної економіки КНР. Зображено схему моделі електроспоживання секторів економіки. Представлено схему моделі регіонального електроспоживання.

Ключові слова: прогнозування споживання електроенергії, довгостроковий період, моделі, підходи й методи прогнозування, комплекс моделей, Китайська Народна Республіка, моделювання.

Постановка проблеми. Електроенергія є одним з найбільш значущих продуктів проміжного споживання країни і становить вагомий частку у витратах практично всіх галузей економіки. Можливості імпорту електроенергії порівняно з обсягами внутрішнього попиту дуже малі, і це стосується багатьох країн, у тому числі Китаю. Тому дефіцит електроенергії як в окремих регіонах, так і в країні в цілому неминуче виступає найбільш жорстким і явним обмежувачем економічного зростання.

Прогнозні довгострокові оцінки динаміки електроспоживання в країнах, що розвиваються, набувають особливої актуальності, так як є найважливішим невід'ємним елементом планів щодо довгострокового розвитку електроенергетики і є основою збалансованого зростання різних секторів економіки в майбутньому.

Масштабно проведені реформи у сфері електроенергетики КНР висувають нові вимоги до якості

прогнозів, обов'язковими з яких є моделювання сценарних та інтегральних довгострокових прогнозів, а також аналіз наслідків зміни різних параметрів державної політики і світової економіки.

Упровадження вищевказаних критеріїв якості прогнозування може бути реалізовано шляхом розробки модельних комплексів, необхідність в яких неодноразово підкреслювалася багатьма авторами. Із зарубіжних розробок можна назвати відому французьку модель MEDEE, моделі PRIMES, VLEEM, які поширені в країнах Західної Європи, американські моделі NEMS, PURHAPS, INRAD, ISTUM, ORIM, канадську CREECSEM та інші.

Тим часом наявні методи довгострокового прогнозування споживання електроенергії та моделі, побудовані на їх основі, застосовуються недостатньо комплексно, що нерідко приводить до значних помилок в прогнозах.

Метою статті є розробка комплексу моделей довгострокового прогнозування електроспоживання в КНР.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами моделювання споживання електроенергії займалися такі економісти, як М. Кулик [1], Д. Сас [2], А. Даниленко [3], О. Дячук, Р. Подолець, Б. Серебренніков, Т. Зеленюк [4], Р. Подолець, [5], О. Дячук [6] та багато інших.

Виклад основного матеріалу дослідження. Китайська Народна Республіка – одна з найбільш розвинутих країн світу. Протягом останніх двадцяти років економіка КНР зростає вражаючими темпами, завдяки чому їй вдалось обійти інші розвинуті країни і стати другою у світі за величиною після США. Більше того, Китай став першою великою економікою, яка відновилась після світової фінансової кризи, і згодом став найбільшою у світі торговою державою. Розмір номінального ВВП Китаю наведено на рис. 1.

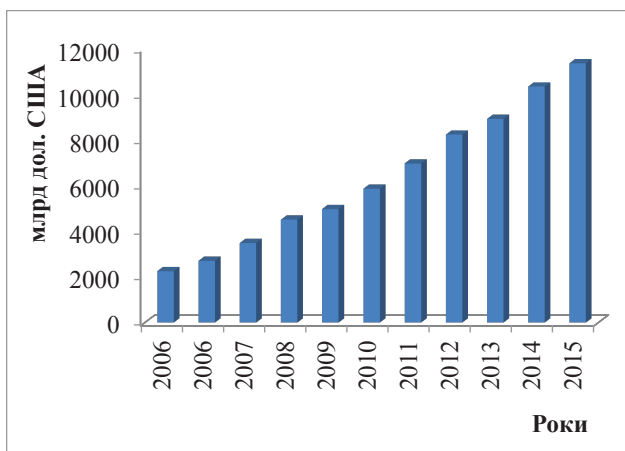


Рис. 1. Розмір номінального ВВП Китаю, млрд дол. США

Джерело: побудовано автором на основі CIA World

Енергоресурси є одним із найважливіших чинників міжнародних відносин. Вони також відіграють стратегічну роль у реалізації державної політики будь-якої країни. Тому інтерес до проблем енергетичної безпеки зростає у всьому світі.

На сьогодні перед КНР гостро стоїть проблема енергетичної забезпеченості. Китай володіє економікою, яка найшвидше розвивається. Економічний підйом вимагає додаткового енергетичного й сировинного забезпечення. У міру швидкого розвитку економіки в Китаї збільшується попит на енергію. При цьому майбутній розвиток економіки КНР залежить від поставок достатньої кількості енергоресурсів.

Незважаючи на те, що Китай володіє багатими й різноманітними енергетичними ресурсами, він займає перше місце у світі за чисельністю населення. Тому рівень споживання енергії на душу населення нижче середніх світових показників. Крім того, в КНР енергетична ефективність дуже низька, і внаслідок швидкого зростання енергетичного виробництва в країні негативний вплив на навколишнє середовище посилюється (в структурі енергоспоживання Китаю домінує вугілля). За цих умов попит на енергію в КНР продовжує зростати, сталий соціально-економічний розвиток постійно зіштовхується з новими викликами.

Швидке зростання споживання енергоресурсів і брак вуглеводневої сировини змушують китайське

керівництво активізувати дії з оптимізації енергетичної політики для забезпечення енергетичної безпеки. Китайський уряд, визначаючи свою енергетичну стратегію, дотримується принципу диверсифікації, щоб одночасно вирішити кілька завдань: розвинути альтернативні види енергії, розширити геополітичний вплив КНР, знайти нові зарубіжні джерела нафти та взяти участь в їх розробці. Все це суттєво впливає на світову економіку й міжнародні відносини.

У зв'язку з цим, в останні роки енергетична політика КНР привертає підвищену увагу світової спільноти. Оскільки розвіданих запасів рідких вуглеводнів недостатньо для забезпечення внутрішнього ринку, акцент робиться на імпорт нафти й газу від Латинської Америки та Африки до Близького Сходу, Центральної Азії і Росії. Проблема забезпеченості енергоресурсами стає не тільки основним чинником зовнішньої політики й концепції безпеки КНР, а й предметом серйозної стурбованості з боку світової спільноти.

Таким чином, енергетична політика Китаю визначається швидкими темпами зростання її економіки. Вивчення енергетичної політики держави не тільки має значення для визначення енергетичної безпеки Китаю, а й є базисом для прогнозування глобальної ролі Китаю у XXI ст. Розгляд енергетичної співпраці Китаю з іншими країнами також має очевидне значення для повноти уявлень про зміст сучасного етапу забезпечення глобальної енергетичної безпеки. У зв'язку з цим необхідно розробити моделі довгострокового прогнозування споживання електроенергії в КНР.

Для зображення модельного комплексу згрупуємо описані моделі й уявімо класифікацію моделей прогнозування електроспоживання у підході до моделювання або рівня агрегації моделі:

- агреговані моделі, або моделі «зверху-вниз» (відомі в зарубіжній літературі як top-down models), зазвичай визначають попит на електроенергію через агреговані економічні показники;
- декомпозовані моделі, або «знизу-вгору» (bottom-up models), засновані на детальному зображенні технологій, що використовуються для споживання електроенергії;
- змішані моделі, що поєднують у собі елементи обох перерахованих вище типів моделей (див. табл. 1).

Таблиця 1

Методи й підходи до прогнозування споживання електроенергії в довгостроковому прогнозуванні

| Підхід | Методи |
|----------------|--|
| Агрегований | Економетричні методи, моделі загальної економічної рівноваги, методи лінійного програмування |
| Декомпозований | Методи лінійного та нелінійного програмування, методи багатоцільової оптимізації, міжгалузеві баланси, методи системної динаміки |
| Змішаний | Методи лінійного та нелінійного програмування (у тому числі цілочисленне програмування), економетричні методи |

Джерело: побудовано автором

Автором статті розроблено комплекс моделей прогнозування електроспоживання, що включає в себе такі моделі з умовними назвами: модель електроємності економіки, модель електроспоживання секторів економіки та модель регіонального електроспоживання.

Схематично взаємодія моделей в комплексі зображено на рис. 2.

Між моделями існують тісні взаємозв'язки, які здійснюють логічну, інформаційну та алгоритмічну єдність. Кожна модель зображає свій аспект споживання електроенергії в економіці Китаю.

Модель електроємності економіки призначена для прогнозування споживання електроенергії в Китаї за допомогою методу прямого рахунку з використанням укрупненої структури ключових компонент, які розраховуються з використанням економетричних методів.

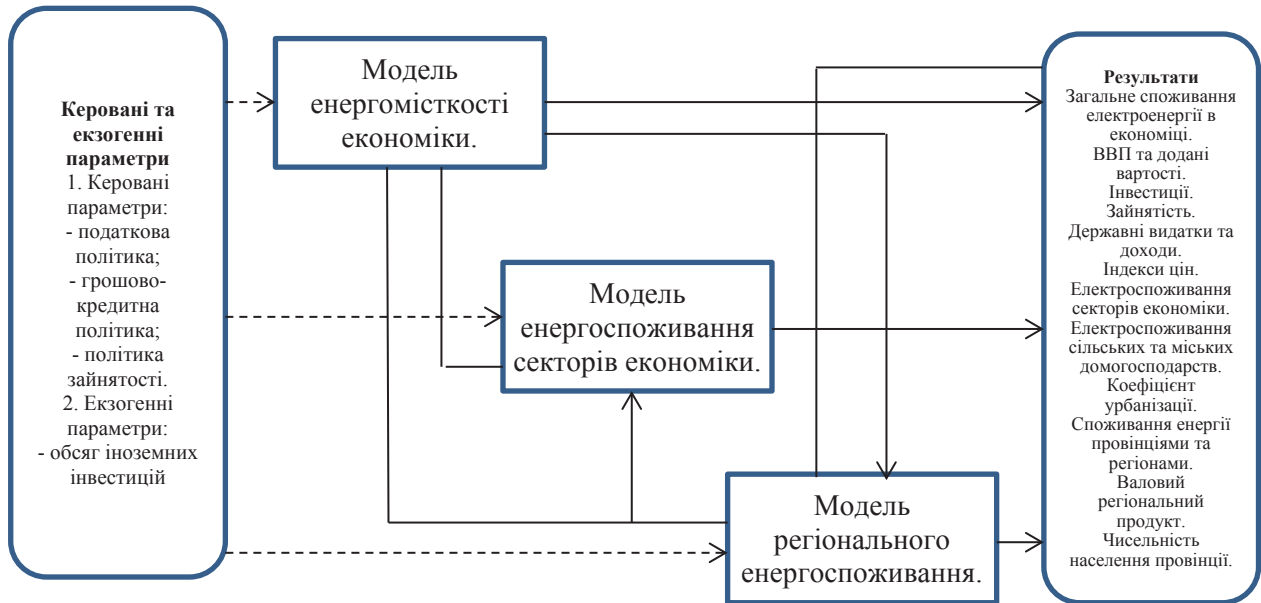


Рис. 2. Схема взаємодії комплексу моделей

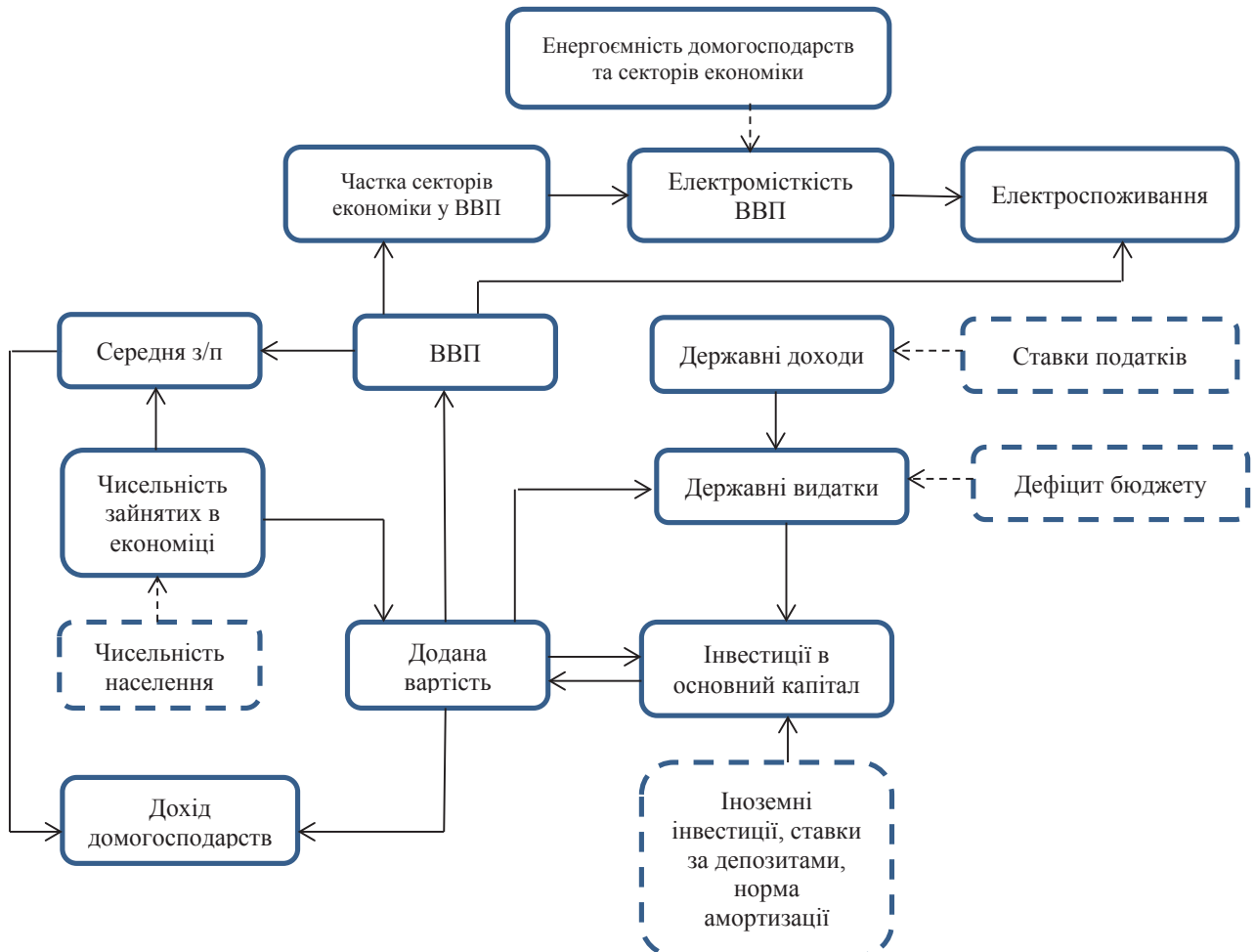


Рис. 3. Розширена схема моделі електроємної економіки КНР

Необхідно зазначити, що метод прямого рахунку та його модифікації набули найбільшого поширення в прогнозах оцінок енергоспоживання. У ньому використовується інформація про укрупнені питомі норми або узагальнені показники витрат електроенергії, а також планові або прогнозні дані про обсяги виробництва або розвитку галузей народного господарства. Оскільки вірогідність прогнозів обсягів виробництва та зміни питомих норм на віддалену перспективу завжди залишається недостатньо високою, результати розрахунків електроспоживання на перспективу зазвичай подають у вигляді діапазону рівнів (наприклад, максимальний, середній і мінімальний) або сценаріїв. Точність методу прямого рахунку збільшується в поєднанні з економетрич-

ним підходом, що використовується в зарубіжних моделях, наприклад, у системі моделей, що складається з макроекономічної імітаційної моделі SLT, моделі енергоспоживання MEDEE та оптимізаційної моделі енергетики EFOM.

Модель електромісткості економіки являє собою систему рівнянь, які зображають взаємозв'язки між реальним сектором, державним сектором та домогосподарствами. Розширена схема моделі електромісткості зображена на рис. 3. Основними вхідними групами показників є: податкова політика (ПДВ, податок на бізнес), бюджетна політика (дефіцит бюджету), грошово-кредитна політика (ставки за депозитами юридичних осіб), параметри світової економіки (іноземні інвестиції), інші параметри моделі (частки зайнятих в секторах

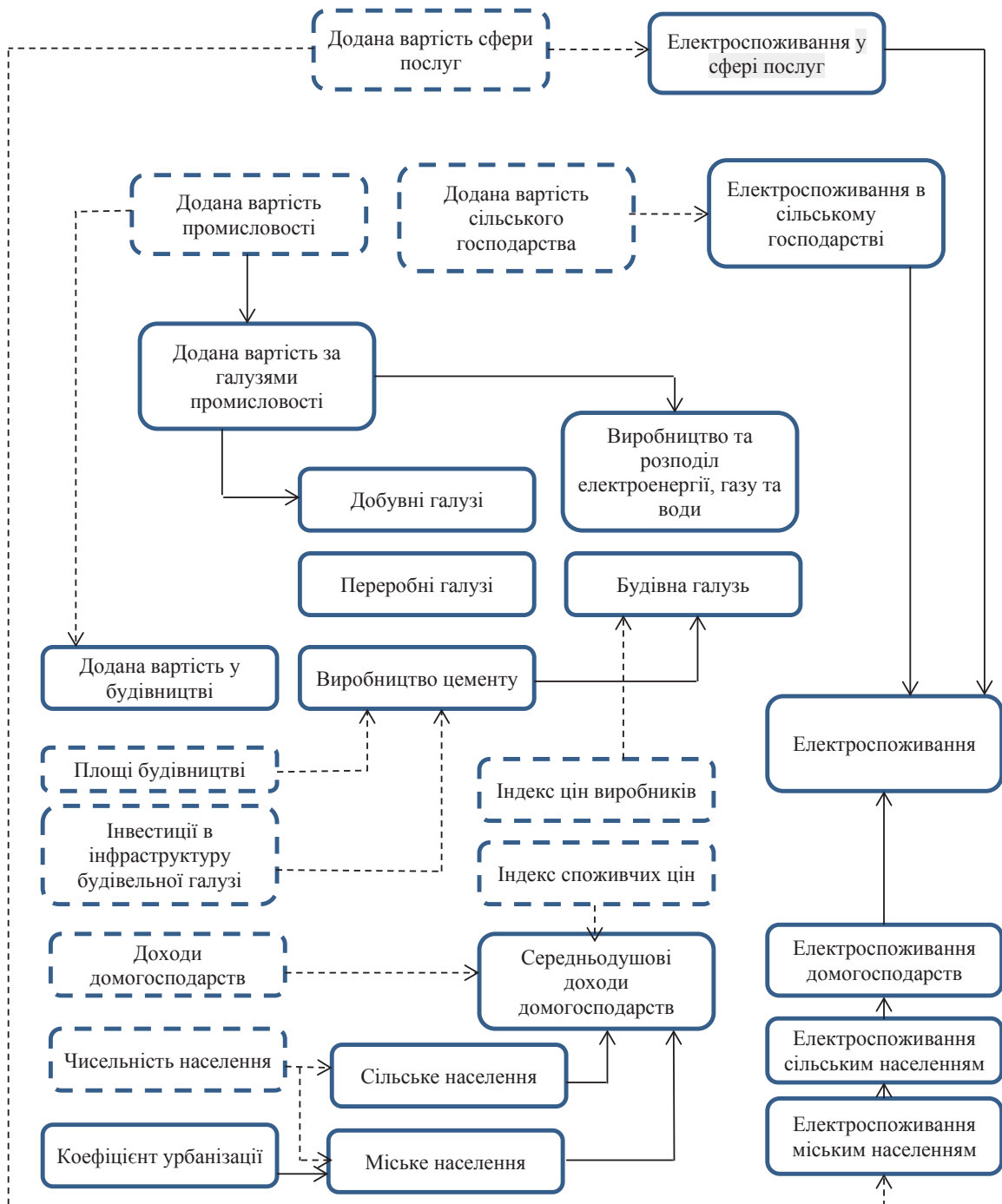


Рис. 4. Розширена схема моделі електроспоживання секторів економіки

економіки, частки інвестицій у сектори економіки, норми амортизації основного капіталу в секторах економіки).

Ключовими результатними показниками є споживання електроенергії в КНР, обсяг ВВП та складових його доданих вартостей секторів економіки, а також його електроємність, інвестиції в основний капітал, чисельність зайнятих за секторами та доходи домогосподарств.

Модель електроспоживання секторів економіки побудована за принципом, який сягає корінням у метод кінцевого використання, проте в цій моделі споживачі електроенергії зображені у ширшому розумінні, тобто агреговані до рівня секторів економіки й домогосподарств.

Сам по собі метод кінцевого використання виходить з передумови, що попит на електроенергію є похідним попитом. Тобто електроенергія розглядається не сама по собі, а у зв'язку з джерелами її споживання.

Безперечною перевагою методу кінцевого використання є його здатність урахувати питання зміни технологій та енергоефективності в явному вигляді, що дає можливість відстежувати зміни через всю модель та аналізувати вплив на величину загального попиту. Також важливо відзначити відносну простоту ідентифікованих рівнянь моделі, які в більшості випадків являють собою прості рівняння балансового типу. Однак, з іншого боку, подібна деталізація вимагає значних масивів даних.

Як вже зазначалося вище, електроенергія споживається на певні потреби. Ця особливість ураховується в моделях за допомогою питомих одиниць споживання електроенергії. Таким чином, за своєю природою метод кінцевого використання включає в себе в явному вигляді ті взаємозв'язки, які в економетричних моделях враховуються імпліцитно. Прикладом таких взаємозв'язків можуть служити зміни ефективності техніки, кількості приладів, інтенсивності їх використання тощо.

Метод кінцевого використання є одним з напрямів широкого типу моделей, побудованих за принципом «знизу-вгору», відомих у зарубіжній літературі як *bottom-up models*.

Модель електроспоживання секторів економіки являє собою систему рівнянь, що зображають

динаміку споживання електроенергії в секторах економіки. Для спрощення моделі галузі також об'єднані в три основні групи: сільське господарство, промисловість та сфера послуг. Схема взаємовпливу показників моделі електроспоживання секторів економіки наведена на рис. 4.

Основними вхідними групами показників є величини доданих вартостей секторів, обсяги інвестицій в інфраструктуру будівельної галузі, площі будівництва, що зображають економічну активність в економіці, а також чисельність і доходи населення, які відіграють основну роль у моделюванні електроспоживання сектора домогосподарств.

Ключовими результатними показниками моделі є обсяги споживаної електроенергії в секторах економіки, сільським і міським населенням Китаю, а також величини їх електроємностей.

Модель регіонального електроспоживання призначена для прогнозування споживання електроенергії в провінціях Китаю, які потім агрегуються до макrorівня. Хоча в основі регіональних прогнозів закладені схожі методики моделювання процесу споживання електроенергії, ця модель дає змогу поглянути на споживання електроенергії з боку провінцій Китаю.

Організація дворівневого (країна – провінції) процесу прогнозування споживання на електроенергію, який передбачає доповнення макропрогнозів за допомогою даних провінцій Китаю, є важливим завданням для підвищення якості прогнозів.

Модель являє собою систему рівнянь, що зображає динаміку споживання електроенергії в провінціях Китаю, об'єднаних потім в шість регіонів, які агрегують далі електроспоживання до національного рівня. Схема взаємовпливу показників моделі регіонального електроспоживання приведена на рис. 5.

Основним показником є обсяг валового внутрішнього продукту країни, який дезагрегується на обсяги ВРП, згідно з екстрапольованими частками провінцій, нормованим на прогнозному періоді для дотримання цілісності даних. Використання часток регіонів та їх екстраполяція або прогнозування є часто використовуваним підходом у подібних завданнях.

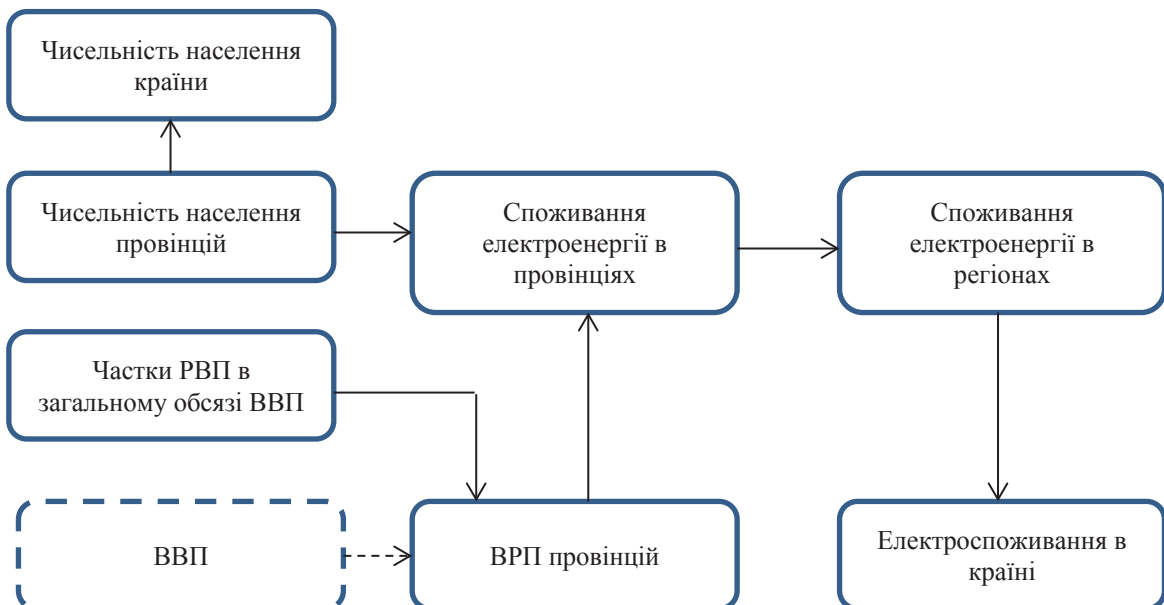


Рис. 5. Розширена схема моделі регіонального електроспоживання

Крім обсягів валового регіонального продукту, в моделі також враховано демографічний фактор у вигляді чисельності населення провінцій, який прогнозується за допомогою трендів, переважно поліноміальних (четвертого рівня) і лінійних. Ці методики є поширеними у світовій практиці, тим більше, що для показників чисельності населення накопичені фактичні дані.

Величина споживання електроенергії у провінціях розраховується за допомогою добутку чисельності населення та душевого показника електроспоживання, який моделюється за допомогою ВРП на душу населення. Подібну методику можна побачити в дослідженнях ключових факторів електроспоживання. Ключовими результатами показниками цієї моделі є обсяги спожитої електроенергії провінціями Китаю. Таким чином, ця модель також гармонійно поєднує у собі метод прямого рахунку й економетричний інструментарій. Це дає змогу стосовно неї скоротити кількість вхідних змінних до всього лише одного фактора – ВВП, незважаючи на велику кількість розрахунків, що зумовлено кількістю провінцій Китаю.

З військових прагнень стало можливим розвиток мирного атома і нового напрямку енергетики. За два десятиліття в період з кінця ХХ – початку ХХІ ст. Китай удосконалив у цій області великий «атомний стрибок». До 2013 р. КНР налічувала вже 17 реакторів із загальною продуктивною потужністю майже 15 млн кВт30. Пекін також виношував серйозні плани щодо подальшого розвитку мирного атома.

До кінця 12-ї п'ятирічки в 2015 р Китай планує збільшити в трое потужність атомної енергії і довести її до рівня 40 млн кВт31.

Також у подальшій перспективі Китай планує побудувати додатково 29 реакторів у різних частинах країни, що є 40% усіх споруджених реакторів у світі. Найближчий переслідуювач за цим показником є Росія з 11 реакторами на стадії будівництва. Очікується також, що до 2035 р. китайський атомний сектор буде виробляти ядерну енергію, рівну п'ятій частині світового обсягу [7]. При цьому

довгострокова дорожня карта розвитку китайської ядерної енергетики виглядає таким чином: 60–70 ГВт – до 2020 р., 200 ГВт – до 2030 р., 400–500 ГВт – до 2050 р. і 1400 ГВт – до 2100 г. [8].

Єдиною серйозною проблемою на шляху такого великомасштабного розширення, як зауважує російський учений Я. Бергер, є нестача вітчизняного обладнання, а також обмежені запаси урану на території КНР [10].

Тому ми можемо стверджувати, що поновлювані джерела енергії суттєво вплинули на розвиток паливно-енергетичного комплексу Китаю ХХ–ХХІ ст. За цей час країна пройшла довгий і багато в чому тернистий шлях розвитку своєї альтернативної енергетики. Резюмуючи прогрес в цій сфері, до 2011 р., на думку Лі Тюнфенгу, заступника директора Інституту енергетичних досліджень Національної комісії з розвитку і реформам, частка невикопних видів палива становила 9,4% від загальної кількості енергоресурсів, які використовуються в Китаї [10]. Офіційні влади також пророкують зростання цього показника: до 11,4% – до 2015 р. і 15% – до 2020 г. [11]. Більш оптимістичні прогнози китайських фахівців: зростання до 18% до 2020 р. і 30% – до 2030 г. [12].

Однак, з огляду на сьогоднішні потреби в енергії в КНР, водночас скорочуються запаси вуглеводневого палива по всьому світу. Але можна з упевненістю сказати, що поновлювані джерела та ядерна енергетика гратимуть більш значущу роль для Китаю в найближчі десятиліття.

Висновок. Описаний модельний комплекс прогнозування споживання електроенергії Китаю дає можливість отримувати довгострокові прогнози шуканого показника. У поєднанні зі сценарним підходом і методикою побудови інтегральних прогнозів цей модельний комплекс є ефективним інструментарієм, здатним підвищити якість прогнозів і прийняти на рівні державної політики рішення.

Визначені підходи та програмні розробки щодо аналітичного комплексу можуть бути застосовані для прогнозування споживання електроенергії інших економік світу.

Список літератури:

- Кулик М. Детерміновано-стохастичне моделювання виробництва електроенергії в об'єднаних енергосистемах на довгострокову перспективу / М. Кулик // Технічна електродинаміка. – 2014. – № 5. – С. 32–34.
- Сас Д. Прогнозування попиту на електричну енергію за допомогою методу UP-DOWN / Д. Сас // Проблеми загальної енергетики. – 2013. – № 3(34). – С. 11–16.
- Даниленко А. Удосконалення моделі управління економікою та фінансові механізми її реалізації / А. Даниленко // Економіка України. – 2013. – № 5(618). – С. 4–29.
- Дячук О. Ефективність і екологічність використання енергетичних ресурсів у світі та Україні / О. Дячук, Р. Подолець, Б. Серебренніков // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 15. – № 1. – С. 15–20.
- Подолець Р. Стратегічне планування у паливно-енергетичному комплексі на базі моделі TIMES-Україна : наук. доповідь / Р. Подолець, О. Дячук ; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2011. – 150 с.
- Дячук, О. А. Прогнозування та оцінка викидів парникових газів прямої дії з використанням моделі "TIMES-Україна" [Текст] / О. А. Дячук // Економіка і прогнозування. – 2013. – № 2. – С. 116–127.
- Larson C. China Wants Nuclear Reactors, and Lots of Them / C. Larson // Bloomberg Businessweek. – 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://businessweek.com/articles/2013-02-21/china-wants-nuclear-reactors-and-lotsof-them>
- Nuclear Power in China // World Nuclear Association. – 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://world-nuclear.org/info/inf63.html>
- Бергер Я. Энергетическая ориентация Китая. Аналитические записки / Я. Бергер. – 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://analyticmz.ru/?p=319>
- Use of fossil fuels to decline // China Internet Information Center. – 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://china.org.cn/business/2012-02/10/content_24601666.htm
- 作品。前。白皮书。中国的能源政策 (Белая Книга. Энергетическая политика Китая (2012)).
- 中国能源安全现状及战略选择. 凤凰新媒体, 2011年03月21日 (Энергетическая безопасность Китая и выбор стратегии // Финансово-новостной сайт Finance ifeng. – 2011) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://finance.ifeng.com/news/20110321/3709424.shtml>

Ли Чао

Институт востоковедения и международных отношений
«Харьковский коллегіум»

МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В КНР НА ДОЛГОСРОЧНУЮ ПЕРСПЕКТИВУ

Резюме

В статье рассмотрены модели прогнозирования потребления электроэнергии в КНР. Приведены методы и подходы к прогнозированию потребления электроэнергии в долгосрочном прогнозировании. Охарактеризована схема модели электроёмкости экономики КНР. Показана схема модели электропотребления секторов экономики. Представленная схема модели регионального электропотребления.

Ключевые слова: прогнозирование потребление электроэнергии, долгосрочный период, модели, подходы и методы прогнозирования, комплекс моделей, Китайская Народная Республика, моделирование, сценарный подход.

Li Chao

Institute of Oriental Studies and International Relations
„Kharkiv Collegium”

MODELS OF FORECASTING OF ELECTRICITY CONSUMPTION IN CHINA FOR THE LONG TERM

Summary

The article describes the models predict electricity consumption in China. The methods and approaches to forecasting electricity consumption in long-term forecasting are defined. The scheme of the model of capacity of China's economy was characterized. There was proposed the model that shows the consumption of sectors of the economy. The scheme of the model of regional consumption was developed.

Key words: forecasting electricity consumption; the long term; model; approaches and methods of forecasting; Complex models; Chinese People's Republic; modeling; scenario approach.

УДК 331.56

Мангушев Д. В.

Соколова В. В.

Тимків Н. Я.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСТРЕМАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану та подальших перспектив розвитку екстремального туризму в Україні. Авторами була укладена повна класифікація екстремального туризму: були визначені основні його види та підвиди. Проаналізовано, які саме види екстремального туризму користуються популярністю на території України та розглянуто територіальне розповсюдження найбільш перспективних видів туристичних послуг в Україні. Виявлено низку певних проблем у сфері екстремального туризму та запропоновані шляхи їх вирішення.

Ключові слова: екстремальний туризм, водний туризм, гірський туризм, повітряний туризм, лижний туризм.

Постановка проблеми. На світовому ринку туристичних послуг екстремальний туризм вже давно користується великим попитом, не стала винятком і Україна. Порівняно з Європою, де екстремальний туризм став масовим в кінці 80-х рр. ХХ ст., для України ця тенденція – відносно нове явище, яке розвивається й набуло популярності не тільки серед професіоналів, а й серед простих туристів з початку ХХІ ст.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Українськими вченими, які долучились до дослідження даної проблеми, стали: Я. Арін, В. Гуляєв, Ю. Дмитрієвський, А. Романов. У їх працях проаналізовано тенденції розвитку екстремального туризму окремо у різних країнах і України в цілому, що є важливим для запозичення іноземного досвіду.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У статті поданий аналіз сучасного

стану ринку туризму України з точки розу розвитку екстремальних видів туризму в різних областях країни та створення сприяючих умов для цього. Даються рекомендації щодо поліпшення стану екстремального туризму як важливої частини створення ВВП країни та забезпечення її конкурентоспроможності на міжнародному ринку послуг.

Метою статті є аналіз та дослідження тенденцій та перспектив розвитку екстремального туризму в сучасних економічних умовах в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для початку, визначимося з тлумаченням поняття «екстремальний туризм». Досі серед науковців не сформувалось єдиного визначення цього терміну. Для того, щоб виробити власне визначення, проведемо контент-аналіз, який наведений в таблиці 1.

Розглянувши наведені визначення, виробимо власне визначення, враховуючи всі особливості поняття, які були досліджені науковцями. Отже,

Контент аналіз визначення «екстремальний туризм»

| Автор | Визначення |
|------------------------|---|
| В. Абрамов | це різновид спортивного туризму, здійснення якого потребує спеціальних знань, навичок, техніки і екіпіровки, пов'язаний з україн – граничними, фізично-психічними можливостями людського організму, в умовах чітко встановленого ризику, рівень допустимості якого визначається мінімальною ймовірністю заподіяння шкоди життю або здоров'ю туриста, в результаті чого людина отримує позитивний адреналін і незабутні враження [1] |
| В. Казаков | це різновид туризму, який передбачає відвідування різноманітних природних або техногенних об'єктів, які несуть певний ризик для здоров'я людини [2] |
| М. Кляп, Ф. Шандар | різновид туризму, який пов'язаний із певним ступенем ризику [3] |
| С. Фокін | види подорожей що значно перевищують нормативні вимоги класифікатора спортивних подорожей, а також форми діяльності з підвищеним ризиком, які здійснюються під час спортивних походів або спеціалізованих змагань [4] |
| В. Притков, А. Жердьов | вид туризму, який об'єднує всі подорожі, що пов'язані з активними способами пересування і відпочинку на природі та найвищим ризиком для життя [5] |

Розроблено авторами

екстремальний туризм – це різновид пригодницького туризму, який передбачає відвідування природних або техногенних об'єктів, протягом якого відбувається мобілізація всіх внутрішніх резервів організму людини, як фізичних, так і психологічних за рахунок адреналіну за умови високого ступеня ризику.

У сучасних умовах високої конкуренції в туристському бізнесі в усьому світі кожна країна намагається знайти нові способи залучення все більшої кількості туристів. Одним з таких способів і стає відносно новий вид туризму, а саме екстремальний. Так, Міжнародна асоціація Adventure Travel Trade Association (ATTA) склала список кращих країн для екстремального туризму. Всього було розглянуто 192 країни. У ході дослідження враховувалися такі показники: політика сталого розвитку, безпека, інфраструктура туризму, природні ресурси, культурні ресурси, ресурси для екстремальних видів діяльності і вплив на здоров'я [6]. У результаті у ТОП кращих увійшли всього вісім країн (див. табл. 2).

Таблиця 2

Топ 8 країн для екстремального туризму

| Країна | Види екстремального туризму |
|------------|---|
| Словаччина | альпінізм, спелеотуризм, скелелазіння |
| Ізраїль | дайвінг, джип-сафарі, лижний спорт |
| Чехія | пішохідний, велосипедний, спелеотуризм |
| Естонія | пішохідний туризм, кемпінг |
| Словенія | альпінізм, спелеотуризм, скелелазіння |
| Чилі | пішохідний, джип-сафарі |
| Болгарія | дайвінг, водні лижи, віндсерфінг, альпінізм |
| Латвія | пішохідний |

Джерело: побудовано авторами на основі [6]

Для того, щоб всебічно розглянути поняття екстремальний туризм, потрібно виділити основні його види та підвиди. Для цього нами була розроблена власна класифікація екстремального туризму. Головним критерієм систематизації стало місце проведення. У результаті було виділено 7 видів екстремального туризму: водний, гірський, лижний, пішохідний, велосипедний, повітряний та екзотичний (див. табл. 3).

Таким чином, приведена класифікація свідчить про те, що екстремальний туризм постійно розвивається і вдосконалюється, розвиваючи все нові види послуг для туристів. Особливо це стосується молодого покоління, якому вже недостатньо традиційних видів туризму, оскільки більшість з них прагне не спокійного комфортного відпочинку, а навпаки, активного та ризикового.

Так як екстремальний туризм можливий лише за наявності специфічних ресурсів – об'єктів природи або штучно створених людиною, які необхідно подолати, саме тому розвиток екстремального туризму потребує пошуку власних ресурсів, нових територій зі значним потенціалом. Тому розглянемо, які саме туристичні послуги розповсюджені на території України (див. табл. 4).

Розглянемо територіальне розповсюдження найбільш перспективних видів туристичних послуг в Україні.

Один з видів туризму, який останнім часом набуває популярності на території України – це повітряний. Найбільш розповсюдженими його видами є повітроплавання та стрибки з парашутом.

Для розвитку вільного туристичного повітроплавання в Україні є всі необхідні передумови, насамперед природні. Перспективними вважаються такі місця, як Карпати, міста Київ і Львів, які є красивими історичними місцями, Кам'янець-Подільський (з можливістю прольоту під мостом), Асканія-Нова тощо. На сьогодні в Україні є 20 повітряних куль (для порівняння: у Німеччині – 6 000, у Голландії – 400, у Росії – 370). Повітроплавання вважається витратним і коштовним заняттям, як і майже всі види екстремального туризму. Вартість однієї повітряної кулі у середньому 30 тис. дол. Собівартість двогодинного польоту на повітряній кулі в Україні становить приблизно 280 дол. за один політ.

Стрибки з парашутом так само, як і повітроплавання, перебуває на початковій стадії розвитку в Україні. На сьогодні в Україні існує всього 4 великих дрозони (місце для стрибків): «Чайка» і «Бородянка» (під Києвом), «Авіа-Союз» (Травневе, Дніпропетровська обл.), Северодонецьк Луганської області (для порівняння, на території Великобританії функціонує до 60 дрозон). Однак, дана послуга є дуже привабливою як для спортсменів, так і для аматорів (туристів) за рахунок конкурентної ціни в порівнянні із західноєвропейськими країнами [9].

Водний туризм в Україні завойовує все більшу популярність за рахунок все більшої кількості нових маршрутів, оскільки на території України є значний природний потенціал, розвинена мережа річок, озер та вихід до Чорного та Азовського морів. Для організації спокійних сплавів для новачків і сімейного відпочинку на природі підходять рівнинні ріки без крутих порогів і водоспадів (Десна, Дністер, Сіверський Донець, Псел, Ворскла); для більш активного сплаву підходить Південний Буг, що має нескладні водні пере-

Таблиця 3

Класифікація видів екстремального туризму

| Види екстремального туризму | Підвиди | Характеристика |
|-----------------------------|------------------------|---|
| Водний | Дайвінг | підводне плавання зі спеціальним спорядженням, що забезпечує певний запас повітря. |
| | Водні лижі | пересування по поверхні води на спеціальній формі лижі на тросі – фалі, з'єднаному з катером або іншим плавальним засобом, що забезпечує поступальний рух |
| | Вейкбординг | являє собою комбінацію водяних лиж, сноуборда, скейта і поєднує елементи акробатики та стрибків |
| | Віндсерфінг | вид спорту, в основі якого лежить майстерність управління на водній поверхні легкою дошкою невеликого розміру з встановленим на ній вітрилом |
| | Каякінг | полягає у плаванні на воді у вузьких довгих човнах – каяках, середньою довжиною від 2,7 до 5 метрів та середньою шириною від 50 до 80 см |
| | Рафтинг | спуск по гірській річці на спеціальних плотках або каное. |
| Гірський | Альпінізм | вид спорту, що основною метою ставить сходження на природні та штучні скелі та стіни, зокрема на гірські вершини |
| | Спелеотуризм | полягає в подорожах по природним підземним порожнинам (печерам) і подоланням у них різних перешкод (сифони, колодязі) з використанням різного спеціального спорядження |
| | Скелелазіння | полягає у вільному лазінні, сходженні по природному (скелі) або штучному (скалодром) рельєфу |
| Лижний | Гірські лижі | спуск з гір на спеціальних пристосуваннях (лижах) по заздалегідь підготовленим трасам |
| | Сноубординг | спуск по снігу з гірських схилів на спеціально обладнаній дошці |
| | Фрірайд | спуск по снігу з гірських схилів поза трасою |
| Пішохідний | Спортивне орієнтування | полягає в орієнтуванні на місцевості за допомогою карти та компаса та найшвидшого знаходження заданих контрольних пунктів |
| | Трекінг | переходи у різних місцях, найчастіше це гори чи ліси |
| Велосипедний | Велотріал | велосипедний багатоденний похід |
| | Маунтінбайкінг | подорож на велосипеді у горах |
| | Даунхілл | спуск по крутосхилам на велосипеді |
| Повітряний | Парашутизм | стрибки з парашутом та повітряна акробатика: групова (складання різних фігур в повітрі максимальною кількістю парашутистів) та купольна (побудові формацій з куполів розкритих парашутів) |
| | Фрістайл | завдання парашутиста полягає в красивому показі складних елементів в повітрі |
| | Повітроплавання | літання на апаратах (аеростатах), наповнених газом, легшим за повітря |
| | Скайсерфінг | стрибки з лижею на виконання різних фігур у вільному падінні |
| | Парапланеризм | це політ на спеціальному літальному апараті без мотора (параплані) |
| | Дельтапланеризм | вид спорту, в якому змагання проводяться на літальному апараті, важчому за повітря |
| | Роуп-джампінг | стрибок і подальше вільне падіння з високого об'єкта |
| Екзотичний | Космічний | подорож на орбіту Землі |
| | Кайтсерфінг | вид спорту, основою якого є рух під дією сили тяги, що розвивається утримуваним і керованим спортсменом повітряним змієм (кайтом) |
| | Джайлоо-туризм | передбачає життя туриста у первісному племені з усіма особливостями кочового побуту |

Таблиця 4

Види екстремальних туристичних послуг в Україні

| Вид туризму | Підвиди екстремального туризму |
|--------------|--|
| Повітряний | стрибки з парашутом та повітряна акробатика (парашутизм), повітроплавання |
| Водний | сплав по річці з подоланням порогів (каякінг, рафтинг, сплави на байдарках і катамаранах), катання на воді на дошках (вейкбординг і віндсерфінг), дайвінг, буксировка людини по воді (кайтсерфінг) |
| Гірський | подолання гірських перевалів у високих горах Карпат, сходження на високі гірські вершини (альпінізм), спуск та прохід по природним печерам (спелеотуризм), скелелазіння |
| Велосипедний | велотріал, велосипедний багатоденний похід, подорож на велосипеді у горах (маунтінбайкінг), спуск по крутосхилам на велосипеді (даунхілл) |
| Лижний | багатоденні походи по снігу взимку, гірські лижі та сноубординг |
| Пішохідний | трекінг, багатоденні походи по рівнинній або гірській місцевості, спортивне орієнтування |

Джерело: побудовано авторами на основі [7, с. 44; 8, с. 65–71]

шкоди – пороги й перекази; для найбільш сміливих – спортивні сплави по гірських ріках Карпат (Черемош, Прут, Тиса та ін.).

Найбільш екстремальним видом відпочинку серед гірського виду туризму вважається альпінізм, причому долаються різноманітні перешкоди різного ступеня важкості, пов'язані з умовами місцевого рельєфу й клімату переважно в Закарпатській області. Різновидом альпінізму є скелелазіння, головною відмінністю якого є те, що підйом відбувається по скальному рельєфу, а не по гірському. В Україні він розвинений у Житомирській області, Вінницькій області, Кам'янець-Подільському.

Для шанувальників гірських лиж та сноубордингу провідним лідером є Буковель, де існує єдина в Україні «екстремальна» траса для спуску.

Активно розвивається і викликає все більше зацікавлення спелеологія. Найбільш сприятливі для розвитку спелеології об'єкти: Закарпаття («Перлинова печера»), Івано-Франківська область («Довбушева діра» в с. Космач), Львівщина («Медова», «Страдчанська»), на Буковині («Баламутівська», «Дуча» одна із найдовших печер – 114 км пройдених маршрутів, «Попелюшка») [10].

До найбільш екзотичного та унікального виду екстремального туризму можна віднести екскурсійні тури в Чорнобильську зону (Київська обл.), яка користуються особливим попитом серед екстремалів. Десятки українських компаній організують поїздки у небезпечний Чорнобиль. Варто зауважити, що ЧАЕС цікавить не тільки українських туристів, а й гостей нашої країни. Весь світ знає про катастрофу, що відбулась у 1986 р., саме тому люди цікавляться радіаційною специфікою та станом природи після аварії.

Деякі види екстремального туризму (пара- та дельтапланеризм, піший та велосипедний, роуп-джампінг) розповсюджені на всій території України, що дає змогу розвиватися екстремальним видам спорту та туризму.

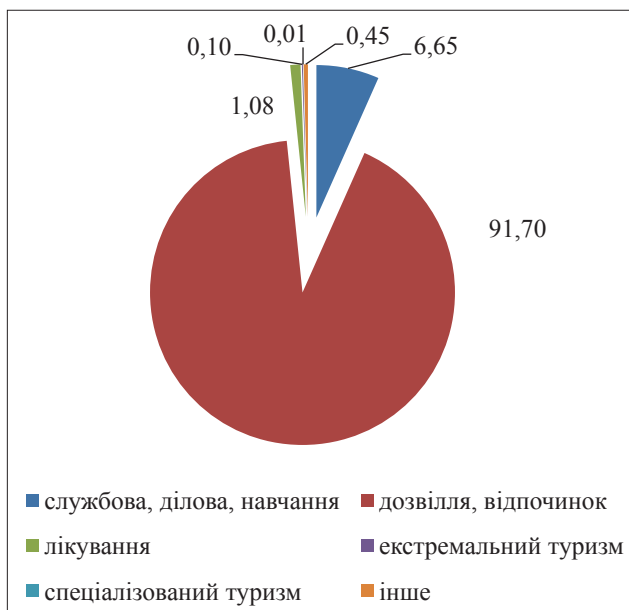


Рис. 1. Доля екстремального туризму в загальному обсязі туристичних послуг України в 2015 р. у %
Джерело: побудовано авторами на основі [11]

Запропонований перелік перспективних видів екстремального туризму не є завершеним через постійну появу нових видів занять.

Не зважаючи на досить широке розповсюдження видів екстремального туризму по всій території країни, його доля в загальному обсязі туристичних послуг України залишається досить малою. Розглянемо ситуацію, що склалась в 2015 році (див. рис. 1).

Як можна побачити на структурній діаграмі, доля екстремального туризму в загальному обсязі туристичних послуг України в 2015 році складає всього лише 0,45% порівняно з іншими послугами. Це говорить про недостатнє приділення уваги розвитку цього напрямку туристичних послуг.

Отже, на туристичному ринку України існують певні проблеми. Ось деякі з них:

- недостатня інформаційно-рекламна діяльність за кордоном про екстремальні види туризму в Україні;
- велика вартість обладнання, необхідного для забезпечення екстремальних видів туризму;
- недостатній рівень кваліфікації персоналу, задіяного в туристичній сфері;
- вичерпання не відновлюваних природних ресурсів та руйнування туристичних зон, споруд;
- недостатньо розвинена інфраструктура для екстремального туризму у порівнянні з закордонними конкурентами;
- відсутність нормативно-правової бази та стандартів, які б забезпечували підтримку екстремального туризму в Україні.

Для вирішення вище зазначених проблем на туристичному ринку України необхідно зробити наступні кроки:

- активна презентаційна, рекламна позиція України за кордоном;
- посилення державної підтримки інвестиційної діяльності та залучення інвестицій з-за кордону;
- організація заходів з підвищення професійно-кваліфікаційного рівня персоналу, задіяного в сфері екстремального туризму;
- створення найбільш оптимальної системи використання природно-туристичних ресурсів країни;
- розширення туристичної інфраструктури шляхом створення нових техногенних об'єктів;
- сприяння покращенню соціально-економічної ситуації з боку держави шляхом створення нормативно-правових документів та єдиних стандартів в сфері екстремального туризму.

Висновки. Отже, нами охарактеризовано найбільш поширені види екстремального туризму, які користуються попитом на українському ринку туристичних послуг. Порівняно з Україною екстремальний туризм у закордонних країнах розвинений набагато краще, проте вітчизняний ринок туристичних послуг характеризується бурхливим розвитком, що приваблює не тільки українських споживачів, а й іноземних громадян. Незважаючи на те, що існують певні проблеми в даній сфері, їх можна вирішити при належному підході та розумному використанні природних та техногенних об'єктів. І таким чином перетворити дану сферу туризму в конкурентоспроможну, що дасть можливість їй стати одним з лідерів серед інших видів туризму за внеском до ВВП України.

Список літератури:

1. Абрамов В. Перспективи розвитку екстремального туризму / В. Абрамов, К. Оплаканець // Вісник Харківської національної академії міського господарства. – 2012. – № 4. – С. 77–79.
2. Казаков В. Екстремальний туризм на Криворіжжі / В. Казаков // Дніпропетровський альманах. – 2009. – № 3(1). – С. 44–52.
3. Кляп М. Сучасні різновиди туризму : [навч. посібник] / М. Кляп, Ф. Шандор. – К. : Знання, 2011. – 334 с.
4. Фокін С. Туризмологічні аспекти спортивного туризму / С. Фокін // Інститут міжнародних відносин Національного авіаційного університету. – 2010. – № 2. – С. 207–213.
5. Притков В. Екстремальний туризм в Україні: сучасний стан та перспектива розвитку / В. Притков, А. Жердьов // Географія та туризм. – 2012. – № 1. – С. 44–52.
6. Офіційний сайт Міжнародної асоціації Adventure Travel Trade Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://adventuretravel.biz>
7. Казаков В. Екстремальний туризм на Криворіжжі / В. Казаков // Альманах КДПУ. – Дніпропетровськ, 2009. – С. 44–52.
8. Грицак Ю. Основні види екстремального спортивного туризму / Ю. Грицак // Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2010. – С. 65–71.
9. Явкін В. Проблеми географії та менеджменту туризму : [монографія] / В. Явкін, В. Руденко, О. Король. – Чернівці : Рута, 2006. – 260 с.
10. Свида І. Сучасні форми екстремального туризму в Закарпатській області / І. Свида // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/svyda2.htm
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>

Мангушев Д. В.

Соколова В. В.

Тымків Н. Я.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСТРЕМАЛЬНОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

Резюме

Статья посвящена исследованию современного состояния и дальнейших перспектив развития экстремального туризма в Украине. Авторами была составлена полная классификация экстремального туризма: были определены основные его виды и подвиды. Проанализировано, какие именно виды экстремального туризма пользуются популярностью на территории Украины и рассмотрено территориальное распространение наиболее перспективных видов туристических услуг в Украине. Определен круг проблем в сфере экстремального туризма и предложены пути их решения.

Ключевые слова: экстремальный туризм, водный туризм, горный туризм, воздушный туризм, лыжный туризм.

Mangushev D. V.

Sokolova V. V.

Tymkiv N. Y.

V. N. Karazin Kharkiv National University

TRENDS AND PROSPECTS OF EXTREME TOURISM IN UKRAINE

Summary

The article investigates the current state and prospects of further development of extreme tourism in Ukraine. The authors have compiled a complete classification of extreme tourism: the main types and subtypes were identified. It has been analyzed, which kinds of extreme tourism are popular in Ukraine and the territorial distribution of the most promising types of tourism services in Ukraine was discussed. Range of problems in the field of extreme tourism and ways of their solution are identified.

Key words: extreme tourism, water tourism, mountain tourism, air tourism, ski tourism.

УДК 339.9

Мангушев Д. В.
Пилипчук В. К.
Смірнова Н. О.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ: УКРАЇНСЬКИЙ ТА СВІТОВИЙ КОНТЕКСТ

У статті розглядається інтернаціоналізація світової економіки і найбільш складна форма міжнародного бізнесу – прямі іноземні інвестиції. Визначено основні поняття прямих іноземних інвестицій, їх роль у розвитку економіки України та основні суб'єкти інвестування. Виведено основні проблеми в залученні іноземних інвестицій та запропоновано шляхи їх вирішення. Детально розглянуто взаємозв'язок розвитку економіки України та обсяги ПІІ і докладно описано структуру інвестицій в Україну.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, міжнародний бізнес, капітал, портфельні інвестиції, світове співтовариство.

Постановка проблеми. Глобалізація ринкового середовища обумовила активізацію міжнародного руху капіталу, що стає каталізатором соціально-економічного розвитку та зростання країн. Його визначальною формою є рух підприємницького капіталу або прямих іноземних інвестицій, які в умовах поглиблення транснаціоналізації бізнесу є одним із найефективніших засобів структурних зрушень та ремісії національних економік. Залучення іноземних інвестицій порівняно з традиційними джерелами фінансування дає додаткові можливості, що полягають у використанні зарубіжного організаційного та управлінського досвіду, доступу до новітніх технологій, розвитку експортного потенціалу підприємницьких структур та економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти іноземного інвестування є однією з найактуальніших тем дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема С. Реверчука, В. Федоренка, Т. Проценка, В. Солдатенка, Д. Степанова, Е.Дж. Долан, Г. Іванова, Л. Ігоніна, Д. Єндовицького, У. Шарпа та ін. Окремі аспекти залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки висвітлені в працях М. Денисенка, О. Гаврилюка, П. Гайдучького, В. Геєця, Б. Губського, Б. Данилишина, В. Загорського та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зменшення надходження прямих іноземних інвестицій обумовлює актуальність дослідження сучасних тенденцій і закономірностей руху іноземного капіталу в Україну, визначення стримуючих чинників та перспектив його активізації.

Мета статті полягає у дослідженні основних економічних факторів, що впливають на надходження прямих іноземних інвестицій у країну, виявленні основних світових тенденцій руху інвестицій та виробленні рекомендацій щодо залучення прямих іноземних інвестицій в Україну.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтернаціоналізація світової економіки, посилення процесів усупільнення капіталу, вдосконалення форм і методів його концентрації та експорту, диверсифікації виробництва у динамічному конкурентному середовищі

впливають на форми та способи реалізації міжнародної підприємницької діяльності. Міжнародний бізнес реалізується в інвестиційних та неінвестиційних формах, які розвиваються в тісному взаємозв'язку та взаємозалежності і спрямовані на входження в зарубіжний ринок у процесі інтернаціоналізації господарської діяльності. Вагомого значення та поширення набули прямі іноземні інвестиції, що є найбільш складною формою міжнародного бізнесу [1].

Відповідно до чинного законодавства, іноземні інвестиції трактуються як цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [2].

Що стосується форми здійснення іноземного інвестування, то існує дві його форми (рис. 1):

Прямими іноземними інвестиціями є капіталовкладення в іноземні підприємства, які забезпечують контроль над об'єктом розміщення капіталу і відповідний дохід. Тобто основною ознакою такої форми інвестування є те, що вони можуть здійснювати контроль за об'єктом, що інвестується.

Щоб здійснювати такий контроль, треба спочатку визначити іноземну частку в акціонерному капіталі фірми. За міжнародними стандартами така частка повинна становити 25%, але залежно від законодавства окремо взятої країни цей відсоток може відрізнятися від міжнародних стандартів.

Прямі іноземні інвестиції також розподіляються на окремі види залежно від відсотка іноземних інвестицій в капіталі фірми.

Якщо в капіталі фірми переважають іноземні інвестиції, тобто їх більше 50%, то вони є компаніями переважного володіння. Якщо половина капіталу належить фірмі, а половину складають

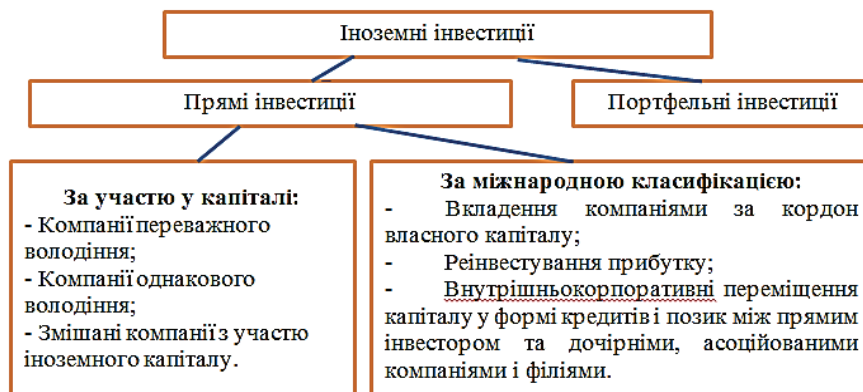


Рис. 1. Форми здійснення іноземного інвестування [3]

іноземні інвестиції, то це – компанія однакового володіння. Якщо ж перевагу становить капітал фірми, а обсяг іноземних інвестицій становить менше 50%, то компанія є змішаною з участю іноземного капіталу [4].

Портфельними інвестиціями є вкладення в іноземні підприємства або цінні папери, які приносять інвесторові певний дохід, але не дають права контролю над підприємствами, тобто основною ознакою портфельних інвестицій на відміну від прямого інвестування є те, що вони не дають права контролю над підприємствами [5].

Залучення іноземних інвестицій дає змогу країні-реципієнту отримати як вигоди, так і загрози (рис. 2).



Рис. 2. Види потенційних загроз та вигод для країни-реципієнта під час іноземних інвестицій [6]

Згідно зі статистичними даними, представленими ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі та розвитку), глобальний обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у 2014 р. скоротився на 16% – до 1,23 трлн. дол. порівняно з 1,47 трлн. дол. у 2013 р. Зниження потоків ПІІ обумовлені переважно:

- нестабільністю (крихкістю) світової економіки;
- невизначеною політикою для інвесторів;
- підвищенням геополітичних ризиків.

Глобальне скорочення ПІІ має регіональну відмінність. У той час як у розвинених країнах і в країнах із перехідною економікою спостерігалася значне зниження ПІІ, приплив у країни, що розвиваються, залишається на історично високому рівні (рис. 3).



Рис. 3. ПІІ за регіонами за 2012–2014 рр., млрд. дол. [7]

Приплив ПІІ в останній час складає 55% загальносвітового. Потік ПІІ в розвинені країни скоротився на 28% та становить 49,9 млрд. дол., в Європу – знизився на 11% та становить 289 млрд. дол. Також зниження відбулося в країнах із перехідною економікою – на 52% (до 48 млрд. дол.) через регіональні конфлікти та санкції, що відлякують іноземних інвесторів, та в Латинську Америку. У Російській Федерації ПІІ впали на 70% – до 21 млрд. дол.

Потік ПІІ в країни, що розвиваються, збільшився на 2% і досяг історично високого рівня в 2014 р. – 681 млрд. дол. Китай став найбільшим одержувачем ПІІ у світі в 2014 р. (рис. 4), у той час як Сполучені Штати знизилися до третього місця. З десяти найбільших країн – одержувачів ПІІ у світі п'ять країн – ті, що розвиваються.

Потік ПІІ в країни, що розвиваються, збільшився на 2% і досяг історично високого рівня в 2014 р. – 681 млрд. дол. Китай став найбільшим одержувачем ПІІ у світі в 2014 р. (рис. 4), у той час як Сполучені Штати знизилися до третього місця. З десяти найбільших країн – одержувачів ПІІ у світі п'ять країн – ті, що розвиваються.

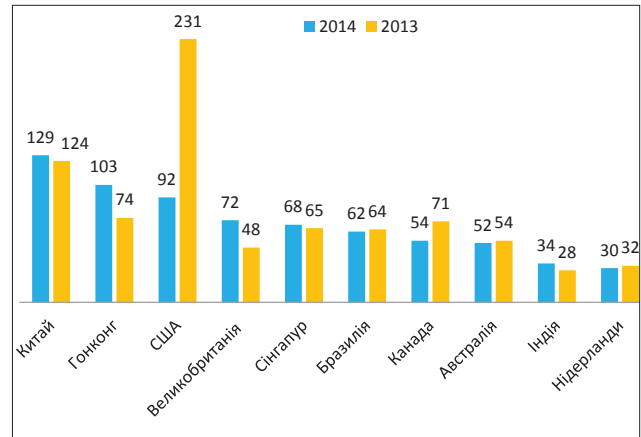


Рис. 4. Країни, які отримують найбільшу кількість ПІІ у світі за 2013–2014 рр., млрд. дол. [7]

Україна – це держава, яка розвивається. Вона не стоїть на одному місці, але показники економічної діяльності не сприяють її визнанню на глобальному ринку як повноправного партнера та не сприяють росту потоків іноземного капіталу в країну.

Згідно з Індексом інвестиційної привабливості (International Business Compass), що його розраховує міжнародна консалтингова мережа BDO, Україна покращила свій показник на 20 позицій і посіла у 2015 р. 89-те місце зі 174 країн (рис. 5) [8].

Цього року країна разом із Білоруссю (85-те місце) і Латвією (29-те місце) входить до переліку держав, що демонстрували найшвидше покращання показників. У 2014 р. Україна посіла 109-те місце в цьому рейтингу.

У 2014 р. попри нестабільну політичну ситуацію та бойові дії на Донбасі Україна увійшла в першу сотню рейтингу Doing business, який укладає Світовий банк. У цьому рейтингу легкості ведення

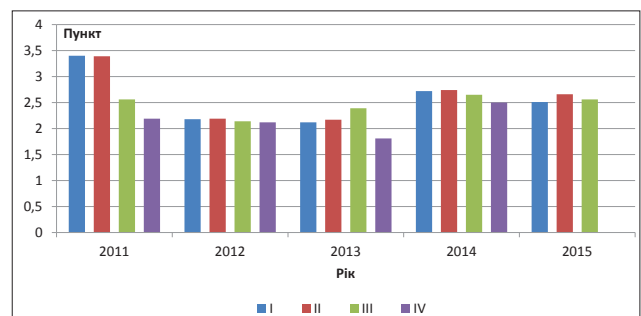


Рис. 5. Динаміка індекса інвестиційної привабливості України за 2011–2015 рр. щоквартально [8]

бізнесу Україна посіла 96-те місце і покращала свої позиції відразу на 16 пунктів порівняно з попереднім роком. У 2015 р. цей показник надалі покращується – 83-те місце зі 189 [9].

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 83,2% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 12 187,6 млн. дол. США, Німеччина – 5 460,4 млн., Нідерланди – 5 702,0 млн., Російська Федерація – 2 962,8 млн., Австрія – 2 639,6 млн., Велика Британія – 1 948,7 млн., Британські Віргінські Острови – 1 863,3 млн., Франція – 1 547,2 млн., Швейцарія – 1 369,5 млн. та Італія – 969,1 млн. дол. США (табл. 1).

Таблиця 1
Прямі іноземні інвестиції з країн світу в економіку України станом на 01.10.2015 р. [10]

| Країна | Обсяги прямих інвестицій, млн. дол. США | У % до підсумку |
|---------------------|---|-----------------|
| Усього | 43949,4 | 100,0 |
| Кіпр | 12187,6 | 27,7 |
| Нідерланди | 5702,0 | 13,0 |
| Німеччина | 5460,4 | 12,4 |
| Російська Федерація | 2962,8 | 6,7 |
| Австрія | 2639,6 | 6,0 |
| Велика Британія | 1948,7 | 4,4 |
| Віргінські Острови | 1863,3 | 4,2 |
| Франція | 1547,2 | 3,5 |
| Швейцарія | 1369,5 | 3,1 |
| Італія | 969,1 | 2,2 |
| Польща | 793,4 | 1,8 |
| США | 704,9 | 1,6 |
| Угорщина | 565,1 | 1,3 |
| Беліз | 551,4 | 1,3 |
| Інші країни | 4684,4 | 10,8 |

Розглянемо дані показники у вигляді діаграми (рис. 6).

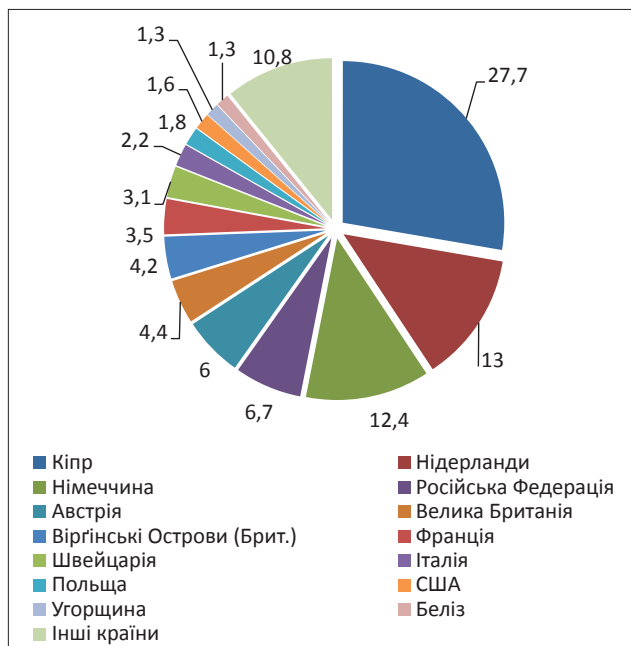


Рис. 6. Частка іноземних інвесторів в економіку України [10]

Закордонні інвестори переважно направляють свій капітал в Україну в такі галузі: переробна

промисловість, металургія, постачання електроенергії, послуги зі страхування та фінансові послуги, операції з нерухомістю, телекомунікаційний бізнес.

Найбільші потоки інвестицій поступають в Україну з Кіпру (27,7%), Нідерландів (13%), Німеччини (12,4%) та Російської Федерації (6,7%). За останні п'ять років інвестиції в Нідерланди збільшуються, порівняно з 2014 р. вони виросли на 12%, у Російську Федерацію – на 8%, у Німеччину – знизилася на 11%, а в Кіпр – на 11% (рис. 7):

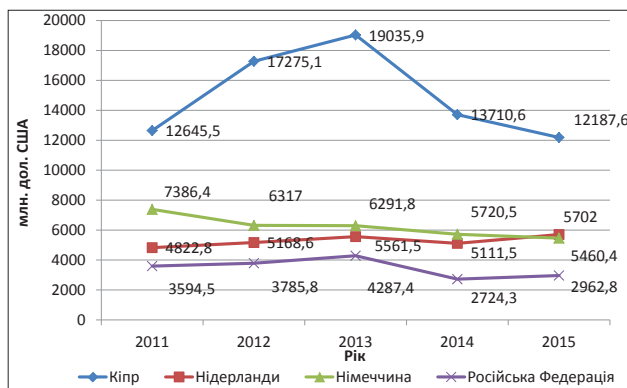


Рис. 7. Динаміка інвестицій головних інвесторів України [10]

Згідно з графіком, найбільшим постачальником є Кіпр, найменшим – Російська Федерація.

Висновки. Основними тенденціями, що характеризують здійснення прямих іноземних інвестицій в економіку України, виступають:

- надходження більшості інвестицій із країн ЄС;
- інвестування коштів країнами ЄС у високо-рентабельні галузі економіки, які дають швидкі прибутки, а саме у торговельний комплекс, харчову, фармацевтичну промисловість, фінансову сферу, тоді як інвестування в економіку переважної більшості країн, крім торгівлі, здійснюється переважно за такими напрямками, як інновації, науково-дослідна робота і добувна промисловість [11];

здійснення прямих іноземних інвестицій у найбільш важливі для української економіки галузі країнами, які добре знайомі зі специфікою економічного, соціального і політичного життя нашої держави, зокрема Росією;

недостатній обсяг надходження іноземного капіталу в Україну у формі прямих інвестицій.

Загальні напрями щодо покращання інвестиційного клімату повинні бути направлені на підвищення економічного рівня розвитку країни, спрощення ведення бізнесу в Україні, підняття рейтингу на міжнародній арені тощо. Дані заходи, крім прямого сприяння залученню іноземного капіталу в країну, також покращать загальний клімат і сприятимуть більш швидкому розвитку як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках, підвищать рівень довіри до України іноземних інвесторів (рис. 8).

Політична ситуація в країні досить сильно впливає на загальний розвиток країни та частку іноземного капіталу в ній. Основні потоки капіталу з країни поступають у Кіпр, основна причина цього явища – намагання українських чиновників та підприємців знизити розмір податків. Державі слід переглянути свою податкову політику та процес сплати та оформлення податків. Також стоїть питання стосовно корупційної діяльності у держав-



Рис. 8. Загальні заходи покращання інвестиційного клімату України

Джерело: розроблено автором

ному та приватному секторах. Дане явище треба мінімізувати, оскільки на міжнародному рівні це основна з причин, яка перешкоджає бажанням інших країн спрямовувати в наш простір інвестиції.

Також важливим чинником є технологічний, інноваційний розвиток. Дана галузь допомагає не тільки конкурувати на зовнішньому та вну-

трішньому ринках, але, що важливо, економити ресурси. Розвиток технологій зазвичай дає змогу створювати продукти, які з кожним ступенем вкладу стають усе менш матеріало- та енергоємними. Щоб розвивати дану сферу, потрібно розробляти заходи, які б дали змогу зупинити відтік з України професіоналів у цій галузі діяльності.

Список літератури:

1. Міжнародна торгівля та інвестиції : [навч. посіб.] / І.І. Павленко, О.В. Варяниченко, Н.А. Навроцька. – К. : Центр учбової літератури. – 2012. – 256 с.
2. Закон України: «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.96 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>
3. Дахно І.І. Антимонопольне право. Курс лекцій / І.І. Дахно. – К. : Четверта хвиля, 1998. – 315 с.
4. Основи економічної теорії : [підручник] / За наук. ред. проф. В.Г. Федоренка. – К. : Алерта, 2005. – 511 с.
5. Реверчук С.К. Інвестологія: наука про інвестування : [навч. посіб.] / За ред. д-ра екон. наук, проф. С.К. Реверчука. – К. : Атіка, 2001. – 264 с.
6. ЮНКТАД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf
7. Україна піднялася в рейтингу інвестиційної привабливості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bbc.com/ukrainian/business/2015/06/150605_investataractivness_ukraine_az
8. НБУ: Чиста інвестиційна позиція України продовжує погіршуватися [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/-/359715/nbu-chysta-investytsijna-pozytsiya-ukrayiny-prodovzhuye-pogirshuvatysya>
9. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/invest-climat>
10. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : [підручник] / Т.В. Майорова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.

Мангушев Д. В.

Пилипчук В. К.

Смирнова Н. О.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: УКРАИНСКИЙ И МИРОВОЙ КОНТЕКСТ

Резюме

В статье рассматривается интернационализация мировой экономики и наиболее сложная форма международного бизнеса – прямые иностранные инвестиции. Определены основные понятия прямых иностранных инвестиций, их роль в развитии экономики Украины и основные субъекты инвестирования. Выведены основные проблемы в привлечении иностранных инвестиций и предложены пути их решения. Детально рассмотрена взаимосвязь развития экономики Украины и объемы ПИИ и подробно описана структура инвестиций в Украину. **Ключевые слова:** прямые иностранные инвестиции, международный бизнес, капитал, портфельные инвестиции, мировое сообщество.

Mangushev D. V.
Pilipchuk V. K.
Smirnova N. O.

V. N. Karazin Kharkiv National University

DIRECT FOREIGN INVESTMENTS: UKRAINIAN AND GLOBAL CONTEXT

Summary

The article considers the process of internationalization of the world economy and the most complex form of international business - foreign direct investment. Also, there is determined the basic concepts of direct foreign investments and their role in the development of Ukraine's economy and key investment entities. Major problems in attracting foreign investment and ways of their solution were withdrawn. There is discussing in details the relationship of development of economy of Ukraine and the volume of FDI and describing in detail the structure of investment in Ukraine.

Key words: foreign direct investment, international business, capital, portfolio investments, the international community.

UDC 330.341.1:339.9

Maslennikov Ye. I.
Alibutaev E. R.

Odessa National University by I. I. Mechnikov

INNOVATIVE ACTIVITY DURING A SHIFT OF FOREIGN POLICY TARGETS

This paper proposes an analysis of innovative activity. A model that facilitates the comparison of Ukrainian innovative sector, to that of some European countries was created. The main problems of the studied economic sector in the context of an ever changing state of Ukrainian economy are outlined. In conclusion possible solutions to the before mentioned problems are presented

Keywords: innovative activity of Ukraine, innovative policies, control system, foreign policy, European integration, competitiveness of Ukraine.

Problem of research. The European choice of Ukraine's integration in a highly competitive environment has necessitated the formation and implementation of innovative model of economic development, which should provide high and stable economic growth, solve some problems related to quality of life and ensure the competitiveness of the national economy, increase the export potential on global market. However, during the transformation of the economy, the innovative way of development did not become one of the main characteristics of the national economic growth of Ukraine.

Analysis of the recent research and publications. The article analyses the innovation Ukraine, its policy in this area, major challenges and ways to overcome them. The works of these scientists are dedicated to this topic: J. Schumpeter, A. Mokiy, V. Solovyov, L. Fedulova M. Tarasiuk, R. Mann, R. Zadorozhnyy, Ye. Maslennikov, N. Andryeyuk, A. Poberezhitsya, M. Merkulov and others.

Unsolved part of general problem. The defects of Ukrainian innovation policy have been known to researchers for long, but the course of European integration was planned not so long ago, so research of innovation sphere and systems of stimulation (within the comparison with international indicators) and finding ways to reach the level of international experience in this sphere – these are quiet new topics for research.

The aim of the article. To research and study international experience in innovation policy and comparative assessment of innovation activity, identifying key problems that hinder economic multiplicative growth of the national economies in terms of its transformation through innovation status.

The main results of the study. Integrating into European society and developing economics to international standards, Ukraine should take into account the nature of exports of developed countries – the high share of services in the structure of exports and, thus high added value. The EU, US, Republic of China, Japan and many other countries are investing significant financial and human resources in innovative development of the state. Formation of cash flows, the flows of information and innovation, and their degree of logical interrelation – key factors for establishing the system focused on innovation within individual companies and the state in general.

According to the Ukrainian Law "On innovation activity" of 04.07.2002, as amended, participants of the innovation process are: state innovation objects (programs, projects, processes, etc.) and subjects of innovation activity. The main goal of the state innovation policy is to create social, economical, organizational and legal conditions for effective reproduction, development and use of scientific and technological potential of the country, ensuring the introduction of modern environmentally friendly, safe, energy-saving technologies, production and sale of new types of competitive products. State regulation of innovation, in accordance with Article 6 of the Act should follow the after-mentioned guidelines:

- identify and support priority areas of innovation activity;
- formulation and implementation of national, industrial, regional and local innovation programs;
- creating the legal framework and economic mechanisms to support and stimulate innovation;

- protect the rights and interests of innovation activity subjects;
- financial support for the implementation of innovative projects;
- encouraging commercial banks and other financial institutions that lend to the implementation of innovative projects;
- establishing preferential taxation of innovation activity subjects; support the operation and development of modern innovation infrastructure [1].

In table 1 the examples of innovative state of some countries are given for comparison. Thus, we can see the relationship of macroeconomic indicators of the overall state of the economy and innovation policy. All of the countries analyzed have defined strategic sectors of the economy and investing in research and

development of these industries. Such investments are long term, but they allow the country to become competitive in their field of specialization.

At this point in time Ukraine doesn't have a clear innovative policy. The government legally approved list of priorities for innovation. Reducing the list to two or three areas would increase the efficiency of budget spending. Furthermore, research funding is allocated less than 1% of GDP, so Ukraine can't allow itself to finance more than just few of these priorities. However, as international experience shows, there is a tangible result when investing in research at least 3-4% of GDP [3].

In practice, there are a number of methods that facilitate analysis and the estimation of the innovative development of a country. However, in this

case it is necessary to take into account that the subject of evaluation is government policy in this area. Therefore, the main areas of assessment should include the following:

- human resources;
- funding and support of the state;
- entrepreneurship.

Analysis within these three indicators will provide an opportunity to see the full picture of how the state affects the innovative side of the economy and what it gives practical results. These indicators were chosen, because the process is nothing but interaction of scientific and commercial sphere (fig. 1).

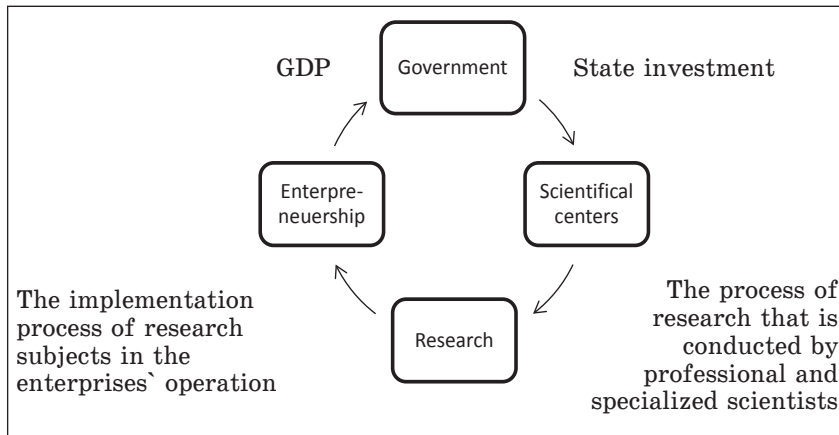


Fig. 1. The process of interaction between the scientific and practical fields of managing

Description of policies of different countries in the field of innovative development

Table 1

| United Kingdom |
|--|
| The UK government provides extensive support for innovation in SME's (small and medium-sized enterprises):***1) encourage investment in R&D – tax relief, tax credit for research, support for venture capital;***2) policy of competition supporting – active antitrust activity;***Beside economic support innovation, the British government develops and implements various programs to create networks for sharing knowledge, training for entrepreneurs, the formation of clusters (which include enterprises of different industries) to collaborate in order to reduce costs and risks, creating engineering centers, business incubators and parks, training centers. |
| United States of America |
| The main function of the government, which provides one of the leading positions on the international arena for USA, is providing a mechanism for the extensive involvement of private business into the innovation activity. The main priorities on which the state and private business are focusing their resources are nanotechnology, electronics, space, biopharmaceutics, telecommunications and others. Great importance is dedicated to the promotion of American high-tech products to foreign markets firstly in the first, then in the second and then in the third world countries.***Also, the US is the center of world venture business, which is a very important factor, driving the growth of any country. |
| China |
| Innovative guidelines recognized by the Government as a basis of the national strategy, according to which the share of investments in the development of science and technology is annually at least 2.5% of GDP. Also China is taking measures to reduce a dependence on foreign technology by 30%. The main subjects of innovation policy are the medium and small business. During the period from 2010 to 2015, China attracted about 2.3 million foreign personnel, a large number of Chinese workers have received training and professional development abroad. China is concentrating resources in the field of energy-saving research, information technology, biotechnology, automotive industry and the development of complex technologies. |
| Japan |
| In order to implement its innovation policy Japan takes advantage of the international scientific and technological cooperation with the People's Republic of China, Republic of Korea, the United States, and the Philippines in such high-tech and complex industries as microelectronics, computer technology, biotechnology and others. Most of the government investment is directed towards universities and public research and scientific organizations, thus putting Japan into one of the leading places in the world for the concentration of innovation. Also particularity of Japan in this area is the "keiretsu" – big industrial business associations of various sizes, which may engage research activities. |
| Germany |
| Analyzing the innovative sphere of Germany, it is possible to identify the key industries that are strategically important for Germany and its innovative development, where the government invests the most money – an engineering, chemical and electrical sector. Also, it should be noted that the government has built a system of close cooperation between companies, universities and research centers. Among other achievements of the German government: the creation of business-clusters and highly developed infrastructure. The government is carrying out activities in the direction of supporting the competitive market, the development of private companies in the area of innovation policy. |

First, investment is flowing into research complexes. Then, the practical results of research should be implemented in private enterprises, but, of course, with their cooperation. Such a system of interaction between the scientific and the private domains can only be achieved thanks to the high qualification of human resources involved in these processes.

Thus, the evaluation of these three areas will allow making a full assessment of the state regulation of innovation sector. The first area for analysis is human resources. Human resources – the driving force of the research process, and their education and skills directly affect the efficiency and pace of innovation in the country. In this area it is necessary to pay attention to the following points:

- the number of graduates in science and technology per 1,000 people under the age of 29 years;
- the number of doctors in the field of science and technology per 1000 people under the age of 35 years;
- proportion of people with complete or incomplete higher education;
- the number of people who received a foreign higher education / training courses abroad per 1,000 people.

Whether or not the human resources of country, which was chosen as research subject, are able to develop the innovative sphere and take part in it's forming, is important for analysis of innovative activity, because quantity of high-educated employees and quality of their education directly affect on the innovation development rate. Next sphere is funding and support of the state. As before-mentioned, government regulation and support in research sphere is one of most important factors of progress, because research sphere investments – are long-term and expensive, thus only government can afford investing these amounts. When analyzing this sphere, it is necessary to pay attention to the following aspects:

- amount of investments in science research (% of state GDP);
- amount of loans (credits) given to individuals and entities (% of state GDP);
- credit rate, at which commercial banks give credits to individuals and entities;
- venture capital (% of state GDP).

After analyzing these points a conclusion about the degree of support and interest of government in developing of innovative activity can be made. All the listed points will better our understanding of how much government is investing in research sphere and how accessible the capital in this country is (how easy can economic subject get funds). This is a key factor, without which private business and, therefore, its innovative activity will not develop in the appropriate way.

The last sphere is entrepreneurship. This sphere is important for this analysis, because innovation implementation in enterprises of the country in question is the main task of innovative policy. The key points of this sphere are listed below:

- quantity of internal novelties in SME's per 1000 entities;
- share of private enterprises, that are implementing innovations in their activity;
- average part of the profit, that is invested in the innovation development by enterprises.

Revealing these points will give the insight about the research subjects` practicality level and, therefore, how useful they are and how is innovation implementation process working.

To sum up, this method for analysis and evaluation of innovation activity level and innovation policy can be an effective tool to analyze how effective this policy is and what real effect it gives for state's economy.

After analyzing the information in Figure 2, we can conclude that the dynamics of innovation among Ukrainian enterprises is negative – number of companies in all areas of study, except for humanitarian, noticeably reduced. This is connected with adverse conditions in the field of scientific and technological progress and scientific research. The level of innovation among small and medium business is directly related to activities of the state in the scientific sector and is an important motor element in the development of the economy and all related industries (as the economic activity of Ukraine, as a basis, cannot be competitive enough in the international market without innovation, the whole superstructure suffers – almost all industries and various activities). A particularly unfavorable situation is in the field of information and communication technologies, where the level of domestic developments is below world standards. The volume of necessary investments in the development and support of modern technological level of high-tech products is so high that it has led to the complete degradation of specific industries, and the fall in demand for this type of production and, as a consequence, its displacement from the domestic market. The short life cycle of western innovations coming to Ukraine is not conducive to improve the competitiveness of Ukrainian enterprises on the market [5]. Building an innovative economic model is possible only with the active support at the state level to stimulate the development of fundamental science and the creation of long-term motivation. Below, in Table 2 we can see the statistics on those businesses, which do not invest in innovative development and the reasons for such a policy.

A feature of the innovative development model is its pronounced synergistic nature, thus the economic efficiency of innovation is constantly increasing. In addition, the multiplier effect (effect of growth of the total result of investment in innovation, much larger in size of these investments) on technology transfer is an integral effect, as the economic effect in production is accompanied by positive changes in the development of the entire country's superstructure, including education, culture and others.

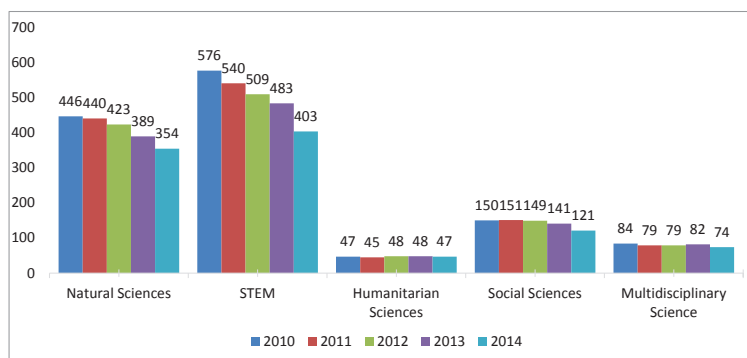


Fig. 2. distribution of organizations, those do innovative activity, by branches of science

Thus, due to these shifts, innovative model of development and scientific and technological progress are the main factors that contribute to the most efficient use of manpower, material and financial resources, the most effective use of economic, political and social control mechanisms. Taking into account the fact that growth provides a quantitative increase, and development brings on qualitative changes in state of the object, it can be concluded that the impact of social-economic growth of the country or industry should be determined by the quantitative growth, combined with technical and technological, organizational (institutional), social-economic and environmental development. Innovation activity and its level are dynamic categories and determine the possibility of the social-economic system to develop in the future based on its own.

Table 2
Distribution of non-innovative enterprises
by the reasons that hindered innovation activity
during 2012–2014, %

| | |
|---|-------------|
| No compelling reasons to implement innovations | 82,2 |
| including | |
| Low demand on the innovation on the market | 6,0 |
| Because of previous innovations | 3,9 |
| Because of absence of competition on the market | 3,0 |
| Absence of good ideas or opportunities for innovations | 7,4 |
| There are compelling reasons, that hinder implementation | 17,8 |
| including | |
| Absence of funds for innovations | 11,4 |
| Absence of capitals or direct investments | 6,1 |
| Hardships in getting state support or subsidies for innovations | 5,8 |
| Stiff competition on the market | 4,3 |
| Undiscovered demand on the innovation ideas and products | 2,1 |
| Absence of partners | 1,9 |
| Absence of high qualified workers | 1,7 |

As seen in Table 2, the main reasons for the lack of innovation on the enterprise in question are the lack of funds (11.7%) and lack of opportunities for innovation (7.4%). It should also be noted that the majority (61.9%) of the enterprises do not see a compelling reason for the integration of innovation policy in the enterprise. This is due to lack of stimulation of enterprises at the state level in innovation activity and a small amount of government innovation in the sphere of scientific research and strategic industries businesses. Innovation activity in their structure is a complex layer of work at the country level, including research and development, marketing, technical and other activities, and therefore – is closely related to and affects the performance evaluation of the innovation level of each enterprise, industry, region and country. But any assessment of the strategy effectiveness is inseparable from the evaluation of the effectiveness of its implementation. Therefore, the planning of innovative activity at the country level – certainly an important process, but no less important, is the formation of a practical strategy to translate plans into economic activity of Ukraine [4]. Analyzing the innovative state of Ukraine, it can be concluded that both of these processes at the level of under-developed compared to European external economic benchmarks that Ukraine has chosen for itself.

Evaluation of these two processes is a quantitative evaluation of the innovation policy impact on economical growth. High-priority task for this

is formulation of objective and measurable performance criteria to compare models, different in its principles, objectives, resources and mechanisms. Innovative development model is defined as a model of economic growth based on innovation, that contributes to the creation of competitive products of the country in foreign markets compared to other high-tech products (both goods and services), manifested in the cost of these products as well as its quality, which is very often a more important factor in a competitive environment. At first glance this position according to the benefits only on the external market may be seem too narrow, but we must not forget that it is the export operations and trade surplus that bring the greatest cumulative effect to the country, so the impact on these indicators are crucial for the development of Ukraine.

The innovative development of the country, as mentioned above, depends not only on enterprises: the decisive role plays government activity in this area, but the result of this activity should be precisely the development of innovation policy at the enterprise level, since they produce a product that has to be competitive.

To improve the performance of innovation activities of small businesses that make up the main driving force of the economy, it is necessary to take a number of measures:

1. Ensure legislative support for public and private investment in small and medium enterprises which do science researches and innovative activity, especially in the field of information and communication technologies and other promising industries, including through research and innovative ideas on the basis of the competitive selection of the best projects

2. Develop a regional and industry development programs as components of the National program to promote small business. This program must be conformed to the relevant priorities of the state policy and the relevant regional interests.

3. To deepen the innovative direction of economic policy by means of the state support of business incubators and innovation centers as carriers of advanced technology to support small businesses and innovation, by promoting the exchange of knowledge and cooperation between manufacturers and research and technology organizations.

4. Increase investments on research activities and education, including training programs for entrepreneurs and inventors in the framework of the exchange of knowledge and experience.

It should be noted that Ukraine still has not implemented at the national level any special measures to solve the problem of innovation. There is no comprehensive law that would regulate the legal framework to improve the competitiveness of domestic products and services at different levels of governance. Moreover, Ukraine has neither a special law on competitiveness, nor the concept of public policy to ensure the competitiveness and a program of the government, which would define the main objectives, directions, principles, forms and methods of its implementation, as well as the necessity of creation of an appropriate legislative, organizational and institutional framework of the state support and stimulation of increasing the competitiveness of domestic products (services). Particular attention should be paid to the fact that Ukraine has considerable scientific and technological potential. Therefore we cannot allow the state of the economy and insufficient or poor-quality regulatory framework to stop its further development.

In general, the process of the emergence of high-tech (innovative) products on the market is built from three components:

1. Government investment in developmental and research work.
2. The process of research and test new technologies.
3. The emergence of new products with higher added value, which is characteristic of highly developed countries with high levels of innovation.

It should also be noted that the government should apply a minimum of rigid control tools – this will significantly increase the freedom of development for SME`s. State regulation should only be used as a catalyst for all research processes in the country to attract investment, both domestic and external. Maximum approach to a free market in such a situation will give an impact for the development of the innovative integration of business at all levels, but now you can see a large amount of unfair competition, the corruption of the state apparatus etc.

Conclusion. This article analyzed the concept of innovation, and has proposed a system of analysis and evaluation of the innovation policy of the state. Many aspects of the problem were analyzed such important areas as the development and implementation of innovations, the interaction of the theo-

retical institutions and practices, the introduction of product research and others.

At the moment, the state innovation policy of Ukraine is on much lower level, than that of more advanced countries. Because the Ukrainian government has chosen the European performance as target, the state will inevitably have to go through a lot of changes, both in the legislative part, and in terms of economic development, in order to achieve the set targets. Since innovation strategy consists of two equally important parts – the planning and implementation, the improvement would have to be administered uniformly in each of the parts, from the methods and tools of economic activity planning, completing the change of classical approaches to the formation of the budget – an increase in the expenditure part of the article investments in various long-buyback-period projects in a scientific field – research, educational systems, programs, etc.

The innovative sphere is undeniably an important area, especially in today's competitive markets. To be competitive in the global markets, you must comply with the overall level of quality and technology, so Ukraine needs to raise the level of innovation through radical changes, the result of which should be voluntary innovation by private entrepreneurs in their activities.

References:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 No 40-IV [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Оф. вид. від 2002 р., No 36, ст. 266, станом на 05.12.2012. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>. – Назва з екрана. – Доступно на 24.02.2015.
2. Електронна бібліотека публікацій документів Державної Служби Статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm – Назва з екрана.
3. Електронна бібліотека наукових статей: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/Okt/13_Zahar.php – Назва з екрана.
4. Методичні засади оцінки ефективності інноваційної діяльності у галузях національного господарства // Густинський М.В.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/01/088.pdf> – Назва з екрана.
5. Бібліотека інтернаціонального науково-дослідницького проекту Gisap: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gisap.eu/ru/analiz-innovatsionnoi-aktivnosti-predpriyatii-ukrainy> – Назва з екрана.
6. Масленников Є.І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства [моногр.] / Є.І. Масленников. – Одеса : Прес-кур'єр, 2015. – 316 с.
7. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти : [моногр.] ; Вип. 1 / за ред. д.е.н., доц. Є.І. Масленникова. – Херсон: Гринь Д.С., 2016. – Вип. 1. – 854 с.
8. Борщ В.І. Анализ эффективности деятельности управленческого персонала / В.И. Борщ // Актуальные проблемы экономики и менеджмента: теория, инновации и современная практика : [моногр.] ; в 3 т. / под ред. Э.А. Кузнецова. – Херсон: Гринь Д.С., 2014. – Т. 3. – 584 с. – С. 490-525.
9. Мельник Ю.М. Науково-методичне забезпечення побудови облікової підсистеми промислового підприємства при процедурі банкрутства / Ю.М. мельник // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 2 (18). – С. 275-279. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n2.htm>
10. Maslennikov E.I. Strategic assessment of the financial sustainability of the industrial enterprise : [Електронний ресурс] / E.I. Maslennikov // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 6 (16). – С. 111-115. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/111-115.pdf>.
11. Maslennikov E.I. Intangible assets in the context of the accounting policies of the industrial enterprise : [Електронний ресурс] / E.I. Maslennikov, L.O. Voloschuk, Y.A. Nekipelova // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 3 (13). – С. 104-108. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No3/104-108.pdf>

Масленников Є. І.

Алібутаєв Е. Р.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УМОВАХ ЗМІНИ ОРІЄНТИРІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Резюме

У статті пропонується аналіз інноваційної діяльності. Була створена модель, яка сприятиме кращому розумінню українського інноваційного сектора з деякими європейськими країнами. Були розглянуті основні проблеми економіки та інноваційної сфери діяльності в умовах зміни зовнішньоекономічних орієнтирів і можливі шляхи їх вирішення. Досліджено взаємодію наукової та практичної сфер господарювання.

Ключові слова: інноваційна діяльність України, інноваційні політики, система управління, зовнішня політика, європейська інтеграція, конкурентоспроможність України.

Масленников Е. И.
Алибутаев Э. Р.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ СМЕНЫ ОРИЕНТИРОВ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Резюме

В статье предлагается анализ инновационной деятельности. Была создана модель, которая облегчает сравнение украинского инновационного сектора с некоторыми европейскими странами. Были рассмотрены основные проблемы экономики и инновационной сферы деятельности в условиях изменения внешнеэкономических ориентиров и возможные пути их решения. Исследовано взаимодействие научной и практической сфер хозяйствования.

Ключевые слова: инновационная деятельность Украины, инновационные политики, система управления, внешняя политика, европейская интеграция, конкурентоспособность Украины.

УДК 330.34.014

Михайлишин Л. І.

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Досліджено мотиви, стимули, фактори та чинники організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку макроекономічних систем. Виділено форми і методи стимулювання інноваційної діяльності в країні та механізм оцінки нових виробів. Установлено, що за вдалої побудови державної інноваційної політики інноваційна діяльність у країні отримує додаткові ринкові джерела розвитку.

Ключові слова: інновації, організаційно-економічний механізм, концепції, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, інноваційна політика, інноваційна економіка, рейтинг інновацій, макроекономічна система, чинники інноваційного розвитку.

Постановка проблеми. Безальтернативність інноваційного розвитку економіки України як основи євроінтеграційного процесу вимагає не тільки утвердження концептуальних основ, а й розробки конкретного організаційно-економічного механізму їх запровадження. Дана проблема носить комплексний характер і є актуальною для всіх без винятку галузей вітчизняної економіки.

Незважаючи на численний зарубіжний досвід, у міжнародній практиці й досі не існує загальних алгоритмів для створення механізмів інноваційної економіки, які можуть бути адаптовані для будь-якої країни. Проте вони дають змогу виділити загальні принципи, дієві інструменти й риси найбільш успішних стратегій інноваційного розвитку макроекономічних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день існує значна кількість наукових доробок стосовно механізмів організаційно-економічного забезпечення інноваційного розвитку економіки країни, проте на найбільшу увагу заслуговують роботи таких науковців, як В.І. Захарченко, В.Я. Кардаш, С.М. Ілляшенко, Л.І. Федулова та ін.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Попри існування широкого кола наукових поглядів відносно організаційних та економічних засад стимулювання інноваційного розвитку питання побудови комплексного механізму їх ефективного взаємодії залишається відкритим.

Мета статті полягає у дослідженні основних організаційно-економічних засад забезпечення інноваційного розвитку макроекономічних систем та виділенні найбільш дієвих механізмів їх реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі рівень науково-технічного розвитку є не лише одним із важливих показників соціально-економічного прогресу країни, а й основним ресурсом її економічного зростання, що визначає місце країни у світовій економіці. Визнання провідної ролі науково-технічної сфери у становленні та зміцненні економіки зумовлює необхідність розробки та реалізації активної інноваційної політики щодо зосередження зусиль на пріоритетних напрямках науково-технічного та соціально-економічного розвитку [6, с. 7], до яких належить інноваційна діяльність.

Відповідно, стабільність розвитку будь-якої макроекономічної системи визначається масштабами та якістю інноваційних розробок, які формують основу міжнародної конкурентоспроможності країн, особливо в умовах посилення інноваційного характеру міжнародної економіки. Частка нових або вдосконалених технологій, в які вкладено нові знання, у розвинених країнах становить від 75% до 85% приросту ВВП.

Економіка країни є інноваційною, якщо стабільне функціонування підсистем її виробництва і відтворення підсистем життєзабезпечення доповнено процесами розвитку, що визначають спрямованість позитивних змін у цих підсистемах, а саме:

- освоєнням більш продуктивних техніки і технологій;
- розширенням і оновленням номенклатури виробництва;
- залученням в обіг нових ресурсів;
- використанням більш досконалих технологій [6, с. 17].

Активізація інноваційної діяльності на міжнародному рівні (збільшення державних витрат на науково-дослідні розробки, зміна системи освіти і професійної підготовки фахівців, створення нових наукоємних галузей виробництва, формування національних інноваційних систем тощо) актуалізує питання інноваційного менеджменту, оскільки інновація виступає інструментом впливу на соціально-економічний процес розвитку суспільства. Інноваційний менеджмент – це система принципів, методів, форм управління інноваційним процесом і економічними відносинами, які при цьому виникають [4, с. 5]. Загалом, інноваційний менеджмент представляє собою, з одного боку, самостійну галузь управлінської науки та професійної діяльності, яка спрямована на формування й забезпечення умов інноваційного розвитку будь-якої організації [4, с. 163], з іншого – складний механізм створення для інноваційної системи та інноваційної діяльності сприятливих умов і можливостей для розвитку і досягнення ефективного результату [4, с. 166].

На сьогодні склались такі світові тенденції розвитку інноваційної діяльності:

- проблеми освоєння інноваційних технологій у промисловості є ключовими для більшості розвинутих країн;
- інтелектуальний продукт є першоосновою виробничих інновацій;

- розвивається ринок технологій і ліцензій;
- система охорони промислової діяльності є обов’язковим атрибутом розвинутих держав;
- виробничо-технологічний сектор світової економіки та промисловість, особливо у сфері високих технологій, стають глобальними за своїм змістом;
- найактуальніша тематика наукових досліджень представлена розробками у сфері інформаційних технологій та захисту навколишнього середовища;
- прогрес у технологіях переробки інформації, системах телекомунікацій і фінансових технологій веде за собою формування єдиного світового ринку товарів, капіталу та праці [6, с. 20–21].

Виконання складних інноваційних завдань (вироблення стратегічної інноваційної політики і механізмів її здійснення; формування довго- і короткострокових цілей інноваційної діяльності та планів їх реалізації; створення організаційно-виробничої структури та структури управління інноваційною діяльністю та ін.) зумовлює необхідність у збалансованій і гармонійній науково-технічній діяльності, що можливо на основі визначення системи пріоритетних чинників на макро- та макро-рівні (табл. 1–3), дію яких, з одного боку, слід враховувати, а з іншого – адекватно на них впливати.

При цьому існує відмінність реалізації інноваційної і науково-технічної політики, яка полягає

Таблиця 1

Чинники макросередовища інноваційної діяльності [3, с. 569]

| Групи чинників | Зміст чинників |
|------------------------|---|
| Політико-правові | Політична система Господарське законодавство Трудове законодавство Система оподаткування Ступінь корумпованості влади Форми лобіювання Вплив громадських організацій Ступінь інтегрування до світової економіки Митне законодавство |
| Екологічні | Стан навколишнього середовища Забезпеченість ресурсами Кліматичні умови Економіко-географічний регіон Екологічне законодавство |
| Економічні | Рівень інфляції Рівень безробіття Валютний курс Рівень доходів населення Темпи розвитку економіки Структура економіки Співвідношення попиту і пропозиції Рівень ділової активності Власність Бар’єри |
| Соціально-демографічні | Рівень народжуваності і смертності Рівень життя Розподіл доходів Розподіл населення за віком і статтю Національний склад Релігія Суспільні традиції і норми поведінки Захист споживачів Соціальна забезпеченість Густота населення |
| Технологічні | Темпи НТП Рівень розвитку науки і техніки Технологічна і технічна орієнтація економіки Інноваційна активність Механізація і автоматизація виробництва і збуту Захист інтелектуальної власності Трансферт технологій |

Таблиця 2

Основні чинники мікросередовища інноваційної діяльності [3, с. 571]

| Групи чинників | Зміст чинників |
|---------------------|--|
| Споживачі | Цільові групи Характеристики споживачів Мотивація поведінки Система запитів Купівельна спроможність Ступінь забезпеченості товарами |
| Конкуренти | Характеристики конкурентів Профіль діяльності й основні види продукції Частка ринку Рівень і форми конкуренції Стійкість до конкурентного тиску Конкурентні стратегії |
| Інвестори | Типи Характеристики інвесторів Умови співробітництва Ринки, що обслуговуються Ступінь диверсифікованості портфеля |
| Посередники | Типи Характеристики посередників Умови співробітництва Основні види продукції, з якими вони працюють Ринки, що обслуговуються, і споживачі |
| Постачальники | Типи Характеристики постачальників Умови постачання Обсяги постачання Основні види продукції та їх характеристика Основні споживачі їх продукції |
| Контактні аудиторії | Внутрішні Місцеві Кредитно-фінансові установи Державні установи ЗМІ Суспільні рухи Лідери суспільної думки Відносини підприємства з представниками контактних аудиторій |

Таблиця 3

Чинники, що впливають на розвиток інноваційних процесів [2, с. 54]

| Групи чинників | Чинники протидії | Позитивні чинники |
|-------------------------------------|--|--|
| Економічні, технологічні | Відсутність коштів для фінансування інвестиційних проектів, недостатній розвиток матеріальної та науково-технічної бази, застарілі технології, відсутність резервних потужностей, домінування інтересів поточного виробництва | Наявність фінансових резервів, прогресивних технологій, достатньої господарської та науково-технічної інфраструктури, матеріальне заохочення інноваційної діяльності |
| Політичні, правові | Обмеження антимонопольного, податкового, патентно-ліцензійного характеру | Законодавче заохочення та державна підтримка інновацій |
| Організаційно-управлінські | Незмінні організаційні структури, не виправдана централізація, авторитарний стиль керівництва, відомча замкнутість, жорстке планування, орієнтування лише на традиційні ринки та короткотермінову окупність інвестицій, складність погодження інтересів учасників інноваційних процесів, перевагу вертикальних потоків інформаційного забезпечення | Гнучкість організаційних структур, демократичний стиль керівництва, можливість самостійного корегування запланованих рішень, достатня автономія, переважно горизонтальне інформаційне забезпечення |
| Соціально-психологічні та культурні | Опір перемінам у зв'язку з можливістю зміни статусу та необхідністю пошуку нової або перебудови традиційної роботи, зміни ustalених способів діяльності та стереотипів поведінки, побоювання невизначеності та покарань за можливі невдачі | Моральне заохочення, громадське визнання, забезпечення можливості самореалізації, створення умов для творчої праці. Сприятливий психологічний клімат у трудовому колективі. |

Таблиця 4

Показники ризиків за методикою Dun and Bradstreet [3, с. 579]

| Країна | Оцінка | Країна | Оцінка |
|------------|--------|-------------|--------|
| Гонконг | DB2d | Румунія | DB5a |
| Китай | DB3a | Хорватія | DB5c |
| Словенія | DB3a | Казахстан | DB5c |
| Чехія | DB3b | Болгарія | DB5d |
| Польща | DB3b | Азербайджан | DB6a |
| Угорщина | DB3c | Киргизстан | DB6a |
| В'єтнам | DB4b | Узбекистан | DB6a |
| Естонія | DB4c | Беларусь | DB6d |
| Латвія | DB4d | Куба | DB6d |
| Литва | DB4d | Таджикистан | DB6d |
| Словаччина | DB4d | Україна | DB6d |

Таблиця 5

Критерії оцінки нового виробу [2, с. 61–63]

| Критерії | Оцінка | | |
|---------------------------------------|---|--|--|
| | Вища за середню | Середня | Нижча за середню |
| <i>А. Ринкові</i> | | | |
| потреба у виробі | Виріб задовольняє нову потребу, значно вдосконалений порівняно з аналогами | Виріб удосконалений лише за вторинними характеристиками, які, однак, мають значення для достатньо широкого кола споживачів | Виріб не відрізняється від аналогів і задовольняє ті ж самі потреби |
| перспективи розвитку ринку | Однорідний загальнонаціональний, має значні перспективи розвитку із залученням різних прошарків покупців. Великі потенційні можливості для експорту | Ринок стабільний, з потенційною можливістю розширення в окремих регіонах або в досі обмеженому колі покупців. Можливості для експорту незначні | На ринку домінують кілька сильних конкурентів |
| ступінь конкурентоспроможності виробу | Сильних конкурентів немає. Рівень витрат на рекламу порівняно з рівнем продажу низький. Низька собівартість нововведення. Конкуренти мають великі можливості для протидії новації | Конкуренти мають міцні позиції, але для отримання помірних прибутків потрібні помірні витрати. Собівартість нововведення відносно невелика | На ринку домінують кілька однаково сильних конкурентів. Високий рівень рекламних та збутових витрат порівняно з рівнем продажу. Вартість розробки виробу, аналогічного товару-конкуренту, занадто велика. Конкуренти спроможні здійснити швидкі та ефективні контрзаходи щодо нової або традиційної продукції компанії |
| ступінь стабільності ринку | На стан ринку загальні економічні чинники практично не впливають. Ринок не має сезонних коливань. Із великою ймовірністю можна передбачити, що попит на виріб буде постійним. Протягом кількох років норма прибутку буде вищою за середню | Обсяг збуту помірно залежить від загальноекономічних змін і сезонних коливань попиту. Виріб буде мати попит достатньо довго, що уможливить окупність інвестицій і отримання прибутку | Обсяг збуту надто залежить від загальноекономічних змін. Значні сезонні коливання в обсягах продажу, що пов'язано з ризиком утрат персоналу та матеріальних запасів. Невизначеність щодо можливостей окупності інвестицій. Сумніви щодо отримання прибутку |

| | | | |
|---|---|--|--|
| <i>Б. Товарні</i> | | | |
| технічні характеристики | Виріб має унікальні властивості, значно переважає товари-конкуренти, надійно запатентований | Виріб має унікальні властивості, які значно переважають конкуруючі товари, однак патенти мають низький ступінь надійності, який легко перевершити. Властивості виробу складні для копіювання | Властивості виробу патентуванню не підлягають, можуть бути легко скопійовані конкурентами |
| упаковка | Споживацька і торговельна упаковка є унікальною, значно переважає досягнення конкурентів, її запатентовано | Упаковка краща за конкуруючу, але не підлягає патентуванню. Для її копіювання потрібно вартісне обладнання, знання технології та спеціально підготовлений інженерно-технічний персонал | Властивості упаковки патентуванню не підлягають, легкодоступні для копіювання |
| ціна | Виріб ліпшої або такої самої якості, як і товари-конкуренти, реалізується за нижчими цінами. За ціни вищої, ніж у конкурентів, переваги в якості настільки значні, що помітні з першого погляду | Виріб пропонується за такими самими цінами, що й у конкурентів, але має вищу якість | Виріб має однакову якість із товарами-конкурентами, але пропонується за більш високою ціною |
| <i>В. Збутові</i> | | | |
| зв'язок з асортиментом продукції, що випускається | Виріб доповнює наявний асортимент. Його виробництво повинно сприяти збуту продукції в цілому | За необхідності виріб може бути пристосований до наявного асортименту. Він не впливає на збут іншої продукції | Виріб погано або зовсім пов'язується з наявним асортиментом. Продаж виробу може призвести до зменшення попиту на іншу продукцію |
| реалізація | Реалізація в повному обсязі забезпечується власною розподільчою мережею та збутовим апаратом | Реалізація переважно забезпечується власною розподільчою мережею. Може виникнути необхідність часткової реорганізації збутового апарату та зміни збутових територій | Розподіл можливий лише за залучення додаткових каналів. Велика ймовірність необхідності змін організації та чисельності збутового апарату або повної його заміни |
| реклама | Унікальні властивості виробу дають великі можливості для здійснення ефективної реклами, стимулювання попиту і демонстрування продукції з використанням методів, якими фірма володіє найкраще | Властивості виробу не перевершують товари-аналоги, але фірма володіє методами реклами та стимулювання попиту краще, ніж конкуренти | Виріб має певні характеристики, придатні для рекламування, але методика рекламної роботи фірми значно поступається конкурентам |
| <i>Г. Виробничі</i> | | | |
| обладнання та персонал підприємства | Виробнича база дає можливість розпочати виробництво продукції. Будуть використані незавантажені виробничі потужності. Додатковий персонал не потрібен | Виробництво може бути організоване без суттєвого збільшення виробничих потужностей та виробничого персоналу. Можлива перепідготовка кадрів | Необхідне значне додаткове обладнання, нові технічні засоби та персонал, перепідготовка кадрів |
| сировинні ресурси | Використовують традиційні матеріальні ресурси (або відходи виробництва). Фірма має можливість продовжувати їх закупівлю у основних постачальників | Здебільшого використовуються наявна сировина (або відходи виробництва). Може виникнути необхідність у придбанні додаткової сировини як у традиційних, так і у нових постачальників | Наявна сировина (або відходи виробництва) використовуватиметься недостатньо чи є зовсім непридатною. Потрібні великі закупівлі матеріальних ресурсів |
| інженерно-технічні знання та досвід персоналу | Виріб дає змогу оптимально використовувати інженерно-технічні знання та досвід персоналу, а також споживчі властивості продукції. Продукція забезпечує найбільш сприятливі умови для подальшого вдосконалення наявних знань і підвищення кваліфікації персоналу | Інженерно-технічні знання, досвід персоналу та знання споживчих властивостей продукції забезпечують виробництво нового виробу. Разом із цим можлива необхідність підвищення кваліфікації та збільшення кількості персоналу | Інженерно-технічні знання та досвід персоналу лише частково можуть бути використані для виробництва нового виробу |

у ресурсній площині. Так, витрати на прикладні НДДКР у десять разів перевищують витрати на фундаментальні дослідження, що актуалізує важливість управління інноваційним процесом у зв'язку з ризикованістю останнього.

Так, приблизно 60% наукових досліджень і розробок не потрапляють на ринок. Із кожних десяти виробів, запущених у виробництво, лише два витримують ринкову конкуренцію

[5, с. 113]. Із 58 ідей нових товарів втілюється лише чотири, дві – виходять на ринок, а комерційний успіх отримує лише одна. При цьому близько 60% інновацій так і не втілюються на практиці, 50% виробів не знаходять попиту, а 30% інновацій, виведених на ринок, швидко його залишають [7; 8]. Таким чином, однією з характерних рис інноваційної діяльності є високий ступінь невизначеності і породженого нею

ризик, що необхідно враховувати під час прийняття інноваційних рішень.

Якщо розглядати рівень ризику на рівні країни, то найбільш досконалою можна визнати методу рейтингової оцінки ризику компанії Dun and Bradstreet, відповідно до якої оцінка виконується за шкалою *DB1a* (мінімальний ризик) – *DB7d* (максимальний ризик) (табл. 4). Аналіз ризику не є самоціллю, через надання його кількісної оцінки (за допомогою статистичного методу, методу експертних оцінок, аналогій та ін.), виявлення чинників ризику і визначення ступеня їх впливу та з урахуванням критеріїв оцінки нового виробу (табл. 5) має формуватись основа для прийняття рішень щодо оптимальних шляхів інноваційного розвитку суб'єктів господарської діяльності.

Загалом інноваційна діяльність – це складний багатоаспектний процес, який умовно можна поділити на три головні складові:

- інноваційну ініціативу;
- потреби ринку;

Таблиця 6
Групування принципів і правил розробки та впровадження інновацій [1, с. 223]

| Група | Принципи і правила |
|----------------------------------|---|
| Організаційні принципи | Принцип першого керівника Принцип колегіальності Принцип персоналізації відповідальності Принцип авторства Принцип інноваційної безперервності Принцип збалансованості поточної та інноваційної діяльності |
| Принципи розробки нововведень | Принцип системності Принцип науковості Принцип доведеної практичної користності Принцип унікальності підприємства Принцип наступності Принцип регламентації |
| Правила впровадження нововведень | Правило вузьких воріт Правило підйому сходами Правило повторення Правило попереднього прогріву Правило втомлених, але задоволених Правило щасливої сімки Правило зворотних зв'язків |

– виробництво як об'єкт задоволення ринкових потреб [2, с. 54].

Водночас процеси глобалізації охоплюють інноваційну сферу і трансформують її. Якщо в епоху індустріалізації базисні інновації виникали в одній або декількох розвинутих країнах, а потім поширювались у світовій економіці в результаті імітаційних або покращувальних інновацій, то на етапі постіндустріального розвитку інновації виступають основою міждержавної взаємодії передусім через взаємодію на рівні ТНК, що сприяє формуванню загального підходу до інноваційної діяльності, універсальних сторін інноваційної діяльності незалежно від сфери, в якій вона відбувається, принципів і правил розробки та впровадження інновацій (табл. 6).

Інноваційна діяльність буде ефективною лише тоді, коли дія ринкових регуляторів буде доповнюватись державним регулюванням із метою створення економічно сприятливих умов для участі суб'єктів господарювання у створенні принципово нових технологій, матеріалів, продуктів. Важливість державного регулювання обумовлена тим, що в умовах ринку діяльність будь-якого суб'єкта господарювання, що займається інноваційною діяльністю, значною мірою визначається зовнішніми умовами, тому формування довгострокових цілей інноваційної діяльності в країні є можливим на основі змін параметрів зовнішнього середовища, безперервного корегування останнього.

Висновки. Отже, у сучасних умовах господарювання інновації стають основним пріоритетом розвитку макроекономічних систем. Основні елементи організаційно-економічного механізму їх розвитку взаємодіють у різних параметрах і вимагають постійного вдосконалення. Ініціатором удосконалення насамперед має виступати держава шляхом затвердження законодавчих актів, що спрямовані на стимулювання розвитку науки і техніки, широкого впровадження їх результатів у виробництво за допомогою податкових, кредитних, цінних та інших інструментів. За успішної реалізації відповідних заходів відбувається незворотна «реакція» ринку, зростає попит на інновації, а потреба в його покритті зумовлює збільшення капіталовкладень у відповідну сферу.

Список літератури:

1. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
2. Кардаш В.Я. Товарна інноваційна політика / В.Я. Кардаш. – К. : КНЕУ, 1999. – 124 с.
3. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку : [монографія] / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми : Університетська книга, 2006. – 728 с.
4. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент / Н.В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
5. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.Ж. Ламбен ; пер. с франц. – СПб. : Наука, 1996 – 520 с.
6. Федулова Л.І. Інноваційна економіка / Л.І. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.
7. Маркетинг / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми : Університетська книга, 2004. – 976 с.
8. Медынский Г.В., Ильдеменов С.В. Реинжиниринг инновационного предпринимательства / Г.В. Медынский, С.В. Ильдеменов ; под ред. проф. В.А. Ирикова. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 414 с.

Михайлишин Л. И.

Ивано-Франковский учебно-научный институт менеджмента
Тернопольского национального экономического университета

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Резюме

Исследованы мотивы, стимулы и факторы организационно-экономического механизма инновационного развития макроэкономических систем. Выделены формы и методы стимулирования инновационной деятельности в стране и механизм оценки новых изделий. Установлено, что при удачном построении государственной инновационной политики инновационная деятельность в стране получает дополнительные рыночные источники развития.

Ключевые слова: инновации, организационно-экономический механизм, концепции, инновационная деятельность, инновационное развитие, инновационная политика, инновационная экономика, рейтинг инноваций, макроэкономическая система, факторы инновационного развития.

Mykhailyshyn L. I.

Ivano-Frankivsk Educational-Scientific Institute of Management
Ternopil National Economic University

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PRINCIPLES OF PROVIDING OF MACROECONOMIC SYSTEMS' INNOVATION DEVELOPMENT

Summary

In the article the motives, incentives, factors and causes of organizational and economic mechanism of macroeconomic systems' development are investigated. The forms and methods of innovation activity in the country and the mechanism of evaluating new product are highlighted. It is established that if a construction of the state innovation policy is successful, then innovation activity in the country receives additional market development resources.

Key words: innovations, organizational and economic mechanism, conceptions, innovation activity, innovation development, innovation policy, innovation economy, innovation rating, macroeconomic system, factors of innovation development.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 656.71(045)

Дяченко Т. А.

Національний авіаційний університет

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Исследованы вопросы формирования новой организационной системы, способной эффективно осуществлять политику создания и продвижения украинской авиатехники на потенциальные рынки, привлекать необходимые для этого ресурсы и управлять ими. Несмотря на наличие значительного потенциала в авиационной отрасли, Украина имеет значительные финансовые проблемы. Кластеризация и использование соконкурентных стратегий позволит в будущем занять достойное место среди участников рынка авиационных перевозок.

Ключевые слова: конкурентоспособность, авиационная отрасль, авиаперевозки, авиационный кластер, соконкурентные стратегии.

Постановка проблемы. Авиационная отрасль относится к отраслям с высокой долей добавленной стоимости, где широко используются достижения научно-технического прогресса, это один из эффективных рычагов воздействия на развитие национальной экономики. Авиационная промышленность влияет на общую экономическую стабильность государства и на ее национальную безопасность.

Изучение зарубежного опыта и теорий конкуренции и конкурентоспособности пока еще не позволяет адекватно отразить процессы их взаимодействия и взаимосвязи. Поскольку процесс взаимодействия между конкурентами выражается в форме конкурентной борьбы, то необходим адекватный для определения степени зрелости рыночных отношений конкурентный механизм, который обеспечивал бы успех в ходе данной борьбы. Этим механизмом является конкурентоспособность производимой отраслью продукции, в частности авиационной техники, которая имеет определенный уровень успеха или неудач на рынках ее сбыта в конкретных экономических условиях. Изменения, произошедшие в последнее десятилетие, требуют новых подходов к формированию конкурентоспособности авиационной отрасли.

В современных условиях большое внимание уделяется вопросам конкурентоспособности продукции, что является обязательным и важным условием заключения сделок при ее реализации, тем более, что реализация продукции и изделий такой наукоемкой отрасли экономики, как авиационная, имеет свои специфические особенности при исследовании техники гражданского или военного назначения.

Анализ последних исследований и публикаций. Международные аспекты регулирования конкурентоспособности исследовались в трудах зарубежных ученых, таких как: П. Друкер, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, М. Мескон, М. Портер, Ф. Хедоури, Э. Чемберлин. Организационно-экономические аспекты формирования и обеспечения конкурентоспособности предприятий и продукции в современных условиях нашли свое отражение в работах Г. Азоева, П. Завьялова, Г. Клейнера, А. Селезнева, Р. Фатхутдинова и других ученых. Экономика авиационной промышленности и отраслей

производства сложной наукоемкой технической продукции представлена в работах А. Бакланова, С. Бодрунова, А. Варшавского, П. Нечаева, И. Самойлова, И. Фролова и других. Вопросы развития международного рынка пассажирских авиаперевозок подробно рассмотрены в трудах зарубежных авторов Дж. Бизиньяни, Р. Доганиса, П. Демпси, Дж. Рассела и других.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В данных работах не в полной мере определены требования к конкурентоспособности, предъявляемые к авиакомпаниям в условиях растущей экономической и политической нестабильности.

Целью статьи является рассмотрение вопросов конкуренции и конкурентоспособности авиационной отрасли в системе приоритетов реализации европейского вектора экономического развития страны.

Изложение основного материала исследования. Организации, развивающие свои конкурентные преимущества, конкурируя и создавая свои ниши, формируют соконкурентную среду – совокупность взаимодействующих между собой коммерческих организаций, реализующих разные конкурентные стратегии.

Как известно, авиационная промышленность является отраслью высокотехнологического сектора, которая обладает потенциалом «интеллектуализации» структуры ВВП, отхода от сырьевой модели развития экономики страны. Поэтому стабильная работа этой отрасли создает предпосылки для сохранения и развития целого ряда других высокотехнологичных отраслей промышленности ввиду большой длины и разветвленности технологических цепочек, образующихся в процессе создания современной авиатехники.

Важной социальной функцией авиационной и смежных с ней отраслей промышленности является обеспечение сохранения высококвалифицированных рабочих мест в научно-исследовательских институтах, конструкторских бюро, на производстве и в вузах.

Преодоление кризиса в авиапромышленности и становление ее как конкурентоспособной и саморазвивающейся отрасли обуславливают необходимость изменения концептуального под-

хода и системы управления авиастроительными проектами и необходимыми для их реализации ресурсами. Именно поэтому возникает необходимость в решении четкой и реалистичной продуктовой политики, обеспечивающей достижение ожидаемого результата; формирования новой организационной системы, способной эффективно осуществлять политику создания и продвижения украинской авиатехники на потенциальные рынки, привлекать необходимые для этого ресурсы и управлять ими. Следует отметить, что продаваемая на международном рынке продукция отечественной авиапромышленности позволит Украине быть в рядах мировых авиастроительных государств.

Достойное участие на мировом рынке обеспечит только качественно новый продукт и радикальная перестройка системы продаж. Исходя из этого, продуктовая стратегия в гражданском авиастроении предусматривает поддержание и развитие существующего потенциала и компетенций путем поддержки продаж освоенных моделей авиатехники и их модификаций, а также содействие проектированию и производству нового продукта; участие в международных кооперационных проектах.

Реализация международных кооперационных проектов предусматривает участие в международных кооперационных проектах на всех стадиях, от проектирования до послепродажного обслуживания, что позволит повысить эффективность использования центров компетенции украинского авиапрома, будет способствовать интеграции в современную международную технологическую кооперацию.

Формирование новой организационной системы отрасли и управление созданием конкурентоспособной продукции включает в себя корпоративное звено, а также звено государственного управления, реализующего функции государственного заказчика и собственника государственных активов. Оба элемента системы управления отраслью требуют радикальных изменений.

Необходимость изменений в корпоративном звене обусловлена тем, что глобальная конкуренция на мировом авиарынке, где сложилась олигополия крайне ограниченного числа авиапроизводителей, требует объединения авиастроительных активов и бизнесов в ограниченное число достаточно крупных финальных компаний, включающих в себя исследовательские, разрабатывающие, производящие, сбытовые и обслуживающие эксплуатацию продуктов подразделения. Именно в этом случае использование соконкурентных стратегий в авиационной отрасли позволит достичь определенного положения на международном авиарынке услуг.

Необходимо отметить, что изменение структуры мировой экономики и ее глобализация, рост мировой туристической отрасли – основные причины роста пассажиропотока авиационного транспорта. Рост влияния мировых корпораций в различных отраслях экономики, практика переноса части производств из Европы и США в страны с более дешевой рабочей силой, прежде всего, в Азию все это требует расширения транспортных связей, в первую очередь авиационных, между различными регионами мира. Именно авиационный транспорт, благодаря самой высокой среди остальных видов транспорта скорости, стал основным при выборе вариантов поездок для сотрудников мировых корпораций, чьи филиалы расположены в различных частях земного шара [5, с. 51].

Конкурентоспособность как свойство проявляется у разных экономических объектов и на различных уровнях хозяйствования. Так, конкурентоспособность каждого товара проявляется на рынке аналогичной продукции, у предприятия – по отношению к другим предприятиям той же отрасли, у отрасли национальной экономики – по сравнению с аналогичными отраслями зарубежных стран, у национальной экономики определенной страны – по отношению к экономике других стран.

Если конкурентоспособность отрасли рассматривать сквозь призму кластеров (сконцентрированной по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу), то конкурентные преимущества предприятий в рамках кластера определяются:

- во-первых, привилегированным, более дешевым доступом предприятий к специализированным факторам производства (оборудование, бизнес-услуги, персонал) по сравнению с отдельными локальными предприятиями. Это делает предприятия кластера более эффективными в компоновке факторов производства по относительно низким закупочным ценам и гарантирует сбыт и низкие материально-производственные запасы;

- во-вторых, доступом к широким знаниям по маркетингу и используемым в отрасли технологиям, которые лучше организованы и требуют меньших затрат внутри кластера, что позволяет предприятиям работать более продуктивно и выходить на передовой уровень производительности;

- в-третьих, взаимной дополняемостью между видами деятельности участников кластера при координации их усилий, а также при общем стремлении к совершенствованию, что существенно повышает качество и эффективность деятельности предприятий кластера.

Для воздушных перевозок Украины характерна большая, по сравнению с другими видами транспорта, сезонная неравномерность. Их объем растет, начиная с апреля и до августа включительно. Среднее расстояние авиаперевозок превышает 1 тыс. км.

Стоит подчеркнуть, что Украина первая среди стран СНГ внедрила механизм *Twining* – «Гармонизация законодательных норм и стандартов Украины с законодательными нормами и стандартами ЕС в сфере гражданской авиации». Это механизм трансформации и адаптации к требованиям ЕС систем государственного управления стран-кандидатов ЕС. Он помог в адаптации авиационного законодательства Украины к требованиям Европейского Союза. Проект дился с сентября 2007 до июня 2009 г. Были разработаны подробный план действий по имплементации европейских правил безопасности полетов, включающая график имплементации и контрольные критерии, которые позволят следить за его внедрением, а также описание переходного периода и переходные положения. Основной целью проекта было принятие и имплементация Общих авиационных правил (*Joint Aviation Requirements (JARs)*).

Авиационная промышленность западных стран сегодня фактически работает в условиях дуополии, когда рынок производителей поделен между двумя доминирующими корпорациями Airbus и

Boeing по производству магистральных воздушных судов.

Особенность оценки конкурентоспособности гражданских воздушных судов заключается в определении их функционального предназначения в конкретных условиях эксплуатации. Конкурентоспособность может оцениваться с позиций производителя, компании-эксплуататора и пассажира.

Особое внимание при анализе гражданских воздушных судов обращается на параметры комфортности для пассажиров, удобства их обслуживания в полете со стороны членов экипажа, есть отличия в обеспечении безопасности полетов, предъявляются повышенные требования к экономичности, техническому обслуживанию, экологичности и интенсивности их эксплуатации.

В условиях глобального экономического и финансового кризиса, рынок продукции гражданского, а тем более военной авиации остается перспективным. Несмотря на наличие значительного потенциала в области, последние годы Украина имеет значительные финансовые проблемы с развитием авиационной промышленности и продвижением ее на мировые рынки. Решение этих проблем требует государственной поддержки.

Лидерами в области самолетостроения есть два крупнейшие авиационные заводы (Киевский государственный авиационный завод «Авиант» и Харьковское государственное авиационное производственное предприятие) и разработчик уникальных технологий (известный АНТК им. Антонова) плодотворно сотрудничают уже более 70 лет. Результатами их сотрудничества стало производство серии самолетов «Ан»: от Ан-2 в Ан-148. «Антонов» – всемирно известный бренд региональных пассажирских, транспортных и военно-транспортных самолетов малого, среднего и тяжелого классов. Еще никто в мире не создал самолетов, равных «Мечты» (Ан-225) и «Руслану» (Ан-124) и никому не удалось изготовить такую серию региональных турбовинтовых пассажирских самолетов, которыми являются Ан-24. По оценкам экспертов, сегодня самолеты серии «Антонов» эксплуатируются в 42 странах мира.

В структуре ГК «Укроборонпром» планируется создание авиационного кластера, основой которого станет ГП «Антонов». Авиакластер в структуре госконцерна позволит сделать авиационную отрасль Украины более привлекательной для мировых партнеров, улучшить кооперацию внутри страны, наладить международную дистрибуцию и построить систему эффективного управления. «Антонов» – это мощный бренд, известный во всем мире. В частности, у «Антонова» есть большой потенциал стать едва ли не монополистом на мировом рынке грузовой авиационной техники. В сфере расширения своей деятельности также планируется создание авторизованных сервисных центров в Латинской Америке, Азии и Африке. Их цель – обеспечение эффективной поддержки самолетов «Антонов» и технического сопровождения через единый центр техобслуживания. Реализация программы повысит маркетинговую привлекательность самолетов «Антонов» для рынков этих стран и повысит спрос на них.

Государственный концерн «Укроборонпром» планирует в 2020 г. максимально соответствовать стандартам Организации Североатлантического договора (НАТО) и продолжить разработки современной техники, для чего будет привлекать зарубежных партнеров.

Авиационный рынок достаточно насыщен, конкурируют на нем между собой не отдельные компании, а авиационные державы. Украина в производстве крупных и средних пассажирских самолетов конкурирует с лидерами мирового рынка Boeing и Airbus. В сегменте производства грузовых и региональных пассажирских самолетов основными украинскими конкурентами являются бразильская Embraer, канадская Bombardier, испанский CASA, итальянско-американская Lockheed Alenia и российская компания «Гражданские самолеты Сухого».

Современное состояние авиапромышленности Украины находится в кризисном состоянии. За последние годы резко ухудшилась ситуация на рынке, изношенность основных фондов достигла критического уровня. В настоящее время имеющийся потенциал используется не в полной мере, поскольку авиационная отрасль находится под влиянием растущих проявлений системного кризиса. Это касается практически всех важнейших составляющих авиационной отрасли от авиастроения, авиационных перевозок до транспортной инфраструктуры. В связи с этим, особенно актуальным является анализ причин сложившейся ситуации и разработка научно-обоснованных предложений, касающихся поиска механизмов оптимизации работы отрасли.

Существуют определенные проблемы, которые необходимо решить, поскольку от этого зависит дальнейшая судьба авиационной отрасли Украины (см. рис. 1). К категории экономических проблем технического характера относится большая группа технических проблем, решение которых связано с существенными расходами государства, авиакомпаний и международных организаций гражданской авиации.

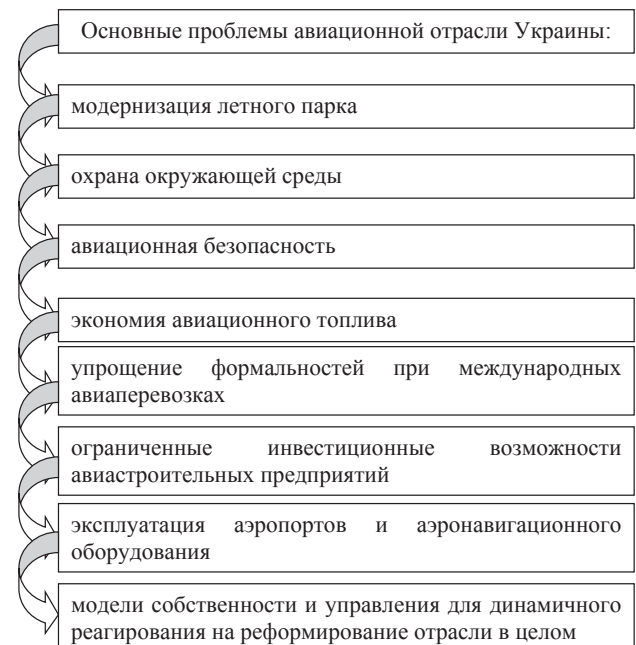


Рис. 1. Основные проблемы авиационной отрасли Украины

Среди таких трудностей, в первую очередь, необходимо выделить модернизацию летного парка, охрану окружающей среды, авиационную безопасность, экономию авиационного топлива, упрощения формальностей при международных авиаперевозках, а также проблему эксплуатации

аэропортов и аэронавигационного оборудования и другие технические проблемы, которые оказывают влияние на развитие гражданской авиации.

Эти проблемы нельзя назвать сугубо техническими или сугубо экономическими, поскольку в их решении важное значение имеют и политические моменты, которые обязательно должны учитываться при анализе решения названных проблем. Модернизация летного парка требует от государства и авиакомпаний значительных финансовых ресурсов. Научно-технический прогресс вынуждает к ускорению обновления основного учредительства, и в первую очередь самолетного парка и наземных средств. Кроме того, необходимость поддержки высокого уровня конкурентоспособности заставляет авиакомпании отказываться от еще пригодных к эксплуатации старых типов самолетов и закупать самолеты третьего и четвертого поколений реактивной техники. Модернизация парка воздушных судов требует огромных капитальных вложений, что связано с постоянным удорожанием авиационной техники.

Выводы. Учитывая потенциальные возможности украинской авиационной промышленности,

необходимо отметить, что участие государства в поддержке этой отрасли является необходимым условием ее дальнейшего развития. Плановая программная поддержка промышленности государства – принципиальная позиция по укреплению ее конкурентоспособности. Органы государственного управления должны гарантировать риски разделенного партнерства по всему спектру развития украинской авиационной промышленности, что будет способствовать развитию отрасли.

Создавая авиационную технику, необходимо решать вопросы комплексного ее использования в общей транспортной системе государства, формируя воздушные перевозки в стране через несколько крупных операторов-авиакомпаний и аэроузлов с соблюдением государственных интересов.

Также следует отметить, что внедрение кластеризации в авиационной отрасли и развитие при этом соконкурентных стратегий позволит в недалеком будущем занять достойное место среди участников рынка авиационных перевозок. Нельзя упустить Украине шанс возрождения конкурентоспособности авиационной отрасли.

Список литературы:

1. Друкер П. Бизнес и инновации / П. Друкер. – М. : Вильямс, 2007. – 432 с.
2. Азоев Г. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
3. Бордунов В. Международное воздушное право: многостороннее регулирование / В. Бордунов. – М. : Научная книга, 2007. – С. 115–118.
4. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М. : МО, 1993. – 896 с.
5. Веселова Е. Проблемы и особенности конкуренции на рынке пассажирских авиаперевозок / Е. Веселова // Мировой опыт модернизации национальных экономик и российская практика : сборник статей / Е. Веселова ; под общ. ред. А. Абалкиной, Н. Лукьяновича. – М. : МАКС Пресс, 2012. – С. 51–59.
6. Конкурентоспособность российских компаний на международных рынках пассажирских авиаперевозок [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fa.ru/dep/ods/autorefs/Dissertations.pdf>

Дяченко Т. О.

Національний авіаційний університет

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Резюме

Досліджено питання формування нової організаційної системи, здатної ефективно здійснювати політику створення і просування української авіатехніки на потенційні ринки, залучати необхідні для цього ресурси та керувати ними. Незважаючи на наявність значного потенціалу в авіаційній галузі, Україна має значні фінансові проблеми. Кластеризація й використання соконкурентних стратегій дасть змогу в майбутньому зайняти гідне місце серед учасників ринку авіаційних перевезень.

Ключові слова: конкурентоспроможність, авіаційна галузь, авіаперевезення, авіаційний кластер, соконкурентні стратегії.

Diachenko T. O.

National Aviation University

WAYS TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF UKRAINES AVIATION INDUSTRY

Summary

The problems of formation of a new organizational system that can effectively implement policy creation and promotion of Ukrainian aircraft to potential markets, attract the necessary resources and manage them. Despite the significant potential in the aviation sector, Ukraine has significant financial problems. Clustering and use competitive strategies will in future occupy a worthy place among the participants of the market of air transportation.

Key words: competitiveness, the aviation industry, airlines, aviation cluster, co-competitive strategies.

УДК 338.43.01

Зінгаєва Н. Є.

Миколаївський національний аграрний університет

Матвієнко С. А.

Миколаївський державний науково-дослідний
експертно-криміналістичний центр МВС України

ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ СОНЯШНИКУ

У статті проаналізовано умови формування та функціонування ринку соняшнику та продуктів його переробки. Проведено рейтингову оцінку регіонів України з виробництва соняшнику. Визначено основні фактори впливу на обсяги виробництва соняшнику за останні чотири роки. Проаналізовано ринок соняшникової олії: структуру експорту, цінову політику, митне та податкове регулювання ринку. На основі отриманих даних визначено тенденції ринку соняшнику та соняшникової олії, окреслено пріоритетні напрями подальшого розвитку.

Ключові слова: сільське господарство, продовольчий сектор України, ринок соняшнику, експорт, соняшникова олія, переробні потужності.

Постановка проблеми. Усе частіше постає питання потреби населення у якісних продуктах харчування, що стимулює розвиток продовольчого сектору України. Виробництво соняшнику є стратегічно важливим напрямом розвитку сільського господарства, оскільки насіння соняшнику та продукти його переробки є високорентабельним та конкурентоспроможним товаром як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Але період глобалізації, що супроводжується реформуванням аграрного сектора в Україні, зумовлює зміну економічного середовища діяльності суб'єктів господарювання в аграрному виробництві. Виробництво та реалізація продукції соняшнику може допомогти вирішити проблему продовольчої, а її експорт – економічної безпеки держави, що в сучасних умовах є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню ефективного функціонування та подальшого розвитку ринку соняшнику та продуктів його переробки присвячені роботи таких вчених, як А.Л. Андрієнко, О.В. Броніна, Т.В. Занько, С.П. Капшука, О.М. Лозовського, О.О. Маслака, О.О. Митченко, Д.І. Нікітчина, В.І. Осадчука та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Науковці, які розглядають вибрану тему дослідження, розкривають питання ефективного функціонування ринку соняшнику та перспективи його розвитку. Проте мало уваги приділяється євроінтеграційним процесам, в яких розвивається вітчизняний ринок соняшнику сьогодні.

Мета статті полягає в аналізі умов формування й функціонування ринку соняшнику та продуктів його переробки в Україні, встановленні впливу євроінтеграційних процесів на ринок, розгляді

тенденцій та пріоритетних напрямів розвитку олійно-жирової галузі в сучасних умовах, сформуванні пропозицій для підвищення ефективності функціонування вітчизняного ринку соняшнику.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останніми роками Україна продовжує збільшувати обсяги переробки соняшника й на далі залишається світовим лідером з його вирощення, переробки та експорту соняшникової олії. Виробництво соняшнику є традиційним напрямом діяльності для України в цілому та Південного регіону зокрема. Південний регіон відрізняється сприятливими природно-кліматичними умовами для вирощення цієї культури та відповідною базою для її переробки. Проте через зміни температурних умов та його високої рентабельності поля соняшника можна зустріти не лише у південних, а й у центральних і частково у північних областях України. Для оцінення структури виробництва соняшнику в регіонах нами було проведено рейтингову оцінку питомої ваги його виробництва (див. табл. 1).

Протягом досліджуваного періоду місяця за рейтингом регіонів України не змінювались. На першому місці за виробництвом соняшнику знаходиться Центральний регіон (Вінницька, Дніпропетровська, Кіровоградська, Полтавська, Хмельницька та Черкаська області), який виробляє близько 40% загального обсягу виробництва соняшнику в Україні. Регіон займає перше місце переважно за рахунок Кіровоградської області, яка протягом аналізованого періоду в середньому виробляла 11% від загального обсягу виробництва соняшнику в Україні. На другому місці Дніпропетровська область – 10,4% і на третьому місці Полтавська область з питомою вагою виробництва соняшнику 6,7%.

Таблиця 1

Питома вага виробництва соняшнику регіонів України та їх рейтинг

| Регіони України | 2011 р. | | 2012 р. | | 2013 р. | | 2014 р. | | Сумарний | Підсумковий |
|-----------------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|----------|-------------|
| | % | оцінка | % | оцінка | % | оцінка | % | оцінка | | |
| Західний | 0,7 | 5 | 0,9 | 5 | 0,9 | 5 | 1,4 | 5 | 20 | 5 |
| Східний | 26,3 | 3 | 26,2 | 3 | 23,2 | 3 | 23,9 | 3 | 12 | 3 |
| Північний | 7,0 | 4 | 9,4 | 4 | 10,1 | 4 | 11,8 | 4 | 16 | 4 |
| Центральний | 37,1 | 1 | 36,8 | 1 | 38,4 | 1 | 38,9 | 1 | 4 | 1 |
| Південний | 28,9 | 2 | 26,7 | 2 | 27,4 | 2 | 24,1 | 2 | 8 | 2 |

Джерело: побудовано автором на основі даних Державної служби статистики України [1]

Друге місце серед регіонів займає Південний регіон (Одеська, Миколаївська, Херсонська та Запорізька області). Найбільшим виробником серед областей є Запорізька з питомою вагою 9,2%, потім Миколаївська – 7,9% і Одеська – 6,1%.

Східний регіон України, до якого входять Луганська, Донецька та Харківська області, займає третє місце в рейтингу. При цьому в середньому за 2011–2014 рр. Харківська область виробляла 10,7% від загального обсягу виробництва соняшнику в Україні, Донецька – 8,1% та Луганська – 6,1%.

Наступним за рейтингом йде Північний регіон (Житомирська – 1,1%), Київська – 2,5%), Сумська – 3,6%) та Чернігівська – 2,4%). Останнє місце рейтингу займає Західний регіон України з наступними показниками по областях: Закарпатська, Львівська, Чернігівська та Рівненська по 0,1%, Івано-Франківська (0,2%), Тернопільська (0,3%). Слід зазначити, що на структуру виробництва впливають кліматичні умови відповідних регіонів, якість земельних ресурсів, технології вирощування, сорти соняшнику та інше.

Для більш детального дослідження розглянемо фактори впливу на обсяг виробництва соняшнику в Південному регіоні України (див. табл. 2).

Протягом останніх років Україна нарощує обсяги виробництва соняшнику. У 2014 р., порівняно з 2011 р., відбулось зростання валового збору на 12,8% (на 189,5 тис. т) на фоні зменшення врожайності на 0,7%. Відповідно, зростання валового збору відбулось за рахунок розширення посівної площі з 1 006,6 до 1 143,3 тис. га. Але, порівнюючи звітний рік з попереднім 2013 р., бачимо скорочення валового збору соняшнику на 19,4%. При цьому відбулося скорочення врожайності на 21,5% і збільшення посівної площі на 2,6%. Виходячи з цього, слід зазначити, що на валовий збір, крім врожайності, впливає і посівна площа культури.

Проаналізуємо зміну обсягів виробництва соняшнику у 2014 та 2011 рр. за допомогою зміни врожайності:

$$ВП_y = (П_3 \times У_3) - (П_6 \times У_6), \quad (1)$$

де $П_3$ і $П_6$ – посівні площі у звітному і базовому роках відповідно;

$У_3$ і $У_6$ – врожайність культури відповідно у звітному і базовому роках.

$$ВП_y = (1143,3 \times 14,6) - (1143,3 \times 14,7) = 16692,2 - 16806,5 = -114,3 \text{ тис.ц} \approx -11,4 \text{ тис.т}$$

Отже, за рахунок зниження урожайності соняшнику з 14,7 ц з 1 га до 14,6 ц з 1 га валовий збір зменшився на 11,4 тис. т

За рахунок зміни посівних площ:

$$ВП_п = (П_3 \times У_6) - (П_6 \times У_6) \quad (2)$$

$$ВП_п = (1143,3 \times 14,7) - (1006,6 \times 14,7) = 16806,5 - 14797,0 = 2009,5 \text{ тис.ц} \approx 200,9 \text{ тис.т}$$

Отже, через збільшення посівної площі на 136,7 тис. га валовий збір збільшився на 200,9 тис. т.

Проаналізуємо зміну обсягів виробництва соняшнику у 2014 р., порівняно з 2013 р., за допомогою зміни врожайності:

$$ВП_y = (1143,3 \times 14,6) - (1143,3 \times 18,6) = 16692,2 - 21265,4 = -4573,2 \text{ тис.ц} \approx -457,3 \text{ тис.т}$$

Отже, у зв'язку зі зменшенням урожайності соняшнику з 18,6 ц з 1 га до 14,6 ц з 1 га валовий збір становив на 457,3 тис. т менше.

За рахунок зміни посівних площ:

$$ВП_п = (1143,3 \times 18,6) - (1114,1 \times 18,6) = 21265,4 - 20722,3 = 543,1 \text{ тис.ц} \approx 54,3 \text{ тис.т}$$

Отже, у зв'язку зі збільшенням посівної площі на 29,2 тис. га валовий збір став на 54,3 тис. т більшим.

Виходячи з проведених розрахунків, ми дійшли висновку, що на зміну валового збору соняшнику позитивно вплинуло збільшення посівної площі, але негативний вплив сприяв зниженню урожайності.

Недотримання технологій вирощування та обробітку соняшнику вітчизняні підприємства знижують собівартість і збільшують прибутки. Це дозволяє Україні займати провідні позиції на світовому ринку, але, враховуючи негативний вплив цієї культури на землю під час недотримання технологій вирощування, це сумнівний рейтинг. Тому під час зменшення частки посівних площ соняшнику отримати незмінно високий валовий збір, який повинен задовольнити потреби олійноекстракційних підприємств в сировині, можна тільки за умови підвищення врожайності. Як показують численні дослідження вітчизняних вчених і доводить практика, зараз рівень використання біологічного потенціалу соняшнику не досягає 50%. При сучасному розвитку науки й техніки можливість отримання більш високих врожаїв є цілком реалістичною.

Аналізуючи обсяги внесення мінеральних та органічних добрив під посіви сільськогосподарських культур, у тому числі соняшнику в Південному регіоні України, відмітимо, що спостерігається тенденція до зменшення цього показника у зв'язку з економічною кризою в країні. У 2014 р., порівняно з 2013 р., скоротилось внесення органічних добрив на 0,1 т на 1 га посівної площі соняшнику, при збільшенні внесення мінеральних добрив на 6 кг поживних речовин на 1 га площі посіву, але це не зупинило зниження врожайності у звітному році [1]. Така ситуація також спричинена погіршенням стану галузі тваринництва, яка є прямим «постачальником» органічних добрив. Натомість продукт переробки соняшнику (шрот) є головним джерелом одержання білкового компонента для виробництва комбікормів, що ще раз підкреслює тісний взаємозв'язок між цими галузями сільськогосподарського виробництва.

Крім внесення мінеральних та органічних добрив, великий вплив має сівозмінна. Багаторічний досвід вирощування соняшнику в Україні свідчить про те, що у сівозміні він має повертатися на попереднє поле не раніше, ніж через 8 років.

Таблиця 2

Динаміка виробництва соняшнику в Південному регіоні України

| Показники | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2014 р. у % до | |
|------------------------|---------|---------|---------|---------|----------------|---------|
| | | | | | 2011 р. | 2013 р. |
| Посівна площа, тис. га | 1006,6 | 1216,1 | 1114,1 | 1143,3 | 113,6 | 102,6 |
| Урожайність, ц/га | 14,7 | 12,1 | 18,6 | 14,6 | 99,3 | 78,5 |
| Валовий збір, тис. т | 1479,7 | 1471,5 | 2072,2 | 1669,2 | 112,8 | 80,6 |

Джерело: побудовано автором на основі даних Державної служби статистики України [1]

Це дає можливість значно знизити поширеність хвороб та шкідників, зменшити засміченість посівів бур'янами, значно поліпшити водний та поживний режими рослин. Виробничі й наукові досліди з вирощення гібридів Всеукраїнського наукового інституту селекції свідчать про можливість повернення ряду їх на те саме поле через 5–6 років, а нові гібриди Армагедон, Аттіла, Ауріс та Заграва, які мають високий ступінь стійкості до різних патогенних організмів, в окремих випадках можуть вертатися на четвертий рік [2]. Таким чином, розвиток тваринництва та дотримання сівозміни дасть змогу частково вирішити основні проблеми вирощення соняшнику, при цьому збереже рентабельність цієї культури.

В аграрному секторі вплив економічних факторів на сівозміну помітно зростає, і вони часто стають домінуючими, порівняно з агроекологічними причинами. Маються на увазі кон'юнктура ринку, попит і пропозиція на товарну продукцію, її конкурентоспроможність, біржова ціна, вартість витрат на виробництво продукції, що реалізується, її собівартість, величина прибутку на гектар сівозміної площі за того чи іншого набору і чергування культур у сівозміні [3].

Агропромислове виробництво тісно пов'язане з аграрними ринками, через які здійснюється купівля–продаж сільськогосподарської сировини та продуктів її переробки. Одним з головних продуктів переробки соняшнику є олія. Але економічна ситуація в країні, яка негативно вплинула на аграрний сектор в цілому та ринок соняшникової олії зокрема, може завдати подальшому розвитку. У зв'язку з цим, доцільним буде провести дослідження сучасного стану ринку соняшникової олії з метою визначення перспектив подальших темпів розвитку олійно-жирової галузі України.

Для масложирової галузі України характерна висока концентрація. На 25 найбільших маслопереробних підприємств доводиться понад 80% усього обсягу виробництва соняшникової олії. Це як міжнародні, так і вітчизняні компанії, які мають свої заводи у центральних і південних областях України. Головними гравцями у цій галузі є Kernel Group, Bunge, Creative Group, Cargill, «Миронівський хлібопродукт» [4]. При цьому головними споживачами української соняшникової олії в 2015 р. стали Індія, яка імпортувала 35% української олії, Китай (15%), ЄС (15,0%), Африка (7,0%) та інші країни світу (28,0%) [5]. Слід зазначити, що останні роки спостерігається глобальне зниження світових цін на олії. При цьому в Україні складається унікальна ситуація, коли експортні ціни на соняшникову олію знижуються, а закупівельні ціни на насіння соняшнику на внутрішньому ринку залишаються на стабільно високому рівні – 400 дол. США/т. Це відбувається через високу конкуренцію серед переробних підприємств. Але 2015/16 маркетинговий рік показує певну залежність сировинних ринків України від коливань на валютному ринку. Водночас це впливає не тільки на ціни, але й на темпи торгівлі олійною сировиною.

Нестабільна ситуація на валютному ринку змушує сільськогосподарських товаровиробників притримувати продаж сировини, зокрема насіння соняшнику, в очікуванні ще більш високих цін. А вони дійсно зросли – з 7,5 тис. грн/т на початку сезону до 10,5–11,0 тис. грн/т у лютому 2016 р. Збирання урожаю соняшнику у суху спекотну

погоду забезпечило сприятливі умови для довготривалого його зберігання (без втрат на доробку).

На початку 2015 р. у Верховній Раді України був зареєстрований законопроект про внесення змін до Закону України «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур» від 26 січня 2015 р. № 1837, яким передбачається скасування вивізного (експортного) мита на насіння соняшнику [6]. Скасування вивізного (експортного) мита на насіння соняшнику й масовий експорт сировинної бази підприємств галузі не тільки не дасть додаткових надходжень до бюджетів усіх рівнів, а, навпаки, призведе до зупинки значної частини підприємств олійно-жирової галузі України, особливо підприємств малої та середньої потужностей, розташованих у невеликих районних містах та селищах через скорочення виробництва та експорту олії, унаслідок чого будуть втрачені робочі місця та значно скоротяться надходження до державного бюджету.

Неабияк вплине на ринок зміна податкового законодавства – скасування так званого спецрежиму зі сплати ПДВ сільгоспвиробниками. Це, у першу чергу, змінить структуру трейдингу зерна з України. На соняшникову олію, з точки зору продажів, відшкодування ПДВ в цілому не вплине, але зміниться ціна, правила гри на ринку, ставлення фермера до продажу.

Нові податкові правила, згідно з якими фермеру доведеться сплатити ПДВ до бюджету, перекривають «кисень» тіншовому ринку насіння. Так звані дрібні «олійниці», які раніше купували сировину у фермера за готівку, можуть не витримати конкуренції – перш за все з точки зору продуктивності: їх рівень видобутку олії та якості очищення сильно поступаються ефективному середньому або великому заводу, який працює з дотриманням усіх стандартів виробництва. При цьому для фермера фактично не буде сенсу збувати продукцію за готівку. Це, зрештою, суттєво оздоровить ринок і зробить його прозорим. На сьогодні тіншовий ринок насіння оцінюється до 2 млн т, а це дуже немало в умовах жорстокої конкуренції переробників за сировину [7].

Експерти галузі вважають, що найближчим часом український ринок соняшникової олії, як і соняшника, зростатиме. І надалі аграрії працюватимуть над збільшенням урожайності цієї культури, що дозволить Україні виробляти 12–13 млн т насіння для переробки. Згідно з оцінками ІА «АПК-Інформ», у 2015/16 маркетинговому році обсяг виробництва соняшникової олії в Україні складе 4,5 млн т, що на 5% більше, ніж у попередньому маркетинговому році. Зростання виробництва олії буде зумовлене збільшенням урожаю соняшника до 10,8 млн т (+6% до показника 2014/15 маркетингового року) і, відповідно, зростанням обсягів переробки олійної культури до 10,5 млн т (+5%) на тлі подальшого збільшення потужностей маслодобувних підприємств.

За оцінками агентства, у 2015/16 маркетинговому році з України може бути експортовано близько 4 млн т олії, що на 7% більше, ніж очікується за підсумками поточного сезону [4].

Висновки. Проведений нами аналіз свідчить про інтенсивний та динамічний розвиток зовнішньоекономічної активності суб'єктів ринку соняшнику та продуктів його переробки. Незважаючи на значні валютні надходження, високий рівень використання виробничих потужностей підприємств переробної галузі, значний рівень

рентабельності усіх учасників ринку соняшнику є і негативні сторони. По-перше, інтенсивне виснаження ґрунтів через розширення питомої ваги соняшнику у структурі посівних площ, недотримання технологій вирощення та обробку соняшнику, що вимагає розробки стратегії підвищення інтенсифікації вирощення соняшника при одночасному скороченні частки соняшника у структурі посівів. Також необхідне доведення положень цієї стратегії до сільськогосподарських підприємств. Іншим негативним аспектом функціонування ринку соняшнику та соняшникової олії в Україні є нестабільна ситуація на валютному ринку, яка змушує сільськогосподарських товаровиробників притримувати продаж насіння соняшнику переробним підприємствам в очікуванні більш високих цін. При цьому ще одним стримувальним фактором для продажу насіння соняшнику є вивіз мито, яке, згідно з законопроектом, пропонується скасувати. Але скасування вивізного (експортного) мита на насіння соняшнику і масовий експорт сировинної бази підприємств галузі призведе до зупинки значної частини переробних підприємств олійно-жирової галузі України, внаслідок чого будуть втрачені робочі місця та значно скоротяться надходження до державного бюджету.

Ще одна небезпека чекає підприємства олійно-жирової галузі з боку податкового законодавства.

Нові податкові правила, згідно з якими фермеру доведеться сплатити ПДВ до бюджету, перекривають «кисень» тіншовому ринку насіння, але для держави це, зрештою, значно оздоровить ринок і зробить його прозорим.

Отже, ефективний розвиток підприємств олійно-жирової галузі України буде залежати від технічного переозброєння та застосування сучасних технологій переробки соняшнику; реалізації науково обґрунтованих стратегій розвитку підприємств, що базуються на партнерстві з виробниками сировини; збереження захисної дії вивізного (експортного) мита на насіння соняшнику; розвитку антимонопольного законодавства та наявності достатніх механізмів його реалізації; наявності і доступності всебічної інформації про ринок. Виконання цієї умови передбачає розвинуту маркетингову діяльність, наявності ринкової інфраструктури, правильно встановлених пріоритетів держави у міжнародній діяльності. Виділимо найголовніші: реалізація переважно готової продукції (олії), ніж сировини (насіння соняшнику); взаємне збалансування торгівлі; надання на засадах взаємності режиму сприяння інвестиціям з ЄС в Україну та українським експортерам на ринках ЄС; запровадження спільного правового поля та єдиних стандартів у сфері конкуренції та державної підтримки виробників.

Список літератури:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukrstat.gov.ua
2. Шувар І.А. Краще місце для соняшнику / І.А. Шувар [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agro-business.com.ua/agronomiia-siogodni/2795-krasche-mistse-dlia-soniashnyku.html>
3. Андрієнко А.Л. Зробіть вірний вибір у технології вирощення соняшнику: не треба випробувати долю / А.Л. Андрієнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lgseeds.com.ua/public/limagrains_pbl18.pdf
4. Апетити переробників соняшника зростають, ринок чекає дефіцит сировини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://msb.aval.ua/news/?id=24934>
5. Лозовський О.М. Основні тенденції формування експортного потенціалу олійно-жирової галузі України в умовах фінансової нестабільності / О.М. Лозовський // Економічний форум. – 2015. – № 2 – С. 95–102.
6. Капшук С.П. Україна утвердилась як один із світових лідерів по експорту соняшникової олії / С.П. Капшук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukragroconsult.com/news/ukrayina-utverdilas-yak-odin-iz-svitovih-lideriv-ro-eksportu-sonyashnikovoyi-oliyi-stepan-kapshuk>
7. Підлити олії в бізнес: що чекає олійно-жирову галузь у 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1410322-pidliti-oliyi-v-biznes-shcho-chekae-olijno-zhirovu-galuz-u-2016-roci>

Зингаєва Н. Е.

Николаевский национальный аграрный университет

Матвиенко С. А.

Николаевский государственный научно-исследовательский экспертно-криминалистический центр МВД Украины

ФОРМИРОВАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ПОДСОЛНЕЧНИКА

Резюме

В статье проанализированы условия формирования и функционирования рынка подсолнечника и продуктов его переработки. Проведена рейтинговая оценка регионов Украины по производству подсолнечника. Определены основные факторы влияния на объемы производства подсолнечника за последние четыре года. Проанализирован рынок подсолнечного масла: структура экспорта, ценовую политику, таможенное и налоговое регулирование рынка. На основе полученных данных определены тенденции рынка подсолнечника и подсолнечного масла, определены приоритетные направления дальнейшего развития.

Ключевые слова: сельское хозяйство, продовольственный сектор Украины, рынок подсолнечника, экспорт, подсолнечное масло, перерабатывающие мощности.

Zingaieva N. E.

Mykolayiv State Agrarian University

Matvienko S. A.

Mykolayiv State Research Forensic Centre of the MIA of Ukraine

THE FORMATION AND FUNCTIONING OF NATIVE SUNFLOWER MARKET

Summary

The article analyzes the conditions of formation and functioning of the market of sunflower and its processing products. It was carried out a rating of Ukrainian regions on sunflower production. The main factors of influence on sunflower production over the past four years were defined. Sunflower oil market, the structure of exports, pricing, customs and tax regulation of the market were analyzed. Trends of the market of sunflower and sunflower oil and priority areas for further development were identified based on the data.

Key words: agriculture and food sector of Ukraine, sunflower market, exports, sunflower oil, processing capacity.

УДК 338.2

Ільчук В. П.

Штирхун Х. І.

Чернігівський національний технологічний університет

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Наведено схему розв'язання проблем розвитку ринку органічної продукції в Україні. Визначено складові державного регулювання ринку органічної продукції. Розроблено організаційно-економічний механізм державного регулювання ринку органічної продукції.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, механізм, державне регулювання, ринок органічної продукції, органічне виробництво.

Постановка проблеми. Повільний розвиток ринку органічної продукції в Україні зумовлений низкою негативних факторів, одним з яких є недосконале законодавство та обмежена роль державних органів влади у сфері регулювання ринку органічної продукції. Держава – це головний та найважливіший суб'єкт регулювання ринку органічної продукції, тому для ефективного функціонування учасників цього ринку необхідно розробити дієвий організаційно-економічний механізм його державного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні підходи до розробки організаційно-економічного механізму розвитку органічного виробництва широко та ґрунтовно досліджено у працях вітчизняних учених: В. Чудовської [5], О. Шкуратова, В. Кипоренка, Р. Безуса [1], А. Вдовиченка [2], Д. Кропивка та інші.

В. Чудовська наголошує на тому, що організаційно-економічний механізм відображає взаємозв'язок держави з суб'єктами господарювання в умовах ринку та забезпечує збалансований розвиток екологічного виробництва, метою якого є ефективне виробництво фізіологічно повноцінної продукції, підвищення її якості, відтворення родючості ґрунтів, поліпшення стану навколишнього середовища [5, с. 92].



Рис. 1. Схема розв'язання проблем розвитку ринку органічної продукції в Україні

Джерело: авторська розробка

А. Вдовиченко стверджує, що організаційно-економічний механізм розвитку органічного землеробства передбачає комплексне застосування інструментів вирішення проблем розвитку органічного землеробства шляхом реалізації заходів щодо підвищення ефективності впровадження органічного методу землеробства та популяризації екологічно чистої продукції серед споживачів [2].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на вагомий внесок вищенаведених науковців у теоретичні основи розвитку органічного виробництва, розробці методичних підходів до створення організаційно-економічного механізму державного регулювання ринку органічної продукції та його складових не було приділено достатньо уваги.

Метою статті є розробка організаційно-економічного механізму державного регулювання ринку органічної продукції, який здатен гармонізувати інтереси виробників і споживачів органічної продукції, забезпечити продовольчу безпеку та стабільний розвиток національної економіки України.

Виклад основного матеріалу. Виробництво органічної продукції має свої особливості та характеризується підвищеною ризикованістю у порівнянні з іншими галузями економіки. Неефективна діяльність багатьох підприємств, які займаються виробництвом органічної продукції в Україні, пов'язана з рядом проблем, які потребують розв'язання (див. рис. 1).

Тому забезпечення державної підтримки органічних аграрних підприємств має реалізовуватись на базі організаційно-економічного механізму державної підтримки органічного виробництва за допомогою відповідних принципів, важелів, методів та інструментів, враховуючи специфіку галузі (див. рис. 2).

Під час розробки організаційно-економічного механізму державного регулювання ринку органічної продукції були враховані фактори, які впливають на державне регулювання органічного виробництва:

а) ендегенні: інноваційно-інвестиційна та фінансова спроможність та привабливість галузі; інформатизація виробничих і ринкових процесів; техніко-технологічне оснащення; забезпеченість інтелектуальним і людським капіталом; культура виробництва; забезпеченість природно-біологічними ресурсами;

б) екзогенні: інституціональне середовище; кон'юнктура глобального і національного ринків; експортна спроможність та імпортна залежність країни відносно продуктів галузі; економічна та політична стабільність; інфраструктурна забезпеченість; розвиток кредитно-фінансової системи; рівень оподаткування та страхування; галузеві державні програми розвитку та підтримки; державне стратегічне планування; попит на продукцію галузі; культура споживання; доходи населення; природно-кліматичні умови [1, с. 25].

Державне регулювання органічного виробництва та ринку органічної продукції має бути комплексним. Складові державного регулювання потребують деяких пояснень.

Законодавче та нормативно-правове забезпечення спрямовані на визначення правових, економічних і соціальних основ

виробництва та реалізації органічної продукції.

Удосконалення управління та розвиток інституційної інфраструктури полягає у створенні таких взаємозв'язків між учасниками органічного виробництва, який відповідав би загальній концепції його розвитку. В основі цих взаємозв'язків повинна лежати модель інноваційного розвитку агропромислового сектора «Аграрна освіта – аграрна наука – агропромислове виробництво», яка полягає у тісній співпраці всіх учасників органічного ринку та іншими суб'єктами господарювання за підтримки державних органів влади.

Одним із напрямів такої співпраці може бути державно-приватне партнерство, яке впроваджується на певний термін (від 5 до 50 років) (див. рис. 3). Реалізація державно-приватного партнерства спрямована на досягнення спільної мети, під час якого кожна зі сторін, в рамках цього партнерства, вносить свій вклад в розвиток сектора органічного виробництва через екологізацію аграрно-промислового комплексу [3].

Іншим напрямом є підтримка існуючих громадських органічних організацій, створення асоціацій виробників, спілок споживачів органічної продукції, а також створення системи реалізації органічної продукції за допомогою мережі заготівельних пунктів, спеціалізованих аграрних ринків, магазинів, організації спеціальних місць на оптових сільськогосподарських ринках та мережі прямого збуту сільськогосподарської продукції від виробника до споживача тощо з урахуванням особливостей кожного регіону.

Фінансова підтримка та система стимулювання полягають у застосуванні державою фінансових інструментів, що спрямовані на створення сприятливих умов для ведення органічного господарства, заохоченні виробників та впровадженні системи штрафів та санкцій до порушників екологічних норм.

Дані підходи можна конкретизувати та розділити на інструменти заохочення та інструменти покарання (див. рис. 4).

Науково-дорадча підтримка полягає у формуванні та розвитку міцної наукової бази у сфері органічного виробництва та включає у себе аграрну вищу освіту, наукові розробки, технологічний розвиток та консультативні послуги для виробників продукції.

До навчальних програм ВНЗ має вводитися курс «Органічне сільськогосподарське виробництво» для формування екологічної свідомості у студентів та підтримки здорового способу життя, а також має проводитися підготовка фахівців в галузі органічного виробництва з деталізованими дисциплінами у цьому напрямі, наприклад «Основи виробництва органічної продукції», «Маркетинг органічної продукції» тощо.

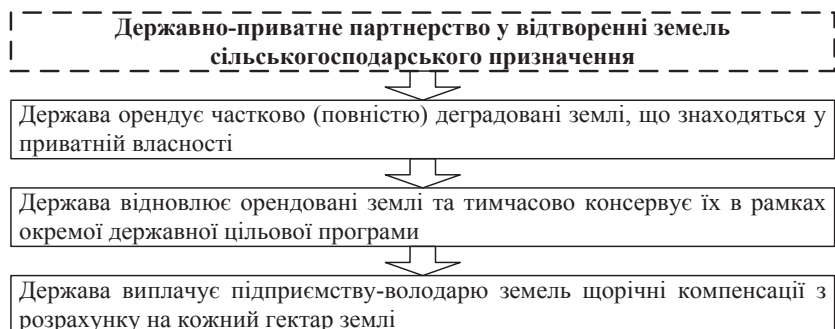


Рис. 3. Приклад державно-приватного партнерства в країнах ЄС

Джерело: авторська розробка

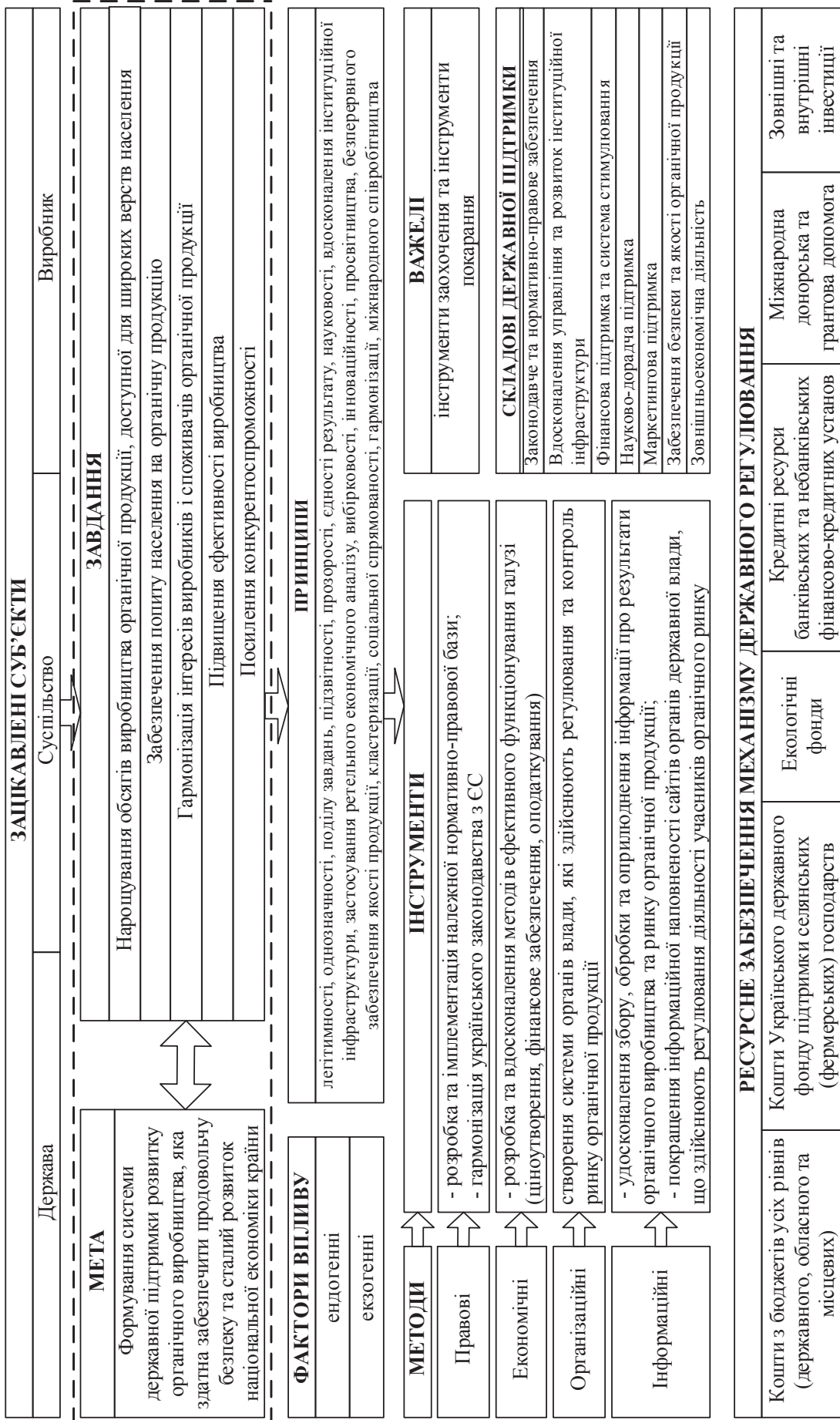


Рис. 2. Організаційно-економічний механізм державного регулювання ринку органічної продукції

Джерело: авторська розробка

Держава повинна стимулювати виробництво біологічних засобів захисту рослин та тварин, органічних добрив; виведення сортів рослин, стійких до несприятливих погодних умов, хвороб та шкідників, хвороб; розширення наукових досліджень органічного виробництва; впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій; розробку, та впровадження інноваційних технологій, включаючи переробку, зберігання та транспортування органічної продукції.

Держава має здійснювати стимулюючі заходи для тісної співпраці між виробниками органічної продукції та науково-дослідними установами у сфері ведення органічного господарства.

Інформація та досвід щодо ведення органічного виробництва має поширюватися через створення відповідних інформаційно-консультаційних центрів, дорадчих служб, які надавали б висококваліфіковану допомогу при виборі спеціалізації господарства, організації та ведення органічного виробництва та поради для ефективного збуту продукції тощо.

Маркетингова підтримка – надзвичайно важлива складова розвитку органічного виробництва у складі ринку органічної продукції. Вона надає можливість прогнозувати товарообіг, вивчати потреби споживчого ринку та визначати, які види органічної продукції буде користуватись попиту, яка цінова політика задовольнить потенційного споживача та через які канали збуту краще продавати продукцію.

Інформаційна підтримка є складовою маркетингової. Метою інформаційної підтримки є популяризація органічної продукції серед населення України, спрямована на формування здорового способу життя через наголошення на головних характеристиках-перевагах органічної продукції.

Забезпечення безпеки та якості органічної продукції включає систему заходів, які пов'язані зі стандартизацією, сертифікацією та маркуванням органічної продукції, а також мережею установ, які уповноважені виконувати вищенаведені функції. Дана система складається з:

- встановлення чітких стандартів на сільськогосподарську продукцію на основі гармонізації національних стандартів якості з міжнародними;

- забезпечення захисту прав споживачів через жорсткий контроль за якістю продукції;

- запровадження національної системи сертифікації та маркування органічної сільськогосподарської продукції, включаючи підтримку сертифікованих лабораторій з перевірки якості продуктів харчування;

- впровадження державного маркування органічної продукції, яке забезпечить

захищеність органічної продукції та візуальне розпізнання продукції вітчизняного виробництва;

- боротьби із шахрайством (представлення звичайної продукції як органічної).

Зовнішньоекономічна діяльність полягає у розвитку зовнішнь-економічних зв'язків для полегшення доступу на зовнішні ринки органічної сільськогосподарської продукції та проведення експортно-імпортних операцій.

Розробка та впровадження організаційно-економічного механізму державного регулювання органічного сектору економіки має дуже важливе значення не тільки для стимулювання виробництва та споживання, а й для прискорення темпів економічного розвитку країни в цілому, а саме:

- допомагає фермерам у плануванні їх виробництва відповідно до потреб економіки;

- сприяє оптимізації використання ресурсів та управлінню виробництвом продукції. Добре розроблена система підтримки може раціонально розподілити наявний запас сучасних факторів виробництва, а також сприяти збільшенню товарних надлишків шляхом скорочення збитків, що виникають через неефективну незначну обробку, зберігання і транспортування аграрної продукції;

- забезпечує більш високий рівень доходу фермерів. Ефективна система державної підтримки гарантує фермерам кращі ціни на сільськогосподарську продукцію і спонукає до реінвестування свого прибутку в основні засоби для збільшення рівня продуктивності та виробництва продукції.

| Інструменти стимулювання та покарання на ринку органічної продукції | |
|---|---|
| Інструменти стимулювання | спеціальний механізм надання страхових послуг |
| | пільгове кредитування |
| | додаткові виплати у особливо екологічно вразливих регіонах |
| | фінансування основних науково-дослідних інститутів |
| | повна компенсація витрат на сертифікацію |
| | розроблення системи держзамовлень |
| | субсидування державних або громадських організацій |
| | проведення безкоштовної державної експертизи ґрунтів |
| | часткова компенсація лізингових платежів |
| | дотації переробним підприємствам |
| | підвищені закупівельні ціни на органічну продукцію |
| | зменшення податкового навантаження |
| | підтримка приватних інвестиційних проектів |
| заохочувальні виплати | |
| Інструменти покарання | штрафи за недотримання технологій органічного виробництва |
| | система стягнень за порушення правил раціонального природокористування та забруднення навколишнього природного середовища |
| | податки на екологічно небезпечні (шкідливі) технології |
| | позбавлення сертифіката із зобов'язанням повернення коштів за сертифікацію |
| | зниження цін на екологічно забруднену продукцію |
| | зниження ціни на забруднену продукцію |
| | підвищення плати за землю |

Рис. 4. Фінансово-кредитні інструменти регулювання ринку органічної продукції

Джерело: вдосконалено та складено авторами на основі [3; 4, с. 51]

Це знову приводить до збільшення проданого надлишку і доходу фермерів;

– стимулює фермерів застосовувати нові науково-технічні знання і впроваджувати нові технології, визначати найкращі шляхи інвестування капіталу у нову техніку та технології на вигідних умовах;

– розширює ринки для реалізації аграрної продукції шляхом доставки у віддалені куточки як всередині, так і за межі країни, тобто, в райони, що знаходяться далеко від виробничих пунктів. Розширення ринку збільшує попит на постійній основі, а отже, гарантує більш високий дохід виробнику;

– стимулює розвиток важливих галузей промисловості. Сільське господарство є сировинним джерелом для легкої, харчової, хімічної галузей виробництва;

– забезпечує зайнятість людей, що задіяні в аграрному секторі – плануванні і виробництві аграрної продукції, зберіганні, пакуванні, транспортуванні, торгівлі тощо;

– підвищує цінність та вартість продукту, що приводить до збільшення валового та чистого національного продукту країни;

– забезпечує кращий рівень життя. Успішне виконання програм економічного розвитку, які спрямовані на зменшення бідності серед сільського населення, зниження споживчих цін на продовольчі товари або усунення економічних втрат, але може бути реалізовано лише за допомогою державної підтримки органічного сектору [6].

Висновки. Таким чином, державне регулювання ринку органічної продукції є надзвичайно важливим фактором для нарощення обсягів виробництва органічної продукції, доступної для широких верств населення, забезпечення попиту населення на органічну продукцію, гармонізації інтересів виробників і споживачів органічної продукції, підвищення ефективності виробництва та посилення конкурентоспроможності органічної продукції на вітчизняному та світових ринках. Розроблений організаційно-економічний механізм державного регулювання ринку органічної продукції здатен забезпечити населення якісними продуктами харчування та сталий розвиток національної економіки в цілому.

Список літератури:

1. Безус Р. Формування організаційно-економічних засад розвитку виробництва органічної продукції : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.03 / Р. Безус ; Житомир. нац. агрокол. ун-т. - Житомир, 2015. – 36 с.
2. Вдовиченко А. Організаційно-економічне забезпечення ефективного функціонування виробництва органічної сільськогосподарської продукції / А. Вдовиченко // Збалансоване природокористування. – 2015. – № 4. – С. 59–63.
3. Стоволос Н. Формування і реалізація стратегії розвитку органічного виробництва АПК / Н. Стоволос // Ефективна економіка. – 2015. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3913>.
4. Тютюнник Г. Основи розвитку національного ринку органічного землеробства в Україні / Г. Тютюнник // Галицький економічний вісник. Серія «Економіка та управління національним господарством». – 2014. – Т. 46. – № 3. – С. 46–52.
5. Чудовська В. Організаційно-економічний механізм розвитку виробництва органічної продукції / В. Чудовська // Збалансоване природокористування. – 2013. – № 1. – С. 91–98.
6. Штирхун Х. Маркетингове забезпечення фінансово-економічної безпеки аграрних підприємств / Х. Штирхун // Концептуальні засади формування фінансово-економічної безпеки : [монографія] / за ред. С. Шкарлета ; Чернігів. нац. технол. ун-т. – Ніжин : Орхідея, 2015. – С. 327–335.

**Ильчук В. П.
Штирхун К. И.**

Черниговский национальный технологический университет

МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Резюме

Приведена схема решения проблем развития рынка органической продукции в Украине. Определены составляющие государственного регулирования рынка органической продукции. Разработан организационно-экономический механизм государственного регулирования рынка органической продукции.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, механизм, государственное регулирование, рынок органической продукции, органическое производство.

**Pchuk V. P.
Shtyrkhun K. I.**

Chernihiv National University of Technology

MECHANISM OF GOVERNMENT REGULATION OF THE ORGANIC MARKET

Summary

The scheme of solution of the problems of the organic market in Ukraine has been proposed. The components of government regulation of organic market have been defined. The organizational and economic mechanism of government regulation of the organic market has been developed.

Key words: public-private partnership, mechanism, government regulation, organic market, organic production.

УДК 338.242.4

Кузнецов О. В.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ПІДТРИМКА СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Проаналізовано стан підприємницького середовища в Україні, враховуючи сучасні інтеграційні процеси та виклики, що постають перед економікою. Розглянуто чинники, що зумовлюють виникнення загроз безпечної діяльності суб'єктів господарювання. Проаналізовано заходи щодо створення сприятливого підприємницького середовища та підтримки діяльності суб'єктів господарювання з боку держави в контексті забезпечення її економічної безпеки.

Ключові слова: державне регулювання, економічна безпека, суб'єкт господарювання, загрози діяльності.

Постановка проблеми. Період економічних трансформацій в Україні сьогодні можна підсумувати формуванням основних засад ринкової системи господарювання: відбулася лібералізація господарських відносин, становлення малого й середнього підприємництва, сформовано власну грошово-кредитну систему, зросла торговельна та фінансова відкритість країни. Проте позитивні досягнення років незалежності України не набули системного характеру, який привів би до формування сучасної ефективної конкурентоспроможної економіки – основи національної економічної безпеки та незалежності. Політична криза, підсилена військовими діями та структурним дисбалансом, що існує в системі національного господарства, спричинила чи не наймасштабнішу економічну кризу з часів незалежності. При цьому заходи щодо фінансової стабілізації є неадекватними та надто жорсткими. Одночасно проводяться лібералізація курсоутворення, шокове підвищення цін і тарифів для населення, замороження соціальних виплат та підвищення фіскального навантаження на бізнес. Це приводить до зниження платоспроможності населення, дестимулює підприємницьку діяльність та загрожує паралічем економічного життя. Ставка на закордонну й міжнародну кредитну допомогу робить Україну залежною від кредиторів та обмеженою у власних діях. Показники державного та гарантованого державою боргу вже перевищили критичний рівень (60% ВВП) і становили 70,3% від рівня ВВП на кінець 2014 р. Станом на 1 січня 2015 р. рівень валового зовнішнього боргу досягнув 96,5% ВВП [1, с. 13]. Виникає питання не тільки про реальність побудови нової економіки, а й збереження тієї, яка вже є, від остаточної руйнації. Зростає необхідність концентрації ресурсів держави на розбудові місткого конкурентного внутрішнього ринку як запоруки економічної безпеки держави та задоволення потреб громадян. Набувають актуальності процеси розбудови бізнес-середовища, перетворення підприємництва на основу нової соціально-економічної стійкості та рушія економічного відновлення в Україні [2, с. 4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічної безпеки досліджували такі зарубіжні та вітчизняні економісти, як: Л. Абалкін, В. Акімов, О. Барановський, І. Бінько, В. Богомолов, Є. Бридун, Т. Васильців, З. Варналій, М. Ватагін, Г. Вечканов, О. Власюк, В. Воротін, А. Гальчинський, В. Геєць, Т. Гладченко, О. Гончаренко, А. Горбунов, В. Духов, А. Драга, М. Єрмошенко, А. Качинський, В. Кириленко, Т. Клебанова, Т. Ковальчук, А. Козаченко, В. Кравченко, П. Крайнев, Д. Ляшів, І. Мазур, О. Маліновська, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, Н. Реверчук, В. Сенчагов, Т. Хайлова,

С. Чистов, В. Шлемко. Науковці вивчали питання економічної безпеки держави, її структурних складових, а також наукове обґрунтування теоретико-методичних засад і прикладних механізмів зміцнення економічної безпеки підприємництва у системі безпеки національної економіки. Вчені визначали поняття економічної безпеки підприємництва, її складників, індикаторів, методології оцінювання та методів регулювання.

Метою статті є аналіз заходів щодо утворення сприятливого підприємницького середовища та підтримки діяльності суб'єктів господарювання з боку держави в контексті забезпечення її економічної безпеки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині об'єктивна потреба підтримки підприємництва в Україні зумовлена, насамперед, цілями економічної політики, спрямованої на досягнення сталого розвитку держави, забезпечення постійного зростання показників, що характеризують рівень добробуту та якості життя населення. Іншими словами, активне формування ринкових відносин, активізація підприємницької діяльності, забезпечення нормальних умов функціонування підприємництва, сприяння насиченню ринку товарами й послугами, забезпечення стабільності економічного розвитку окремих територій [3, с. 40–41]. При цьому залишається невирішеним питання відсутності цілісного, системного та науково обґрунтованого підходу до формування інституційного середовища, яке забезпечує реалізацію правових положень у практичній діяльності суб'єктів господарювання та державного регулювання економічної безпеки підприємництва. Можна засвідчити хаотичні, непослідовні та фрагментарні дії органів державної влади щодо впровадження сучасної державної регуляторної політики в галузі підприємництва, яка б відповідала сучасним викликам та вимогам ринку [4, с. 18].

Виклад основного матеріалу дослідження. Успішна реалізація цілей економічної політики та гарантування економічної безпеки держави безпосередньо пов'язані з якістю, оптимальністю та ефективністю державного регулювання підприємницької діяльності. З теоретичного погляду, державне регулювання економіки – це система знань про сутність, закономірності дії та правила застосування типових методів та засобів впливу держави на хід соціально-економічного розвитку, спрямованих на досягнення цілей державної економічної політики. З практичного погляду, державне регулювання економіки – це сфера діяльності держави для цілеспрямованого впливу на поведінку учасників ринкових відносин з метою забезпечення пріоритетів державної економічної політики [5, с. 61].

В. Акімов, Є. Бридун та М. Ватагін, обґрунтовуючи своє визначення сутності поняття «економічна безпека держави», відносять до стану захищеності інтересів соціально-економічної системи можливість забезпечення її сталого розвитку, а під економічною безпекою розуміють сукупність умов та факторів, які забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність та стійкість, здатність до постійного оновлення й удосконалення; захищеність економічних, політичних, екологічних, правових та інших потреб суспільства і його громадян; забезпечення передумов для виживання в умовах кризи та майбутнього розвитку; захист життєво важливих інтересів країни та її території, зважаючи на ресурсний потенціал, збалансованість та динаміку розвитку; створення внутрішнього імунітету та зовнішньої захищеності від дестабілізаційних впливів; конкурентоспроможність країни на світових ринках, об'єктів і територій на внутрішньому ринку та стійкості фінансового становища; забезпечення належних умов життя та стійкого розвитку особистості, збереження екології.

Загальною умовою вирішення проблем економічної безпеки за кожним з цих напрямів є наявність ресурсів для розширеного відтворення економічного потенціалу [6, с. 18]. При цьому Т. Васильців підкреслює, що забезпечення захисту економічних інтересів держави в умовах ринкової системи господарювання неможливе без захисту економічних інтересів підприємництва – життєво необхідного елемента ефективного функціонування соціальної та економічної системи суспільства, механізму управління нею, забезпечення її захисту та розвитку [7, с. 21].

Підприємництво оптимізує використання національного ресурсного потенціалу, створює умови для поширення зайнятості та самозайнятості, джерела доходу значної частини населення країни, забезпечує гнучкість реакції національної економіки на попит на внутрішньому та зовнішньому ринках, сприяє зниженню диференціації суспільства за рівнем життя та формуванню «середнього класу». Становлення «критичної маси» дієздатних конкурентоспроможних суб'єктів підприємництва є запорукою не лише економічної та соціальної стабільності, але й національної економічної незалежності [1, с. 52].

За даними 2013 р., частка малих і середніх підприємств у загальній чисельності підприємств України сягнула 99,8%, сектор МСП забезпечував 67,8% зайнятості у 2013 р., а частка сектору МСП в обсягах реалізованої продукції у 2013 р. становила 57,5%, що відповідало загальноєвропейському рівню. Проте, незважаючи на те, що МСП складає основу підприємництва в Україні, частка МСП у ВВП є набагато нижчою, ніж у країнах ЄС. Частка МСП у ВВП європейських країн визначається на рівні 50–70%. В Україні аналогічний показник майже в 4 рази менший [8]. У секторальному вимірі переважна більшість суб'єктів МСП сконцентрована у секторі оптової та роздрібно торгівлі.

Так, до торговельної сфери належать 51,7% загальної кількості цих суб'єктів. Ще 7% припадає на промисловість, 5,4% – сферу транспорту і зв'язку, 4,1% – агросектор. Сектор МСП виявляє низьку ефективність, що є результатом низки причин:

- недостатньої якості менеджменту в секторі МСП;
- штучного зосередження неякісних активів для використання у схемах «приватизації» прибутку великих підприємств;

- недостатньої якості виробничих активів через брак інвестування та низьку інноваційність;
- подрібнення сектору МСП у зв'язку з переважанням дрібних підприємств та фізичних осіб, які не створюють підприємства;

- зосередження МСП у сфері торгівлі та слабкому зображенні в реальних секторах економіки.

Організаційна недовершеність вітчизняного підприємництва приводить до слабого розкриття підприємницького потенціалу нації, гальмування становлення ринкових механізмів господарювання, марнування потенційних ресурсів розвитку. Серед наявних загроз безпеці діяльності суб'єктів господарювання визначають такі:

- процедурна переобтяженість господарської діяльності;
- недостатня захищеність прав власності;
- високий рівень корупції;
- неможливість отримання в належних обсягах кредитних коштів;
- монополізованість ринків збуту;
- труднощі під час виходу на зовнішні ринки [1, с. 53–54].

Наявні загрози безпечної діяльності суб'єктів господарювання в Україні зумовлені такими чинниками і причинами, як:

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

2. Низький рівень захищеності майна та права власності суб'єктів підприємництва, у тому числі через наявність дій, пов'язаних з протиправним захопленням підприємств, недосконалість чинного корпоративного й кримінального законодавства і судової системи щодо протидії рейдерству, відсутність практики впровадження міжнародних стандартів боротьби з протиправними поглинаннями та активної участі ЗМІ у вирішенні проблеми неправомірного захоплення суб'єктів господарювання та їх майна, активів, персоналу. За даними Українського союзу промисловців і підприємців, в країні діє 35–50 спеціалізованих рейдерських груп, що складаються з досвідчених юристів й економістів. Кількість рейдерських атак в рік перевищує 3 000, а їх результативність становить понад 90%. Збитки від рейдерських захоплень оцінюються в 3–5 млрд дол. США щорічно.

3. Складність та обмеженість доступу суб'єктів підприємництва, що діють, і новостворених до ресурсів та ринків, прав діяльності. Це проявляється через приховану монополізацію більшості сегментів ринку споживчих товарів і послуг, використання адміністративного ресурсу під час отримання конкурентних переваг чи створенні штучних обмежень для конкурентів, тиск на бізнес (створення організаційно-бюрократичних перешкод) у проходженні адміністративних послуг та державних процедур. Існує значна кількість адміністративних бар'єрів (висновки, сертифікація, ліцензування, дозволи, що видаються на короткий термін, змушують підприємство, яке не змінює свого функціонального призначення,

оформляти необґрунтовано велику кількість документів для отримання дозвільних документів на новий строк).

4. Проблеми фінансування комерційної господарської діяльності, ресурсного, фінансового та інвестиційного забезпечення розвитку бізнесу. Вітчизняні суб'єкти підприємництва характеризуються недостатньою забезпеченістю власними фінансовими ресурсами та робочим оборотним капіталом. Це обмежує їх можливості з розвитку бізнесу та модернізації бізнес-процесів. Згідно результатів досліджень Міжнародної фінансової корпорації, 75% опитаних респондентів основною перешкодою на шляху розвитку малого підприємства на місцевому рівні назвали обмежений доступ до фінансування та можливість залучення на вигідних умовах кредитних ресурсів.

5. Низький рівень життєздатності вітчизняного підприємницького сектора через низьку інвестиційно-інноваційну активність його суб'єктів, украй низький рівень і малу кількість реалізованих проектів і програм співробітництва з великим бізнесом та державою (в межах державно-приватного партнерства). До цього значною мірою привела недосконалість законодавчої бази щодо регулювання відносин у сфері міжсекторального та міжгалузевого співробітництва, державно-приватного партнерства, а саме низький рівень захищеності інвестицій приватних партнерів в рамках державно-приватного партнерства та інших форм співпраці. Так, з 2009 до 2014 рр. судами України прийнято 172 рішення про відшкодування збитків, завданих органом державної влади, з яких лише 5 позовів були задоволеними в повному обсязі, 124 – повністю відмовленими.

6. Низький рівень дієвості та ефективності національної, регіональних і місцевих стратегій та програм підтримки підприємництва, їх орієнтованість на реалізацію невеликої кількості заходів, як правило, обслуговувального, а не інвестиційно-інноваційного характеру, при чому переважно в столиці та обласних центрах [9, с. 16–17].

У 2013 р. Урядом було затверджено концепцію Загальнодержавної програми розвитку малого й середнього підприємництва на 2014–2024 рр. [8], метою якої є розв'язання проблем розвитку малого й середнього підприємництва, згідно з Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». В концепції чітко визначені мета програми та очікувані результати її виконання. Для досягнення заявленої мети виділені такі шляхи:

- 1) дерегуляція господарської діяльності;
- 2) надання підтримки інноваційно-орієнтованим суб'єктам малого й середнього підприємництва;
- 3) розширення можливостей доступу суб'єктів малого й середнього підприємництва до отримання кредитних ресурсів, у тому числі в результаті розробки та впровадження нових фінансових інструментів, надання гарантій та поруки за кредитами, а також залучення міжнародних організацій до кредитування;
- 4) посилення захисту прав власника, інвестора, а також корпоративної безпеки бізнесу;
- 5) стимулювання суб'єктів малого й середнього підприємництва до провадження діяльності з використанням наукомістких, ресурсо- та енергозберігальних інноваційних технологій;
- 6) підвищення ефективності та розширення сфери застосування інструментів державної підтримки інноваційної діяльності суб'єктів малого

й середнього підприємництва шляхом надання грантів, прямого інвестування інноваційних проектів, надання фінансових гарантій, стимулювання участі банків в інвестуванні інноваційної діяльності, надання нефінансових послуг та інших видів підтримки, державного замовлення на розробку й упровадження новітніх технологій за пріоритетними напрямками, оновлення матеріально-технічної бази наукової та науково-технічної діяльності;

7) забезпечення на безоплатній основі дистанційного доступу громадськості до патентно-інформаційних ресурсів, зокрема, щодо описів винаходів, корисних моделей, промислових зразків, знаків для товарів і послуг, селекційних досягнень, що сприятиме ефективному захисту прав на такі об'єкти;

8) сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого й середнього підприємництва, створення бізнес-інкубаторів, що здійснюють надання комплексу послуг, зокрема послуг аутсорсингу, центрів трансферу технологій, консалтингових центрів, венчурних фондів;

9) підтримка експортної діяльності суб'єктів малого й середнього підприємництва;

10) удосконалення системи професійної освіти, підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого й середнього підприємництва, співпраця між державою, приватним сектором та громадськими організаціями у сфері навчання підприємництва;

11) удосконалення системи інформаційної підтримки, зокрема, шляхом створення інформаційної системи;

12) проведення моніторингу умов провадження підприємницької діяльності із застосуванням регіональних рейтингів ведення бізнесу;

13) розширення можливостей участі суб'єктів малого й середнього підприємництва у реалізації проектів державно-приватного партнерства шляхом формування фонду нежитлових приміщень і земельних ділянок для надання в оренду суб'єктам малого й середнього підприємництва на пільгових умовах, а також забезпечення розвитку сільськогосподарського підприємництва та кооперації шляхом державної підтримки формування та поліпшення матеріально-технічної бази виробників сільськогосподарської продукції.

Слід відзначити відсутність системного підходу з боку держави щодо заходів, спрямованих на підтримку суб'єктів господарювання та підвищення рівня їх економічної безпеки.

Починаючи з травня 2014 р. було удвічі скорочено кількість дозвільних документів [10], у вересні цього ж року вдвічі скорочено кількість перевіряючих органів [11]. Але цього виявилось недостатньо. Згідно даних Федерації роботодавців України, загальна кількість візитів контролерів скоротилося всього на 9% – до 643 000. Майже кожна шоста перевірка закінчилася фінансовими санкціями. За перші шість місяців контролери виписали понад 99 000 штрафів. Це в 2 рази менше, ніж у 2013 р., проте санкції стали жорсткіше: загальна сума штрафів зросла на 93% – до 2,3 млрд грн. У зростанні суми штрафів порівняно з кількістю перевірок можна відзначити позитивний момент: частина грошей перейшла з тіншового сектора до бюджету через штрафні відомості [12].

Дослідження законодавчої діяльності, спрямованої на врахування інтересів МСП за листопад 2014 р. – вересень 2015 р., що були проведені фахівцями Центру міжнародного приватного під-

приємництва, також констатують певну вибірковість дій та суттативність поведінки з боку вищих органів державної влади. Упродовж проаналізованого періоду роботи новообраного парламенту було прийнято 38 законів, положення яких так чи інакше стосуються інтересів МСП. Тематична спрямованість прийнятих законів показує пріоритетність вирішення проблем надмірного регулювання господарської діяльності: 12 законів стосуються дерегуляції. Значну увагу законодавців приділяють питанням оподаткування, 8 прийнятих законів стосуються удосконалення оподаткування. Проте серед цих законів лише 7 можуть позитивно впливати на МСП, а саме: Закони України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)», «Про ліцензування видів господарської діяльності», «Про запровадження нових інвестиційних можливостей, гарантування прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності для проведення масштабної енергомодернізації», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо децентралізації повноважень у сфері архітектурно-будівельного контролю та вдосконалення містобудівного законодавства», «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України щодо застосування реєстраторів розрахункових операцій», «Про публічні закупівлі». Інші закони унормовують певні прогалини у сфері господарської діяльності, спрощують окремі адміністративні процедури, запроваджують зміни в оподаткуванні суб'єктів господарювання, застосуванні реєстраторів розрахункових операцій тощо.

Серед усіх прийнятих законів простежується певна галузева спрямованість. Так, 9 законів прямо або опосередковано (в частині землеустрою, оренди земельних ділянок) стосуються сільськогосподарського виробництва; 2 закони – виготовленню, розповсюдженню періодичних видань, друкованих засобів масової інформації та книжок; 2 – виробництва та споживання енергії; по 1 – будівельної діяльності, переробки лісоматеріалів, діяльності аптек, сфери освіти. Показово, що тільки один із прийнятих у проаналізований період законів передбачає стимулювання інноваційної діяльності – виробництво електроенергії з альтернативних джерел енергії шляхом застосування «зеленого» тарифу. Що стосується суб'єктів законодавчої ініціативи, то серед законів, ініційованих народними депутатами України, не висвітлені загальні питання розвитку економіки, серед

ініційованих Урядом – питання внутрішнього ринку. Порівняння положень прийнятих законів з програмними документами відповідних суб'єктів законодавчої ініціативи показує, що вони в цілому відповідають їх намірам, проголошеним в Угоді про коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна» (для законів, ініційованих народними депутатами України), Програмі діяльності Кабінету Міністрів України (для законів, ініційованих Кабінетом Міністрів України). Частково відповідають положенням програмних документів ті закони, положення яких лише опосередковано відповідають проголошеним деклараціям або ж ухвалені засоби регулювання відрізняються від передбачених програмними документами.

Більшість прийнятих законів передбачають зменшення регуляторних вимог, спрощення адміністративних процедур, удосконалення податкового регулювання, гармонізація законодавства України із законодавством ЄС та Угодою про технічні бар'єри в торгівлі (СОТ). Реалізація норм цих законів сприятиме, за інших необхідних умов, розвитку як внутрішнього ринку України, так і збільшенню обсягів зовнішньої торгівлі. Деякі чинні закони, що передбачають системні зміни, відтерміновано в часі. Це зумовлено необхідністю приведення підзаконних НПА відповідно до прийнятих законів для впровадження їх на практиці. Відповідно, очікуваний позитивний вплив від дії цих законів безпосередньо залежить від їх реалізації на підзаконному рівні та може буде відчутним тільки згодом [13].

Висновки. В умовах відкритості економіки, імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і значних зовнішніх викликів важливим напрямом розвитку має стати сприяння виходу суб'єктів МСП на зовнішні ринки та досягнення їх належної конкурентоспроможності. Це відповідатиме загальносвітовому тренду поширення інклюзивного розвитку в умовах глобалізації, що полягає у поєднанні економічного та соціального ефектів розвитку та поширення їх впливу на якнайширші верстви населення.

У зв'язку з цим подальшого дослідження потребують такі питання: надання політиці підтримки суб'єктів підприємництва системного характеру з обов'язковою взаємодією органів державної влади та громадських інститутів підтримки малого й середнього бізнесу, визначення місця економічної безпеки підприємницької діяльності в системі економічної безпеки держави, вдосконалення наявних та створення нових ринкових механізмів регулювання підприємницького середовища.

Список літератури:

1. Політика економічного прагматизму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ises.org.ua/uploads/files/NEP_big%2011%2007%202015.pdf
2. Передумови та пріоритети реформування державної політики розвитку підприємництва в Україні / [Я. Бережний, З. Варналій, Т. Васильців та ін.]. – К. : НІСД, 2014. – 73 с.
3. Ковальчук Т. Актуальні питання розвитку / Т. Ковальчук, В. Черняк, В. Шевчук – К. : Знання, 2009 – 326 с.
4. Башнянин Г. Економічні системи : [монографія] / Г. Башнянин. – Львів : Вид-во Львівської комерційної академії, 2006. – Т. 1. – 484 с.
5. Державне регулювання економіки : [навч. посібник] / С. Чистов, А. Нікіфоров, Т. Куценко та ін.]. – К. : КНЕУ, 2000. – 316 с.
6. Актуальные проблемы устойчивого развития : [монографія] / В. Акимов, Е. Бридун, М. Ватагин и др. ; под ред. И. Недина, Е. Сухина. – К. : Знание Украины, 2003. – 430 с.
7. Васильців Т. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія] / Т. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
8. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 рр. : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 28 серпня 2013 р. № 641-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-%D1%80>
9. Инфографика: Бизнесу упростили жизнь: какие разрешительные документы отменили [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://liga.net/infografica/181465_biznesu-uprostili-zhizn-kakie-razreshitelnye-dokumenty-otmenili-.htm

10. Инфографика: Уполовинили: Какие контролирующие госорганы ликвидирует Кабмин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://liga.net/infografica/201849_upolovinili-kakie-kontroliruyushchie-gosorgany-likvidiruet-kabmin.htm
11. Инфографика: Дорогие контролеры. Суммы штрафов, начисленные бизнесу, выросли вдвое [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://liga.net/infografica/203004_dorogie-kontrolery-summy-shtrafov-nachislennye-biznesu-vyrosli-vdvoe.htm
12. Дослідження законотворчої діяльності вищих органів державної влади, спрямованої на врахування інтересів МСП [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2015/10/monitoring_web.pdf
13. Про реформу [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://prozorro.gov.ua/ua/pro-reformu/>
14. Модуль статистики prozorro.org [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bi.prozorro.org/sense/app/fba3f2f2-cf55-40a0-a79f-b74f5ce947c2/sheet/HbXjQep/state/analysis>

Кузнецов О. В.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнецца

ПОДДЕРЖКА СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Резюме

Проанализировано состояния предпринимательской среды в Украине, учитывая современные интеграционные процессы и вызовы, стоящие перед экономикой. Рассмотрены факторы, обуславливающие возникновение угроз безопасной деятельности субъектов хозяйствования. Проанализированы меры по созданию благоприятной предпринимательской среды и поддержки деятельности субъектов хозяйствования со стороны государства в контексте обеспечения его экономической безопасности.

Ключевые слова: государственное регулирование, экономическая безопасность, субъект хозяйствования, угрозы деятельности.

Kuznetsov O. V.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

SUPPORT OF ENTREPRENEURIAL SUBJECTS AS A TOOL FOR PROVIDING THE STATE ECONOMIC SECURITY

Summary

The article analyzes the state of the business environment in Ukraine, taking into account the modern integration processes and challenges facing the economy. It examines the factors that give rise to a threat to security activities of economic entities. Analyzed measures to create a favourable business environment and support the activities of business entities from the state in the context of its economic security.

Key words: government regulation, economic security, business entity, threat activity.

УДК 336:338.43(477)

Лебідь В. С.

Вінницький національний аграрний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Визначено та проаналізовано основні проблеми організації фінансово-кредитного забезпечення аграрного виробництва, які зумовлені як специфікою галузі, так і низкою особливостей, що притаманні цій галузі. Наведено аналіз залучення кредитних ресурсів підприємствами аграрного сектора України за 2010–2014 рр. Запропоновано основні шляхи вирішення фінансово-кредитного забезпечення аграрного виробництва. **Ключові слова:** аграрне виробництво, фінансування, фінансово-кредитне забезпечення, банківське кредитування.

Постановка проблеми. Сектор аграрного виробництва є ресурсномісткою сферою, яка характеризується значною тривалістю виробничого циклу та суттєвим періодом обертання коштів. Для забезпечення виробничого циклу на якісному, технологічно високому рівні необхідно визначити стабільні джерела ресурсів. Одним із джерел таких ресурсів є банківське кредитування. Однак той механізм фінансово-кредитного забезпечення аграрного виробництва, що на сьогодні існує, не відповідає вимогам ресурсної ефективності та підвищення конкурентоспроможності підприємств галузі. Вітчизняний сектор аграрного виробництва не отримує належної державної фінансової

допомоги, проблемою залишається залучення інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти фінансово-кредитного механізму забезпечення розвитку аграрного виробництва досліджувалися та продовжують бути в центрі уваги багатьох видатних науковців. З-поміж них можна виділити наукові доробки таких вчених, як В. Андрійчук [1], О. Гудзь [2], М. Дем'яненко [3], Ю. Лупенко, М. Малік [5], С. Онисько [9], П. Саблук [10], П. Стецюк [12], О. Шубравська [13].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Значна частина малодосліджених та дискусійних питань потребують ґрунтовного

наукового дослідження процесів, явищ та механізмів у сфері фінансово-кредитного забезпечення аграрного виробництва. Особливої уваги потребує питання адаптації загального теоретичного базису до виробничо-фінансової специфіки сільськогосподарської діяльності. Крім того, це важливим є дослідження методів удосконалення організації фінансово-кредитного забезпечення аграрного виробництва у сучасних ринкових умовах.

Метою статті є визначення основних проблем організації фінансово-кредитного забезпечення аграрного виробництва та основних шляхів їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Належне фінансово-кредитне забезпечення та використання фінансових ресурсів є ключем до забезпечення успішної діяльності сільського господарства, вирішення соціально-економічних питань, розвитку сільських територій. Ретроспективний аналіз засвідчує, що й досі в Україні не розроблено єдиних, стабільних засад організації фінансово-кредитного забезпечення розвитку аграрного сектора та територій. Як наслідок, процес фінансування носить хаотичний, безсистемний характер. Щорічно скорочуються бюджетні видатки на розвиток сільського господарства. Крім того, в умовах фінансово-економічної кризи, девальвації гривні, війни на Сході України очікування збільшення видатків із державного бюджету практично неможливе.

Нинішня ситуація у сфері фінансово-кредитного забезпечення аграрного виробництва вказує на необхідність трансформації його механізмів та пошуку нових інструментів, адекватних наявній ситуації.

Дослідження засвідчують, що фінансування аграрного сектора в окремих країнах забезпечується завдяки додатковому залученню кредитів банківських інституцій, чого немає в Україні через певні проблеми кредитування сільськогосподарських підприємств банками, а саме:

- відсутність у позичальників ліквідного забезпечення кредитів;
- високі кредитні ставки;
- довга процедура розгляду можливості отримання кредиту;
- вплив сезону на сільськогосподарське виробництво та залежність від природно-кліматичних умов;
- зниження родючості ґрунтів та зростання їх ерозії;
- нестабільність фінансової та політичної системи;
- неможливість отримання кредиту на створення сільськогосподарського підприємства «з нуля» [12].

Вирішення проблеми залучення кредитів ускладнюється тим, що разом із сільськогосподарськими підприємствами, які мають певний доступ до кредитних ресурсів у аграрному секторі, сільськогосподарською діяльністю займаються також малі господарства. Вони володіють значною частиною сільськогосподарських угідь і виробляють понад 67% сільськогосподарської продукції і тому теж потребують кредитних ресурсів. Йдеться про те, що чинні засади кредитної політики в Україні є дискримінаційні відносно домогосподарств. Потрібно сформувати в Україні таку кредитну політику, яка б зробила рівноправним доступ до кредитів тих суб'єктів господарювання, які проводять активну господарську діяльність і можуть забезпечити виконання усіх принципів кредитування.

Згідно з підрахунками учених за період 2010–2014 рр., в Україні була позитивна динаміка залучення кредитних ресурсів підприємствами аграр-

ного сектора. Спостерігається циклічна тенденція надходження кредитних ресурсів підприємствам галузі. У 2014 р. їх обсяг був наближений до рівня 2010 р. і становив 10,9 млрд грн. Спостерігається циклічність і в кількості підприємств, які одержали кредити. У 2014 р. їх було 2267, що на 1,3% більше порівняно з 2010 р. [7].

У часовій структурі (див. рис. 1) збільшилася частка короткострокових (до 1 року) кредитів на 49,4% у національній валюті (найбільший їх обсяг в 2014 р. – 167,2 млн грн), на 42,9% – середньострокових (від 1 до 5 років) (найбільший їх обсяг у 2014 р. – 188,2 млн грн), тоді як на довгострокові (понад 5 років) немає високого попиту впродовж аналізованого періоду (найбільший їх обсяг у 2014 р. – 39,4 млн грн) [6]. Використовувати кредити, що пропонують банки, сільськогосподарські підприємства не можуть у зв'язку з тим, що мінімальні терміни кредитів для села повинні перевищувати 6 місяців, проте велика частина короткострокових кредитів видається на строк від 2 до 4 місяців, що економічно не обґрунтовано для аграрного сектора.

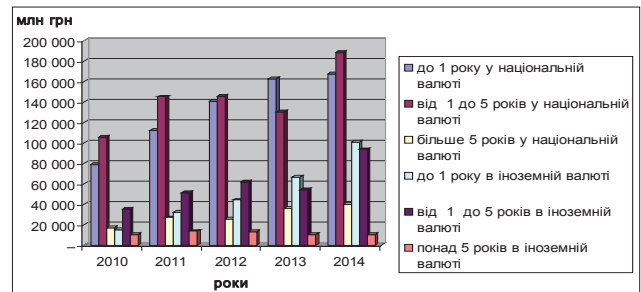


Рис. 1. Кредити сільськогосподарським підприємствам України за 2010–2014 рр. (за строками та видами валют)

Джерело: побудовано автором на основі даних Бюлетенів НБУ за 2010–2014 рр. [6]

Також високі відсоткові ставки банків не дають змоги сільськогосподарським підприємствам користуватися кредитними ресурсами. Середні відсоткові ставки за кредитами, виданих сільськогосподарським підприємствам, суттєво різняться залежно від регіону, і за період 2013–2014 рр. варіювали у межах 22–25% річних у національній валюті (див. рис. 2). Середньозважена ставка в річному обчисленні за новими кредитами, наданими сільськогосподарським підприємствам (без урахування овердрафту), у 2014 р. зросла на 3,54 п.п. році, порівняно з 2013 р., у національній валюті на 1,9 п.п. в іноземній валюті [6].

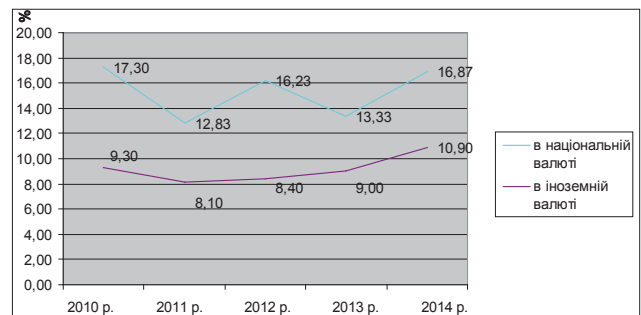


Рис. 2. Відсоткові ставки за новими кредитами, наданими сільськогосподарським підприємствам України (2010–2014 рр.)

Джерело: побудовано автором на основі даних Бюлетенів НБУ за 2010–2014 рр. [6]

Водночас проявляються негативні тенденції, зокрема, прострочена заборгованість за кредитами у сільському господарстві збільшилася у 2014 р. на 64,4%, або на 2,1 млрд грн порівняно з 2010 р. і становила 5,5 млрд грн. Останні три роки припинилась видача субсидій на кредитне забезпечення сільськогосподарських підприємств [6].

Найбільш важливим складником фінансового забезпечення аграрного виробництва є наявність власних фінансових ресурсів та можливість доступу до зовнішніх джерел їх формування. Основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів залишається чистий дохід (виручка) від реалізації продукції. В останні роки цей показник мав тенденцію до зростання. Так, у 2013 р. його консолідований обсяг становив 133,42 млрд грн, що майже вдвічі більше, ніж у 2010 р. (81,2 млрд грн), та на 1,22 млрд грн більше, ніж у 2012 р. (132,2 млрд грн). Однак чистий фінансовий результат, навпаки, зменшився майже у 2 рази, що пов'язано зі збільшенням інфляційних витрат. У 2013 р. порівняно з попереднім роком загальна сума витрат виросла на 7% (з 166,4 млрд грн у 2012 р. до 179,6 млрд грн у 2013 р.). Крім того, рівень рентабельності діяльності у 2013 р., не враховуючи бюджетні дотації та доплати, в цілому зменшився до 8,8% порівняно з 16,2% у 2012 р. [7].

Існує чимало проблем і у фінансуванні аграрного сектора державою. Упродовж останніх років спостерігається зменшення фінансування заходів прямої підтримки аграрного сектора, недостатні обсяги фінансування державних програм, а також неефективність використання коштів за ними. На сьогодні механізм бюджетного фінансування в аграрному секторі економіки України здатен забезпечити не більше 10–20% загальної потреби. Процес фінансування сільського господарства України з коштів державного бюджету впродовж багатьох років характеризується неефективністю та недосконалістю розподілу (див. табл. 1).

Джерелом фінансового забезпечення суб'єктів господарювання є також інвестиції. Проте обсяги їх залучення, особливо іноземних, в аграрний сектор недостатні. Офіційна статистика свідчить, що обсяги інвестицій у сільськогосподарський сектор економіки в динаміці зростають. Однак в абсолютній своїй більшості їх залучають великі агрогосподарства, агрохолдинги, а дрібні й середні сільгоспідприємства, домогосподарства не мають такої можливості [13]. Саме тому виникає потреба розробити нові засади інвестиційної політики.

Інвестиційна політика визначається як сукупність заходів, які проводяться державою й підприємствами у вигляді встановлення обсягів і структури інвестицій, визначення напрямів їх використання, а також джерел надходження, враховуючи необхідні підвищення їх технологічного рівня [11, с. 273]. У зв'язку зі збільшенням інвестиційних вкладень, протягом найближчих двох–

трьох років можна досягти підвищення конкурентоспроможності підприємств галузі.

Важливе значення має створення умов для реального довгострокового агрокредитування з державною підтримкою, надання можливостей сільгоспвиробникам користуватися кредитами на 10–15 років зі ставкою до 10% річних. Основними напрямками розвитку системи кредитування аграрного сектору є формування кредитної інфраструктури та вдосконалення кредитних механізмів, а саме:

- упровадження заставних операцій з використанням закладних та іпотечних облігацій;

- підвищення гарантій повернення кредитів шляхом створення системи державної реєстрації нерухомості, зокрема: земельних ділянок, розвитку оцінної та страхової діяльності, використання заставного майна, удосконалення механізму страхування фінансових ризиків комерційних банків;

- удосконалення механізму державної підтримки підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення відсоткових ставок за користування кредитами.

Переважну частину інвестицій в основний капітал, залучених за допомогою всіх джерел фінансування, варто спрямовувати на модернізацію та раціональне використання виробничих потужностей аграрного виробництва.

Слід зазначити, що в заходах соціально-економічного реформування урядовими й парламентськими структурами значну увагу приділяють децентралізації, включаючи фінансову. Саме тому виправданим заходом для забезпечення прибутковості може стати законодавче введення місцевого збору з 1 га за користування земельними ділянками (на рівні 0,3–1% грошової оцінки землі) залежно від розмірів суб'єктів господарювання й направлення цих коштів на розвиток сільських громад [1, с. 20]. Таким чином з'явиться нове джерело фінансових ресурсів на селі, і це дасть змогу бюджетам сільських рад та об'єднаним громадам мати достатній обсяг коштів на здійснення власних повноважень місцевого самоврядування, надання населенню першочергових соціальних послуг та забезпечення ефективного розвитку села.

Висновки. Проаналізувавши сучасний стан сільськогосподарської галузі, доходимо висновку, що вона відчуває нестачу фінансових ресурсів, які можна отримати або залучити кредитні ресурси, або використати власний капітал. Останнє можливо за умови відновлення виробничих потужностей підприємств. Для досягнення необхідного підвищення рівня рентабельності господарської діяльності варто зосередити увагу на організації ефективного та адекватного умов господарювання кожного окремого суб'єкта управління кредитними ресурсами. Наявні засади організації фінансово-кредитного забезпечення аграрного сектора та сільських територій не забезпечують належного їх розвитку. За

Таблиця 1

Динаміка видатків загального фонду Державного бюджету України

| Показники | Роки | | | | | | |
|--------------------------------------|-------|--------|-------|-------|-------|------------------|------------------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | +/- 2014/2010 | +/- 2014/2013 |
| Видатки Державного бюджету, млрд грн | 307,7 | 342,79 | 413,6 | 419,8 | 436,8 | 129,1 | 17 |
| Міністерство АПіП, млрд грн | 5,8 | 10,5 | 8,6 | 8,4 | 6,8 | 1 | -1,6 |
| % до загального обсягу видатків | 1,88 | 3,06 | 2,08 | 2,00 | 1,56 | | |

Джерело: побудовано автором на основі додатків № 3–4 до Держбюджету України на 2010–2014 рр. [4]

роки незалежності України у державі не було створено досконалого механізму кредитування села. Ця проблема вирішується тільки шляхом часткової компенсації з державного бюджету відсоткових ставок за кредитами комерційних банків, причому лише для великих сільгоспвиробників, і не розв'язує її в комплексі. Складність полягає також у тому, що аграрна сфера не має сприятливого інвестиційного клімату. Як результат, у сільське господарство недостатньо залучаються інвестиції. Для вирішення проблеми інвестиційного забезпечення сталого розвитку та інтенсифікації сільського господарства України необхідно:

– збільшити обсяги та забезпечити цільове використання коштів державної підтримки розвитку аграрного сектора економіки;

– вжити заходів щодо подолання диспропорцій у міжгалузевих економічних відносинах;

– створити умови для їх вирівнювання з метою забезпечення норми прибутку в сільському господарстві на рівні не нижчому, ніж у середньому в економіці.

Розв'язання проблем організації належного фінансово-кредитного забезпечення села вимагає вдосконалення кредитної політики, сутність якої полягає у зменшенні відсоткових ставок і стимулюванні довгострокових кредитів.

Список літератури:

1. Андрійчук В. Проблемні аспекти регулювання функціонування агропромислових комплексів / В. Андрійчук // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 5–21.
2. Гудзь О. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств : [монографія] / О. Гудзь. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 578 с.
3. Дем'яненко М. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва / М. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 3–9.
4. Про державний бюджет України на 2012 р. : Закон України від 22 грудня 2011 р. № 4282-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/719-18>.
5. Малік М. Фінансово-кредитний механізм у розвитку аграрного підприємництва / М. Малік // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 47–53.
6. Матеріали офіційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>
7. Матеріали офіційного сайту Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/17529>
8. Непочатенко О. Організаційно-економічні механізми кредитування аграрних підприємств : [монографія] / О. Непочатенко. – Умань : УВПП, 2007. – 456 с.
9. Онисько С. Ефективність сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм / С. Онисько // Економіка АПК. – 2010. – № 8(190). – С. 10–16.
10. Саблук П. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології / П. Саблук, М. Малік, В. Валентинов. – К. : ІАЕ, 2002. – 294 с.
11. Словник сучасної економіки Макміллана / за ред. Д. Пірс ; пер. з англ. – 4-те вид. – К. : Арт Ек, 2000. – 640 с.
12. Стецюк П. Фінансово-кредитний механізм аграрного розвитку / П. Стецюк // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2014. – Вип. 11(41). – Ч. 2. – С. 348–358.
13. Шубравська О. Розвиток аграрного господарювання України на засадах економічної сталості / О. Шубравська // Економіка і прогнозування. – 2014. – № 2. – С. 62–73.
14. Petrick M. Empirical measurement of credit rationing in agriculture / M. Petrick // A methodological survey ; IAMO. – 2003. – № 45, Halle (Saale). – P. 191–203.
15. Glantz M. The banker's handbook on credit risk: implementing Basel II / M. Glantz, J. Mun. – New York : Elsevier Inc., 2008. – 420 p.
16. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards [Електронний ресурс]. – Режим доступу : bis.org/pub/bcbs128.pdf#frames=1

Лебедь В. С.

Винницький національний аграрний університет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Резюме

Определены и проанализированы основные проблемы организации финансово-кредитного обеспечения аграрного производства, которые обусловлены как спецификой отрасли, так и рядом особенностей, присущих этой отрасли. Приведен анализ привлечения кредитных ресурсов предприятиями аграрного сектора Украины за 2010–2014 гг. Предложены основные пути решения финансово-кредитного обеспечения аграрного производства.

Ключевые слова: аграрное производство, финансирование, финансово-кредитное обеспечение, банковское кредитование.

Lebid V. S.

Vinnitsia National Agrarian University

IMPROVING THE FINANCIAL AND CREDIT SUPPORT OF AGRICULTURAL PRODUCTION

Summary

In the article it is identified and analyzed major problems of financial and credit support of agricultural production, which are caused by special characteristics of industry and by a number of features that are inherent in this area. It is analyzed crediting of enterprises of the agricultural sector of Ukraine during 2010–2014. It is determined as positive and negative trends in financial and credit support of agricultural production in Ukraine. We offer basic solutions to these problems. To overcome them it's justified to stimulate long-term loans, to encourage financial decentralization in rural areas and to increase the flow of investment in agricultural production.

Key words: agricultural production, financing, financial and credit provision, bank lending.

УДК 336

Мамонова Г. В.

Філончук Л. Я.

Університет державної фіскальної служби України

МОДЕЛЮВАННЯ ЗАГРОЗ БОРГОВОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано основні загрози борговій безпеці держави. Проведено їх систематизацію та моделювання за методом аналізу ієрархій. Виявлено ті загрози, що можуть спричинити виникнення боргової кризи. **Ключові слова:** державний борг, боргова безпека, загрози борговій безпеці, боргова криза, боргова політика, безпеці, боргова криза, боргова політика, метод аналізу ієрархій, граф, моделювання.

Постановка проблеми. Економіка України функціонує сьогодні в умовах дії багатьох внутрішніх проблем, що формують загрози економічній безпеці країни. І їх ігнорування з кожним днем посилює руйнуючий вплив цих загроз, обумовлюючи їхнє перетворення на реальну небезпеку економічній системі країни.

Найбільшим викликом стабільності економічної системи України стало зростання обсягів державного та гарантованого державою боргу (як в абсолютному, так і відносному виразі). Саме тому сьогодні дуже гостро стоїть питання ефективності боргової політики держави задля уникнення боргової кризи. В умовах посилення інтеграційних процесів економіки України у світову економічну систему це особливо актуально.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти виникнення і подолання боргової кризи досліджувалися у працях провідних вітчизняних науковців. Так, Л. Сідельниковою проаналізовано динаміку показників державного та гарантованого державою боргу України в кризовий та посткризовий періоди [1, с. 4–7], Н. Слав'юк та В. Ніколюк розглянуто особливості державної заборгованості країн Європейського союзу та проблеми, які виникли під час боргових криз в Єврозоні [2; 3, с. 64–67], Т. Богдан досліджено причини виникнення боргових проблем у розвинутих країнах та висвітлено макроекономічні наслідки боргового «нависання» [4, с. 39–48].

Постійне дослідження боргових проблем як наслідку глобальних фінансових дисбалансів є безперечно важливою частиною боргової політики держави, водночас не менш важливим є аналіз внутрішніх чинників, які потребують обов'язкового врахування при здійсненні політики запозичень.

Метою статті є ідентифікація загроз борговій безпеці держави на сучасному етапі економічного розвитку, їх систематизація та моделювання за методом аналізу ієрархій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення економічної безпеки входить у структуру найважливіших функцій держави. Проблема економічної безпеки не існує окремо, оскільки є похідною від завдань економічного зростання на кожному етапі розвитку суспільства. Конкретний зміст цієї проблеми змінюється залежно від внутрішніх і зовнішніх умов у певний період [5, с. 21].

Однією з найбільш вразливих складових економічної безпеки сьогодення для багатьох країн світу є боргова безпека.

Сучасна економічна ситуація в Україні також демонструє, що одним із чинників, який відчутно гальмує розвиток країни, є зростання боргового навантаження до критичного рівня. Надмірне залучення коштів на недосить вигідних умовах

поряд з нераціональністю їх використання перешкоджають довгостроковому економічному зростанню. Постійне збільшення обсягу державного боргу може призвести до виникнення боргової кризи в державі та, як наслідок - краху всієї фінансової системи.

Світовий досвід показує, що часто саме значне нагромадження зобов'язань окремими державами призводило до великих витрат і, навіть, боргових криз у цих державах.

Боргова криза – це неспроможність певної країни обслуговувати свій державний борг у певний момент часу відповідно до укладених угод. В основному вчені вважають, що суверенна боргова криза – це криза зовнішньої заборгованості, проте можлива й криза внутрішньої заборгованості [6, с. 1033].

Основним завданням боргової політики держави на сьогодні є виявлення загроз, вимірювання рівня їх небезпеки, а також реалізація адекватних заходів спрямованих на запобігання і усунення загроз та негативних наслідків їхнього впливу.

Складна політична ситуація в Україні, нестабільність валютного курсу, недосконалість податкового законодавства, постійне зростання обсягу державного боргу та ряд інших негативних економічних чинників створюють загрозу вчасного та в повному обсязі виконання державою власних боргових зобов'язань.

Невчасне та неадекватне реагування на загрози борговій безпеці держави ймовірно призведе до боргової кризи. Це проявляється у вигляді дефолту за суверенними боргами та матиме наслідком значне відтермінування в часі економічного зростання країни з відповідним його подорожчанням.

Постійний моніторинг та аналіз загроз борговій безпеці держави дозволить вчасно зреагувати на виклики та запобігти виникненню боргової кризи.

Враховуючи результати попередніх досліджень [7, с. 172] та ряд екзогенних та ендемогенних чинників, що мали місце в економіці країни в кінці 2015 – на початку 2016 рр., нами було визначено, що основними загрозами борговій безпеці держави є: низький рівень довіри до фінансових інституцій держави; зростання дефіциту державного бюджету; неефективне управління коштами державного бюджету; висока вартість державних запозичень; слабкі перспективи економічного зростання; політична нестабільність; високий рівень тінізації економіки; втрата економічного суверенітету держави; низький кредитний рейтинг держави; дестабілізація в банківському секторі; обмеження доступу до ринку позикового капіталу; низький рівень золотовалютних резервів; девальвація гривні; корупція в державних органах влади; зростання витратків на обслуговування боргу; негативні наслідки реструктуризації зовнішніх запозичень; диспропорції у структурі

державного боргу; неефективне використання запозичених коштів; недосконалість податкового законодавства; високий рівень державного боргу.

Систематизацію боргових загроз проведемо за широко відомим методом аналізу ієрархій [8]. Вказаний метод вже був застосований Г. Мамоною та І. Подік [9, с. 190–201] під час моделювання та оціненні податкових загроз економічній безпеці держави. Ми ж використаємо його для моделювання загроз борговій безпеці держави.

Припустимо, що множина $Z = \{z_1, z_2, \dots, z_n\}$ містить в собі загрози борговій безпеці України. Вище нами визначені ключові загрози і тим самим встановлена підмножина $Z_1 = \{z_1, z_2, \dots, z_{11}\}$ множини Z ($Z_1 \in Z$). Для наочності сформуємо таблицю, де зазначимо найменування факторів та їх символічне позначення (див. табл. 1).

Першим кроком буде побудова орієнтованого графу (див. рис. 1), що складається з двадцяти

вершин – елементів підмножини Z_1 , для яких стрілками визначені залежності. Стрілка звернена від фактора z_i , який залежить від фактора z_j (кінець стрілки).

Відповідно до алгоритму, представленого в [8] необхідно визначити бінарну матрицю залежності $B = \{b_{ij}, i, j = 1, 20\}$. Елементи матриці приймають два значення 0 і 1, в залежності від результату бінарного відношення «залежить від». Таким чином, визначаємо елементи матриці B за правилом

$$b_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{якщо } z_i \text{ залежить від } z_j; \\ 0, & \text{якщо } z_i \text{ не залежить від } z_j. \end{cases} \quad (1)$$

Наступний крок – побудова матриці досяжності $I + B$, де I – одинична матриця порядку 20. Отримана матриця задовольняє умові

$$(I+B)^{k-1} \leq (I+B)^k = (I+B)^{k+1}, \quad (2)$$

де k – ціле число.

З вище визначеної множини Z_1 для кожного

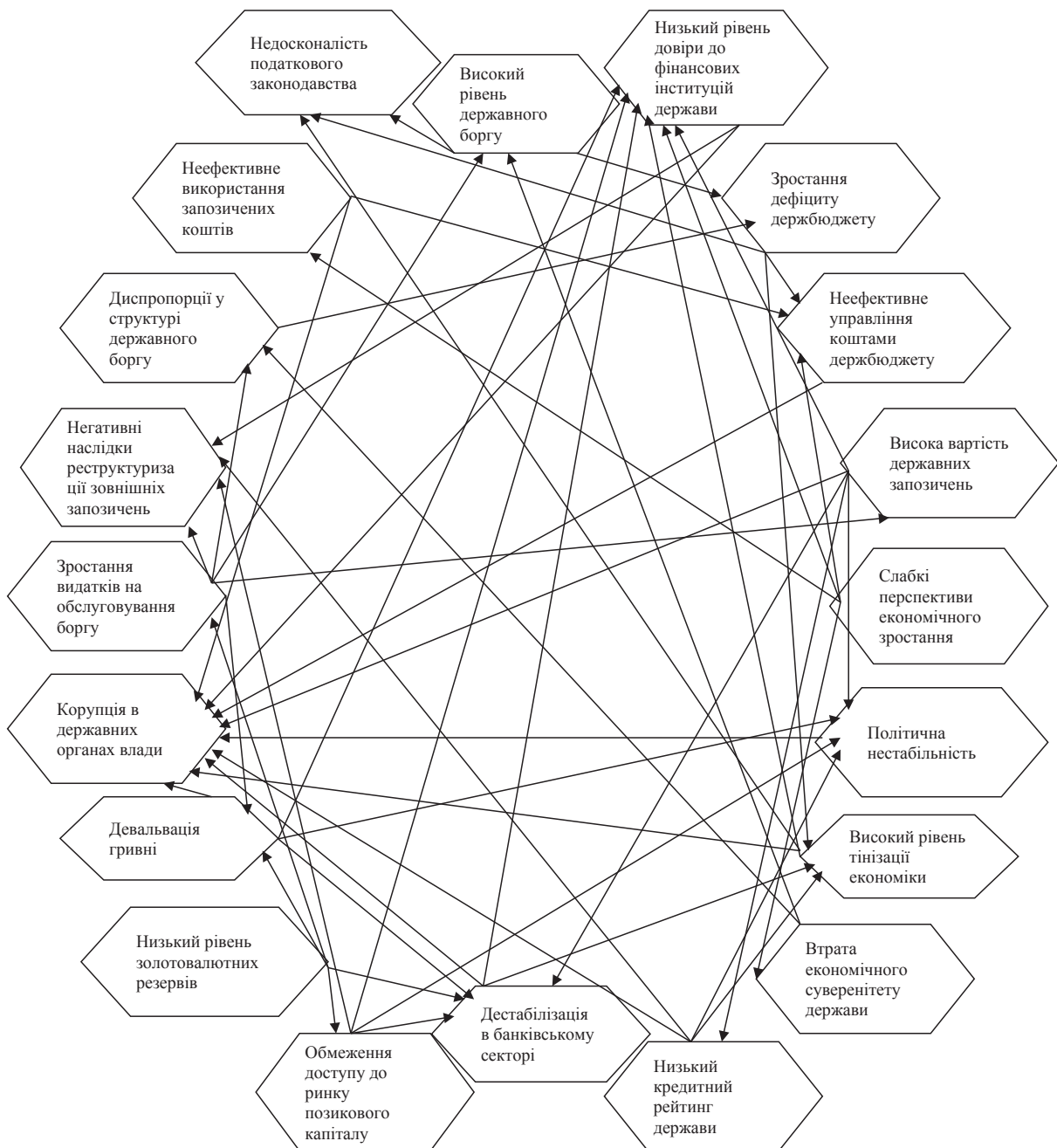


Рис. 1. Граф зв'язків між факторами впливу на боргову безпеку

Таблиця 1

Перелік факторів та їх символічне позначення

| Символічне позначення | Найменування фактора |
|-----------------------|--|
| z_1 | Низький рівень довіри до фінансових інституцій держави |
| z_2 | Зростання дефіциту державного бюджету |
| z_3 | Неефективне управління коштами державного бюджету |
| z_4 | Висока вартість державних запозичень |
| z_5 | Слабкі перспективи економічного зростання |
| z_6 | Політична нестабільність |
| z_7 | Високий рівень тінізації економіки |
| z_8 | Втрата економічного суверенітету держави |
| z_9 | Низький кредитний рейтинг держави |
| z_{10} | Дестабілізація в банківському секторі |
| z_{11} | Обмеження доступу до ринку позикового капіталу |
| z_{12} | Низький рівень золотовалютних резервів |
| z_{13} | Девальвація гривні |
| z_{14} | Корупція в державних органах влади |
| z_{15} | Зростання видатків на обслуговування боргу |
| z_{16} | Негативні наслідки реструктуризації зовнішніх запозичень |
| z_{17} | Диспропорції у структурі державного боргу |
| z_{18} | Неефективне використання запозичених коштів |
| z_{19} | Недосконалість податкового законодавства |
| Z_{20} | Високий рівень державного боргу |

з двадцяти загроз виділяємо дві підмножини. $R(z_i)$ – множина досяжності, $A(z_i)$ – попередня множина (множина попередніх вершин).

Сформовані множини $A(z_i)$ а також їх перетин $R(z_i) \cap A(z_i)$ подані в табл. 2.

З тих вершин графа, для яких виконується умова

Таблиця 2

Ітерація 1

| Z_i | $R(Z_i)$ | $A(Z_i)$ | $R(Z_i) \cap A(Z_i)$ |
|-------|-----------------------|----------------------------------|----------------------|
| 1 | 1, 14, 16 | 1, 4, 5, 7, 10, 11, 13 | 1 |
| 2 | 2, 3, 7, 19 | 2, 17, 20 | 2 |
| 3 | 3, 14 | 2, 3, 5, 18 | 3 |
| 4 | 1, 4, 6, 9, 10, 14 | 4, 15 | 4 |
| 5 | 1, 3, 5, 8, 18 | 5 | 5 |
| 6 | 6, 14 | 4, 6, 9, 11, 13 | 6 |
| 7 | 1, 7, 14, 19 | 2, 7, 9, 10 | 7 |
| 8 | 8, 17, 20 | 5, 8 | 8 |
| 9 | 6, 7, 9, 14, 16 | 4, 9 | 9 |
| 10 | 1, 7, 10, 14 | 4, 10, 11, 12, 13 | 10 |
| 11 | 1, 6, 10, 13, 14 | 11, 12 | 11 |
| 12 | 10, 11, 12, 13, 15 | 12 | 12 |
| 13 | 1, 6, 10, 13, 14 | 12, 13, 15 | 13 |
| 14 | 14 | 1, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 13, 14, 18 | 14 |
| 15 | 4, 13, 15, 16, 17, 20 | 12, 15 | 15 |
| 16 | 16 | 1, 9, 11, 15, 16 | 16 |
| 17 | 2, 17 | 8, 15, 17 | 17 |
| 18 | 3, 14, 18 | 5, 18 | 18 |
| 19 | 19 | 2, 7, 19, 20 | 19 |
| 20 | 2, 19, 20 | 8, 15, 20 | 20 |

$$A(z_i) = R(z_i) \cap A(z_i), \quad (3)$$

формується перший (нижній) рівень ієрархії. По суті це ті вершини, які є не досяжними з усіх інших вершин графа.

У першому стовпчику містяться номери вершин графа (або рядків і стовпців) матриці досяжності. У другому стовпці містяться номери вершин досяжності для відповідних z_i , у третьому – $A(z_i)$ – елементи множини попередніх вершин. Останній стовпець містить, відповідно, переріз множин $R(z_i) \cap A(z_i)$.

Умова (3) здійснюється для двох факторів Z_5 – слабкі перспективи економічного зростання і Z_{12} – низький рівень золотовалютних резервів.

Для формування наступної таблиці необхідно видалити рядки, відповідні обраним вершини Z_5 і Z_{12} , а також видалити числа 5 і 12 з другого і третього стовпців. Отримана таблиця дозволяє перевіркою виконання умови (3) встановити вершини, відповідні наступному рівню ієрархії. Цей рівень займають вершини Z_8 – втрата економічного суверенітету держави, Z_{11} – обмеження доступу до ринку позикового капіталу, Z_{15} – зростання видатків на обслуговування боргу, Z_{18} – неефективне використання запозичених коштів. Результати другої ітерації методу аналізу ієрархії представлені в табл. 3.

Таблиця 3

Ітерація 1

| Z_i | $R(Z_i)$ | $A(Z_i)$ | $R(Z_i) \cap A(Z_i)$ |
|-------|-----------------------|----------------------------------|----------------------|
| 1 | 1, 14, 16 | 1, 4, 7, 10, 11, 13 | 1 |
| 2 | 2, 3, 7, 19 | 2, 17, 20 | 2 |
| 3 | 3, 14 | 2, 3, 18 | 3 |
| 4 | 1, 4, 6, 9, 10, 14 | 4, 15 | 4 |
| 6 | 6, 14 | 4, 6, 9, 11, 13 | 6 |
| 7 | 1, 7, 14, 19 | 2, 7, 9, 10 | 7 |
| 8 | 8, 17, 20 | 8 | 8 |
| 9 | 6, 7, 9, 14, 16 | 4, 9 | 9 |
| 10 | 1, 7, 10, 14 | 4, 10, 11, 13 | 10 |
| 11 | 1, 6, 10, 13, 14 | 11 | 11 |
| 13 | 1, 6, 10, 13, 14 | 13, 15 | 13 |
| 14 | 14 | 1, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 13, 14, 18 | 14 |
| 15 | 4, 13, 15, 16, 17, 20 | 15 | 15 |
| 16 | 16 | 1, 9, 11, 15, 16 | 16 |
| 17 | 2, 17 | 8, 15, 17 | 17 |
| 18 | 3, 14, 18 | 18 | 18 |
| 19 | 19 | 2, 7, 19, 20 | 19 |
| 20 | 2, 19, 20 | 8, 15, 20 | 20 |

Виконавши ітерацію ще кілька разів, отримуємо наступні щаблі в ієрархії загроз. Розташувавши фактори за рівнями, будемо ієрархічно структуровану модель (див. рис. 2), яка показує пріоритетність впливу перерахованих в таблиці 1 факторів на боргову безпеку.

Результати моделювання показали, що найвищий щабель в ієрархії загроз, що можуть спровокувати боргову кризу в країні є корупція в державних органах.

Зазначений результат дослідження є швидше неприємним ніж несподіваним. Чи не щодня ми чуємо про невдоволення наших міжнародних партнерів відсутністю боротьби з корупцією. Зокрема, помічник державного секретаря США з питань Європи та Євразії В. Нуланд, виступаючи на слуханнях в американському Конгресі, повідомила,



Рис. 2. Модель ієрархії загроз боргової безпеки України

що США і Міжнародний валютний фонд (МВФ) дадуть Україні кредити після того, як вона подолає корупцію і тотальну залежність економіки країни від олігархів [10]. Директор-розпорядник МВФ К. Лагард зробила заяву про можливе припинення програми кредитування економіки України в зв'язку з провалом антикорупційної політики влади тощо [11].

При цьому варто наголосити на масштабах корупції сьогодення. Так за висновками вітчизняних експертів повний масштаб корупції досяг 14% ВВП, або приблизно 30 млрд. дол. США на рік [12, с. 60], а це більше річного обсягу надходжень до державного бюджету.

Довідка. За результатами світового Індексу сприйняття корупції CPI 2015 року Україна посідає 130 місце зі 168 позицій. У минулому році країна була на 142-му місці зі 175 позицій. Здійснити невеличке зростання індексу Україні вдалося завдяки збільшенню суспільного осуду корупціонерів, створенню антикорупційних органів та появі руху викривачів корупції. А от зволікання із реальним покаранням хабарників, а також збільшення корупційної складової у стосунках бізнесу та влади не дають Україні зробити рішучий крок уперед за показниками CPI [13].

Сьомий рівень в ієрархії належить такому чиннику як «негативні наслідки реструктуризації зовнішніх запозичень».

Урядом у 2015 р. ці було проведено реструктуризацію облігацій зовнішньої державної позики [14]. Незважаючи на перенесення термінів погашення тіла боргу з 2015 р. на 2019 р., відповідно до діючого графіку платежів, обслуговування реструктуризованої частини зовнішнього боргу протягом так званого «пільгового періоду» здійснюватиметься в іноземній валюті відповідно до умов запозичень. Враховуючи, що з початку 2016 р. продовжує мати місце девальвація гривні, загроза зростання видатків на обслуговування

державою своїх боргових запозичень лише зростатиме.

Ще одним, так званим «наслідком» реструктуризації, є цінні папери, випущені Україною в обмін на згоду кредиторів «списати» частину боргу. Виплати за цими варіантами Україна має розпочати після 2020 р. Розмір виплат прив'язаний до обсягу зростання ВВП. З огляду на те, що економіка України з середини 2012 р. постійно скорочується, тобто база порівняння досить низька, перспективи зростання колосальні. Це означає, що розмір виплат за деривативами може бути досить значним та відчутним для економіки країни [15]. А це знову ж таки навантаження на держбюджет в частині обслуговування. Особливо, якщо врахувати той факт, що відповідно до умов випуску зазначених цінних паперів (затверджені Постановою Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2015 р. № 912) – вони не підлягатимуть достроковому викупу, а термін їх обігу до 2040 р. [16].

Колишній заступник міністра фінансів І. Уманський назвав ці інструменти відновлення вартості – «бомбою уповільненої дії» [15].

Таким чином, погоджуючись з тим, що проведення реструктуризації у минулому році було в край необхідним заходом, ми вважаємо, що її результати не є успішними, а наслідки можуть стати одними із головних загроз борговій безпеці держави вже у близькому майбутньому, що й показали результати дослідження.

Високий рівень у рейтингу зайняли також фактори: низький рівень довіри до фінансових інституцій, недосконалість податкового законодавства, неефективне управління коштами державного бюджету, політична нестабільність, високий рівень тінізації економіки (VI та V рівні ієрархії).

Наслідком впливу вищевказаних факторів є зростання дефіциту, низький кредитний рейтинг держави та дестабілізація в банківському секторі (IV рівень ієрархічної моделі), які в свою чергу

є першопричинами існування факторів III рівня: високий рівень державного боргу, висока вартість державних запозичень, девальвація гривні, диспропорції у структурі державного боргу.

Так саме від обсягу дефіциту залежить обсяг запозичень як основного джерела його фінансування. У разі нагальної необхідності проведення таких запозичень (за несприятливих кон'юктурних умов) і виникають диспропорції у структурі державного боргу. При цьому через низький кредитний рейтинг держави та проблем в банківській сфері доводиться проводити запозичення під високі відсотки. В подальшому це призводить до зростання видатків на обслуговування, або ж взагалі до обмеження доступу до ринку позикового капіталу, в тому числі може мати місце фактор втрати економічного суверенітету держави (фактори II рівня ієрархічної моделі).

На практиці це означає фактичне банкрутство країни: їй починають диктувати умови не лише по погашенню заборгованості, але і по проведенню економічної політики в цілому [17, с. 177].

Результатом дії всіх перерахованих вище факторів є зниження рівня золотовалютних резервів як єдиного можливого джерела розрахунків за попередні «прорахунки» та слабкі перспективи економічного зростання в цілому. Останній фактор є також безпосереднім наслідком неефективного використання запозичених коштів (II рівень ієрархії), оскільки запозичені кошти в переважній більшості витрачаються на споживацькі цілі, без створення майбутньої бази їх погашень.

Разом з тим варто зазначити, що фінансово-економічна криза змусила уряди багатьох країн вжити рішучих заходів, спрямованих на наведення порядку в бюджетній сфері, оскільки відсутність контролю, як правило, призводить до невиправданих витрат і прямо пов'язана з ростом державного боргу.

Так, в Іспанії в 2014 р. був створений спеціальний орган, діяльність якого спрямована на забезпечення стабільності в системі державних фінансів, шляхом безперервної оцінки бюджетного циклу та державного боргу [18].

З досвіду Словаччини видно, що коли наприкінці 1990-х рр. уряд став двигуном корупції, неплатоспроможність зростала, уряд не міг виконати своїх зобов'язань і був змушений позичати гроші під дедалі вищі відсотки, які зрештою, перевищили 25%. І лише наприкінці 1998 р., після того як усіма своїми діями уряд забезпечив макроекономічну стабілізацію, інституційні зміни, необхідні для інтеграції до ЄС, імплементував глибокі структурні перетворення Словаччина отримала найвищий суверенний рейтинг з усіх країн Вишеградської четвірки. Між 2000 і 2008 рр. країна показала найвищий рівень економічного зростання в Європі зменшення безробіття (з 20 % до менш ніж 10%), зниження дефіциту державного бюджету (з 12,3% до 2,1%), зменшення суверенного боргу (від понад 50 до 28% ВВП) тощо [19].

Висновки. У статті побудовано ієрархічну модель основних загроз борговій безпеці держави. Результати моделювання дозволили зробити висновок, що найсуттєвішою загрозою, яка може спровокувати боргову кризу в країні на сьогодні є корупція в державних органах влади. На жаль, збільшення корупційної складової у стосунках бізнесу та влади має безпосереднє відображення на державних фінансах та державному бюджеті зокрема. На нашу думку, це загроза не лише борговій безпеці як складовій економічної безпеки, а й національній безпеці держави загалом.

Результати проведеного дослідження та найкращий світовий досвід можуть бути використані центральними органами виконавчої влади при розробленні та моніторингу виконання стратегічних програмних документів. Зокрема при формуванні Основних напрямів бюджетної політики на 2017 рік, Середньострокової стратегії управління державним боргом, Плану діяльності новоствореного Кабінету Міністрів України на поточний рік та інші.

Перспективним напрямом подальших досліджень вбачається визначення основних індикаторів боргової безпеки держави - реальних статистичних показників, які математично обґрунтовано характеризуватимуть тенденції боргової політики держави та визначення їх критичних (порогових) значень для України.

Список літератури:

1. Сідельникова А. / Боргова політика України в умовах нестабільної економіки / А. Сідельникова // Економіка та держава. – 2011. – № 9. – С. 4–7.
2. Слав'юк Н. / Боргові кризи в країнах Європейського союзу / Н. Слав'юк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://D:/Documents%20and%20Settings/lfilonchuk/Mу%20Documents/Downloads/28878-53364-1-PВ%20\(1\).pdf](http://D:/Documents%20and%20Settings/lfilonchuk/Mу%20Documents/Downloads/28878-53364-1-PВ%20(1).pdf)
3. Николок В. / Європейська боргова криза: виклик для економік Центрально-Східної Європи / В. Николок // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 64–67.
4. Богдан Т. / Глобальні ризики боргового «нависання» у розвинених країнах та засоби їх мінімізації / Т. Богдан // Вісник НБУ. – 2014. – № 6. – С. 39–46.
5. Власюк О. Економічна безпека України в умовах ринкових трансформацій та антикризового регулювання / О. Власюк. – К. : ДННУ «Академ. фін. управління», 2011. – 474 с.
6. Лубкей Н. Суверенна боргова криза: передумови виникнення, наслідки та шляхи виходу / Н. Лубкей, М. Карапетян // Глобальні та національні проблеми економіки ; Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2015. – № 8. – С. 1032–1037.
7. Філончук Л. Основні загрози борговій безпеці держави / Л. Філончук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 12/3. – С. 17–21.
8. Саати Т. Приняті рішення. Метод аналізу ієрархій / Т. Саати. – пер. с англ. Р. Вачнадзе. – М. : «Радио и связь», 1993, – 278 с.
9. Мамонова Г. Податкова компонента економічної безпеки: моделювання та оцінка загроз: [монографія: у 2 т.] / Г. Мамонова, І. Подік // Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки – Дніпропетровськ : ФОР Дробязко С.І., 2014. – Т. 1. – С. 190–201.
10. Мамаєва М. В Україні «под ногами валяються» 100 млрд долларов, а мы ноем про обещанные МВФ 1,7 млрд / М. Мамаєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ru.golos.ua/ekonomika/v_ukraine_pod_nogami_valayutsya_100_mlrld_dollarov_a_my_noem_pro_obeschannyye_mvfv_1_golos.ua
11. Про Можливе Припинення Кредитування України – Поразка Української Влади : заява МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://voxukraine.org/2016/02/12/zayava-mvf-pro-mozhlyve-prypynennya-kredytuvannya-ukrainy-ua>
12. Згуровський М. Технологічне передбачення економіки України на середньостроковому (до 2020 р.) і довгостроковому (до 2030 р.) часових горизонтах / М. Згуровський // Вісник НАН України. – 2016. – № 1. – С. 13–17.

13. Лише на один бал піднялась Україна у світовому рейтингу сприйняття корупції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ti-ukraine.org/news/oficial/5741.html>
14. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua>
15. Уманський І. Реструктуризацією створили «бомбу уповільненої дії» / І. Уманський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2016/02/25/582976>
16. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>
17. Управління державним боргом : [навч. посібник] / за заг. Ред. О. Прутської. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 216 с.
18. Контроль у сфері державних фінансів. Досвід Іспанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ascer.in.ua/2014/10/kontrol-u-sferi-derzhavnih-finansiv-dosvid-ispaniyi.html>
19. Шлях до процвітання. Базові принципи реформування економіки / Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>

Мамонова Г. В.

Филончук Л. Я.

Університет государственной фискальной службы Украины

МОДЕЛИРОВАНИЕ УГРОЗ ДОЛГОВОГО КРИЗИСА В УКРАИНЕ

Резюме

В статье проведен анализ ключевых угроз долговой безопасности государства. Проведено их систематизацию и моделирование методом анализа иерархий. Выявлены те угрозы, которые могут спровоцировать долговой кризис

Ключевые слова: государственный долг, долговая безопасность, угрозы долговой безопасности, долговой кризис, долговая политика.

Mamonova G. V.

Filonchuk L. Y.

University of the State Fiscal Service of Ukraine

DEBT CRISIS THREATS MODELING IN UKRAINE

Summary

The main threats of the debt security are analyzed in the article. The threats are systematized and modelled by the hierarchy analysis method. Threats that can lead to debt crisis are detected.

Key words: public debt, debt security, the threat of a debt security, debt crisis, debt policy.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.47:330.3

Князева О. А.

Дойсан-Коровьонкова Н. В.

Одеська національна академія зв'язку імені О. С. Попова

МОНІТОРИНГ ЕФЕКТИВНОСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано науково-методичний підхід щодо проведення моніторингу ефективності сталого розвитку телекомунікаційного підприємства. Наведено показники ефективності сталого розвитку телекомунікаційного підприємства, які характерні для різних рівнів виникнення ефективності. Обґрунтовано очікувані результати моніторингу ефективності сталого розвитку.

Ключові слова: сталий розвиток, моніторинг, ефективність, телекомунікаційне підприємство.

Постановка проблеми. Сучасні підприємства працюють у складних умовах невизначеності та ризику, які зумовлені наявними геополітичними, соціально-економічними та іншими чинниками. В цих умовах досить складно обрати правильний тип розвитку, оскільки умови невизначеності зовнішнього середовища не дозволяють із достатньою мірою вірогідності прорахувати усі ризики та можливості щодо подальшого розвитку підприємства. Також складним завданням стає й визначення ефективності розвитку підприємства. Ці проблеми безпосередньо стосуються підприємств, що працюють у сфері надання послуг зв'язку та інформатизації, зокрема, телекомунікаційних підприємств.

Технологічні особливості телекомунікаційних підприємств та постійний розвиток НТП вимагають від цих підприємств прийняття за основу концепцію інноваційного розвитку, якій притаманні ознаки перманентного оновлення техніки та технології, методів управління та підготовки кадрів тощо. Втім на сьогодні найбільш доцільним (ураховуючи сучасний стан держави та можливостей підприємства) є дотримання телекомунікаційними підприємствами основних позицій концепції сталого розвитку, що корелює з основними напрямками розвитку держави, які визначені у Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [1]. З огляду на вищесказане, виникає нове науково-практичне завдання, пов'язане з необхідністю формування підходу щодо моніторингу ефективності сталого розвитку телекомунікаційного підприємства, що зумовлює актуальність напряму дослідження, який обрано тематикою статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам визначення основних наукових і прикладних засад сталого розвитку присвячено праці низки вітчизняних та закордонних вчених. У наукових працях Г. Дейли [2, с. 51] та Г. Гарднера [3, с. 211] визначені поняття та шляхи переходу до «економіки сталого стану». Теоретичні основи формування стратегії та механізмів сталого розвитку на мікро- та макрорівнях розглянуті у працях О. Сизоненко [4, с. 8], А. Садовенко [5, с. 28] та інших. Питання сталого розвитку підприємств сфери зв'язку та інформатизації досліджено такими вченими, як Є. Семенова [6, с. 10] та Д. Олійник [7, с. 13]. Питання ефективності як загально наукової категорії досліджувалися

багатьма вченими, а питання ефективності діяльності саме телекомунікаційних підприємств докладно розглянуто в працях В. Орлова [8, с. 34], Л. Стрій [9, с. 56] та інших.

Виокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових досліджень оцінювання ефективності розвитку підприємств різних сфер діяльності, завдання забезпечення сталого розвитку телекомунікаційних підприємств, а також питання оцінювання ефективності їх сталого розвитку залишаються недостатньо дослідженими за низкою причин, однією з яких є новизна цього науково-прикладного завдання.

Метою статті є розробка науково-методичного підходу щодо моніторингу ефективності сталого розвитку телекомунікаційного підприємства та формування відповідних показників.

Викладення основного матеріалу дослідження. Аналіз наукової літератури показав, що на сьогодні існує низка визначень поняття «ефективність». Більшість вчених вважають, що ефективність – це відносний показник випуску товарів і послуг у розрахунку на одиницю сукупних витрат [8, с. 34; 9, с. 56]. Проте існує думка, що ефективність є оцінною характеристикою результату якогось процесу (наприклад, функціонування підприємства чи управління його розвитком), що зображає рівень досягнення поставленої мети [10, с. 68]. Тобто в ході визначення ефективності можна спиратися на два підходи:

- оцінювати вже отриманий результат по фактуму;
- оцінювати в процесі виробничої діяльності, тобто простежувати відповідність процесів, що відбуваються, до мети, яка сформована для цих процесів.

На наш погляд, перший підхід є більш консервативним та таким, який не дає змогу корегувати показники ефективності в процесі її отримання. Він лише констатує отримані результати, надає можливість провести причинно-наслідковий аналіз отриманих результатів та розробити заходи щодо запобігання повторення негативних результатів чи покращення позитивних. Цей підхід, безумовно, має право на існування та часто вдало використовується в аналітичній та управлінській діяльності багатьох підприємств. Проте реалії сучасності вимагають більш адаптивного підходу

до визначення ефективності. В умовах кризи та невизначеності виникають ситуації, в яких не доцільно (чи ризиковано) чекати закінчення певних процесів задля визначення їх ефективності. Тому виникає обґрунтована необхідність визначення ефективності ще в процесі її формування. Тобто доцільним стає другий з вищеописаних підходів – оцінення ефективності в процесі виробничої діяльності. Інструментом цього процесу може бути моніторинг.

Науковці вважають, що моніторинг – це система спостереження та контролю за станом системи з метою її оперативної діагностики й оцінення в динаміці, прийняття кваліфікованих управлінських рішень в інтересах підвищення ефективності виробництва [11, с. 125]. Ураховуючи мету та попередні дослідження авторів [12, с. 53], можемо вважати, що моніторинг ефективності сталого розвитку телекомунікаційного підприємства може бути представлено як ціле-



Рис. 1. Науково-методичний підхід проведення моніторингу ефективності сталого розвитку телекомунікаційного підприємства

Джерело: власна розробка авторів

спрямований безперервний процес контролю за показниками розвитку підприємства, що дозволяє останньому ефективно функціонувати та стійко розвиватися протягом тривалого періоду часу.

Нами розроблено відповідний науково-методичний підхід проведення моніторингу ефективності сталого розвитку телекомунікаційного підприємства (див. рис. 1).

Підхід містить у собі такі етапи:

1. Визначення стратегічних цілей, орієнтирів та показників сталого розвитку телекомунікаційного підприємства. Для формування цілей необхідно проаналізувати стан та перспективи розвитку підприємства, враховуючи зовнішнє оточення (споживачі, конкуренти тощо) та стан розвитку економіки країни (рівень інфляції, купівельна спроможність населення, тенденції розвитку бізнес-сектору). Виходячи з результатів цього аналізу, формується дерево цілей та орієнтирів, яке, на наш погляд, повинно спиратися на розвиток потенціалу телекомунікаційного підприємства за усіма ресурсними складовими. Нами визначено основні орієнтири сталого розвитку телекомунікаційного підприємства: фінансово-економічні, кадрові, ринкові, технологічні, соціальні та управлінські.

2. Формування системи показників оцінення сталого розвитку підприємства. Система показників, запропонована нами в дослідженні, складається з двох рівнів: мікро- та макроекономічного. До групи макроекономічних показників, які характеризують стійкість підприємства в зовнішньому середовищі, віднесено економічні, соціальні, політико-правові, ринкові та ризикові. До групи мікроекономічних показників, які характеризують внутрішню стійкість підприємства, віднесено організаційні, технологічні, кадрові, економічні, фінансові. Для кожного показника формується функціональна підсистема показників, за допомогою яких можна одержати числові значення по кожному показнику в абсолютних значеннях чи індексах. У результаті розраховуються інтегральні показники мікро- та макро-

Таблиця 1

Показники ефективності сталого розвитку телекомунікаційного підприємства

| Вид ефективності | Рівні виникнення ефективності | | |
|----------------------|---|---|--|
| | Споживачі | Підприємства | Держава |
| Соціальна | Підвищення рівня доступності населення до телекомунікаційних послуг, скорочення цифрового розриву | Розвиток соціальної відповідальності бізнесу, сталість та соціальна захищеність кадрового складу | Підвищення іміджу соціальної держави, покращення показників якості життя населення |
| Фінансово-економічна | Скорочення та/чи перерозподіл витрат домогосподарств | Зростання прибутку та рентабельності, скорочення дебіторської заборгованості, скорочення витратної частини | Зростання обсягів податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів, зростання ВВП |
| Організаційна | Оптимізація взаємодії населення та бізнесу (органів державного управління) за допомогою засобів телекомунікацій | Оптимізація оргструктури та логістики, складу персоналу, системи взаємодії з іншими підприємствами та державою | Проведення державних реформ та програм розвитку інформаційного суспільства |
| Технологічна | Підвищення інформаційної освіченості громадян, скорочення паперового документообігу | Відповідність технологій світовим стандартам та вимогам щодо якості послуг, зростання екологічної безпеки виробництва | Підвищення інформаційної взаємодії держави з бізнесом та населенням, відповідність європейським векторам розвитку |
| Ринкова | Зростання конкурентоспроможності громадян на національному та світовому ринку праці завдяки підвищенню інформаційної компетентності | Заняття сталих позицій на ринку, здійснення ефективної диверсифікації, зростання іміджу підприємства | Розвинення національного телекомунікаційного ринку, зростання конкурентоспроможності національних підприємств на світовому ринку |
| Кадрова | Зростання в очах населення привабливості телекомунікаційних підприємств як потенційних роботодавців | Сталість кадрового складу, зростання продуктивності праці та кваліфікації персоналу | Скорочення рівня безробіття і, як наслідок, правопорушень |

Джерело: авторська розробка

Змістове наповнення та очікувані результати моніторингу ефективності сталого розвитку телекомунікаційного підприємства

| Етапи | Зміст | Результати |
|---|--|--|
| 1. Визначення стратегічних цілей, орієнтирів і показників сталого розвитку телекомунікаційного підприємства | Визначення відповідності мети та орієнтирів зовнішньому оточенню | Формування плану та ключових показників розвитку підприємства на коротко-строковий та середньостроковий періоди, визначення необхідної компетенції суб'єктів моніторингу |
| 2. Формування системи показників оцінювання сталого розвитку підприємства | Інформаційне забезпечення, систематизація чинників впливу | Наявність системи показників та методики їх розрахунку, формування методів візуалізації результатів |
| 3. Проведення оцінювання сталого розвитку телекомунікаційного підприємства | Отримання відповідних даних, їх верифікація та перевірка | Розрахунок показників сталого розвитку та формування шкали оцінювання результатів, візуалізація результатів |
| 4. Корегування стратегічних цілей та орієнтирів щодо відповідності отриманих результатів поставленим цілям | Реалізація дій щодо прийняття управлінських рішень послідовно та паралельно | Співставлення результатів з цілями, визначення рівня їх відповідності за кількісними та якісними критеріями, корегування цілей |
| 5. Формування звітів | Задоволеність вимог щодо інформаційного наповнення управлінського процесу щодо забезпечення сталого розвитку | Формування своєчасних та інформаційно-наповнених звітів, визначення «вузьких місць» в організації процесу сталого розвитку та їх усунення |

Джерело: авторська розробка

економічної стійкості. Для трактування отриманих результатів запропоновано використовувати шкалу, яка базується на чотирьох основних інтервалах стійкості (від гіршого до кращого): зона ризику, зона нестабільності, зона коливань та зона стабільності. Кількісні значення цих зон на сьогодні доцільно визначати за мікро- та макроекономічними показниками окремо, виходячи зі складної геополітичної та економічної ситуації в країні. Тобто підприємство, яке за внутрішніми чинниками знаходиться в зоні стабільності, за зовнішніми може входити в зону коливань.

3. Проведення оцінки ефективності сталого розвитку телекомунікаційного підприємства. На цьому етапі відбувається розрахунок показників, які характеризують ефективність. Оскільки телекомунікаційне підприємство надає послуги населенню, бізнес-структурам та органам державного управління, і, отримуючи прибуток, сплачує податки, визначення ефективності доцільно здійснювати на різних рівнях виникнення цієї ефективності. Пропонуємо визначати показники ефективності на рівні споживачів телекомунікаційних послуг, підприємств, що надають ці послуги, та держави, яка отримує податкові надходження. Задля цього за кожним рівнем необхідно сформувати систему відповідних показників, які можуть бути кількісного чи якісного характеру. Необхідною умовою є співставленість показників задля наявності змоги їх порівняння. Так, пропонується такий перелік показників ефективності сталого розвитку телекомунікаційного підприємства (див. табл. 1).

Усі наведені показники повинні отримати своє кількісне вираження. Для цього необхідно розробити відповідний підхід, який дозволяє встановити кількісне значення цих показників у єдиному форматі (у балах, коефіцієнтах чи інших вимірниках). На основі отримання цих показників стає можливим формування інтегрованого показника ефективності сталого підприємства як окремо за рівнями виникнення ефективної, так і в цілому за усіма рівнями.

4. Формування управлінських рішень, корегування стратегічних орієнтирів залежно від відповідності отриманих результатів поставленим цілям. На цьому етапі здійснюється розробка управлінських рішень, спрямованих на підвищення показників ефективності сталого розвитку за тими напрямками, які отримали найгірші оцінки.

5. Формування звітів. Цей етап передбачає надання звітів щодо ефективності сталого розвитку та ефективності управління ним. Ефективність сталого розвитку визначається покращенням ключових показників (підвищення прибутковості та рентабельності, скорочення плинності кадрів, збільшення ринкової частки тощо). Ефективність управління сталим розвитком відбивається у показниках скорочення часу на прийняття та реалізацію управлінських рішень, підвищення інформаційного наповнення звітів тощо. На цьому етапі також доцільно проводити прогнозування розвитку підприємства, враховуючи зовнішні чинники, а також невизначеності та ризик, використовуючи для цього інструменти нечіткої логіки. Цей підхід дає змогу отримувати багатofакторну математичну модель розвитку підприємства, враховуючи низку чинників, що впливають на його розвиток в умовах невизначеності [13, с. 26].

Змістове наповнення та очікувані результати кожного з наведених етапів зображено в табл. 2.

Наявність зворотного зв'язку між четвертим та першим етапами зумовлено необхідністю визначення відповідності отриманих результатів поставленим цілям.

У результаті оцінювання ефективності сталого розвитку підприємства може бути виявлено, що завдяки комплексній взаємодії низки чинників утворюється синергетичний ефект, який може виникати як збільшення інтегрального показника ефективності діяльності підприємства шляхом об'єднання, інтеграції, злиття окремих частин ефективності в єдину систему, де ефективність від взаємодії елементів системи перевищує суму ефективності діяльності кожного елементу. Цей феномен потребує окремих досліджень у межах обраної проблематики.

Висновки. Таким чином, моніторинг ефективності сталого розвитку телекомунікаційного підприємства являє собою цілеспрямоване, комплексне спостереження за змінами показників стану розвитку та містить у собі низку взаємопов'язаних етапів, спрямованих на прийняття максимально ефективних управлінських рішень щодо подальшого розвитку.

У подальших дослідженнях планується розробка системи розрахунку інтегральної ефективності сталого розвитку телекомунікаційного підприємства, враховуючи вірогідність виникнення синергетичного ефекту.

Список літератури:

1. Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ президента України 12 січня 2015 р. від № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://president.gov.ua/documents/18688.html>
2. Daly H. On Wilfred Beckerman's Critique of Sustainable Development / H. Daly // *Environmental Values*. – 1995. – № 4. – Р. 49–55.
3. Гарднер Г. Прискорення переходу до сталого розвитку / Г. Гарднер. – К.: Інтелсфера, 2001. – С. 207–226.
4. Сизоненко О. Механізм забезпечення сталого розвитку в системі управління металургійним підприємством: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / О. Сизоненко; Класичний приватний ун-т. – Запоріжжя, 2009. – 20 с.
5. Сталый розвиток суспільства: [навч. посібник] / [А. Садовенко, Л. Масловська, В. Серета, Т. Тимочко]. – К., 2011. – 392 с.
6. Семенова Е. Формирование механизма устойчивого развития компаний отрасли связи: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05 / Е. Семенова; Московський гос. ун-т ім. В.М. Ломоносова – М., 2008. – 21 с.
7. Олійник Д. Інвестиційне забезпечення сталого розвитку телекомунікаційної галузі в Україні: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.07.04 / Д. Олійник; Держ. ун-т інформ.-комунікац. технологій. – К., 2006. – 36 с.
8. Ефективність управління підприємством в галузі зв'язку: [навч. посібник] / [В. Орлов, І. Яцкевич, С. Новицька, Н. Потапова-Сінько]. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2013 – 288 с.
9. Стрий Л. Оцінка ефективності ринкової діяльності підприємств інфокомунікацій з допомогою інструментів маркетингового аудиту / Л. Стрий, А. Голубев, Л. Захарченко // *Уральский научный вестник: научно-теоретический и практический журнал*. – Уральск: «Уралнаучкнига», 2013. – № 19(67). – С. 54–62.
10. Сухарев О.С. Теория эффективности экономики / О.С. Сухарев. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 368 с.
11. Агафонова М. Мониторинг устойчивого развития промышленного предприятия / М. Агафонова, Н. Корякин // *Современные наукоемкие технологии*. – 2014. – № 7(2). – С. 125–125.
12. Дойсан Н. Сталый розвиток як процес та економічне явище: теоретичні аспекти / Н. Дойсан // *Вісник соціально-економічних досліджень: збірник наукових праць*. – 2014. – № 2(53). – С. 48–55.
13. Леоненков А. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzy TECN / А. Леоненков. – СПб.: БХВ – Петербург, 2003. – 736 с.

Князева Е. А.

Дойсан-Коровенкова Н. В.

Одесская национальная академия связи имени А. С. Попова

**МОНИТОРИНГ ЕФФЕКТИВНОСТІ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТТЯ
ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЯТТЯ**

Резюме

Предложен научно-методический подход к проведению мониторинга эффективности устойчивого развития телекоммуникационного предприятия. Приведены показатели эффективности устойчивого развития телекоммуникационного предприятия, которые характерны для разных уровней возникновения эффективности. Приведены ожидаемые результаты мониторинга эффективности устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, мониторинг, эффективность, телекоммуникационное предприятие.

Kniazieva O. A.

Doisan-Korovenkova N. V.

O. S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications

**MONITORING OF THE EFFICIENCY OF A SUSTAINABLE DEVELOPMENT
OF THE TELECOMMUNICATIONS COMPANY**

Summary

The scientifically-methodical approach to carrying out of monitoring of efficiency of a sustainable development of the telecommunication enterprise is offered. Indicators of efficiency of a sustainable development of the telecommunication enterprise which are characteristic for different levels of occurrence of efficiency are resulted. Expected results of monitoring of efficiency of a sustainable development are resulted.

Key words: sustainable development, monitoring, efficiency, telecommunication enterprise.

УДК 631.16:004.891.3

Корпанюк Т. М.

Вінницький національний аграрний університет

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розроблено рекомендації щодо збору, аналітичної обробки даних та введення їх у процедури ухвалення управлінських заходів, що дасть змогу зменшити часові періоди між генеруванням кризових процесів та ухваленням заходів превенції щодо мінімізації та нейтралізації негативних проявів окремих явищ. Обґрунтовано універсальні рекомендації щодо інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічної діагностики в сільськогосподарських підприємствах.

Ключові слова: фінансово-економічна діагностика, сільськогосподарські підприємства, інформаційно-аналітичне забезпечення, ідентифікація.

Постановка проблеми. Для сільськогосподарських підприємств важливим є інформаційно-аналітичне забезпечення фінансово-економічної діагностики в сільськогосподарських підприємствах. Це пов'язано з наявними інформаційними викривленнями, асиметрією та антагонізмом економічних відносин між учасниками економічних процесів підприємства, з якою зіштовхуються сільськогосподарські підприємства. Особливо гостро зображено конфліктні ситуації між власниками, орендодавцями паїв, менеджментом та трудовим колективом сільськогосподарських підприємств, а також між підприємством та його інвесторами й кредиторами. Економічна теорія опрацювала низку інструментів, орієнтованих на збільшення інформаційної асиметрії та підвищення транспарентності фінансово-економічної діагностики, що сприятиме мінімізації генерування конфліктних ситуацій.

Завданням фінансово-економічної діагностики щодо зниження інформаційної асиметрії та розширення транспарентності інформації є інформаційно-аналітичне забезпечення як ключовий інструмент контролінгу сільськогосподарських підприємств. Її наслідки являють собою інформаційною платформою ухвалення управлінських заходів у сфері залучення інвестицій та інвестування, дивідендної політики, реорганізації, диверсифікації діяльності, залучення кредитів та комерційного кредитування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічної діагностики в сільськогосподарських підприємствах присвячені праці таких вчених, як В. Андрійчук, В. Амбросов, А. Асаул, І. Бланк, В. Василенко, А. Воронкова, В. Галушко, О. Гудзь, М. Дем'яненко, С. Кваша, В. Ковальов, М. Кропивко, І. Лукинов, М. Малік, О. Олексюк, В. Онегіна, О. Правдюк, А. Поддєрьогін, П. Стецюк, В. Ткаченко, О. Чумаченко, В. Шаповал, Г. Швиданенко, В. Шевчук, Шпичак та інші. [1–9]. У працях цих авторів ґрунтовно розкриваються основи здійснення фінансово-економічної діагностики окремих сфер, напрямів діяльності, опрацьовано методичні підходи діагностики, наведено алгоритми розрахунку діагностичних показників тощо. Однак у наукових публікаціях не поєднано напрацювання у струнку систему, не враховано взаємозв'язки між різними елементами діагностики розвитку та діяльності сільськогосподарського підприємства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Запропоновано механізм побудови інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічної діагностики в сільськогоспо-

дарських підприємствах, який сприятиме формуванню якісного об'єктивного інформаційного масиву, його декомпозиції та ранжуванню на різні інформаційно-аналітичні сегменти, що методологічно сприятиме своєчасному отриманню симптомів криз і загроз та формуванню якісної інформаційної платформи.

Метою статті є обґрунтування універсальних рекомендацій щодо інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічної діагностики в сільськогосподарських підприємствах, які не залежать від організаційно-правових форм, а ґрунтуються на можливостях економічного потенціалу, стабільності фінансово-економічного контуру та турбулентності екзогенного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансово-економічний стан сільськогосподарського підприємства вважається комплексною різнобічною характеристикою виробничої і фінансової діяльності сільськогосподарського підприємства, який визначає рух, склад та ефективне використання фінансових ресурсів, реалізацію економічних відносин. Оцінку фінансово-економічного стану сільськогосподарського підприємства можна об'єктивно здійснити лише за допомогою показників, індикаторів та критеріїв як за фіксований час, так і в динаміці, що детально й усебічно характеризують його господарський стан та перспективи розвитку. Саме за допомогою фінансово-економічної діагностики можливо детально оцінити та спрогнозувати розвиток сільськогосподарського підприємства.

Слово «діагностика» походить від слова «діагноз», що у перекладі з грецької означає розпізнавання, визначення. Аналіз наукових публікацій цієї тематики переконує нас, що існує безліч різних підходів до визначення сутності діагностики [2].

Виробничо-фінансова діяльність та їх наслідки зображені в інформаційних потоках. Інформаційний масив у фінансово-економічній сфері підприємства є неоднорідним: моделі його взаємозв'язків, взаємозалежність його видів різняться інтенсивністю, ритмічністю надходження, складністю опрацювання [6, с. 88].

Тому разом із систематичним помітним збільшенням інформаційних потоків відчувається брак необхідних даних для ухвалення адекватних управлінських заходів. Це визначає його надмірність і унеможливорює повноту опрацювання даних [4; 5]. Проблема полягає у тому, щоб із наявного інформаційного масиву відфільтрувати такі дані, які б були мінімальними за кількістю та були достатніми для прийняття рішень [1; 3]. Інформаційний масив формує насамперед бухгалтерський облік та статистичну звітність. Вони в

натуральних та грошових вимірах зображають усі здійснені виробничі та фінансові процеси підприємств.

Інформаційно-аналітичне забезпечення фінансово-економічної діагностики в сільськогосподарських підприємствах тісно переплітається з вирішенням аналогічних проблем обліку, статистики та звітності [7]. Виробничі процеси та їх наслідки зображені у статистичній, фінансовій, податковій звітності та бухгалтерському обліку (далі – П(С) БО 1). Ними окреслюється і фінансово-економічний контур сільськогосподарського підприємства. Метою бухгалтерського обліку та означеної звітності є покриття загальних інформаційних запитів широкого спектру користувачів, які використовують її як основний витік економічних даних для ухвалення управлінських заходів.

Для ухвалення управлінських заходів користувачам означених звітів потрібні точні дані про фінансово-економічний контур та його коливання й зміни, наслідки виробничої діяльності тощо. Ці запити зумовили склад звітності підприємств, зокрема баланс, звіт про рух грошових коштів, звіт про фінансові результати, звіт про власний капітал, різноманітні примітки до звітів. Інформаційний масив має надати достатню об'єктивну та легку у використанні інформацію щодо фінансово-економічного контуру підприємства, інтенсивності, ритмічності руху його фінансових потоків, коливань параметрів капіталу та його структури тощо.

Якість інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічної діагностики в сільськогосподарських підприємствах вимірюється можливістю ранньої превенції та корегувань виявлених загроз. Вади в побудові композиції інформаційно-аналітичного забезпечення можуть привести до неочікуваних деформацій та кризових проявів, оскільки інформаційний масив є платформою здійснення фінансово-економічної

діагностики загроз, прогнозування їх впливу, визначення ефективності ухвалених стратегічних заходів тощо [4; 7].

У багатьох публікаціях щодо проблем фінансово-економічної діагностики управлінських заходів знаходимо низку показників та коефіцієнтів, які залежності від мети та завдань здійснення діагностики об'єднані за певними кластерами. Аналітичні підходи до окреслення фінансово-економічного контуру підприємства, які широко застосовувалися в попередні періоди, можуть бути враховані і сьогодні для ідентифікації фінансово-економічного контуру підприємства. Але значним недоліком такого розгляду є те, що визначення відповідності й відхилення від заданих планових параметрів не дає можливості встановити, чому певні показники мають відхилення та за допомогою чого можна досягти бажаного контуру [1; 3–4; 7–8].

На сьогодні в сільськогосподарських підприємствах широко застосовується ідентифікація фінансово-економічного контуру з урахуванням аспектів: композиції балансу, капіталу та платоспроможності. Більшість методичних підходів передбачають застосування різноманітних ідентифікаторів, що зображають різні аспекти фінансової та виробничої діяльності підприємства. Водночас чим ширший спектр ідентифікаторів вживається для розрахунку, тим більш суперечливим може бути сформуований висновок.

Таким чином, доходимо висновку, що інформаційно-аналітичне забезпечення фінансово-економічної діагностики в сільськогосподарських підприємствах має низку вад. Вирішальною вважаємо відсутність або недостатня мотивація нормативів для більшості ідентифікаторів. Унаслідок відсутності чітко визначених нормативів ідентифікаторів, діагностика в сільськогосподарських підприємствах носить суб'єктивний характер, що негативно впливає на заходи щодо збалансованості формування, накопичення та використання капіталу.

Розбалансованість методичних підходів фінансово-економічної діагностики сільськогосподарських підприємств і наявність широкого спектру ідентифікаторів приводять до ускладнень, труднощів та похибок під час ідентифікації фінансово-економічного контуру та спробі адекватно визначити їх потенційні резерви. Ідентифікатори фінансово-економічної діагностики сільськогосподарських підприємств – це агреговані індекси. Їх точність і повнота зумовлені чіткими вихідними інформаційними потоками, зображеними в часі й просторі. Так, параметри боргових зобов'язань підприємства коливаються з кожною новою угодою, а зміни композиції витоків власного капіталу фіксуються під час формування фінансових результатів.

Тобто один сегмент інформаційного масиву має поточний перманент-

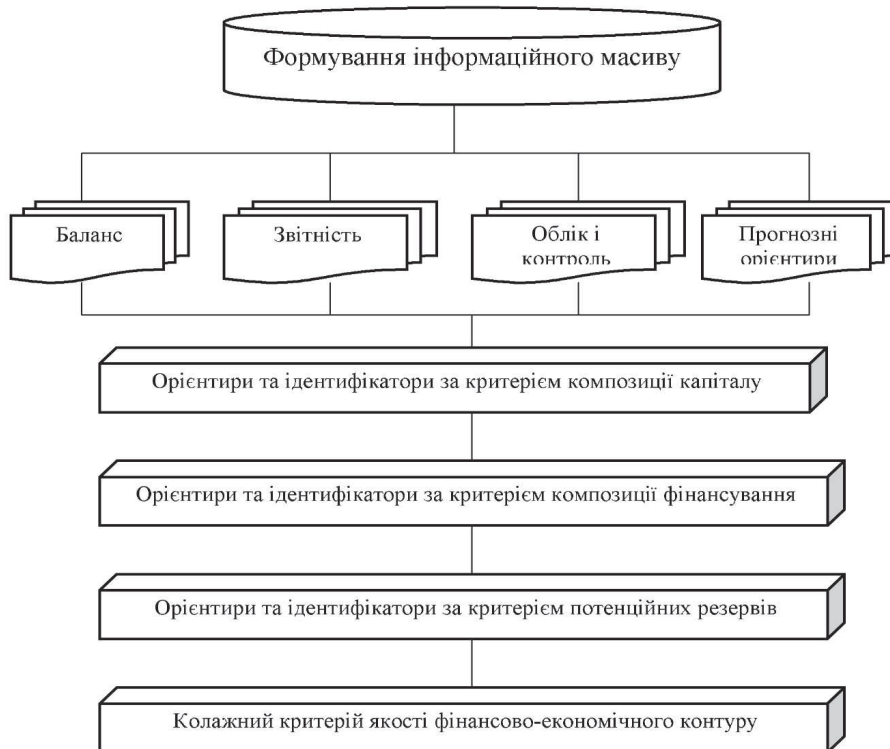


Рис. 1. Сукупність ідентифікаторів фінансово-економічної діагностики сільськогосподарських підприємств

ний характер, а інший – підсумковий. У такому випадку вірогідність ідентифікаторів залежить від часу розрахунку та збігу їх розрахункових інтервалів. Оскільки фактично цього досягти важко, ідентифікатори мають певні похибки.

Побудову матриці фінансово-економічної діагностики сільськогосподарських підприємств доцільно здійснювати від сукупного інтегрального критерію до часткових. Комплексна матриця показників фінансово-економічної діагностики сільськогосподарських підприємств зображена на рис. 1.

Незалежно від того, показує підприємство в податковій звітності наявність прибутків чи ні, важливим є співвідношення тактів збільшення доходу та капіталу підприємства. Навіть якщо за певний проміжок часу підприємство не генерує прибутки, то перевищення тактів збільшення прибутковості підприємства над тактами його капіталу говорить про ефективність діяльності.

Щодо орієнтирів стабільного й збалансованого фінансово-економічного контуру, то підприємство може змінювати й маневрувати їх кількістю та складом, оскільки вони не так структуровані й менш формалізовані.

Таким чином, інформаційно-аналітичне забезпечення фінансово-економічної діагностики в сільськогосподарських підприємствах має дотримуватися певних принципів [4; 7]. Принцип достовірності й точності інформаційних потоків зумовлює формування об'єктивних реальних висновків, тобто для діагностики вживається лише перевірені дані. Наявність неадекватних реальним показникам інформаційних потоків знижує якість діагностики та цінність ухвалених за її результатами заходів.

Принцип достатності й прийнятності інформаційних потоків зумовлює те, що під час діагностування визискується тільки відома інформація з певною її точністю і прийнятністю для подальшої аналітичної обробки.

Принцип гнучкості означає, що кожне підприємство повинно швидко адаптуватися до ринкових коливань та мати адекватну реакцію на зміни своїх потенційних можливостей та виклики й запити економічного простору.

Інформаційно-аналітичне забезпечення фінансово-економічної діагностики в сільськогосподарських підприємствах орієнтоване на ухвалення гармонійних та дієвих управлінських заходів на підставі зібраного інформаційного масиву й оброблених аналітичних даних, які підлягають ранжуванню та сприяють ідентифікації фінансово-економічного контуру, розробці рекомендацій щодо превенції чи усунення «проблемних аспектів». Крім того, інформаційно-аналітичне забезпечення фінансово-економічної діагностики в сільськогосподарських підприємствах можна розглядати як дієвий інструмент інформаційної підтримки ухвалення управлінських заходів щодо корекції

фінансово-економічного контуру, оскільки він, унаслідок його вагомого впливу на всю господарську діяльність підприємства, потребує своєчасного контролінгу, корекції та прогнозування.

Для демаскування й прогнозу задіяння резервних можливостей щодо стабілізації та збалансованості фінансово-економічного контуру сільськогосподарських підприємств, насамперед, необхідно встановити причини, які на нього впливають, та віднайти інтенсивність такого впливу. Визначити дії такого впливу доцільно з визискуванням апарату оцінювання кореляційно-регресійних залежностей, який дасть змогу визначити параметри щільності зв'язку між досліджуваними процесами та сформуванню відповідну регресійну матрицю ($y = a_0 + a_1 \cdot x_1 + a_2 \cdot x_2 + \dots + a_n \cdot x_n$), яка зображає процедуру побудови чинників впливу залежно від їх інтенсивності.

Користувачами фінансово-економічної діагностики можуть бути різні економічні суб'єкти, яким необхідна правдива та об'єктивна інформація щодо фінансово-економічного контуру сільськогосподарського підприємства та встановлення різноманітних загроз та ризиків його діяльності. Це, насамперед, власники, орендодавці, менеджери, працівники підприємства. Вони зацікавлені в успішності функціонування підприємства, для чого необхідне якісне інформаційно-аналітичне забезпечення щодо ухвалення управлінських рішень.

Також, користувачами фінансово-економічної діагностики сільськогосподарських підприємств є банки, які у разі надання кредитів підприємствам можуть застосовувати її для визначення можливостей своєчасного реверсу боргу та сплати відсотків.

Висновки. Таким чином, запропонований механізм побудови інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічної діагностики в сільськогосподарських підприємствах сприяє формуванню якісного об'єктивного інформаційного масиву та його декомпозиції і ранжуванню на різні інформаційно-аналітичні сегменти. Це приводить до своєчасного отримання симптомів криз і загроз та формування якісної інформаційної платформи. Розроблені рекомендації щодо збору, аналітичної обробки даних та введення їх в процедури ухвалення управлінських заходів дає змогу зменшити часові періоди між генеруванням кризових процесів та ухваленням заходів превенції щодо мінімізації і нейтралізації негативних проявів окремих явищ. Обґрунтовані універсальні рекомендації щодо організаційно-методичного та інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічної діагностики в сільськогосподарських підприємствах, які не залежать від організаційно-правових форм, а ґрунтуються на можливостях економічного потенціалу, стабільності фінансово-економічного контуру та турбулентності екзогенного середовища.

Список літератури:

1. Герасим П. Курс управлінського обліку : [навч. посібник] / П. Герасим, Г. Журавель, П. Хомин. – К. : Знання, 2007. – 314 с.
2. Гудзь О. Методичні підходи щодо здійснення фінансової діагностики в агроформуваннях / О. Гудзь // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки» : у 3 ч. – Черкаси : ЧДТУ, 2009. – Вип. 23. – Ч. 1. – С. 9–14.
3. Зарубинский В. Финансовое управление предприятием на основе использования открытой информации / В. Зарубинский, Н. Зарубинская, Н. Демьянов // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 12. – С. 31–41.
4. Малуго Н. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи / Н. Малуго. – Житомир : ЖІТІ, 1998. – 384 с.

5. Правдюк Н. Тенденції розвитку фінансового обліку в агропромисловому виробництві : [монографія] / Н. Правдюк. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки». – 2005. – 420 с.
6. Финансовое положение предприятия (оценка, анализ, планирование) : [научно-методическое издание] / под ред. А. Чуписа. – Сумы : Университетская книга, 1999. – 332 с.
7. Цал-Цалко Ю. Фінансова звітність підприємства та її аналіз : [навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. економ. спец.] / Ю. Цал-Цалко. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Житомир, 2001. – 300 с.
8. Щербак А. Перспективи використання рейтингових оцінок в інвестиційній діяльності підприємств / А. Щербак // Економіка та управління підприємствами. – 2008. – № 5(83). – С. 83–91.
9. Oxford Business English Dictionary [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : <http://askoxford.com/conciseoed/rating?view=uk>

Корпанюк Т. Н.

Винницький національний аграрний університет

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Резюме

Разработаны рекомендации по сбору, аналитической обработке данных и введения их в процедуры принятия управленческих мероприятий, что позволит уменьшить временные периоды между генерированием кризисных процессов и принятием мер превенции по минимизации и нейтрализации негативных проявлений отдельных явлений. Обоснованные универсальные рекомендации по информационно-аналитическому обеспечению финансово-экономической диагностики в сельскохозяйственных предприятиях.

Ключевые слова: финансово-экономическая диагностика, сельскохозяйственные предприятия, информационно-аналитическое обеспечение, идентификация.

Korpaniuk T. N.

Vinnitsia National Agrarian University

INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT OF FINANCIAL AND ECONOMIC DIAGNOSTICS IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary

Developed the recommendations on data collection, data analysis and putting them in adoption procedures management measures that will reduce the time period between the generation of critical processes and the adoption of prevention measures to minimize and neutralize the negative effects of certain phenomena. Grounded recommendations for universal information and analytical support of financial and economic diagnostics in agricultural enterprises.

Key words: financial and economic diagnostics, agricultural enterprises, information and analytical support, identification.

УДК 658.012

Кузьмін О. Є.

Дідик А. М.

Національний університет «Львівська політехніка»

ЕТИМОЛОГИЯ ТА ТИПОЛОГИЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено погляди науковців щодо трактування розвитку підприємства, на підставі чого уточнено сутність розвитку за його проявами (процес, властивість, закономірність, результат, явище). Ідентифіковано системний, ситуаційний, процесний та динамічний підходи до забезпечення розвитку підприємства. Сформовано типології розвитку підприємств за виділеними підходами, охарактеризовано кожен вид розвитку підприємства.

Ключові слова: розвиток підприємства, підходи до розвитку, типологія розвитку, трансформації, організаційні зміни.

Постановка проблеми. Усі підприємства, незалежно від виду діяльності, розмірів, диверсифікованості, масштабів, використовуваних технологій, активів, іміджу перманентно розвиваються під впливом середовища функціонування, змінюючи власні кількісно-якісні параметри та характеристики. У теорії та на практиці акцентується увага на тому, що підприємства повинні постійно розвиватись для досягнення конкурентних переваг, отримання лідерських позицій на ринках,

нарощення їх капіталізації, підвищення інвестиційної привабливості, досягнення стратегічних цілей. Таким чином, саме розвиток стає об'єктивною необхідністю забезпечення виживання й успішного функціонування підприємств у ринкових умовах. При цьому в науковій літературі існує чимало підходів до розуміння сутності розвитку підприємства, а також визначення підходів до його забезпечення та типологізації видів розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття розвитку підприємств у іноземних та вітчизняних літературних джерелах розглядається досить різнопланово, багатоаспектно й часто дискусійно, що потребує його уніфікованого та комплексного тлумачення. Так, згідно з «Великим тлумачним словником сучасної української мови», розвиток трактується як «процес, внаслідок якого відбувається зміна якості чого-небудь, перехід від одного якісного стану до іншого, вищого» [1, с. 1043]. У «Енциклопедії бізнесмена, економіста, менеджера» розвиток розглядається як процес руху від нижчого до вищого (до більш високих досягнень), у результаті чого відбувається зміна якості предмета, явища, діяльності, перехід до нового, прогресивнішого [2, с. 520]. В енциклопедичному словнику «Економіка та інформація» розвиток підприємства як системи тлумачиться як рух систем від нижчого до вищого за висхідною лінією, рух від старого якісного стану до нового, більш високого, процес оновлення, народження нового, відмирання старого [3, с. 239].

Таким чином, розвиток порівнюється з переходом підприємства на новий якісний стан, прогресивними змінами та перетвореннями.

У науковій літературі трактування розвитку підприємства є багатограним та різноплановим, на відміну від енциклопедичних джерел. Так, О. Мельник зазначає, що розвиток підприємства слід розглядати багатоаспектно, наприклад, як:

- 1) процес перетворення його якісно-кількісних параметрів;
- 2) результат характеристики певних просторово-часових умов;
- 3) іманентну властивість будь-якого підприємства;
- 4) констатацію незворотності реалізації змін;
- 5) динамічну характеристику кожного підприємства [4, с. 261–264].

При цьому науковець наголошує, що розвиток може мати як прогресивний, так і регресивний характер, бо класичний життєвий цикл розвитку підприємства охоплює його створення, зростання, пік діяльності, стагнацію та ліквідацію.

На думку Л. Мельника, розвиток – це незворотна, спрямована, закономірна дія, при цьому розвиток одночасно передбачає наявність упорядкованості та стохастичності, адже усі цілеспрямовані зміни характеризуються певним рівнем невизначеності через їх піонерний характер. Водночас науковець зазначає, що розвиваються тільки відкриті системи (до яких належать підприємства), які здійснюють метаболізм із зовнішнім середовищем. Таким чином, системний розвиток підприємства суттєво залежить як від його внутрішньої діяльності, так і від впливу зовнішніх чинників [5, с. 20–24].

Головні характеристики розвитку підприємств визначає В. Василенко, зраховуючи до них одночасно незворотність, цілеспрямованість та закономірність змін. При цьому науковець чітко розмежує поняття розвитку та зростання (росту), адже зростання пов'язано насамперед зі зміною кількісних параметрів, а розвиток – зі зміною якісних параметрів, тобто із переходом на якісно новий рівень [6, с. 14–15]. Таке твердження є закономірним, адже зростання показників діяльності підприємства у динаміці не свідчить про ефективність його розвитку та перетворень.

Так, Є. Кузьмін та О. Мельник зазначають, що у процесі комплексної діагностики розвитку підприємства недостатньо дослідити та проаналі-

зувати динаміку ключових показників діяльності (чистого прибутку, чистого доходу, собівартості, активів, основних засобів, чисельності працівників тощо), а варто оцінити рейтинг темпів їх зміни, що свідчить про ефективність та природу перетворень на підприємстві. При цьому науковці пропонують порівнювати фактичні темпи простоту показників із еталонним динамічним критерієм, який ґрунтується на «золотому правилі економіки» [7, с. 246–251].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Результати аналізу літературних джерел дають змогу стверджувати, що існує багато поглядів на трактування поняття «розвиток підприємства», але вони не систематизовані та не конкретизовані. Також недостатньо охарактеризовано і сформульовано підходи до забезпечення розвитку та потребує уніфікування та обґрунтування типологізації видів підприємства відповідно до його проявів.

Мета статті полягає у встановленні сутності поняття «розвиток підприємства» відповідно до різноманітних його проявів, визначенні підходів до забезпечення розвитку підприємства, типологізації видів підприємства за кожним із встановлених підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукової літератури та досліджень учених дають змогу розглядати розвиток підприємства багатоаспектно (див. табл. 1).

Таблиця 1
Багатоаспектний розгляд розвитку підприємства

| Прояви розвитку підприємства | Характеристика |
|------------------------------|---|
| Процес | Перехід від одного стану до іншого, прогресивнішого та якісно нового, що дає змогу підприємству на більш ефективному рівні вирішувати проблеми та виконувати завдання |
| Результат | Новий, удосконалений стан підприємства, який характеризується зміною його кількісно-якісних параметрів та характеристик, а також суттєвим покращанням порівняно з попередніми станами |
| Властивість | Внутрішньо-зумовлена характеристика підприємства, яка передбачає наявність постійних еволюційних змін без цілеспрямованого управлінського впливу, що реалізуються під впливом середовища функціонування |
| Явище | Вияв змін, реакцій та перетворень, що відбуваються на підприємстві під впливом функціонування середовища |
| Закономірність | Здатність підприємства, яка пов'язана із природою його функціонування, що передбачає перманентні перетворення його характеристик у циклічному вимірі |

Джерело: побудовано автором на основі [1–7]

Варто зауважити, що розвиток підприємства доцільно розглядати у контексті таких підходів, як процесний, системний, ситуаційний, динамічний.

Розглядаючи процесний підхід, визначаємо, що підприємство у своєму розвитку переходить з однієї стадії на іншу, яка суттєво відрізняється за своїми параметрами та характеристиками, формуючи життєвий цикл розвитку. У літературі існує чимало поглядів щодо стадій життєвого циклу розвитку підприємства.

Так, С. Корягіна до стадій розвитку підприємства відносить: створення, ріст, зрілість, «парази-

тичну зрілість», занепад, нездатність адекватно реагувати [8, с. 9]. А науковець Б. Мільнер включає такі стадії: народження, дитинство, юність, ранню зрілість, зрілість, повну зрілість, старіння, оновлення [9, с. 58]. А. Іцхак зараховує до стадій розвитку підприємства такі: виношування, стадія «немовляти», стадія швидкого росту (юність), стадія розквіту, стабільності, ранньої бюрократизації, бюрократизації, смерті [10]. Г. Ларі до стадій розвитку підприємства відносить: зростання через креативність, зростання через директивне керівництво, зростання через делегування, зростання через координацію, зростання через співпрацю [11]. Такі вчені, як О. Кузьмін та О. Мельник, виділяють стадії зародження, зростання, піку, спаду, ліквідації [12, с. 40–41].

Вищевказані підходи визначення стадій життєвого циклу розвитку підприємства відрізняються між собою деталізацією, найменуванням та змістом стадій, хоча логіка процесу розвитку в усіх випадках є ідентичною: від створення підприємства – до його ліквідації. При цьому всі ці стадії можна об'єднати у п'ять класичних: заснування підприємства, його зростання, пік, стагнація та ліквідація.

Системний підхід до розгляду розвитку підприємства ґрунтується на твердженні: кожне підприємство є відкритою системою, яка складається із скоординованих та взаємопов'язаних підсистем, елементів, компонентів, що під впливом певних механізмів видозмінюють свої параметри та формат взаємодії. Саме поняття розвитку, з огляду системного підходу, пов'язано з упорядкованістю, тобто формуванням логічної та обґрунтованої моделі взаємодії системи, що входять до її складу. Крім цього, розвиток підприємств як системи пов'язаний із цілеспрямованістю змін, оскільки на всіх підприємствах встановлюються цілі їх діяльності у стратегічному та тактичному аспектах, що визначають характер перспективних перетворень.

Кожна система характеризується саморегулюванням, тобто здатністю реагувати на зміни таким чином, щоб забезпечити бажаний стан динамічної рівноваги. Також підприємства реагують на зміни у середовищі функціонування, адаптуючись до них або реалізуючи певні заходи щодо зворотного впливу на чинники середовища. Крім цього, за системним підходом кожному підприємству властивий саморозвиток як іманентна характеристика, пов'язана з еволюційними перетвореннями, що не є цілеспрямовано керованими.

За ситуаційним підходом розвиток підприємства ґрунтується на реалізації реактивних пере-

творень під впливом певної ситуації як сукупності умов та обставин, що формують певні параметри середовища функціонування. Такий підхід тісно пов'язаний із адаптивним, оскільки ситуації, що суттєво впливають на підприємства, змушують їх пристосовуватись до зміни умов та забезпечувати такі організаційні трансформації, які будуть доцільні в новому форматі діяльності.

Так як ситуаційний вплив на розвиток підприємств є значним, і він може змінювати свій характер досить часто, підприємства у міру власного потенціалу та передумов можуть його ігнорувати або змушені враховувати у своїй діяльності, зокрема, потужні транснаціональні корпорації, володіючи економічним, фінансовим, кадровим, технологічним, ринковим, інноваційним потенціалом, зазвичай самі створюють і диктують умови на ринку, тому ситуаційний розвиток для них не характерний. Малі підприємства, навпаки, надзвичайно залежать від ситуаційного впливу, тому їх розвиток переважно ґрунтується на ситуаційному підході та вимагає систематичного прийняття реактивних рішень у всіх сферах функціонування.

Динамічний підхід до розвитку підприємства ґрунтується на властивості іманентних змін, тобто перманентних перетвореннях, які реалізуються на підприємстві як керовано, так і органічно, еволюційно. Щодня на кожному підприємстві реалізується десятки, а інколи й сотні локальних змін, які разом із плином часу формують підґрунтя для значних трансформацій. Динамічний підхід пов'язаний із природою розвитку, адже кожне підприємство щодня змінює параметри виробничо-господарської діяльності, проте не завжди такі зміни зумовлюють прогресивні перетворення у перспективі, перехід на якісно новий рівень.

Аналізуючи літературні джерела [4–11], науковцями пропонується чимало підходів до типологізації видів розвитку підприємств. Проте, зважаючи на це, виникає необхідність у розробці типології видів розвитку підприємств для кожного підходу.

За процесним підходом розвиток підприємства варто типологізувати за такими ознаками: характером, циклічністю, рівнем завершеності, масштабністю (див. рис. 1).

За ознакою характеру в науковій літературі та на практиці виділяють інтенсивний та екстенсивний розвиток підприємства. Екстенсивний розвиток ґрунтується на зростанні масштабів діяльності шляхом розширення обсягів ресурсного забезпечення. Такий розвиток може бути ефективним, якщо результативність при цьому відповідає «золотому правилу економіки», тобто темп зростання прибутку перевищує темп зростання оборотних активів, надалі темп зростання чистого доходу, основних засобів, собівартості, чисельності працівників [7].

Наприклад, якщо відбувається пріоритетне зростання кількості працівників, активів, основних засобів, а зростання прибутку забезпечується у менших пропорціях, то такий розвиток є недостатньо ефективним. Можливі ситуації на підприємствах, коли у динаміці ключові показники за обсягами зростають, а при цьому траєкторія розвитку йде на спад, що визначає низьку якість такого розвитку.

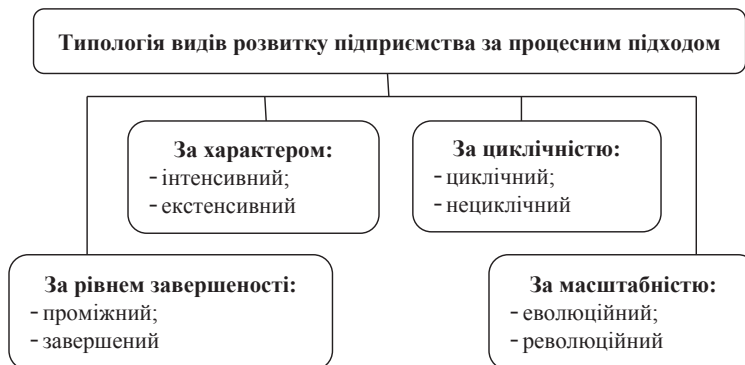


Рис. 1. Типологія видів розвитку підприємства за процесним підходом

Джерело: побудовано автором на основі [4–11]

Інтенсивний розвиток передбачає максимальне використання наявного потенціалу (земель, обладнання, майнових комплексів, працівників, сировинних ресурсів, інформації тощо). Тобто, коли підприємство збільшує власну продуктивність праці (працює у дві або три зміни), фондівіддачу, автоматизує певні технологічні процеси, що зумовлює економію матеріальних ресурсів, оптимізує логістичні потоки на різних рівнях, удосконалює управління грошовими потоками, ефективність його функціонування зростає внаслідок інтенсифікації використання наявних ресурсних можливостей, не враховуючи масштаби. Важливою передумовою інтенсифікації є стабільне зростання попиту на продукцію, що вимагає збільшення обсягів виробництва.

За ознакою циклічності розвитку підприємства поділяється на циклічний та нециклічний. Вище було охарактеризовано підходи різних науковців до розгляду етапів життєвого циклу підприємства, які найбільш традиційно охоплюють створення підприємства, його зростання, пік, стагнацію та ліквідацію. Якщо підприємство послідовно впродовж певного періоду трансформується за такою логікою, то його розвиток можна вважати циклічним. Але не всі підприємства мають яскраво виражений цикл розвитку, що пояснюється впливом багатьох чинників, зокрема: кризовими явищами в економіці, інтеграційними процесами, іміджево-брендовими характеристиками підприємства, загостренням конкуренції на ринку. Тобто цикл може не охоплювати всі класичні етапи, що визначає нециклічний розвиток.

Наприклад, підприємство було створено у період розвитку економічної кризи, яка характеризується падінням платоспроможного попиту, девальваційними та інфляційними процесами, зростанням інтенсивності конкурентних дій тощо. За таких умов підприємство зі стадії створення може перейти одразу до стадії стагнації та подальшої ліквідації, що не відповідає нормальному процесу його розвитку.

Так як за процесним підходом розвиток передбачає перебіг певних стадій, то, відповідно, за ознакою завершеності розвиток підприємства можна розглядати як проміжний та завершений. Завершений розвиток можна констатувати в таких випадках:

- 1) підприємство пройшло усі стадії свого розвитку і ліквідувалось;
- 2) підприємство досягнуло цілей власного розвитку на певному етапі свого розвитку;
- 3) підприємство за відповідних умов функціонування та певного рівня досягнуло максимально-можливих результатів.

Тобто рівень завершеності розвитку завжди є відносним, має певну точку відліку та критерій визначення.

Що стосується проміжного розвитку, то він зображає поетапні процеси трансформації підприємства на різних стадіях життєвого циклу, а також на шляху досягнення встановлених організаційних цілей. Діагностика перебігу проміжного розвитку є важливою з позиції моніторингу кількісних та якісних перетворень у діяльності підприємства, а також оцінювання потенціалу досягнення очікуваних цілей у різних сферах діяльності.

За масштабністю варто виділити еволюційний та революційний розвиток,

що визначає характер процесних перетворень у діяльності підприємства. Еволюційний розвиток є іманентним, тобто він характеризується самою природою розвитку та передбачає незворотність поступових перетворень у діяльності будь-якої організації, навіть без наявних каталізаторів, активізаторів та інгібіторів розвитку. Такий стан речей є досить органічним, оскільки всім системам характерна еволюційність змін, що забезпечується завдяки постійній взаємодії та взаємовпливам їх елементів. Еволюційність зазвичай є наслідком гармонійної адаптації, саморегульовальною характеристикою систем, їх прагненням повернутись до стану рівноваги. Революційний розвиток передбачає кардинальні зміни кількісно-якісних параметрів підприємства під впливом ендогенних чи екзогенних чинників. Такий розвиток в основному стимулюється певним поштовхом із зовнішнього та внутрішнього середовища, що зумовлює об'єктивну необхідність трансформації різних сфер функціонування підприємства. Радикальний розвиток підприємства може бути зумовлений інтеграційними процесами, впровадженням та/або розробленням інновацій, виведенням конкурентами на ринок товару-новинки, виходом на нові іноземні ринки, зміною нормативно-правової бази тощо.

За системним підходом розвиток підприємства доцільно типологізувати в межах таких ознак, як рівень охоплення об'єктів, першопричина, спрямування (див. рис. 2).

Об'єктивною ознакою для класифікації видів підприємства відповідно до системного підходу є рівень охоплення розвитком об'єктів, яка виділяє системний та елементний розвиток. Системний розвиток передбачає здійснення взаємопов'язаних перетворень на всіх рівнях та за всіма функціональними сферами підприємства. Тобто комплексні організаційні зміни, що стосуються усіх сфер діяльності, які координують між собою. Елементний розвиток стосується не всього підприємства в цілому, а лише конкретних його видів діяльності, підрозділів, осіб, ринків, товарів, процесів, операцій тощо. Такий розвиток є більш локальним, він не стосується усіх сфер та напрямів діяльності підприємства, характеризується трансформаціями нижчого рівня, не може мати незворотних наслідків для діяльності підприємства.

Варто зазначити, що елементний розвиток повинен реалізовуватись для досягнення загально-організаційних цілей та має бути невід'ємною складовою системного розвитку, формуючи для нього підґрунтя та передумови.

Далі виділяють цілеспрямований та органічний розвиток підприємства. Усі підприємства у процесі своєї діяльності переслідують певний комплекс (портфель) завдань стратегічного та так-

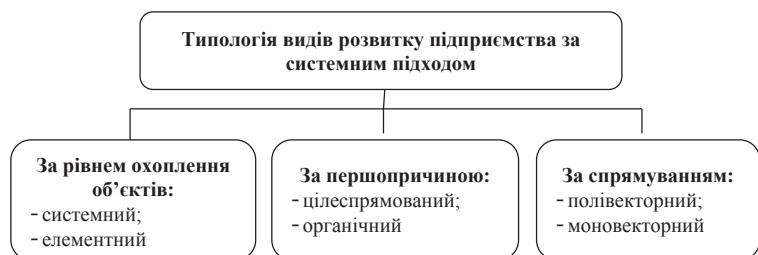


Рис. 2. Типологія видів розвитку підприємства за системним підходом

Джерело: побудовано автором на основі [4–11]

тичного рівня, які орієнтують їх розвиток. Відповідно, всі рішення, які приймаються на інституційному, управлінському та технічному рівнях управління, підпорядковуються встановленим цілям. Отже, цілеспрямований розвиток ґрунтується на системі проектних уявлень та візуалізації очікуваних у перспективі параметрів і характеристик підприємства.

Органічний розвиток, на відміну від цілеспрямованого, ґрунтується на прагненні всіх елементів, підсистем у процесі їх взаємодії та взаємовпливів змінюватись, покращуватись та переходити на нові рівні. Таким чином, органічний розвиток не спрямований на досягнення конкретних цілей, він пов'язаний із характерними для будь-якої системи внутрішньозумовлених змінах для покращення наявного стану речей.

Підприємство в межах системного підходу може розвиватись моноекторно та поліекторно. Моноекторний розвиток передбачає рух підприємства за єдиною ключовою траєкторією в межах обраного вектора розвитку. Такий розвиток може бути характерним лише для малих вузькоспеціалізованих підприємств, які спрямовані на зростання обсягів власної діяльності у певних умовах функціонування. Переважній більшості підприємств характерний поліекторний розвиток. Такий розвиток характеризується одночасним (паралельно-послідовним) перетворенням у всіх ключових сферах функціонування. При цьому пріоритетність таких перетворень для кожного підприємства буде суттєво відрізнятися, що пов'язано із ключовими рушіями такого розвитку та наявним станом за різними напрямками діяльності.

У сучасних умовах підприємства все більшу увагу приділяють поліекторному розвитку, який дає їм змогу розвиватись системно, комплексно, багатогранно, враховуючи увесь складний спектр взаємовпливів та взаємодій зі стейкхолдерами (власниками, працівниками, державними органами влади, споживачами, фінансово-кредитними установами, страховими, транспортними, митно-

брокерськими, юридичними, аудиторськими компаніями).

У межах ситуаційного підходу доцільно систематизувати види розвитку підприємства за такими ознаками: рівнем стабільності, керованістю, інтенсивністю (див. рис. 3).

За рівнем стабільності доцільно виділяти стабільний та ситуаційний розвиток. Стабільний розвиток передбачає здійснення на підприємстві запланованих трансформацій відповідно до встановлених цілей та поетапне досягнення очікуваних параметрів без значних корегувань та зміни векторів реалізації організаційних змін. Стабільний розвиток може реалізовуватись за таких умов:

1) за наявності стабільного та прогнозованого середовища функціонування, яке сприяє розвитку підприємств у зворотному напрямі;

2) за наявності потужних позицій у підприємств на ринку (великих підприємств, їх об'єднань, транснаціональних компаній тощо), їх монопольного чи олігопольного становища, можливості впливати на зовнішнє середовище функціонування та не адаптуватись до його змін.

Таким чином, стабільний розвиток характеризується високим рівнем визначеності, потребує відповідних передумов, є найбільш бажаним та сприятливим для будь-якого підприємства.

Ситуаційний розвиток пов'язаний, насамперед, із впливом певного набору обставин (ситуації) на діяльність підприємства та необхідністю змінювати власні параметри та стратегічні і тактичні орієнтири відповідно до впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Такий розвиток зазвичай характерний для високодинамічного та мінливого середовища функціонування, параметри якого неможливо спрогнозувати, а також для малих і середніх підприємств, які не здатні опиратись на вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, а змушені адаптуватись та орієнтуватись на них у плануванні власного розвитку.

У межах ситуаційного підходу види розвитку можна поділити за ознакою керованості: стихійний та керований. Стихійний розвиток також тісно пов'язаний із ситуаційністю у функціонуванні підприємства, оскільки він характеризується зміною цілей, векторів та характеру перетворень під впливом різноманітних обставин без відповідного управлінського впливу. Такий вид розвитку не є поширеним явищем і характерний для тих підприємств, яким притаманна неефективна система менеджменту, менеджери не виступають лідерами та не використовують дієві форми влади для забезпечення впливу на керовану підсистему, керівники не приймають оптимальні рішення щодо забезпечення розвитку підприємства, власники переслідують цілі щодо подальшого банкрутства чи ліквідації підприємства тощо.

Керований розвиток, на відміну від стихійного, є наслідком реалізації комплексу управлінських рішень у сфері визначених трансформаційних цілей та визначеного вектору розвитку. Передбачає поетапну реалізацію системи заходів, спрямованих на досягнення визначених параметрів у різних сферах функціонування підприємства.

За інтенсивністю розвитку підприємства варто виділити поступовий та кар-



Рис. 3. Типологія видів розвитку підприємства за ситуаційним підходом

Джерело: побудовано автором на основі [4–11]

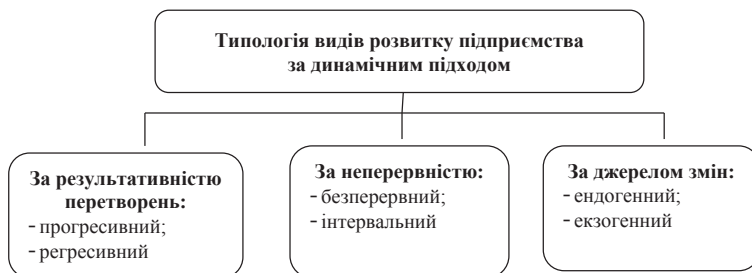


Рис. 4. Типологія видів розвитку підприємства за динамічним підходом

Джерело: побудовано автором на основі [4–11]

динальний. Поступовий розвиток характеризується наявністю чітких стадій перетворень, кожна з яких зображає удосконалення діяльності підприємства за окремими параметрами. Кардинальний розвиток має на меті суттєві перетворення на підприємстві, що кардинально змінює його наявний стан та потенціал, а також вимагає комплексних змін у різних сферах діяльності. Поступовий і кардинальний розвитку зумовлені впливом чинників середовища, тобто ситуаційним чинником, і сила та масштабність впливу системи зовнішніх і внутрішніх факторів здатні перетворити поступовий розвиток у кардинальний, або навпаки – пригальмувати на певному етапі кардинальний розвиток та перейти на поступовий.

За динамічним підходом визначення видів розвитку підприємства є найбільш доцільним в межах таких ознак: результативність перетворень, неперервність, джерело змін (див. рис. 4).

За результативністю перетворень розвиток підприємства поділяється на прогресивний і регресивний. Прогресивний розвиток характеризується позитивними змінами у діяльності підприємства впродовж визначеного періоду часу та його перехід на кращий якісно-кількісний рівень, що зображається, зокрема, зростанням частки ринку, обсягів реалізації, прибутковості, інвестиційної привабливості, конкурентоспроможності продукції, продуктивності, капіталовіддачі тощо. Регресивний розвиток зумовлює погіршення параметрів функціонування й пов'язаний із рецесійними та стагнаційними процесами, які зумовлюють згортання діяльності, зменшення її масштабів, втрату ринків та споживачів. Кожне підприємство впродовж свого функціонування проходить через прогресивний та регресивний розвиток, які є невід'ємними етапами життєвого циклу підприємства.

За неперервністю в науковій літературі та на практиці виділяють безперервний та інтервальний види розвитку. Безперервний розвиток називають перманентним, який передбачає постійну реалізацію певних локальних змін на підприємстві. Такий тип розвитку характерний для нестабільних умов, пов'язаний із високим рівнем динамічності середовища функціонування та гострою конкуренцією на ринку.

Інтервальний розвиток передбачає певні трансформації, рознесені в часі. Цей вид розвитку можливий у різних ситуаціях:

– розпланованому графіку поетапних трансформацій на шляху досягнення стратегічних цілей;

– у разі технологічної необхідності для реалізації певних організаційних змін;

– за наявності ресурсних обмежень, що зумовлюють інтервальні трансформації тощо.

У контексті динамічного підходу важливо ідентифікувати джерело змін на підприємствах, що зумовлюють виникнення ендогенного або екзогенного розвитку. За різних ситуацій розвиток є результатом певного поштовху із середовища функціонування. У переважній більшості, як свідчить практика, суттєві трансформації на підприємстві відбуваються під впливом зовнішніх факторів (загострення конкуренції, зміни нормативно-правової бази, виникнення й виведення на ринок інноваційних товарів, подорожчення сировини й матеріалів тощо), зумовлюючи екзогенний розвиток.

Ендогенний розвиток відбувається під впливом чинників внутрішнього середовища, що пов'язано, насамперед, із рішеннями власників, пропозиціями персоналу компанії, застарілими технологічними процесами, неналежними умовами праці тощо.

Висновки. Розвиток є необхідною передумовою для кожного підприємства щодо забезпечення його функціонування та просування на певних ринках. Щодня менеджери підприємств різного рівня управління приймають необхідні рішення щодо забезпечення розвитку, що зумовлюється впливом різних чинників та важелів, необхідністю реагування на відповідні екзогенні чи ендогенні обставини, усвідомленістю доцільності трансформацій для досягнення стратегічних та тактичних цілей.

Запропонована типологізація видів розвитку за системним, ситуаційним, динамічним та процесним підходами зображає пріоритетні характеристики розвитку підприємств в полівекторному аспекті його проявів. Не зважаючи на значне різноманіття видів розвитку, для кожного підприємства можна ідентифікувати пріоритетні види, які зображають ключові орієнтири та параметри його розвитку. Сформована типологія видів розвитку за різними підходами дає можливість зрозуміти основні напрями, характеристики, сфери, об'єкти, джерела, результати розвитку.

Перспективами подальших досліджень є ідентифікування ключових видів розвитку підприємств.

Список літератури:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Бусел. – К. ; Ірпінь : Перун, 2002. – 1440 с.
2. Економічна енциклопедія : у 3 т. / за ред. С. Мочерний та ін. – К. : Академія, 2002. – Т. 3. – 952 с.
3. Мельник Л. Экономика и информация: экономика информации и информация в экономике : энциклопедический словарь / Л. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2005. – 384 с.
4. Мельник О. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій : [монографія] / О. Мельник. – Львів : Львівська політехніка, 2010. – 344 с.
5. Основи стійкого розвитку / за заг. ред. проф. Л. Мельника. – Суми : Університетська книга, 2005. – 654 с.
6. Василенко В. Диагностика устойчивого развития предприятий : [монография] / В. Василенко. – К. : Центр учебной литературы, 2006. – 184 с.
7. Кузьмін О. Економічна діагностика / О. Кузьмін, О. Мельник. – К. : Знання, 2012. – 318 с.
8. Корягіна С. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук / С. Корягіна. – Львів, 2004. – 21 с.
9. Корягіна С. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук / С. Корягіна. – Львів, 2004. – 21 с.
10. Adizes I. Corporate Lifecycles: how and why corporations grow and die and what to do about it / I. Adizes. – N.J. : Prentice Hall, 1988. – 569 p.
11. Greiner L. Evolution and Revolution as Organizations Grow / L. Greiner // Harvard Business Review. – 1972. – Vol. 50. – P. 37–46.
12. Кузьмін О. Основи менеджменту : [підручник] / О. Кузьмін, О. Мельник. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Академвидав, 2007. – 464 с.

Кузьмин О. Е.
Дидык А. Н.
Национальный университет «Львовская политехника»

ЭТИМОЛОГИЯ И ТИПОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Исследовано взгляды ученых по поводу развития предприятия, на основании чего уточнено сущность развития за его проявлениями (процесс, свойство, закономерность, результат, явление). Идентифицированы системный, ситуационный, процессный и динамический подходы к обеспечению развития предприятия. Сформировано типологии развития предприятий за выделенными подходами, охарактеризована каждая разновидность развития предприятия.

Ключевые слова: развитие предприятия, подходы к развитию, типология развития, трансформации, организационные изменения.

Kuzmin O. Ye.
Didyk A. M.
Lviv Polytechnic National University

ETYMOLOGY AND TYPOLOGY OF ENTERPRISES DEVELOPMENT

Summary

Investigated looks of scientists to interpretation of development of enterprise, on the basis of it an essence of development is specified after its displays (process, property, conformity to law, result and phenomenon). System, situational, process and dynamic approaches to providing of enterprise development are identified. The typology of development of enterprises after the distinguished approaches is formed; every variety of the development of the enterprise is described.

Key words: development of enterprise, approaches to development, typology of development, transformation, organizational changes.

УДК 658.5(075.8)

Лизунова О. М.
Придятько Е. М.
Красноармійський індустріальний інститут
Донецького національного технічного університету

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КАДРАМИ

Досліджено напрями підвищення ефективності використання кадрового потенціалу підприємства. Проаналізовано підходи щодо підвищення ефективності діяльності підприємства. Досліджено умови і фактори, які впливають на якість управління кадровим потенціалом підприємства.

Ключові слова: виробничий потенціал, кадровий потенціал, кваліфікація працівників, ефективність виробництва, управління персоналом, система управління кадрами.

Постановка проблеми. В умовах економічних перетворень, які відбуваються в Україні, актуальним питанням постає потреба у висококваліфікованих кадрах, які здатні вивести економіку з кризи й надати їй динамічного розвитку. Головним фактором і джерелом розвитку у виробничій та підприємницькій діяльності будь-якої організації чи галузі виробництва є кадри, їх рівень кваліфікації, освіти, підготовки, досвіду й майстерності. Роль кадрового потенціалу у виробництві збільшується, що зумовлено такими чинниками:

- зміни у змісті праці;
- упровадження інновацій;
- підвищення значущості самоконтролю та самодисципліни;
- зростання освітнього та культурного рівнів працівників;
- зміна пріоритетів у системі цінностей персоналу.

У сучасних умовах роль людини у виробництві суттєво змінюється. Кадровий потенціал промис-

лового підприємства напряму пов'язаний з темпами соціально-економічного розвитку країни. Поліпшення його використання сприяє зростанню ефективності виробництва та покращенню показників діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню управління кадровим потенціалом підприємства присвятили свої дослідження багато вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: О. Бугуцький, В. Галушко, О. Гудзинський, Г. Десслер, П. Друкер, Д. Дункан, Г. Емерсон, М. Малік, Г. Осовська, А. Попов, І. Степаненко, В. Тарасов, Ф. Тейлор, В. Травін, А. Файоль, А. Шегда, С. Шекшня, В. Юрчишин та інші. Проте існує ще багато питань, які потребують ґрунтовного дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Виробнича діяльність підприємства значною мірою залежить від кадрової політики на підприємстві. Її головне завдання – забезпечити кожне робоче місце, кожную посаду персона-

лом відповідної кваліфікації. Реалізація цієї мети передбачає виконання багатьох функцій, які становлять систему основних елементів управління персоналом підприємства. Дослідження основних напрямів управління персоналом підприємства є важливим й актуальним аспектом менеджменту підприємства.

Мета статті – проаналізувати напрями підвищення ефективності кадрового потенціалу підприємства. Виявити основні підходи щодо оцінювання рівня кадрового потенціалу промислового підприємства. Дослідити методи підвищення потенційних можливостей підприємства, а також оптимальні умови і фактори, які впливають на якість управління кадровим потенціалом підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одна з основних завдань стратегічного управління виробничо-господарським потенціалом в умовах ринку – забезпечити фірмі можливість досягнення необхідної переваги перед іншими конкурентами шляхом їх найефективніших засобів [1]. Ті підприємства й компанії, які збираються в майбутньому і підтримують у цьому високий потенціал власного розвитку, як показує досвід зарубіжних країн, стійко залишаються сильними, прибутковими в глобальному діловому співтоваристві. Щоб підприємство могло визначити власний довгостроковий конкурентний цикл розвитку, воно має зростати швидше, ніж підвищується потенціал його головних суперників.

Потенціал, який забезпечує досягнення цілей організації в майбутньому, є одним із кінцевих продуктів стратегічного управління. З боку «входу» цей потенціал складається із сировинних, фінансових і людських ресурсів, інформації. З боку «виходу» в нього включаються вироблені продукти та послуги, набір правил соціальної поведінки, дотримання яких допомагає організації досягти своїх цілей [2].

Уявлення про величину виробничого потенціалу підприємства та окремих його елементів дає змогу певною мірою управляти характеристиками потенціалу, в результаті чого виникає можливість цілеспрямованого впливу на віддачу виробничих ресурсів.

Кадровий потенціал – це трудові можливості підприємства, здатність персоналу до генерування ідей, створення нової продукції, його освітній, кваліфікаційний рівень, психофізіологічні характеристики та мотиваційний потенціал [3].

Кадровий потенціал підприємства характеризується кількісними та якісними показниками [4]:

- 1) кількісні показники:
 - а) чисельність працівників;
 - б) професійно-кваліфікаційний склад кадрів;
 - в) статевий склад;
 - г) середній вік працівників;
 - г) стаж роботи на підприємстві в цілому і на певній посаді;
 - д) укомплектованість підприємства кадрами (рівень заміщення посад) тощо.
- 2) якісні показники:
 - а) індивідуально-кваліфікаційний потенціал кожного працівника (професійні характеристики);
 - б) індивідуальні професійні характеристики (професійний досвід, соціально-психологічні особистості, конкурентоспроможність працівника);
 - в) соціально-психологічні й організаційні параметри групової динаміки (групова згуртованість, соціально-психологічний клімат, організаційна культура та цінності підприємства тощо).

Величина кадрового потенціалу на конкретний період часу залежить від кількості та якості трудових ресурсів підприємства, що формуються індивідуальними потенціалами працівників, та чинниками макро- й мікроекономічного середовища, сукупні умови якого дають змогу забезпечити освітньо-кваліфікаційний і професійний розвиток кадрів (їх кількісних та якісних характеристик) і досягати ефективнішого використання кожного працівника завдяки синергії управління [3].

Кадровий потенціал підприємства відіграє провідну роль у вирішенні науково-технічних, організаційних та економічних завдань для досягнення поставлених цілей господарювання. Рівень забезпеченості підприємства робочою силою та раціональне їх використання значною мірою визначають організаційно-технічний рівень виробництва, характеризують міру використання техніки та технології предметів праці, створюють умови високої конкурентоспроможності та фінансової стабільності [6].

Основним складником кадрового потенціалу є освіта, рівень кваліфікації, професійні здібності, професійні навички.

Економічний прогрес розвинених країн опирається на концепцію розвитку людського потенціалу, а система освіти значною мірою цьому сприяє. За рахунок освіти високорозвинені країни отримують до 40% приросту ВВП.

Освіта – це не лише головний фактор соціального й економічного прогресу, а й основа формування кадрового потенціалу. Адже капіталом сучасного суспільства стає людина, здатна до пошуку та освоєння нових знань, до прийняття нестандартних рішень. Якщо освіта розвиває у працівника новаторські здібності, робить його ініціативним, то це сприяє технічному прогресу. Лише досвідчена кваліфікована робоча сила здатна управляти високотехнологічним процесом [7].

Робоча сила й засоби праці є активними елементами виробничого процесу, тому від ефективності їх використання залежить ефективність використання всього потенціалу. Оцінювання використання трудових ресурсів на підприємстві необхідне задля комплексного та всебічного вивчення трудових показників підприємства, оцінювання виконання плану за трудовими показниками, дотримання встановлених нормативів за ним, ефективності використання трудових ресурсів. До основних завдань аналізу трудових показників входить визначення:

- 1) забезпеченості організації трудовими ресурсами, складу і структури персоналу, їх зміна, вплив зміни чисельності і структури працівників на обсяг робіт і рівень продуктивності праці;
- 2) динаміки продуктивності праці, питомої ваги приросту робіт за рахунок продуктивності праці, впливу на виконання плану продуктивності праці інтенсивних та екстенсивних чинників, зокрема, використання робочого часу, вдосконалення організації і управління, а також рівня виконання норм виробітку і впливу їх на рівень продуктивності праці;
- 3) абсолютних і відносних відхилень від планового фонду заробітної плати, непродуктивних виплат, впливу їх на собівартість і продуктивність праці, співвідношення темпів зростання продуктивності праці і середньої заробітної плати.

Важливим складником кадрового потенціалу підприємства є творчий потенціал працівника. Кожна людина має здібності (пам'ять, мислення,

волю, розум) до того чи іншого роду занять для реалізації свого професійного потенціалу.

Ці здібності дуже важливі, але навчання й освіта є не менш важливими. Підвищення рівня освіти є фактором підвищення рівня знань і творчої активності. Людський потенціал накопичується аналогічно матеріальному, і капіталом накопичення є освіта, знання, навички та досвід. Розвиток, напруженість і спрямованість до конкретної мети, що має суспільне значення, людина може більшою або меншою мірою формувати нові можливості в розвитку діяльності підприємства.

Кваліфікаційний рівень кадрів – запорука високої продуктивності праці. Кваліфікація персоналу впливає на сприйняття інновацій і є мотиваційним фактором діяльності: чим вищою є кваліфікація, тим більшою мірою працівник керується внутрішніми й зовнішніми позитивними мотивами й охоче бере участь у процесах упровадження й поширення інновацій. Крім того, кваліфікованих фахівців значно легше ознайомити з нововведенням.

У нинішніх умовах високого рівня механізації і автоматизації виробництва управляти великою організацією можуть тільки висококваліфіковані кадри. Від цього рівня залежить, на скільки вдало використовуються засоби виробництва: машин, механізмів, матеріально-енергетичних ресурсів. Залежно від кваліфікації кадрів великою мірою залежить вибір форм і методів організації праці й виробництва [8].

До системи основних елементів управління персоналом входять:

- 1) забезпечення підприємства кадрами;
- 2) забезпечення раціональної розстановки кадрів, їх професійно-кваліфікаційне зростання та можливі посадові підвищення, заміни тощо;
- 3) ефективне використання трудового потенціалу підприємств;
- 4) навчання, підготовка й перепідготовка працівників, просування їх по службі;
- 5) умови наймання на роботу, праця і система оплати праці;
- 6) створення нормальних умов праці й відповідного психологічного клімату;
- 7) мотивація додержання встановленого на підприємстві порядку та дисципліни;
- 8) забезпечення належних умов праці на підприємстві;
- 9) організація відповідних зв'язків між представниками трудових колективів профспілками й керівництвом підприємства;
- 10) реалізація соціальних функцій, пов'язаних з виробничою діяльністю підприємства [5].

Управління персоналом здійснюється у процесі виконання визначених цілеспрямованих дій і припускає такі основні етапи й функції:

- визначення цілей та основних напрямів роботи з кадрами;
- постійне вдосконалення системи кадрової роботи на виробництві;
- визначення засобів, форм і методів здійснення поставлених цілей;
- організація роботи з виконання прийнятих рішень, координація і контроль виконання встановлених заходів.

Рівень потенціалу кадрів на підприємстві залежить від взаємопов'язаних організаційно-економічних і соціальних заходів з формування, розподілу, перерозподілу робочої сили в організації, від створення умов для розвитку трудового потенціалу кожного працівника.

Забезпечення підприємства кадрами пов'язане як із внутрішніми, так і з зовнішніми джерелами набору і прийому робітників.

До внутрішніх джерел забезпечення кваліфікованими кадрами слід віднести:

- підготовку й перепідготовку працівників шляхом навчання на підприємстві, просування їх по службі;
- пряме звертання до працівників щодо рекомендації для прийому на роботу їх друзів та знайомих;
- регулярне інформування колективу підприємства про вакансії, що виникають, і перспективу розвитку виробництва;
- тестування, за результатами якого на конкурсній основі зараховують на посаду.

До зовнішніх належать джерела, які забезпечують поповнення персоналу:

- державні структури з працевлаштування, регіональні біржі праці;
- комерційні, у тому числі міжнародні організації з працевлаштування;
- укладення контрактів підприємств з вищими, середніми спеціальними та професійно-технічними навчальними закладами;
- оголошення про вакансії у пресі, на радіо, телебаченні, розклеювання афіш тощо [4].

Співвідношення окремих форм набору залежить, у першу чергу, від специфіки тієї чи іншої категорії персоналу, а також взаємодії держави та підприємств у галузі підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів. Важливість такої взаємодії зумовлена тим, що вона забезпечує ефективне вирішення не тільки виключно практичного завдання – забезпечення сучасного виробництва кваліфікованою робочою силою, а й сприяє більшій зайнятості працездатного населення, зменшує зумовлену безробіттям соціальну напругу в суспільстві.

До проблем ефективного використання кадрового потенціалу підприємства можна віднести:

- специфіка історично сформованого трудового менталітету;
- проблема, на яку менеджери поки що не звертають належної уваги, є відрив планування розвитку кадрового потенціалу на підприємствах від реальної ситуації щодо формування кадрового потенціалу в певному регіоні. Упродовж останніх 20 років у результаті економічної та демографічної кризи, викривлень у соціальній політиці, прорахунків у приватизаційних процесах, регулюванні доходів, недоліків у проведенні реструктуризації виробництва трудовий потенціал регіонів України зайняв якісну та кількісну руйнацію, використовується неефективно, нераціонально [6];

– кадровий дефіцит, який зростає внаслідок збільшення обсягів трудової міграції в інші країни, де на підприємствах пропонується більш приваблива заробітна плата;

– обсяги і структура кадрів сьогодні не відповідають кадровим потребам, вона орієнтована на попит абітурієнтів, їх уявлення про престижність професій і можливі доходи, тому, з одного боку, наявне «перевиробництво» юристів, економістів, менеджерів у 4–8 разів, а з іншого – спостерігається гостра нестача інженерів;

– менеджерів підприємств не влаштовує якість підготовки кадрів у регіонах. Однак роботодавці, справедливо наголошуючи на тому, що підготовка фахівців і робітників навчальними закладами лише частково відповідає сучасним вимогам, але самі рідко беруть участь у фінан-

суванні навчання, організації практики та стажування студентів і аспірантів, удосконаленні освітніх програм.

До основних напрямів системи управління персоналом у розвинених країнах відносять набір, відбір персоналу, визначення розмірів заробітної плати та системи пільг. Поєднання цілей, напрямів, форм і методів управління персоналом складається в єдину систему управління персоналом.

Механізм моніторингу потенціалу промислового підприємства має стратегічний характер та є основним у прогнозуванні подальшої діяльності. Моніторинг спрямований на надання повноти, вірогідності та точності прогнозу, а також на зниження витрат часу і коштів на прогнозування [9].

Для ефективного використання кадрового потенціалу потрібно мати детальну характеристику персоналу, проаналізувати кожного із працівників та відповідність кваліфікації до посади тощо. Підвищення ефективного використання кадрового потенціалу підприємства приведе до зростання продуктивності праці, обсягу продукції та інших економічних показників. Таким чином, для вдосконалення процесу управління кадровим потенціалом підприємства пропонується:

- організувати всім працівникам без винятку атестацію на відповідальність теоретичних і практичних знань своїй посаді або робочому місці;
- запровадити конкурсно-контрактну систему прийому всіх працівників, дотримуватися умов контракту;
- відстоювати можливості вчасно проводити службу ротацію кадрів;
- організувати перепідготовку й підвищення кваліфікації працівників на підприємстві з метою освоєння кожним працівником суміжної професії;
- за рахунок комп'ютеризації робочих місць економістів, бухгалтерів, керівника підприємства зменшити їх чисельність на 1–2 особи;
- створити систему матеріального заохочення всіх працівників, кожна добра ініціатива, новачія, що ведуть до збільшення продуктивності праці, має бути врахована, оцінена та відповідно оплачена;
- періодично доводити до відома всіх працівників про основні економічні показники, результати спільної праці, постійно переконувати колектив у тому, що основою збільшення заробітної плати є зростання продуктивності праці;

- вчасно вирішувати соціальні питання, створити належні умови праці та відпочинку;
- створити у колективі позитивний психологічний клімат, проводити заходи, що зміцнюють колектив;

– керівнику підприємства необхідно постійно підвищувати свій авторитет, завоювати у колективі до себе довіру та повагу.

Отже, ефективність діяльності підприємства безпосередньо залежить від управління кадровим потенціалом. Першочерговими заходами цієї роботи вважаємо такі:

- запровадити системне планування роботи з персоналом;
- звернути увагу на якісний склад вищого керівництва, від професіоналізму та майстерності якого залежить здатність підприємства зберегти конкурентні позиції на ринку;
- переглянути розміри оплати праці та врегулювати їх відповідно до ринкових;
- мінімізувати заборгованість із виплати заробітної плати.

Висновки. Таким чином, розглянувши принципи та напрями формування кадрового потенціалу підприємства, можна зробити висновок, що формування кадрового потенціалу є дійсно невід'ємним елементом і важливою функцією діяльності підприємства. Високий інтелектуальний рівень підприємства в будь-якій сфері приваблює висококваліфікований персонал, що дає можливість для створення унікального поєднання професійних здібностей.

Важливими резервами підвищення ефективності формування й використання кадрового потенціалу підприємства є зростання продуктивності праці та підвищення кваліфікації працівників відповідно до потреб підприємства, поліпшення системи перепідготовки кадрів, а також поліпшення умов праці й відпочинку. Одним із ключових факторів формування кадрового потенціалу є освіта, яка розкриває якості кадрового потенціалу. Формування кадрового потенціалу підприємства неможливо без співпраці з навчальними закладами, розробки нових систем мотивації та результативності персоналу. Підвищення якості вищої освіти забезпечує підготовку фахівців, здатних здійснювати поступальний, інноваційний розвиток країни та національної економіки нашої країни.

Список літератури:

1. Кузнецов В. Организационный потенциал предприятия : [учеб. пособие] / В. Кузнецов, Л. Арутюнова, Т. Минякова. – Ульяновск : УлГТУ, 2007. – 103 с.
2. Бережнов Г. Конкурентный потенциал предприятия / Г. Бережнов. – М. : Креативная экономика, 2007. – 285 с.
3. Головка А. Теоретико-методичний зміст категорій «трудова потенціал», «кадровий потенціал» та «трудова ресурси» / А. Головка // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. – Т. 2. – С. 14–16.
4. Гринкевич С. Дослідження взаємозв'язку трудового та кадрового потенціалів / С. Гринкевич, Н. Гураль // Економічний форум. – 2011. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_3/54.pdf
5. Семенов А. Аналіз формування та використання кадрового потенціалу / А. Семенов, А. Шарко // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1(17). – С. 93–97.
6. Михайлова Л. Проблеми формування та використання кадрового потенціалу / Л. Михайлова, С. Турчина // Механізм господарювання і економіка динаміки в АПК. Серія «Економіка АПК і природокористування» : вісник ХДАУ. – 2001. – № 9. – С. 127–130.
7. Куценко В. Моделирование вищої освіти – ключового фактора формування кадрового потенціалу / В. Куценко, О. Гаращук // Ефективна економіка. – 2010. – № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nayka.com.ua>
8. Богдан Ю. Аналіз використання кадрового потенціалу підприємства / Ю. Богдан // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 1(23). – С. 181–185.
9. Кленін О. Концептуальні основи управління виробничо-господарським потенціалом промислового підприємства / О. Кленін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Venu/2010_2/13.pdf

Лизунова Е. Н.
Придатыко Э. Н.

Красноармейский индустриальный институт
Донецкого национального технического университета

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ПУТЕМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАДРАМИ

Резюме

Исследованы направления повышения эффективности использования кадрового потенциала предприятия. Проанализированы подходы относительно повышения эффективности деятельности предприятия. Исследованы условия и факторы, которые влияют на качество управления кадровым потенциалом предприятия.

Ключевые слова: производственный потенциал, кадровый потенциал, квалификация работников, эффективность производства, управление персоналом, система управления кадрами.

Lizunova O. M.
Pridatko E. M.

Krasnoarmiysk Industrial Institute of
Donetsk National Technical University

INCREASING THE EFFICIENCY OF USE OF AN ENTERPRISE POTENTIAL BY PERSONNEL ADMINISTRATION SYSTEM'S IMPROVEMENT

Summary

The directions of increasing of efficiency of use of personnel potential of the enterprise are researched. The author analyses approaches to improve the efficiency of the company. The conditions and factors that affect the quality of the human resources management of the enterprise are investigated.

Key words: production capacity, human potential, skills of employees, efficiency, personnel management, personnel management system.

УДК 334.722.8(075.8)

Малик І. П.

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»

РОЛЬ СТЕЙКХОЛДЕРІВ В КОРПОРАТИВНОМУ УПРАВЛІННІ

Дослідження присвячене теоретичним та методичним питанням забезпечення корпоративного управління акціонерними товариствами в умовах ринкових перетворень. У статті на основі базових світових моделей корпоративного управління (англо-американської, західноєвропейської та японської) продемонстровано взаємозв'язок інтересів корпорації зі стейкхолдерами, до яких відносять акціонерів, держателів контрольних та міноритарних пакетів акцій, державу, інвесторів, кредиторів, працівників та менеджерів, споживачів, постачальників, місцеве населення та товариство в цілому. Ураховуючи мету та функції корпоративного управління, представлено схему корпоративного управління акціонерними товариствами, яка дозволяє виявити вплив зовнішнього та внутрішнього середовища. На основі порівняльного аналізу відмінних рис корпорацій проведено характеристику інтересів суб'єктів корпоративного управління як стейкхолдерів акціонерних товариств з метою подальшого поліпшення їх діяльності.

Ключові слова: стейкхолдери, корпоративне управління, акціонерне товариство, корпорація, заінтересовані особи.

Постановка проблеми. Тенденції світової економіки до глобалізації, збільшення розмірів організацій та їх створення з поєднанням як національного, так і іноземного капіталу змушує науковців більшу увагу приділяти вивченню саме такого економічного процесу – корпоративного управління, який регулює діяльність суб'єктів господарювання, відображає баланс інтересів власників і спрямований на забезпечення максимально можливого прибутку від усіх видів діяльності суб'єкта господарювання в межах норм чинного законодавства.

Ураховуючи стрімкі етапи приватизації в Україні, в результаті яких було створено значну кількість суб'єктів господарювання і їх власників, впровадження і розвиток засад корпоративного

управління є логічним переходом до створення в Україні ефективної економічної моделі, подібної до вже існуючих в інших розвинених країнах.

Ефективне корпоративне управління акціонерними товариствами (далі – АТ) в Україні потребує створення інституціонального середовища із системою формальних і неформальних інститутів та інституціональних механізмів, які б стимулювали як підвищення підприємницької активності і економічного зростання, так і перехід з тіньового до легального сектора економіки, сприйняття діловими колами економічних інститутів у широкому розумінні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування і регулювання моделей

корпоративного управління протягом багатьох десятиріч досліджують зарубіжні та вітчизняні учені. Огляд наукових праць з корпоративного управління показав, що найповніше теоретичні аспекти та практичні рекомендації цієї проблеми розглядаються у працях таких зарубіжних учених, як М. Аоки, Р. Аюффа, Ю. Б. Вінслава, П. Друкера, В. Шеїна та інших [6]. Серед вітчизняних учених, що досліджують цю проблему, варто відзначити В. Геєця, В. Голікова, В. Євтушевського, Г. Назарову та інших [1–5].

За таких умов нагальним постає питання побудови ефективної моделі корпоративного управління в контексті ринкових перетворень, що мають місце в українській економіці як процес

динамічного розвитку і адаптації до національних особливостей України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність багатьох теоретичних розробок, проблеми визначення ролі стейкхолдерів та заінтересованих осіб в корпоративному управлінні залишаються фрагментарно дослідженими та потребують подальшого наукового обґрунтування.

Необхідність та актуальність вирішення проблем, пов'язаних із розробкою теоретико-методичних підходів до організації успішного корпоративного управління АТ в контексті дефініції ролі стейкхолдерів, зумовили зміст та завдання досліджень.

Таблиця 1

Взаємозв'язок інтересів корпорації зі стейкхолдерами

| Стейкхолдери | Поведінка під час прийняття рішень щодо корпорації | Інтерес у діяльності корпорації | Завдання корпорації |
|-------------------------------------|---|---|--|
| Акціонери | Надання переваги високим прибуткам, що супроводжуються високим ступенем ризику | Виступають джерелами капіталу корпорації, потрібного для її виникнення і розвитку. Зацікавлені в підвищенні очікуваного прибутку в результаті прийняття рішень (розраховують на великий прибуток) | Інтереси мають бути дотримані у всіх найважливіших діях корпорації |
| Держателі контрольних пакетів акцій | Надання переваги високим прибуткам, що супроводжуються високим ступенем ризику | Виступають джерелами капіталу корпорації, потрібного для її виникнення і розвитку. Зацікавлені в підвищенні очікуваного прибутку в результаті прийняття рішень (розраховують на великий прибуток) | Поєднувати інтереси акціонерів і корпорації для отримання прибутків корпорації і в результаті її акціонерів |
| Держателі незначного пакета акцій | Високі прибутки у вигляді дивідендів у довгостроковому періоді, або одноразовий прибуток від продажу акцій АТ за вищою від ринкової ціною | Зацікавленість у зростанні організації за мінімального впливу на її діяльність для отримання дивідендів або ж продажу її акцій за найвищою ціною | Мають захищати та відстоювати їх інтереси |
| Держава як акціонера | Орієнтація на підвищення ефективності діяльності АТ, збільшення його прибутковості | Отримання прибутків від діяльності АТ та наповнення державного бюджету | Захист та дотримання інтересів на рівні всіх інших учасників |
| Інвестори | Детальний аналіз фінансового стану та стану корпоративного управління організації, орієнтація на довгостроковий розвиток | Виступають джерелами капіталу корпорації, потрібного для її функціонування і розвитку. Зацікавлені в її стабільному розвитку | Інтереси мають враховуватися як гарантія повернення вкладених коштів |
| Кредитори | Консерватизм у визначенні альтернатив інвестування | Зафіксований прибуток, що дорівнює відсотку за кредит; інтерес у гарантованому поверненні коштів | Фінансова стабільність як гарантія повернення кредиту |
| Менеджмент | Зацікавлені у підвищенні власної прибутковості (залежно від форми оплати) | Зростання розміру організації і отримання більш високих прибутків | Дотримуватись захисту їх інтересів із встановленням процедур, що унеможливають виникнення агентської проблеми |
| Працівники | Зацікавлені у збереженні власних робочих місць і стабільності функціонування організації | Створення оптимальних умов зайнятості, вимоги справедливої оплати праці, рівність можливостей, захист здоров'я на робочому місці, фінансова безпека, забезпечення відповідної якості життя | Задоволення вимог працівників з метою утримання і залучення висококваліфікованих кадрів |
| Постачальники і споживачі | Впливають на прийняття рішень, якщо вони займають монопольне становище на певному ринку | Очікують від співробітництва з корпорацією справедливих торгових відносин | Виконання контрактів, своєчасні платежі |
| Місцеве населення | Здійснює вплив через засоби масової інформації, соціальне оточення | Особиста участь у рішенні місцевих проблем: утворення, організація транспорту, умови для відпочинку, система охорони здоров'я, вирішення екологічних проблем | Роз'яснення сутності і характеру діяльності корпорації, її принципів |
| Товариство в цілому | Ураховувати інтереси всіх груп учасників | Участь у вирішенні проблем національного і міжнародного масштабу. Перший і головний обов'язок корпорації – турбота про підтримку власної економічної життєздатності як виробника товарів і послуг, наймача робітників | Економічна ефективність, створення робочих місць, участь в рішенні проблем національного (міжнародного) масштабу |

Метою статті є визначення ролі стейкхолдерів в корпоративному управлінні акціонерними товариствами для подальшого поліпшення їх діяльності.

Викладення основного матеріалу дослідження. Розкриття сутності корпоративного управління як економічного поняття потребує визначення його суб'єктів та об'єктів. Діяльність учасників корпоративних відносин – суб'єктів корпоративного управління спрямовано на об'єктів корпоративного управління. Під учасниками корпоративних відносин розуміємо не лише акціонерів і менеджерів, але й кредиторів, працівників, фахівців, службовців, постачальників, клієнтів, місцеву громадськість та інших, на кого впливає діяльність АТ (див. табл. 1).

До суб'єктів корпоративного управління відносять:

- АТ і їх учасники в процесі здійснення господарської діяльності (рис. 1);
- власники та менеджмент АТ – емітент корпоративних прав або власник;
- державні та недержавні органи, які здійснюють пряме або опосередковане регулювання руху корпоративних прав і діяльності АТ, зокрема господарських товариств, а також є власниками як цілісних майнових об'єктів, так і корпоративних прав;
- окремі громадяни – власники корпоративних прав.

У контексті внутрішнього й зовнішнього економічного середовища можна виділити зовнішні та внутрішні суб'єкти корпоративного управління. Зовнішніми суб'єктами корпоративного управління виступає держава, ринки, інституційні інвестори (не власники корпоративних прав), внутрішніми – власники корпоративних прав, менеджмент, працівники (див. рис. 1).

Об'єктами корпоративного управління неодмінно є АТ, а також та частина товариств з обмеженою відповідальністю (ТОВ), у яких управлінські функції відокремлені від відносин власності.

Акціонерним товариством як основним об'єктом корпоративного управління згідно з Господарським кодексом України виступає господарське товариство, яке має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і відповідає за зобов'язаннями тільки за майно товариства, а акціонери ризикують зазнати збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, у межах вартості належних їм акцій [1].

Товариством з обмеженою відповідальністю виступає господарське товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і відповідає за своїми зобов'язаннями тільки за своє майно. Учасники товариства, які повністю сплатили свої вклади, підлягають ризику збитків, пов'язаних з діяльністю товариства у межах своїх вкладів [1].

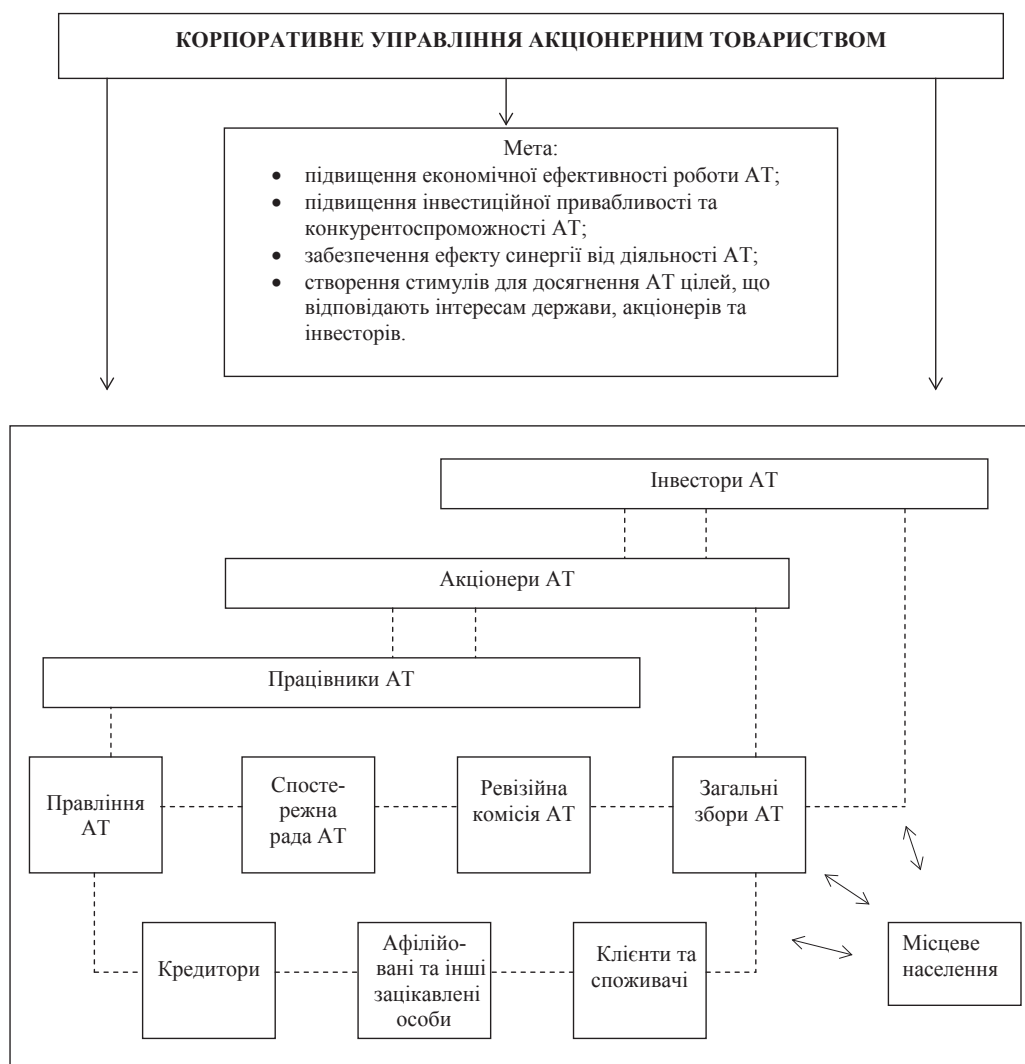


Рис. 1. Схема корпоративного управління АТ

Одне з ключових понять у корпоративних відносинах та корпоративному управлінні – «корпорація». Слід зазначити, що законодавства різних країн по-різному трактують поняття «корпорація». У деяких з них, наприклад у США, взагалі не існує єдиного закону, в якому визначено поняття «корпорація». Погляди вчених щодо цього питання також різняться. Але можна сказати, що на сьогодні у світовій практиці під корпорацією зазвичай розуміють акціонерну компанію. Наведемо, наприклад, визначення вченого Б.А. Райзберга: «Корпорація (від лат. *corporatio* – об'єднання) – сукупність осіб, що об'єдналися для досягнення загальних цілей, здійснення спільної діяльності та утворюють самостійний об'єкт права – юридичну особу» [3].

Українське законодавство дещо інакше визначає це поняття, а саме корпорації – це «договірні об'єднання, створені на основі поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників» [2].

Отже, під корпорацією можна розуміти два поняття: «корпоративне підприємство» та «корпоративне об'єднання». Слід розрізнити ці поняття. Корпоративні підприємства створюються злиттям капіталів, і головною метою їх діяльності є отримання прибутку. До них відносять: акціонерні та неакціонерні господарські товариства, спільні підприємства, міжгосподарські підприємства.

Як зазначено вище, в українському законодавстві поняття «корпоративне об'єднання» визначається як об'єднання корпорацій, створене не для отримання прибутку, а для координації підприємницької діяльності її членів, забезпечення захисту їх прав, представлення загальних інтересів у різних органах. Під поняттям «корпоративне об'єднання» можна розуміти також інтегровані корпоративні структури (холдинги,

фінансово-промислові групи тощо), що являють собою об'єднання корпорацій, створене не тільки для координації підприємницької діяльності її членів, але і для отримання прибутку.

Отже, корпорації існують у вигляді акціонерних товариств, державних підприємств, спеціалізованих фінансових інститутів (банки, корпорації розвитку тощо).

Розглянемо загальні ознаки корпорацій, що можна визначити так:

1) наявність юридичної особи, від імені якої ведеться бізнес, яка не відповідає за зобов'язаннями власників і за зобов'язаннями якої не відповідають власники (це відрізняє корпорацію від таких видів компаній, як, наприклад, повні або командитні товариства);

2) інституційний (правовий або персональний) розподіл функцій власності та управління;

3) колективне прийняття рішень власниками та (або) найманими менеджерами (найбільше виражений розподіл функцій управління та власності у пайових інвестиційних фондах, недержавних пенсійних фондах та інших сучасних фінансових інститутах) [3].

Отже, сучасна корпорація – це організація, що належить державі або колективу незалежних один від одного власників (фізичних або юридичних осіб); яка є юридичною особою; не відповідає за зобов'язаннями власників; здійснює свою діяльність згідно з нормами законодавства та статуту (який приймають засновники та змінюють відповідно до правил, встановлених законодавством та статутом), адміністративними рішеннями органів державної влади (у межах їх компетенції); якою управляють колективні органи, обрані власники, а також наймані менеджери, яких призначають власники та які мають право укладати від імені корпорації угоди у межах делегованих власниками повноважень.

Таблиця 2

Характеристика інтересів суб'єктів корпоративного управління як стейкхолдерів АТ

| Заінтересовані групи (стейкхолдери) | Інтереси | Цілі АТ | Критерії ефективності | Показник |
|---|--|--|--|--|
| Кредитори | Фіксований прибуток (% за кредит) | Ефективність діяльності | Кредитоспроможність, ліквідність | Ліквідність. Фінансова незалежність |
| Інвестори | Повернути вкладені кошти | Ефективність діяльності | Прибуток на здійснені капіталовкладення | Доходність сукупних активів. Доходність інвестицій |
| Власники (у тому числі держава як акціонер) | Отримати дохід | Отримати прибуток | Фінансові результати (прибуток, дивіденди). Дотримання норм законів, сплата податків | Чистий прибуток |
| | Отримати дохід | Збільшити частку ринку | | Доходність власного капіталу. Дохід на одну акцію (частка ринку) |
| | Статус | Збільшити кількість обортів | | Обсяг продаж |
| Менеджмент | Статус | Збільшити кількість обортів | Премії від розвитку АТ, бонуси, зарплата | Обсяг продаж |
| | Зацікавленість в роботі | Виведення на ринок нової продукції | | Усі показники діяльності АТ |
| | Адекватна грошова винагорода | Підтримка зарплати персоналу на відповідному рівні | | Рівень оплати праці (зарплата, премія, бонус) |
| Працівники і місцеве населення | Адекватна грошова винагорода | Підтримка зарплати персоналу на відповідному рівні | Задоволення роботою, зарплата, соціальні програми Внесок у суспільні справи, благодійність | Рівень оплати праці (зарплата, премія, бонус) |
| | Впевненість у майбутньому, стабільність | | | |
| | Внесок у суспільні справи, благодійність | | | |
| Споживачі та постачальники | Якісна продукція Низькі ціни | Позитивний імідж компанії | Вигідність угод, умови платежу. Ціна, якість товарів і послуг, обслуговування | Ліквідність. Оборотно-ність активів. Чистий прибуток. Фінансова незалежність |

Типовий різновид корпорації – акціонерне товариство, де право власника на участь в обранні органів управління та на отримання частки доходів пропорційне до належної йому частки капіталу корпорації (це право і факт володіння часткою капіталу підтверджено цінним папером – акцією, яку можна відчужувати). Суспільний сектор економіки складається з державних установ та підприємств, що виробляють звичайні товари (послуги) і суспільні блага й організовані як корпорації. Іноді держкорпорації створюють як акціонерні товариства зі стовідсотковою участю держави.

Баланс інтересів учасників корпоративного управління. Головна функція корпоративного управління – забезпечення роботи компанії в інтересах акціонерів, що надали їй фінансові ресурси. Незважаючи на простоту, це положення має цілий ряд складних і важливих питань:

– чи потрібне окреме представництво прав великих, дрібних акціонерів, власників звичайних і привілейованих акцій;

– чи слід окремо враховувати інтереси кредиторів компанії і власників акціонерного капіталу (див. табл. 2) [4; 5];

– чи повинна система управління корпорацією враховувати інтереси її працівників?

Розбіжності в підходах до вирішення цих питань визначають різноманітність структур і процесів корпоративного управління в різних країнах.

Одним з перспективних питань, що має вирішити корпорація є визначення груп стейкхолдерів, що мають бути представлені в корпоративному управлінні.

Висновки. Представлене теоретичне узагальнення пропонує нове вирішення наукового завдання щодо системного представлення ролі стейкхолдерів в корпоративному управлінні АТ в умовах ринкових перетворень.

Дослідження розвитку корпоративного управління в Україні дозволило виявити взаємозв'язок інтересів корпорації зі стейкхолдерами, що впливає на функціонування корпоративного управління АТ та сприяє підвищенню його ефективності.

Так, аналізуючи викладені в економічній літературі теоретичні погляди на проблеми корпоративного управління АТ в умовах ринкових перетворень задля підвищення ефективності функціонування АТ, проведено порівняльний аналіз моделей корпоративного управління із визначенням основних характеристик інтересів суб'єктів корпоративного управління як стейкхолдерів АТ.

Список літератури:

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – Ст. 462.
2. Про акціонерні товариства : Закон України від 17 вересня 2008 р. № 514-VI // Урядовий кур'єр. – 2008. – № 202. – С. 5–12.
3. Євтушевський В.А. Корпоративне управління : [підручник] / В.А. Євтушевський. – К. : Знання, 2006. – 406 с.
4. Задихайло Д.В. Корпоративне управління : [навч. посібник] / Д.В. Задихайло, О.Р. Кібенко, Г.В. Назарова. – Х. : Еспада, 2003. – 688 с.
5. Гавриш О.А. Корпоративне управління : [навч. посібник] / О.А. Гавриш, Л.Є. Довгань, П.В. Круш, І.П. Малик ; Нац. техн. ун-т України «Київ. політехн. ін-т». – К., 2010. – 395 с.
6. Aoki M. Corporate Governance in Transitional Economies: Insider Control and the Role of Banks / Aoki M. and Hyung-Ki Kim. – Washington : The World Bank, 1995. – 355 p.

Малик І. П.

Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт»

РОЛЬ СТЕЙКХОЛДЕРОВ В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ

Резюме

Проведенное исследование посвящено теоретическим и методическим вопросам обеспечения корпоративного управления акционерными обществами в условиях рыночных преобразований. Принимая во внимание цели и функции корпоративного управления была представлена схема корпоративного управления акционерными обществами, которая позволяет выявить влияние внешней и внутренней среды. На основе сравнительного анализа отличительных особенностей корпораций проведено характеристику интересов субъектов корпоративного управления как стейкхолдеров акционерных обществ с целью дальнейшего улучшения их деятельности.

Ключевые слова: стейкхолдеры, корпоративное управление, акционерное общество, корпорация, заинтересованные лица.

Malyk I. P.

National Technical University of Ukraine
"Kyiv Polytechnic Institute"

STAKEHOLDERS IN CORPORATE GOVERNANCE

Summary

The study is devoted to theoretical and methodological issues of ensuring corporate governance of joint stock companies in terms of market transformation. Based on purpose and functions of corporate governance, the scheme of joint stock companies' corporate governance was presented, which can detect the influence of external and internal environment. Comparative analysis of corporations' distinctive features allows characterizing interests of stakeholders of joint stock companies in order to further improve their performance.

Key words: stakeholders, corporate governance, joint stock company, corporation, interested parties.

УДК 658.1

Мариненко Н. Ю.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ АДАПТИВНИМ РОЗВИТКОМ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКИХ СТРУКТУР

У статті запропоновано концептуальний підхід до управління адаптивним розвитком промислового підприємства у складі виробничо-господарської структури, основу якого складають відповідний механізм та блоки управління, що забезпечують організацію проведення адаптації підприємств до змін зовнішнього середовища та ефективність їх функціонування у складі виробничо-господарських структур на етапі преадаптації та коадаптації.

Ключові слова: управління, розвиток, підхід, адаптація, підприємство.

Постановка проблеми. Підвищення динамічності мінливого зовнішнього середовища призвело до того, що традиційні підходи до розвитку підприємств уже не справляються з поставленими завданнями. Підприємства виявляються не готовими до оперативного коригування визначених стратегічних заходів розвитку, що робить актуальною проблемою розробку адаптивного підходу до розвитку, застосування якого б давало змогу підприємству пристосовуватися до змін зовнішнього і внутрішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науці адаптивний підхід та його аспекти є предметом дослідження вчених у різних областях: соціології та комунікаціях (В.Г. Сраговіч, В.Н. Фомін, А.Л. Фрадков та ін.), біології (П.К. Анохін, Г. Сельє, А.А. Жданов та ін.), економічній кібернетичі (А.Г. Александров, М.С. Бурцев, Д.П. Деревицький та ін.), менеджменті та управлінні (А.В. Тичинський, Г.В. Бушмелева та ін.) тощо.

Концептуальні основи теорії адаптації та адаптивних систем були закладені такими вченими, як М. Бодсон, Л.А. Растрингін, С. Састре, У.Р. Ешбі. Окремими питаннями адаптації займалися С. Бір, В.А. Забродський, В. Прабху, В.І. Скурихін. Серед сучасних українських учених питаннями адаптації економічних систем займаються М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, В.Н. Тимохін та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розвиток підприємства є складним і багатоплановим явищем. Неоднозначність термінологічного апарату з питань розвитку промислових підприємств та адаптивного розвитку ускладнює сам механізм управління розвитком. Крім того, існуючі підходи до управління розвитком не завжди враховують якісні характеристики розвитку та галузеві особливості промислових підприємств через прагнення до універсальності. Недостатність теоретичних і практичних розробок у даній сфері, неможливість практичного використання багатьох із них обумовили вибір даного напряму дослідження.

Мета статті полягає у визначенні основних положень управління адаптивним розвитком підприємства та розробці концептуального підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблеми адаптації підприємств різних форм власності до ринкових умов та пошук можливостей їх оптимального розвитку мають велике теоретичне і практичне значення. На сучасному етапі розвитку промисловості України підприємства зіштовхуються з характерною циклічністю ринкової економіки, тенденціями мінливості, нестабільності та постійної еволюції систем господарювання, особливо в процесі побудови вітчизняної моделі розвитку країни з урахуванням європейських ціннос-

тей. Отже, особливого значення в сучасних умовах набуває необхідність формування системи адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища.

На думку Й.М. Петровича, вихідним моментом процесу зміни профілю підприємства є визначення завдань економічного і соціального розвитку країни та потреб ринку на найближчу і віддалену перспективу. Ці завдання і потреби визначають вимогу до продукції, необхідної для їх задоволення. Однією з головних причин, що об'єктивно спонукають до розширення профілю промислових підприємств, є протиріччя, яке посилюється в динамічних умовах науково-технічного процесу, між необхідністю швидкого оновлення продукції та неможливістю забезпечення високої ефективності виробництва за допомогою традиційних технологій та методів організації виробництва. Це обумовлено насамперед тим, що в разі зміни умов зовнішнього середовища жорсткість виробничих систем, які представляють промислові підприємства, входить у протиріччя з необхідністю ефективного оновлення продукції, що змушує формувати гнучкіший профіль підприємства і дає йому змогу адаптуватися до динамічних змін [12].

Необхідність ефективного задоволення змінних суспільних потреб дає змогу виділити такі завдання, що повинні вирішуватись під час підтримання необхідного рівня гнучкості профілю промислового підприємства:

- 1) управління перспективним розвитком продукції;
- 2) управління перспективним розвитком технічних ресурсів;
- 3) управління перспективним розвитком кадрового потенціалу;
- 4) управління перспективним розвитком інформаційних технологій;
- 5) управління перспективним розвитком просторових ресурсів;
- 6) управління перспективним розвитком організаційно-виробничої структури [12].

Адаптація підприємства до впливів зовнішнього середовища становить:

- внесення значного числа змін у діяльність підприємства;
- кількість, характер, масштаб змін і ресурси, необхідні для підтримки цих змін, за значної інтенсивності впливу факторів зовнішнього середовища. У цьому випадку визначення характеру всіх змін діяльності підприємства, їхня локалізація та взаємозв'язок, а також контроль внесення цих змін є важким процесом [10].

Зі змінами парадигми управління підприємством в умовах адаптації до нових умов функціонування в зовнішньому середовищі змінюються і концептуальні основи цього процесу.

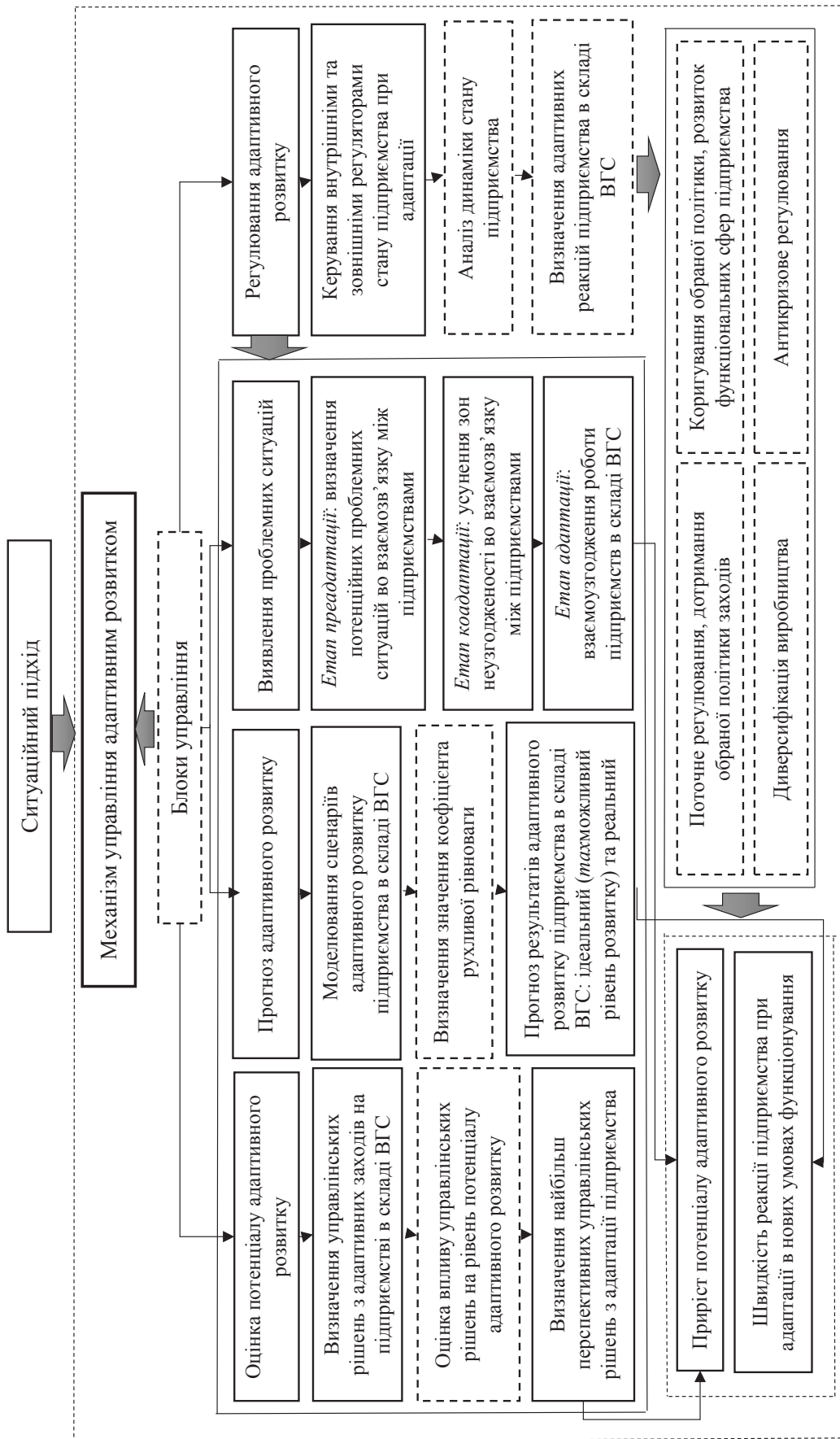


Рис. 1. Концепція управління адаптивним розвитком промислового підприємства у складі виробничо-господарської структури

І.В. Амеліна [1], Н.В. Дятлов [2] під час розробки концептуальних положень до управління розвитком підприємства характеризують його як перехід від нижчої до вищої стадії життєвого циклу під впливом трансформацій та перетворень у підсистемах управління підприємством відповідно до встановлених стратегічним вибором напрямів.

Ю.П. Шаров наголошує на тому, що розвиток має бути керованим і здійснюватися через цілеспрямоване управління [3].

В роботі В.В. Пастухової авторська концепція управління розвитком базується на таких положеннях: збалансованість розвитку означає перехід до інтенсивного шляху на підставі раціонального використання ресурсів; зниження затрат досягається завдяки реінжинірингу, орієнтованому на системне переосмислення і радикальне перепроектування управління та бізнес-процесів [4].

О. Шведчиков під час розробки концепції управління розвитком підприємства стверджував, що сталість розвитку забезпечується завдяки здійсненню якісних перетворень у підсистемах підприємства, використанню позитивних факторів зовнішнього середовища, розробці комплексу проектів і програм, які здатні забезпечити тривалий збалансований розвиток підсистем [5]. Дана думка є близькою до основних положень нашого дослідження.

У роботі К.А. Деєвої [6] та Н.В. Олексієнко [7] концепція розвитку ґрунтується на сукупності принципів, які визначають напрям розвитку та засоби вирішення поставлених у рамках того чи іншого виду діяльності завдань; за основу побудови концепції приймаються відповідні принципи.

У дослідженні Н.М. Бондар [8] концепція розвитку передбачає здійснення змін у структурному та кадровому аспектах:

- у межах структурного: за допомогою організаційного регулювання створюються сприятливі умови для досягнення підприємством поставлених цілей;

- у межах кадрового: проводяться заходи з підвищення кваліфікації працівників (розвиток персоналу) та їх стимулювання до впровадження інновацій, підвищення творчої активності.

У роботі В.В. Єременко дістала подальшого розвитку концепція формування стратегії інноваційно-технологічного розвитку машинобудівного підприємства, яка базується на якісному розмежуванні та кількісному зіставленні внутрішніх факторів і зовнішніх проявів інноваційно-технологічного розвитку підприємств, що дає змогу покращити результати фінансово-господарської діяльності підприємства [9].

З.І. Нестерова запропонувала концепцію управління збалансованим інноваційним розвитком промислового підприємства, яка на відміну від існуючих дає змогу вирішити два основні завдання: 1) планування траєкторії інноваційного розвитку, який включає забезпечення можливостей балансування варіантів реалізації відповідних методів управління інноваційним розвитком промислового підприємства; 2) забезпечення максимально можливої відповідності керованого показника запланованої траєкторії інноваційного розвитку, що дає можливість покращити результати операційної діяльності промислового підприємства [13].

Узагальнення основних положень концепцій, обґрунтованих цими вченими, дає змогу виділити найбільш значущі під час розробки концепції принципи, що мають бути покладені в її основу:

- принцип безперервності розвитку підприємства як відкритої системи;
- принцип керованості розвитку;
- принцип раціонального розподілення ресурсів щодо забезпечення розвитку;
- принцип впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на ефективність систем та підсистем управління підприємством;
- принцип загальної мотивації та стимулювання кадрового забезпечення розвитку підприємства.

Серед основних підходів до управління розвитком промислового підприємства традиційно виділяють: ситуаційний, програмно-цільовий, функціональний, системний та маркетинговий.

У даному дослідженні як основний підхід до управління розвитком підприємства у складі виробничо-господарської структури буде використовуватися ситуаційний підхід, основні положення якого становитимуть базу під час розробки механізму управління адаптивним розвитком підприємства як однієї зі складових частин концепції управління адаптивним розвитком підприємства (рис. 1).

Основу представленої концепції складають механізм та блоки управління:

- оцінка потенціалу адаптивного розвитку промислового підприємства у складі виробничо-господарської структури;

- прогноз адаптивного розвитку промислового підприємства у складі виробничо-господарської структури;

- виявлення проблемних ситуацій в адаптивному розвитку промислового підприємства у складі виробничо-господарської структури;

- регулювання адаптивного розвитку промислового підприємства у складі виробничо-господарської структури.

Далі докладніше розглянемо зміст та суть кожного з блоків управління та їх концептуальну взаємодію та взаємозв'язок.

Ситуаційний підхід використовується як складова одиниця в системі виробничо-господарської структури та є базою для побудови механізму управління адаптивним розвитком, який складається з таких компонентів: діагностика ситуації в адаптивному розвитку промислового підприємства; прогноз реального адаптивного розвитку (еволюційний шлях); прогноз ідеального адаптивного розвитку (революційний шлях); оцінка і регулювання потенціалу адаптивного розвитку; прийняття рішень щодо регулювання адаптивного розвитку.

Представлений механізм управління адаптивним розвитком промислового підприємства дає змогу бачити весь спектр можливих областей діяльності й оцінювати рівень розвитку в кожній із них. Завдяки цьому з'являється можливість об'єктивно розставляти пріоритети у розвитку тієї чи іншої стратегічної складової відповідно до намічених на перспективу цілей, виділяти стратегічні напрями адаптивного розвитку, а саме:

- здійснювати поточне регулювання, дотримуватися обраної політики заходів;

- проводити коригування обраної політики, робити акцент на розвитку функціональних сфер підприємства;

- здійснювати заходи з антикризового регулювання;

- проводити диверсифікацію виробництва.

Особливого значення в розробленій концепції набуває блок управління проблемними ситуаціями

на етапах преадаптації, коадаптації та адаптації підприємств у рамках виробничо-господарської структури. На етапі преадаптації підприємств пропонується проводити аналіз складових частин

підприємства та аналіз ефективності підсистем управління, що в часовому інтервалі дає змогу оцінити динаміку зміни основних параметрів функціонування підприємств і тим самим визна-

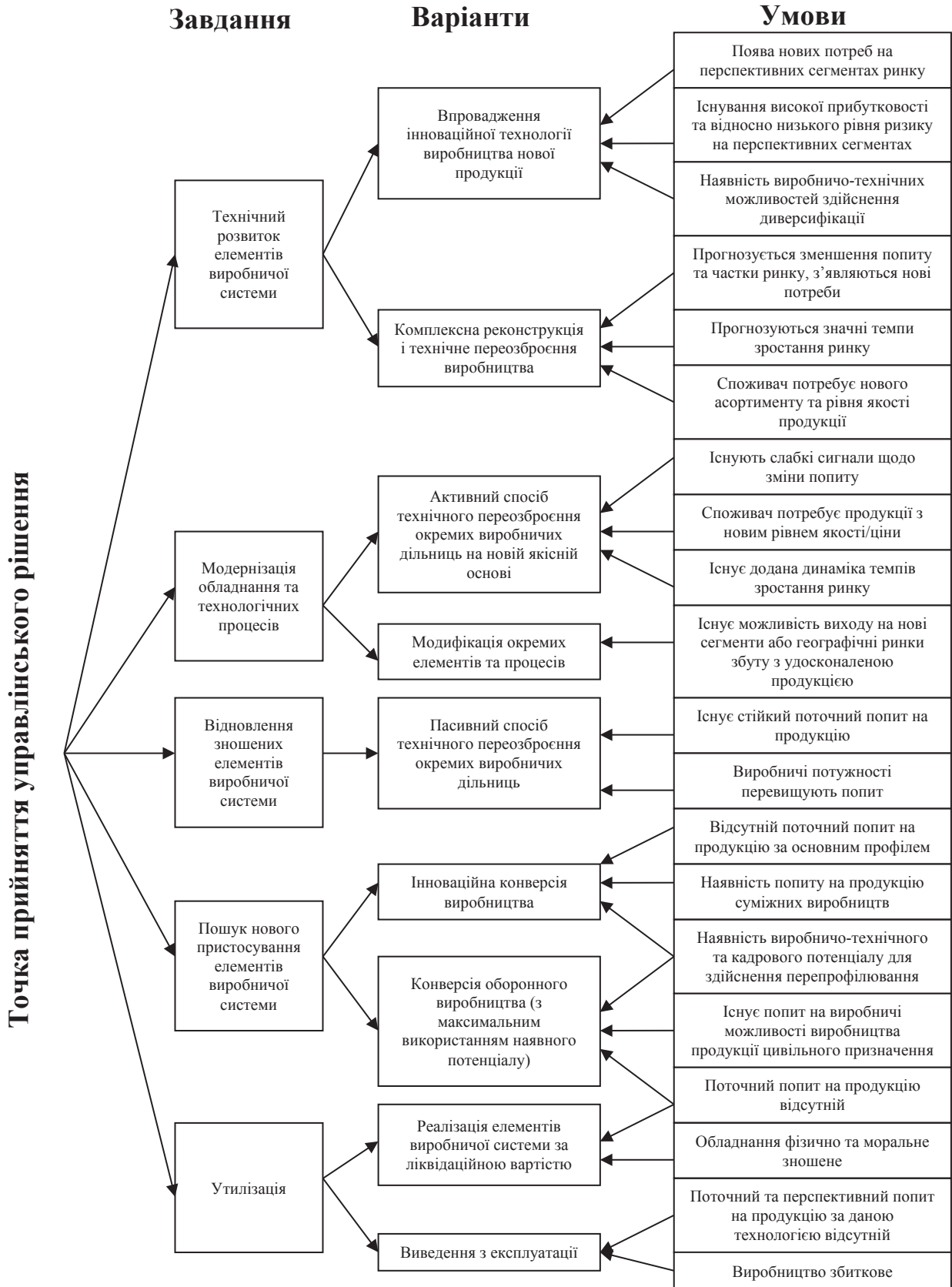


Рис. 2. Схема прийняття управлінських рішень щодо приросту потенціалу адаптивного розвитку підприємства у складі ВГС

Джерело: [6]

чити основні напрями розвитку підприємства в рамках виробничо-господарської структури. За отриманими результатами на етапі преадаптації стає можливим визначити створення потенційних проблемних ситуацій у взаємозв'язку між підприємствами (дублювання функцій та процесів, конфлікт інтересів), що, своєю чергою, обумовлює виникнення відповідних зон неузгодженості, які пропонується регулювати на етапі коадаптації, що дасть змогу досягти взаємоузгодженої роботи підприємств та матиме вплив на швидкість реакції виробничо-господарської структури в процесі адаптації до нових умов функціонування.

Дієвим інструментом у блоці прогнозування адаптивного розвитку виступає коефіцієнт рухливої рівноваги, залежно від значення якого буде спостерігатися різний вплив факторів зовнішнього середовища на зміну основних показників діяльності підприємства в процесі адаптивного розвитку.

Для приросту потенціалу адаптивного розвитку в концепції розроблено блок оцінки зміни рівня потенціалу адаптивного розвитку підприємства під впливом реалізації обраних управлінських рішень з адаптивних заходів. Застосування даного підходу забезпечує оптимальний вибір найбільш раціональних управлінських рішень та розподіл ресурсів підприємства в процесі адаптивного розвитку та в умовах обмеженості необхідних коштів.

На рис. 2 представлено систему управлінських рішень залежно від поставлених завдань на підприємстві у складі виробничо-господарської структури під час адаптації, варіантів їх виконання та умов зовнішнього середовища.

Сформована система обмежень моделі вибору альтернативних управлінських рішень, що дає змогу оцінити зміну рівня потенціалу адаптивного розвитку внаслідок реалізації обраного управлінського рішення.

Модель дає змогу визначити найбільш перспективний управлінський захід з адаптивного розвитку з точки зору приросту потенціалу з урахуванням їх сумісності, уточнити вплив управлінського рішення на кожен із структурних елементів потенціалу, що дає змогу розширити арсенал практичних інструментів під час формування стратегії управління адаптивним розвитком промислового підприємства.

Окремим блоком виступає блок регулювання адаптивного розвитку підприємства, в основі якого лежить система внутрішніх та зовнішніх регуляторів стану підприємства під час адаптації. За результатами розрахунку інтегрального показника динаміки стану підприємства під час адаптації можна побудувати карту адаптивних реакцій підприємства за регулювання розвитку та сформулювати визначений тип стратегічних заходів, що є відображенням дії впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

Висновки. Таким чином, запропоновано концептуальний підхід до управління адаптивним розвитком промислового підприємства у складі виробничо-господарської структури, основу якого складає відповідний механізм та блоки управління, що забезпечують організацію проведення адаптації підприємств до змін зовнішнього середовища та ефективність їх функціонування у складі виробничо-господарських структур у процесі розвитку.

Список літератури:

1. Амеліна І.В. Концепція організаційного розвитку машинобудівних підприємств в умовах кризи / І.В. Амеліна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://professura.at.ua>
2. Дятлов Н. Три модели жизненных циклов и развития организации / Н. Дятлов // Антикризисный менеджмент. – 2008. – № 11. – С. 11–15.
3. Шаров Ю.П. Стратегічне планування в муніципальному менеджменті: концептуальні аспекти : [монографія] / Ю.П. Шаров. – К. : УДАУ, 2001. – 302 с.
4. Пастухова В.В Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність : [монографія] / В.В. Пастухова. – К. : КНТЕУ, 2002. – 302 с.
5. Шведчиков О. Концепція сталого розвитку промислового підприємства як системи / О. Шведчиков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://confiapv.at.ua>
6. Дєєва К.А. Еволюція концепцій стратегічного управління підприємством / К.А. Дєєва // Економіка. Менеджмент. Підприємництво : зб. наук. праць. – 2011. – № 23(І) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eme.ucoz.ua>
7. Алексеенко Н.В. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий / Н.В. Алексеенко // Економіка і організація управління. – 2009. – Вип. № 6. – С. 50–60.
8. Бондарь Н.Н. Сучасні тенденції розвитку підприємств / Н.Н. Бондарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.trn.ua/articles/4724>
9. Єременко В.В. Концепція формування стратегії інноваційно-технологічного розвитку машинобудівного підприємства / В.В. Єременко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – Т. 2. – С. 243–247.
10. Горохова Т.В. Визначення тактичних проблем адаптації металургійних підприємств України в умовах євроінтеграційних процесів / Т.В. Горохова, М.І. Лукаш // Економічний аналіз : зб. наук. праць ; редкол.: В.А. Дерій (гол. ред.) [та ін.]. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – Т. 18. – № 2. – С. 127–133.
11. Єременко В.В. Визначення оптимальної стратегії інноваційно-технологічного розвитку машинобудівного підприємства / В.В. Єременко // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины: сб. науч. тр. : в 2-х ч. Ч. 2 ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-ти. – Донецк, 2008. – Вып. 1. – С. 12–25.
12. Петрович Й.М. Основні аспекти адаптації машинобудівних підприємств до змін зовнішнього середовища в умовах ринкових трансформацій / Й.М. Петрович [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vlp.com.ua/files/special/32.pdf>
13. Нестерова З.І. Методичні підходи до управління збалансованим інноваційним розвитком промислового підприємства / З.І. Нестерова, І.С. Грозний // Розвиток економічних методів управління національною економікою та економікою підприємства : зб. наук. праць ДонДУУ. – 2012. – Т. XIII. – 387 с.

Мариненко Н. Ю.

Тернопольский национальный технический университет имени Ивана Пулюя

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ АДАПТИВНЫМ РАЗВИТИЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СТРУКТУР

Резюме

В статье предложен концептуальный подход к управлению адаптивным развитием промышленного предприятия в составе производственно-хозяйственной структуры, основу которого составляет соответствующий механизм и блоки управления, обеспечивающих организацию проведения адаптации предприятий к изменениям внешней среды и эффективность их функционирования в составе производственно-хозяйственных структур на этапе преадаптации и коадаптации.

Ключевые слова: управление, развитие, подход, адаптация, предприятие.

Marinenko N. Y.

Ivan Puliuj Ternopil National Technical University

THEORETICAL APPROACHES TO ADAPTIVE MANAGEMENT DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL AND ECONOMIC STRUCTURES

Summary

The paper presents a conceptual approach to the management of the adaptive development of industrial enterprises as a part of the industrial and economic structure, which is based on an appropriate mechanism and control units, providing the organization of the adaptation of enterprises to changes in the external environment and the efficiency of their operation as part of industrial and economic structures at the stage of pre-adaptation and coadaptation.

Key words: management, development, approach, adaptation, enterprise.

УДК 338.2

Мартинюк А. А.

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

АДАПТИВНА МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЗАТРАТАМИ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено стратегічні аспекти управління затратами на інноваційну діяльність підприємства. Розроблено адаптивну координатно-параметричну модель стратегічного управління затратами на інноваційну діяльність підприємства. Запропоновано коефіцієнт миттєвої ефективності затрат на інноваційну діяльність підприємства.

Ключові слова: стратегія, адаптивне управління, затрати на інноваційну діяльність, ефективність, інноваційний розвиток підприємства.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових механізмів та інтеграція в європейський економічний простір в Україні спричиняє структурну переорієнтацію економіки в інноваційному напрямі. Це пов'язане з необхідністю підвищення конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку суб'єктів господарювання. Інноваційний потенціал промислового підприємства може бути використаний повною мірою лише в тому випадку, коли розроблена раціональна система управління сформована на основі принципів і методів стратегічного управління.

Базовим критерієм ефективності інноваційного процесу виступає ступінь досягнення інноваційних цілей, системно закріплених у рамках інноваційної стратегії підприємства. З цих позицій дослідження ефективності затрат на інноваційну діяльність варто розглядати у двох аспектах: дослідженні ефективності реалізації інноваційної стратегії підприємства й оцінки адекватності інноваційної стратегії вихідним економічним умовам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних й практичних питань стратегічного управління, зокрема у сфері інно-

ваційного розвитку, присвячені роботи таких учених, як: І. Ансофф, В.А. Агафонов, В.М. Аньшин, М. Мескон, А.П. Градов, М. Портер, А.Э. Воронкова, А.В. Козаченко, Н.Г. Чумаченко та ін. Як свідчить аналіз наукової літератури, проблеми управління затратами на інноваційну діяльність підприємства та питання стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємства переважно розглядаються відокремлено.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим прискорення інноваційних процесів вимагає постійного пошуку нових підходів до стратегічного управління та його інтеграції з системою управління затратами на інноваційну діяльність, що дотепер не одержало достатнього розвитку в економічній літературі. У зв'язку з цим виникає завдання дослідження проблеми узгодження структури поточного і стратегічного управління затратами на інноваційну діяльність підприємства в процесі освоєння й розвитку інноваційного потенціалу.

Мета статті полягає у розробці підходів до формування цілісної системи стратегічного управління затратами на інноваційну діяльність підпри-

емства на основі використання сучасних наукових підходів до управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як свідчить аналіз наукової літератури, розуміння стратегії зводиться до завдання системи обґрунтованих цільових орієнтирів господарської діяльності та способів їхнього досягнення.

На думку І. Ансоффа, стратегію слід визначати як набір правил для прийняття рішень [1, с. 68]. У цьому аспекті ми можемо розглядати стратегію як систему раціональних нормативних внутрішніх обмежень, що визначають поле основної діяльності підприємства.

На нашу думку, поняття «інноваційна стратегія» можна розглядати з двох позицій: як якісну характеристику загальної стратегії підприємства й як структурну складову частину програми стратегічного розвитку підприємства. У загальному випадку можна охарактеризувати інноваційну стратегію як план перспективних дій, спрямований на досягнення цілей інтенсивного (інноваційного) розвитку підприємства. Інноваційна стратегія виступає в ролі функціональної стратегії підприємства і носить підлеглий характер стосовно базової стратегії.

Структуризація інноваційних стратегій може здійснюватися за такими ознаками: рівень управляючого впливу, предметні області інноваційної діяльності та характер поведіння на ринку. Поряд з інноваційною стратегією в рамках інноваційної політики виділяють також інноваційну тактику, розроблену та реалізовану в процесі розвитку стратегії й орієнтовану на більш короткий період часу.

Отже, стратегія управління затратами на інноваційну діяльність – це комплекс принципів розподілу витрат по напрямках інноваційного розвитку на довгострокову перспективу, органічно пов'язаних із загальними стратегічними установками підприємства й спрямованих на формування конкретного результату.

Диференціація існуючих формулювань поняття «стратегічне управління» характеризується цілями та напрямками дослідження. Приведемо найбільш типові з них:

- поняття «стратегічне управління» трактується як процес реалізації концепції, об'єднуючий цільовий, системний, ситуаційний і інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає змогу встановлювати цілі розвитку, зіставляти їх із потенційними можливостями і приводити їх у відповідність з останніми, розробляючи та реалізуючи систему стратегій [2, с. 24].

- стратегічне управління можна охарактеризувати як складну систему, складову частину динамічного процесу аналізу, вибору стратегій, планування, забезпечення та реалізації розроблених організацією планів [3, с. 15].

У колі різноаспектних формулювань варто виділити загальні ознаки стратегічного управління як вищої ланки управлінської системи підприємства: характеристика стратегічного управління як процесу, виділення етапів формування й реалізації розробленої стратегії, орієнтація на зовнішні умови господарювання, аналіз і вибір альтернатив стратегічного розвитку.

Виходячи з цього, стратегічне управління затратами на інноваційну діяльність підприємства має на увазі фор-

мування довгострокових планів розподілу затрат на інноваційну діяльність, спрямованих на досягнення ефективної взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем у процесі його розвитку, забезпечення реалізації й обумовлене зовнішніми і внутрішніми умовами коректування довгострокових планів розподілу затрат на інноваційну діяльність, джерел їхнього фінансування, а також забезпечення контролю на всіх етапах інноваційного процесу.

Слід зазначити, що стратегічне управління затратами на інноваційну діяльність є органічним варіантом реалізації сучасної концепції цільового підходу. Загальне визначення цільового підходу укладається в його описі як системи методів і прийомів, що забезпечують орієнтацію діяльності з прийняття та реалізації управлінських рішень на кінцевої результати з урахуванням динаміки зовнішнього і внутрішнього середовища.

Базовими елементами структури управління є нормативний, стратегічний і оперативний менеджмент. При цьому нормативний менеджмент характеризує розробку філософії, підприємницької політики, загальні стратегічні наміри [4, с. 258].

Із позиції системного підходу управління затратами на інноваційну діяльність виражає процес планування, організації та контролю розподілу й освоєння інноваційних ресурсів виражених у грошовій формі. При цьому стратегічний рівень виступає центральною ланкою системи управління, що згладжує протиріччя між нормативною й оперативною підсистемами, обумовленими внутрішніми та зовнішніми обмеженнями системи (рис. 1).

Вихідну інформаційну базу для розробки стратегії управління інноваційними затратами становлять характеристики потенціалу й обмежень внутрішнього і зовнішнього середовища, обумовлені в процесі стратегічного аналізу. Якісною характеристикою ефективності стратегічного аналізу є зниження впливу фактору невизначеності шляхом підвищення вірогідності отриманої інформації. Реалізація інноваційної стратегії пов'язана з організаційними та координаційними змінами, виробленням тактичного інструментарію та ранжируванням завдань за принципом пріоритетності фінансування в рамках оперативного управління. Паралельний процес реалізації стратегії управління затратами на інноваційну діяльність є процес контролю, спрямований на виявлення диспропорцій і відхилень у ході виконання програми



Рис. 1. Структура загального управління інноваційною діяльністю

інноваційного розвитку підприємства з метою коректування вихідних стратегічних завдань і управлінських впливів на інноваційну систему.

В узагальненому вигляді процес стратегічного управління затратами на інноваційну діяльність підприємства представлений на рис. 2.

Як бачимо, процес стратегічного управління затратами на інноваційну діяльність складається з трьох основних блоків: блок 1 – формування стратегії управління затратами на інноваційну діяльність підприємства, блок 2 – реалізація стратегії управ-

ління затратами на інноваційну діяльність підприємства та блок 3 – контроль реалізації стратегії управління затратами на інноваційну діяльність.

Блок 1 – формування стратегії у правління затратами на інноваційну діяльність включає блок 1.1, який реалізує функцію підготовки інформаційної бази для формування стратегічного поля планування інноваційної діяльності (блок 1.2), на основі якого здійснюється дослідження стратегічних альтернатив (блок 1.3), блок 1.4, який є пунктом прийняття базового стратегічного рішення, що

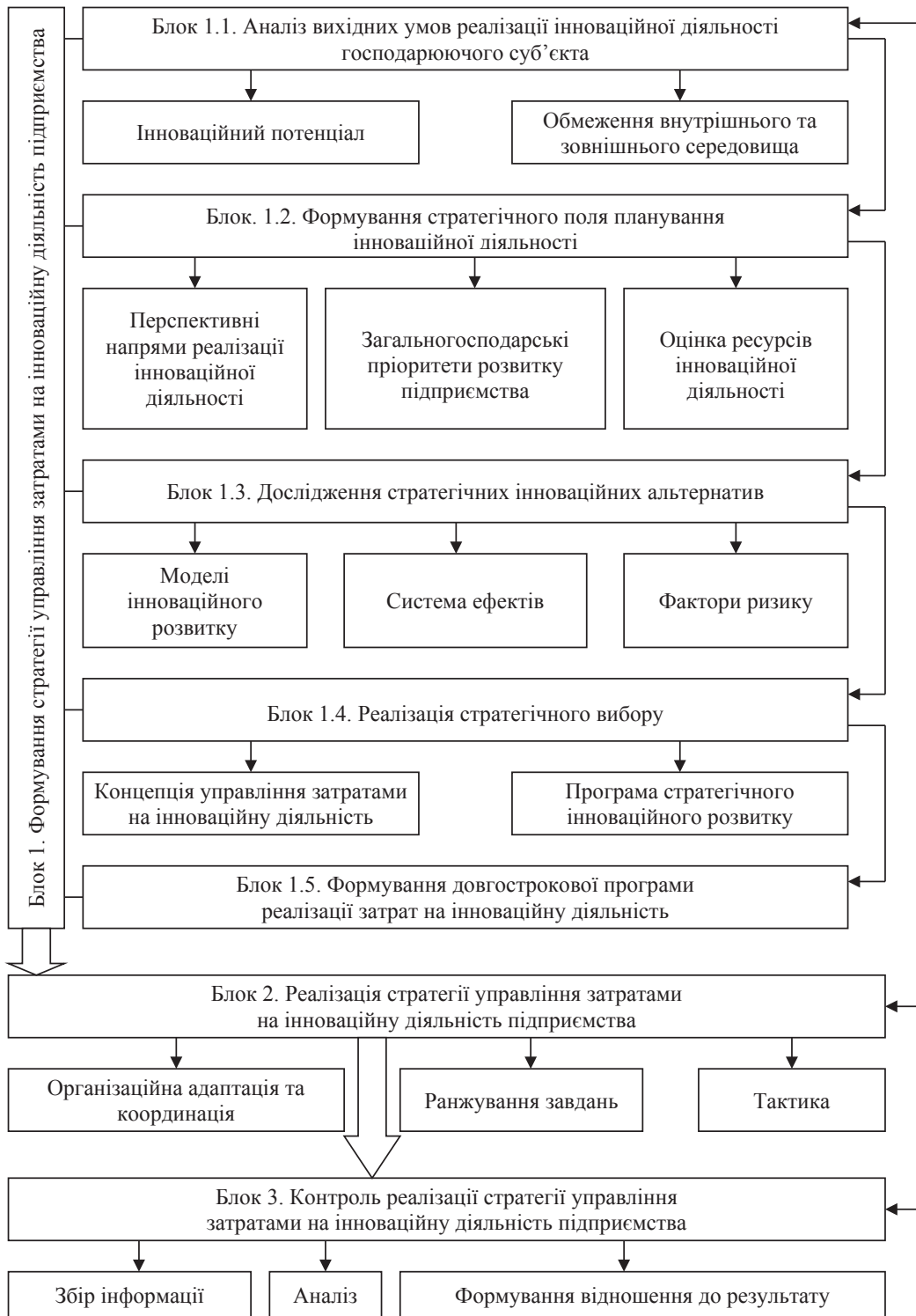


Рис. 2. Логічна схема процесу стратегічного управління затратами на інноваційну діяльність підприємства

визначає довгострокову програму реалізації затрат на інноваційну діяльність (блок 1.5), що завершує етап формування стратегії управління затратами на інноваційну діяльність підприємства.

У межах блоку 2 відбувається практичне втілення стратегії управління затратами на інноваційну діяльність у господарській діяльності підприємства. Своєю чергою, функція зворотного зв'язку системи управління затратами на інноваційну діяльність реалізується в блоці 3 «Контроль реалізації стратегії управління затратами на інноваційну діяльність підприємства».

Складність виміру та низький рівень передбачуваності динаміки факторів зовнішнього середовища інноваційної діяльності дають змогу зробити висновок, що процесам зовнішнього середовища інноваційної діяльності притаманні властивості Марківського процесу, який характеризується частковою відсутністю зв'язку між минулим та майбутнім станом системи за умов відомого теперішнього стану.

Із метою вирішення завдання моделювання процесу стратегічного управління затратами на інноваційну діяльність, що характеризується Марківською властивістю, можна запропонувати використання адаптивних моделей управління для забезпечення процесу прийняття управлінських рішень.

Адаптивна модель системи управління соціально-економічним об'єктом – це модель, в якій у результаті зміни характеристик внутрішніх і зовнішніх властивостей об'єкта відбувається відповідна зміна структури і параметрів регулятора управління з метою забезпечення стабільності функціонування даного об'єкта [5, с. 135].

За допомогою застосування системи адаптивного управління відбувається практична реалізація принципу активного пізнання керованого об'єкта, що забезпечує заповнення й уточнення інформації про об'єкт у процесі управління ним.

Одним із різновидів адаптивного управління є координатно-параметричне управління, що характеризує поєднання координатного управління як можливості управління об'єктом із боку органів управління та параметричного управління,

пов'язаного зі зміною його конструктивних параметрів [5, с. 147].

Принципова схема адаптивної координатно-параметричної моделі стратегічного управління затратами на інноваційну діяльність наведена на рис. 3, де $a(t)$ – вектор ідентифікованих управляючих впливів, $b(t)$, $c(t)$, $d(t)$ – вектори стихійних (непередбачених і незалежних) управляючих впливів, $f(t)$ – вектор, що характеризує координатне регулювання, $g(t)$ – вектор виходу (результату) інноваційної діяльності, $p(t)$ – вектор параметричного регулювання, $h(t)$ – вектор настроєваних параметрів системи регулювання, $a^*(t)$, $f^*(t)$, $g^*(t)$, $p^*(t)$, $h^*(t)$ характеризують апріорну й поточну доступну інформацію про вектори $a(t)$, $f(t)$, $g(t)$, $p(t)$, $h(t)$, а вектор $w^*(t)$ характеризує вплив стратегічних обмежень і цільових орієнтирів на систему управління.

У запропонованій моделі знаходять своє вираження три основних види управління: нормативне, поточне та стратегічне. Нормативне управління задає вихідні передумови для побудови стратегії підприємства, системи адаптації та відображається в блоці «Система стратегічних обмежень і цільових орієнтирів». Стратегічне управління реалізується в блоці параметричного регулювання, спрямованого на оптимізацію системи координатного регулювання й ключових параметрів блоку формування затрат на інноваційну діяльність.

Представлені в запропонованій моделі вектори управляючих впливів підрозділяються на дві групи: ідентифіковані впливи та випадкові управляючі впливи, що здійснюють вплив обурюючого характеру. Як основний вихід системи формування затрат на інноваційну діяльність виступає інноваційний продукт з усіма його складниками в матеріальній і нематеріальній формах. Важливою складовою частиною системи є інформаційні потоки, на основі яких функціонують усі компоненти складної системи управління та забезпечується проведення аналітичних операцій.

Слід пам'ятати, що реалізація процесу стратегічного управління неможлива без активної взаємодії з підсистемами забезпечення прийняття

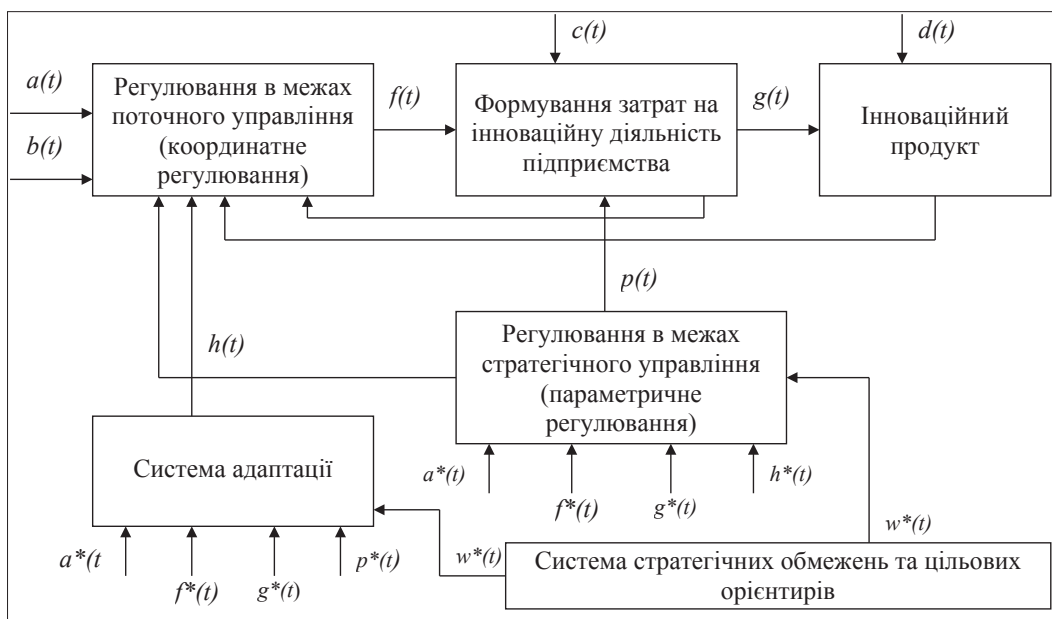


Рис. 3. Структурна схема адаптивної координатно-параметричної моделі стратегічного управління затратами на інноваційну діяльність підприємства

стратегічних управлінських рішень, серед яких виділяють: організаційне, фінансово-економічне, соціально-психологічне й інформаційно-аналітичне забезпечення [2, с. 482].

Перелічені підсистеми в сукупності характеризують відповідність організаційного механізму управління сукупності параметрів фінансово-економічних відносин усередині та за межами системи, параметрів соціальних взаємин і особливостей інформаційної системи стосовно стратегії управління затратами на інноваційну діяльність підприємства.

Важливе значення має інформаційно-аналітичне забезпечення процесу прийняття стратегічних рішень, що виконує інтегруючу функцію стосовно всіх інших елементів стратегічного управління.

Із метою забезпечення стратегічного контролю ефективності затрат на інноваційну діяльність доцільним є введення показника ефективності, що дає змогу оцінити її в будь-який момент часу, забезпечуючи тим самим інформаційну основу існування адаптивної системи стратегічного управління затратами на інноваційну діяльність.

Для цього запропонуємо коефіцієнт миттєвої прибутковості інноваційної діяльності, що розраховується на певний момент часу шляхом приведення всіх доходів і витрат минулих і майбутніх періодів на цей момент часу й знаходження співвідношення прибутку й витрат (рис. 4).

Горизонт оцінки грошового потоку визначає період оцінки грошових потоків до і після моменту оцінки. Межі горизонту оцінки грошового потоку визначаються загальними завданнями стратегічного планування на підприємстві й особливостями інноваційної діяльності. Загальний вид формули розрахунку миттєвої прибутковості інноваційної діяльності наведений нижче (1):

$$MP_{i0} = \frac{(PD_{nn} + DD_{0n}) - (PZ_{nn} + DZ_{0n})}{(PZ_{nn} + DZ_{0n})}, \quad (1)$$

де MP_{i0} – миттєва прибутковість інноваційної діяльності, PD_{nn} – приведені доходи минулих періодів, DD_{0n} – дисконтовані доходи майбутніх періодів, PZ_{nn} – приведені затрати минулих періодів, DZ_{0n} – дисконтовані затрати майбутніх періодів.

Головною перевагою запропонованого показника є той факт, що він дає змогу проводити безперервний моніторинг ефективності затрат на інноваційну діяльність, заснований на фактичних даних і прогностичній інформації.

Результати розрахунку коефіцієнтів миттєвої прибутковості по групах проектів (101с, 201с, 202с) ТДВ «Севєродонецький завод хімічного нестандартизованого обладнання» і (102а, 103а, 202а) ТОВ «Акварс» на 01.01.2016 р. наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Оцінка миттєвої прибутковості груп проектів (101с, 201с, 202с) ТДВ «Севєродонецький завод хімічного нестандартизованого обладнання» і (102а, 103а, 202а) ТОВ «Акварс» на 01.01.2016 р.

| Група проектів | Дата розрахунку | Обрій оцінки, роки | Значення MP_{i0} , % |
|------------------|-----------------|--------------------|------------------------|
| 101с, 201с, 202с | 01.01.16 р | 2011-2021 | 16,05 |
| 102а, 103а, 202а | 01.01.16 р | 2011-2021 | 18,41 |

Використання запропонованої миттєвої оцінки прибутковості груп інноваційних проектів на практиці забезпечує можливість оперативного контролю ефективності інноваційної діяльності з урахуванням динаміки умов зовнішнього й внутрішнього економічного середовища.

Висновки. Таким чином, розроблений на основі проведеного дослідження підхід до формування адаптивної моделі стратегічного управління затратами на інноваційну діяльність, заснований на взаємозв'язку структурних елементів системи управління й факторів економічного середовища, що характеризуються Марківською властивістю, дає змогу комплексно підійти до оптимізації процесу управління затратами на інноваційну діяльність шляхом посилення коригуючо-регулюючої функції управління.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на розвиток аналітичного інструментарію підтримки прийняття управлінських рішень у сфері стратегічного управління затратами на інноваційну діяльність підприємства на основі використання адаптивного підходу.

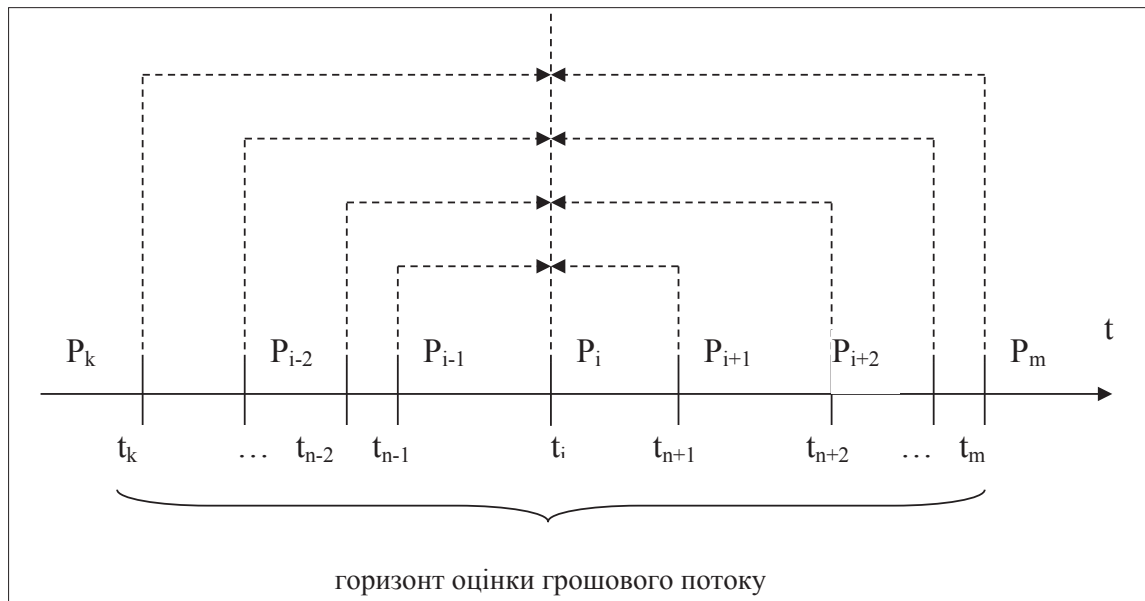


Рис. 4. Схема миттєвої оцінки грошового потоку

Список літератури:

1. Ансофф І. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [підруч.] / З.Є. Шершньова ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
3. Мізюк Б.М. Стратегічне управління : [підруч.] / Б.М. Мізюк ; 2-ге вид., перероб. і доп. – Львів : Магнолія плюс, 2006. – 392 с.
4. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент : учеб. по спец. «Менеджмент организации» / В.Г. Медынский. – Москва : ИНФРА-М, 2011. – 295 с.
5. Математические модели трансформационной экономики : [учеб. пособ.] / Т.С. Клебанова, Е.В. Раевна, К.А. Стрижиченко [и др.]. – Х. : ИНЖЭК, 2004. – 280 с.

Мартынов А. А.

Восточнукраинский национальный университет имени Владимира Даля

**АДАПТИВНАЯ МОДЕЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ
НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Резюме

Исследованы стратегические аспекты управления затратами на инновационную деятельность предприятия. Разработана адаптивная координатно-параметрическая модель стратегического управления затратами на инновационную деятельность предприятия. Предложен коэффициент мгновенной эффективности затрат на инновационную деятельность предприятия.

Ключевые слова: стратегия, адаптивное управление, затраты на инновационную деятельность, эффективность, инновационное развитие предприятия.

Martynov A. A.

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

**ADAPTIVE MODEL OF STRATEGIC MANAGEMENT OF COSTS
OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE**

Summary

Strategic aspects of management of costs of innovative activity of the enterprise are investigated. The adaptive coordinate and parametrical model of strategic management of costs of innovative activity of the enterprise is developed. The coefficient of instant efficiency of costs of innovative activity of the enterprise is offered.

Key words: strategy, adaptive management, costs of innovative activity, efficiency, innovative development of the enterprise.

УДК [631.162:336.21]:636.2

Мищенко В. С.

Харківський національний аграрний університет імені В. В. Докучаєва

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЇ СПЕЦІАЛЬНОГО РЕЖИМУ ОПОДАТКУВАННЯ У СКОТАРСТВІ

Проаналізовано ефективність дії спеціального режиму оподаткування сільськогосподарських підприємств у скотарстві. Розкрито особливості застосування пільгового режиму ПДВ для аграріїв. Доведено вплив дії спеціального режиму оподаткування на розподіл сільськогосподарських підприємств за рівнем прибутковості. Встановлено необхідність пролонгації дії спеціального режиму оподаткування для сільськогосподарських підприємств з 1 січня 2017 р. Таке адміністрування забезпечить прозорість дотримання вимог законодавства і стимулюватиме сільськогосподарські підприємства до нарощування обсягів виробництва продукції.

Ключові слова: спеціальний режим оподаткування, молочне скотарство, податок на додану вартість, фінансовий результат, виробничі витрати, рівень рентабельності.

Постановка проблеми. Сільське господарство на сьогоднішній день залишається збитковим по більшості галузей тваринництва у сільськогосподарських підприємствах. Серед причин такого становища не останню роль відіграють і спеціальні режими оподаткування сільського господарства. Саме тому оцінка впливу дії спеціального режиму оподаткування на показники ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств є актуальною темою для наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оподаткування сільськогосподарської діяльності є темою досліджень багатьох науковців. Зокрема, значний внесок у розвиток системи оподаткування внесли В.М. Жук, В.П. Синчак, Л.Д. Тулуш, Є.А. Опря [3–6]. Так, В.М. Жук у своїх працях досліджував проблеми застосування спеціальних режимів оподаткування аграрного бізнесу, визначив напрями вдосконалення існуючих механізмів оподаткування сільськогосподарської діяльності; В.П. Синчак розробив концепцію

розвитку системи оподаткування в сільському господарстві України; Л.Д. Тулуш приділив значну увагу проблемам функціонування спеціальних режимів оподаткування.

Вирішення невирішених раніше частин загальної проблеми. Здійснивши аналіз останніх досліджень і публікацій, було виявлено, що недостатньо приділено увагу питанням впливу дії спеціального режиму оподаткування на ефективність виробництва сільськогосподарських підприємств у скотарстві.

Мета статті полягає в аналізі впливу дії спеціального режиму оподаткування на ефективність виробництва сільськогосподарських підприємств у молочному та м'ясному скотарстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день єдиною реальною підтримкою сільського господарства є режим спрощеного оподаткування галузі. На відміну від механізмів дотацій чи іншої фінансової допомоги агросектору, акумуляція ПДВ сільгоспвиробниками на своїх спецрахунках – винятково прозорий механізм, і виробники могли його використовувати на цілі розвитку [1].

Метою запровадження спеціального податкового режиму з ПДВ за ст. 209 ПКУ було встановлення раціонального й ефективного використання природних ресурсів та стимулювання розвитку підприємств, які провадять діяльність у сфері сільського і лісового господарства та рибальства.

Відповідно до п. 209.2 Податкового кодексу України (ПКУ), сільгоспдідприємства зі спеціальним режимом оподаткування повністю залишають у своєму розпорядженні суми податкових зобов'язань для відшкодування суми податкового кредиту, нарахованого (сплаченого) постачальнику на вартість виробничих факторів, а за наявності залишку такої суми податку використовують його з іншою виробничою метою. Щоб використати цей залишок, підприємства акумулюють суми ПДВ на спеціальному рахунку. Коли ж різниця між сумою нарахованих податкових зобов'язань з ПДВ та податковим кредитом від'ємна, така сума враховується до складу податкового кредиту наступного податкового (звітного) періоду по цьому ж виду операцій та не зменшує позитивне значення різниці між сумою податкових зобов'язань та податкового кредиту звітного періоду платника податку за іншими видами операцій.

Пунктом 209.1 ст. 209 ПКУ [2] встановлено, що обрати спеціальний режим оподаткування може виключно сільськогосподарське підприємство, яке провадить підприємницьку діяльність у сфері сільського і лісового господарства та рибальства. З метою застосування спеціального режиму оподаткування п. 209.6 ст. 209 Податкового кодексу передбачено, що сільськогосподарським вважається підприємство, основною діяльністю якого є постачання вироблених (наданих) ним сільськогосподарських товарів (послуг) на власних або орендованих виробничих потужностях, а також на давальницьких умовах, в якій питома вага вартості сільськогосподарських товарів/послуг становить не менше 75% вартості товарів/послуг, поставлених протягом попередніх 12 послідовних звітних податкових періодів сукупно.

З початку 2016 р. набули чинності зміни до Податкового кодексу України, що стосуються спеціального режиму ПДВ сільськогосподарських товаровиробників.

Пільговий режим ПДВ для аграріїв повністю не скасували. Його дію тимчасово продовжили до 1 січня 2017 р., але з деякими змінами.

У попередні роки сільськогосподарські підприємства, які застосовували спеціальний режим, не платили різницю між зобов'язаннями та податковим кредитом із ПДВ до бюджету, а перераховували такі суми на свої спеціальні рахунки. Ці кошти сільгоспвиробник міг використовувати виключно на розвиток господарства, зокрема будівництво ферм, силосів, оплачувати за рахунок цих коштів вартість товарів або послуг, призначених для використання у виробництві сільськогосподарської продукції.

Таке адміністрування було просте, прозоре і забезпечувало підтримку сільського господарства країни, уникаючи корупційних схем.

Згідно з прийнятими змінами, з 01.01.2016 р. сільськогосподарське підприємство залишає собі не всю суму акумульованого ПДВ, а лише певну його частину, яку може використовувати у виробництві сільськогосподарської продукції; решту суми ПДВ – перераховує до бюджету. Частка суми ПДВ, яка залишається в розпорядженні платника, залежить від виду його сільськогосподарської діяльності, а саме, за операціями з виробництва: зернових і технічних культур – 15%; продукції тваринництва – 80%; інших сільськогосподарських товарів/послуг – 50%.

Однак цей розподіл значно ускладнює адміністрування такого ПДВ, особливо якщо одне підприємство виробляє одночасно різні види продукції, а саме розподіл вхідного ПДВ між цими трьома видами діяльності [2].

Наприклад, взимку сільськогосподарське підприємство здійснює закупівлю палива, добрив, засобів захисту рослин і на цей момент ще не знає, для якого виду сільськогосподарської продукції вони будуть використані. Виникає питання: як розподілити податковий кредит із ПДВ у момент закупівлі і чи можна буде коригувати такий розподіл у момент їх фактичного використання?

Законодавством не передбачено ні порядок розподілу вхідного ПДВ, ні перехідні умови для сільськогосподарських підприємств (особливо це стосується оподаткування залишків продукції 2015 р.), ні скасування штрафів на перехідний період, що дає додаткові підстави для донарахувань при податкових перевірках. Ні про яке спрощення ведення бізнесу говорити не доводиться.

Під час оцінки прибутковості виробничої діяльності інколи пропонують розраховувати бруто і нетто показники ефективності [8]. При цьому найчастіше мається на увазі використання в якості результативного показника в першому випадку – валового прибутку (до сплати податку на прибуток), а в другому – чистого прибутку (після сплати податку на прибуток). Оскільки більшість сільськогосподарських підприємств не сплачують податок на прибуток, для них такий підхід є неактуальним.

Разом із тим дія спеціального режиму оподаткування операцій із продажу продукції податком на додану вартість істотно впливає на формування грошових потоків і вимагає визначення показників нетто і бруто ефективності. При цьому варто мати на увазі, що сплата ПДВ впливає не тільки на величину вхідного грошового потоку, а й на величину витрат, у тому числі у скотарстві.

Як відомо, більшість напрямів тваринництва в нашій країні є збитковими, і саме акумульоване ПДВ забезпечує виживання галузі. Так, у 2014 р. рівень збитковості виробництва ВРХ на м'ясо становив -35,6%, птиці на м'ясо – -9%, свинини – 6%, молока – 11%. За розрахунками УКАБ, щорічно акумульоване ПДВ компенсувало

виробникам до 12% рентабельності. Якщо в рослинництві є можливості для швидкої переорієнтації на інші, більш прибуткові напрями, то підприємства тваринницької галузі такої можливості не мають, оскільки налагодження виробництва потребує значних капітальних інвестицій та часу на відновлення поголів'я [3].

Сільськогосподарські підприємства щорічно подають до органів Державної служби статистики України звіт – форму № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств». У довідці № 1 надається розшифровка виробничої собівартості за основними видами та статтями витрат для визначення видів продукції. До виробничих витрат у молочному та м'ясному скотарстві відносять витрати на корми (як власного виробництва, так і придбані), витрати на нафтопродукти, оплата послуг і робіт сторонніх організацій, решта матеріальних витрат (вартість біопрепаратів і дезінфекційних засобів), прямі витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація необоротних активів, решта інших прямих та загальновиробничих витрат. Зокрема, якщо господарство використовує покупні корми, засоби захисту тварин, паливо, дезінфекційні засоби, то сплачує суму ПДВ, та виникає податковий кредит.

При визначенні фінансового результату – прибутку або збитку за формою № 50-сг – використовують дані чистого доходу (виручки) від реалізації продукції без ПДВ, що, на нашу думку, занижує суму прибутку та рівень рентабельності.

Припустимо, що витрати в молочному скотарстві (без ПДВ) склали 10 000 грн./гол., у тому числі вартість куплених кормів та інших матеріалів – 5 000 грн./гол. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції дорівнювала 10 000 грн./гол. (без ПДВ). У такому випадку сума прибутку буде дорівнювати нулю.

Із урахуванням суми ПДВ витрати становитимуть 11 000 грн./гол., а виручка – 12 000 грн./гол. У цьому випадку отримаємо прибуток у розмірі 1 000 грн./гол., а рівень рентабельності дорівнюватиме 9%.

Якщо всі витрати (витрачені предмети праці) власного виробництва, то сума прибутку складе 2 000 грн./гол., а рентабельність – 20%.

Виходячи з цього, можна констатувати, що чим вище питома вага куплених предметів праці, тим менший ефект від спеціального режиму оподаткування.

Використовуючи дані форми № 50-сг сільськогосподарських підприємств Харківської області в 2014 р., здійснено оцінку ефективності дії спеціального режиму оподаткування (табл. 1).

У м'ясному скотарстві врахування ефекту спеціального режиму оподаткування може призвести до переходу галузі зі збиткової у прибуткову. Наприклад, якщо витрати на одну голову становлять 3 000 грн., у тому числі вартість куплених предметів праці – 1500 грн./гол. (без ПДВ), а чистий дохід (виручка) від реалізації продукції становить 2 850 грн./гол. (без ПДВ), то збиток становитиме 150 грн./гол. Рівень збитковості,

Таблиця 1

Оцінка ефективності виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах Харківської області в умовах дії спеціального режиму оподаткування в 2014 р.

| Показники | У середньому по господарствах Харківської області | |
|--|---|---|
| | Фактичне значення | З урахуванням дії спеціального режиму ПДВ |
| Середньорічні витрати на 1 корову, грн., у т. ч.: | 15209 | 16369 |
| Витрати на корми | 7913 | 8072* |
| Витрати на нафтопродукти | 906 | 1087 |
| Витрати на оплату послуг і робіт сторонніх організацій | 530 | 636 |
| Решта матеріальних витрат | 1696 | 2307** |
| Витрати на оплату праці | 2328 | 2328 |
| Витрати на відрахування на соц. заходи | 862 | 862 |
| Витрати на амортизацію необоротних активів | 515 | 618 |
| Решта інших прямих та загальновиробничих витрат | 459 | 459 |
| Надосно молока на 1 корову в середньому, кг | 5694 | 5694 |
| Чистий дохід(виручка) на 1 гол., грн | 19092 | 22910 |
| Прибуток (збиток) на 1 ц, грн./ц | 3883 | 6541 |
| Рівень рентабельності, % | 20,3 | 28,6 |

* – передбачено, що покупними є 10% від загальної суми витрат на корми

** – передбачено, що покупними є 30% від загальної суми решти витрат (ветпрепарати, засоби захисту тварин)

Джерело: розраховано автором за даними статистичної звітності (ф.№ 50с-г)

Таблиця 2

Розподіл сільськогосподарських підприємств з урахуванням дії спеціального режиму оподаткування за рівнем прибутковості в 2014 р.

| Показники | Фактичне значення | | З урахуванням дії спеціального режиму оподаткування ПДВ | |
|----------------------------|--------------------|-------------------|---|-------------------|
| | Молочне скотарство | М'ясне скотарство | Молочне скотарство | М'ясне скотарство |
| Кількість підприємств: | 125 | 124 | 125 | 124 |
| у тому числі прибуткових | 73 | 11 | 87 | 25 |
| Питома вага прибуткових, % | 58 | 9 | 70 | 20 |
| У тому числі збиткових | 52 | 113 | 38 | 99 |
| Питома вага збиткових, % | 48 | 91 | 30 | 80 |
| Рівень рентабельності, % | 17,7 | -55,2 | 27,2 | -47,4 |

Джерело: розраховано автором за даними статистичної звітності (ф.№ 50с-г)

відповідно, – 5%. Якщо ж врахувати суму ПДВ, то витрати будуть дорівнювати 3 300 грн./гол., виручка – 3 420 грн./гол. Прибуток буде складати 120 грн./гол., а рівень рентабельності зросте до 3,6%.

За даними Головного управління статистики в Харківській області, у 2014 р. налічувалося 124 господарства, що займаються розведенням ВРХ із метою одержання приросту, з них 113 підприємств, або 91%, були збитковими. Виробництвом молока займалися 125 сільськогосподарських підприємств, із них збитковими були 52 підприємства, або 38%.

У цілому по молочному та м'ясному скотарству прибутковими є 48 сільськогосподарських підприємств, або 38%, і, відповідно, збитковими – 77 господарств, або 62%.

З урахуванням ефекту дії спецрежиму ПДВ дана структура змінилася.

Так, у молочному скотарстві кількість збиткових господарств зменшилась до 38 господарств, або 30%, із 125 господарств у цілому, а у м'ясному скотарстві це число знизилось із 113 до 99 господарств, або 80%, із 124 досліджуваних господарств, що займалися виробництвом приросту

ВРХ. При цьому рівень рентабельності сільськогосподарських підприємств у молочному скотарстві підвищився з 17,7% до 27,2%, а у м'ясному скотарстві рівень збитковості зменшився з 55,2% до 47,4%.

З урахуванням дії спеціального режиму оподаткування в цілому по скотарству прибутковими стали 54 господарства, або 43% від загальної кількості досліджуваних господарств, і, відповідно, збитковими 71 господарство, або 57%, що говорить про позитивну дію ефекту спецрежиму оподаткування ПДВ.

Висновки. Спеціальний режим оподаткування сільськогосподарських підприємств податком на додану вартість істотно впливає на формування бруто-ефективності, а відповідно, і на тенденції розвитку галузі. Скасування спеціального режиму призведе до значного збільшення питомої ваги збиткових підприємств у галузі молочного і м'ясного скотарства.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на обґрунтування методичних підходів до державної підтримки аграрних підприємств, які б сприяли забезпеченню хоча б простого відтворення у галузі скотарства.

Список літератури:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/2755-17>
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України від 28.12.2014 р. № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19>
3. Жук В.М. Стан і розвиток спеціальних режимів оподаткування аграрного бізнесу / В.М. Жук // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 33–42.
4. Синчак В.П. Система оподаткування у сільському господарстві України: теорія, методологія та практика : [монографія] / В.П. Синчак. – Хмельницький : ХУУП, 2008. – 476 с.
5. Тулуш Л.Д. Формування інструментарію прямого оподаткування сільськогосподарських товарів / Л.Д. Тулуш // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 1. – С. 125–131.
6. Опря Є.А. Спеціальні режими прямого оподаткування у сільському господарстві : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Є. А. Опря ; Нац.-наук. центр «Інститут аграрної економіки» Українськ. акад. аграрних наук. – Київ, 2009. – 23 с.
7. Шматко О. Зміни в податковому законодавстві з 01.01.2015: огляд найсуттєвіших змін / О. Шматко [та ін.] // Бюлетень «Аксиома Консалтинг Груп». – 2015. – 19 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.axiomaconsultinggroup.com/>
8. Лега О.В. Податок на додану вартість: документування та звітність / О.В. Лега // Вісник Харк. нац. техн. ун-ту сільськогосподарства імені Петра Василенка. – 2014. – Вип. 150. – С. 210–217.
9. Організаційно-правові форми агропромислових формувань: стан, перспективи та вплив на розвиток сільських територій / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» ; відп. ред. О.О. Беляєв. – К. : КНЕУ, 2011. – Ч. 2. – С. 524–535.
10. Лист ДФС від 05.01.2016 № 203/7/99-99-19-03-02-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/6972-203.htm>

Мищенко В. С.

Харьковский национальный аграрный университет имени В. В. Докучаева

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЙСТВИЯ СПЕЦИАЛЬНОГО РЕЖИМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СКОТОВОДСТВЕ

Резюме

Проанализирована эффективность действия специального режима налогообложения сельскохозяйственных предприятий в скотоводстве. Раскрыты особенности применения льготного режима НДС для аграриев. Доказано влияние действия специального режима налогообложения на распределение сельскохозяйственных предприятий по уровню доходности. Установлена необходимость пролонгации действия специального режима налогообложения для сельскохозяйственных предприятий с 1 января 2017 г. Такое администрирование обеспечит прозрачность соблюдения требований законодательства и будет стимулировать сельскохозяйственные предприятия к наращиванию объемов производства продукции.

Ключевые слова: специальный режим налогообложения, молочное скотоводство, налог на добавленную стоимость, финансовый результат, производственные затраты, уровень рентабельности.

Mishchenko V. S.

V. V. Dokuchaev Kharkov National Agrarian University

ESTIMATION OF ACTION EFFECTIVENESS IN SPECIAL REGIME OF TAXATION IN CATTLE-BREEDING

Summary

In the article an effectiveness of special taxation regime of agricultural enterprises in cattle-breeding has been analyzed. The specific features to apply a privilege regime of value-added tax for agrarian workers have been revealed. The influence of special taxation on the distribution of agricultural enterprises according to the profitability level has been asserted. The necessity to prolong the duration of the special taxation regime for agricultural enterprises from the 1st January, 2017 has been ascertained. Such administration will ensure a transparency of regulatory compliance and stimulate agricultural enterprises for production volume raise.

Key words: a special taxation regime, dairy cattle-breeding, value-added tax, financial result, production expenditures, profitability level.

УДК 334.012.6

Нітман І. І.

Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Проаналізовано регіональні програми розвитку малого та середнього підприємництва в Україні, проведено оцінку їх актуальності та результативності. Визначено основні напрями фінансового забезпечення підтримки сектору малого бізнесу з боку держави та їх динаміку, зважаючи на кризові етапи економіки України. Розглянуто декілька рекомендацій щодо більшої зосередженості та пропорційності державних програм підтримки малих та середніх підприємств.

Ключові слова: мале підприємництво, програми підтримки малого підприємництва, фінансове забезпечення, фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка, пільгове кредитування.

Постановка проблеми. Зважаючи на погіршення кількісних та якісних показників стану малого та середнього підприємництва в Україні, дедалі частіше лунають закиди щодо неефективності державної підтримки цього сектору. Оскільки мале підприємництво займає особливе, стратегічно важливе місце в економіці, однак не здатне самостійно вирішувати низку проблем фінансового та інституційного характеру, державне втручання в процеси розвитку, підтримки та діяльності малого та середнього бізнесу є вкрай необхідним. Саме державна фінансова підтримка даного сектору на місцевому рівні дає змогу запобігти згортанню підприємництва, зростанню безробіття та сприяє вирішенню соціальних проблем у регіонах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність великої кількості невирішених питань у сфері малого бізнесу в Україні щороку підтверджується значною кількістю наукових досліджень у цьому напрямі. Найбільш вагомими внесками до аналізу та вирішення проблем фінансового забезпечення малого та середнього бізнесу в Україні здійснили такі науковці, як: З.С. Варналій, К.О. Ващенко, Т.Г. Васильців, В.Є. Воронін, В.М. Геєць, Е.М. Лібанова, А.І. Бутенко, І.М. Сараєва, Н.І. Носова, І.А. Бланк, В.Г. Федоренко, О.О. Другов, С.К. Реверчук, М.Д. Білик, Р.Д. Слав'юк.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць у даному напрямі, проблеми державного фінансового забезпечення підтримки та розвитку малого та середнього підприємництва є дуже актуальними і потребують проведення

аналізу фінансової підтримки з боку держави на регіональному рівні, чинників впливу та пошуку додаткових шляхів покращання ситуації сьогодення.

Мета статті полягає в аналізі регіональних програм розвитку малого підприємництва в Україні в динаміці останніх років задля визначення їх ефективності та результативності, висвітлення основних прогалин у державних програмах підтримки та можливих напрямках їх усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток підприємництва залежить від умов, створених в економіці, територіальних чинників та державного впливу. Чинники впливу на розвиток малого підприємництва відрізняються за методами та силою впливу. Методи підтримки малого підприємництва можна поділити на дві групи. До першої групи слід віднести стабільні, довготермінові заходи, так звані «правила гри», що встановлені в державі з певним економічним укладом. Це законодавче регулювання малого підприємництва, захист прав та рівність умов здійснення підприємницької діяльності, інфраструктурні рішення щодо транспорту та зв'язку, привабливості регіонів для здійснення підприємницької діяльності, формування бізнес-інкубаторів та технопарків. Друга група – це заходи, що охоплюють поточну діяльність підприємства і зосереджені, як правило, на вирішенні фінансових проблем малих підприємств. Сюди слід віднести податкові пільги, пільгові кредити та гарантії по кредитах, інвестиційні пільги, безпосередню участь держави у статутному фонді суб'єкта господарювання. Особливо виділяється підгрупа заходів, пов'язаних із підвищенням кваліфікації кадрів, задіяних у малому

підприємстві. Низка чинників мають особливу вагу для малого підприємства, і відсутність ефективних рішень у цій сфері завдає найбільшого удару аналізованому сектору. Це стосується передусім оподаткування малого бізнесу, а також зарегульованості підприємницького середовища з боку держави. Ще одним пластом проблем, з яким стикається мале підприємство, є обтяжливість соціального страхування, що включає сплату обов'язкових внесків. Як свідчать малі підприємства, відчувається брак доступних фінансових ресурсів, консультаційних центрів чи інформаційних бюро, що дають змогу подолати найбільшу поточну проблему малих підприємств – відсутність обігового капіталу, а звідси – і втрату ліквідності та платоспроможності.

Отже, для малого бізнесу властивими є проблеми пошуку фінансового капіталу, високотехнологічних інноваційних рішень, а також брак кваліфікованих кадрів.

Для забезпечення розвитку малого підприємства Верховною Радою України прийнято Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємства в Україні» [2]. Заходи щодо реалізації Національної програми щорічно затверджуються Кабінетом Міністрів України, а обсяги їх бюджетного фінансування передбачаються Законом України про державний бюджет України на черговий рік. На регіональному рівні розробляються відповідні програми,

про виконання яких щоквартально звітують обласні адміністрації Міністерству економіки.

Досліджуючи стан реалізації та проблеми, при-таманні регіональним програмам розвитку малого підприємства, слід зосередити увагу на таких аспектах:

- фінансування регіональних програм у сфері підприємницької діяльності;
- фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка малого підприємства;

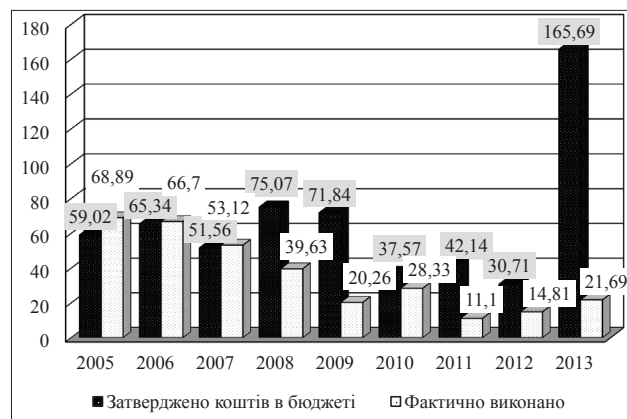


Рис. 1. Динаміка фінансування програм розвитку малого та середнього підприємства в 2005–2013 рр.

Таблиця 1

Інформація про стан фінансування та фактичного виконання регіональних програм розвитку малого підприємства в 2012–2013 рр.

| Області | Затверджена сума бюджетних коштів на 2012 р., тис. грн. | Фактично виділено з державного та обласного бюджетів у 2012 р., тис. грн. | % виконання в 2012 р. | Затверджена сума бюджетних коштів на 2013 р., тис. грн. | Фактично виділено з державного та обласного бюджетів у 2013 р., тис. грн. | % виконання в 2013 р. |
|-------------------|---|---|-----------------------|---|---|-----------------------|
| Івано-Франківська | 1500,0 | 1370,9 | 91,4 | 1500,0 | 1165,7 | 77,7 |
| АР Крим | 2260,0 | 600,2 | 26,6 | 4448,1 | 522,9 | 11,8 |
| Вінницька | 1136,3 | 298,9 | 26,3 | 500,0 | 371,7 | 74,3 |
| Волинська | 271,6 | 271,6 | 100,0 | 195,0 | 28,1 | 14,4 |
| Дніпропетровська | 1874,0 | 0 | 0,0 | 84,4 | 0 | 0,0 |
| Донецька | 1741,9 | 1562,6 | 89,7 | 843,6 | 770 | 91,3 |
| Житомирська | 500,0 | 368 | 73,6 | 500,0 | 442 | 88,4 |
| Закарпатська | 587,5 | 94,8 | 16,1 | 246,0 | 3,5 | 1,4 |
| Запорізька | 700,0 | 283,1 | 40,4 | 375,0 | 344 | 91,7 |
| Київська | 1800,0 | 220 | 12,2 | 0,0 | 0 | - |
| Кіровоградська | 761,2 | 750,2 | 98,6 | 1577,0 | 1150,6 | 73,0 |
| Луганська | 2346,2 | 1817,3 | 77,5 | 0,0 | 9424,5 | - |
| Львівська | 500,0 | 330 | 66,0 | 500,0 | 130 | 26,0 |
| м. Київ | 2000,0 | 2000 | 100,0 | 30000,0 | 50 | 0,2 |
| м. Севастополь | 485,0 | 0 | 0,0 | 115,0 | 70 | 60,9 |
| Миколаївська | 461,8 | 295,8 | 64,1 | 420,0 | 351,9 | 83,8 |
| Одеська | 1851,0 | 1880,3 | 101,6 | 3850,0 | 2555,8 | 66,4 |
| Полтавська | 2000,0 | 111,1 | 5,6 | 0,0 | 653,9 | - |
| Рівненська | 235,6 | 227,6 | 96,6 | 160,0 | 149,1 | 93,2 |
| Сумська | 240,0 | 232,9 | 97,0 | 2320,0 | 500,5 | 21,6 |
| Тернопільська | 200,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0 | - |
| Харківська | 2302,7 | 553,3 | 24,0 | 963,9 | 763,9 | 79,3 |
| Херсонська | 2736,5 | 150 | 5,5 | 150,0 | 50 | 33,3 |
| Хмельницька | 717,4 | 467,6 | 65,2 | 1363,7 | 416,2 | 30,5 |
| Черкаська | 500,0 | 0 | 0,0 | 800,0 | 540 | 67,5 |
| Чернівецька | 200,0 | 185,4 | 92,7 | 200,0 | 151,6 | 75,8 |
| Чернігівська | 800,0 | 743,1 | 92,9 | 2450,0 | 1084,4 | 44,3 |
| Всього | 30708,7 | 14814,7 | 48,2 | 53561,7 | 21690,3 | 40,5 |

– ресурсна та інформаційна підтримка малого підприємництва.

Фінансове забезпечення регіональних програм. Однією з найвагоміших складових частин розвитку малого бізнесу є спрямування фінансових ресурсів із місцевих бюджетів на підтримку суб'єктів малого підприємництва, що сприяє економічному зростанню регіонів і вирішенню в них соціальних проблем.

Нестабільність фінансування регіональних програм і диспропорції у виділенні коштів для реалізації програмних заходів негативно позначаються на ефективності роботи місцевих органів виконавчої влади й самоврядування у підтримці сектору малого підприємництва і вирішенні соціально-економічних проблем регіонів.

Аналізуючи затверджені програми розвитку малого підприємництва в усіх регіонах, слід зазначити, що 2008–2009 рр. відзначаються відносною стабільністю в частині затверджених у бюджеті коштів на реалізацію програмних заходів на рівні близько 70 млн. грн. Уже в 2010–2012 рр. видаткова частина скорочується на 50%. Щодо фактично виділених коштів, то найнижчі показники виконання зафіксовано в 2011–2012 рр. у розмірі 11,1 і 14,8 млн. грн. відповідно. У 2013 р. на реалізацію регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва передбачалося спрямувати кошти в сумі 165,7 млн. грн., що на 42,7% є більшим порівняно з 2012 р., в якому він становив 30,7 млн. грн. (рис. 1) [3; 4].

Проте якщо в 2012 р. відсоток фактично виділених коштів на реалізацію програмних заходів у всіх регіонах порівняно з плановими показниками становив 48,2%, то в 2013 р. – лише 13,1%, хоча ця сума на 22,1% більша, ніж було виділено в 2012 р.

Упродовж останніх років дії програми фінансування її заходів із місцевих бюджетів здійснювалось вкрай непропорційно (табл. 1) [4].

Зокрема, якщо в 2012 р. на фінансування програмних заходів у Києві було передбачено 2 млн. грн. і у звітному періоді виділено та використано 100% запланованих коштів, то вже в 2013 р. із запланованих 30 млн. грн. фактично використано 0,17% від цього обсягу (50 тис. грн.). У Львівській області в 2012 р. було заплановано 500 тис. грн., з яких виділено та використано 66% (330 тис. грн.), то вже в 2013 р. із запланованих 500 тис. грн. використано лише 26% (130 тис. грн.).

У різних регіонах України фактичні суми витрачених бюджетних коштів спрямовувались на низку заходів: компенсації відсотків за банківськими кредитами, фінансування бізнес-проектів на поворотній основі, пільгове кредитування, формування інфраструктури, навчально-методична робота, видання інформаційних бюлетенів, довідників, виставкові заходи та ін.

Аналіз структури фінансування заходів регіональних програм показує, що в більшості регіонів перевага надається фінансуванню бізнес-проектів на поворотній основі та пільговому кредитуванню (у 2012 р. це 31,1% від загальної суми витрачених бюджетних коштів, у 2013 р. – 28,5%) (рис. 2). Також слід зауважити, що в 2013 р. порівняно з 2012 р. значно зменшилась частка витрачених бюджетних коштів на компенсацію відсотків за банківськими кредитами малого бізнесу, а саме: якщо в 2012 р. було профінансовано дев'ять регіонів на загальну суму 4 143,7 тис. грн., що склало 28% від загальної суми, то в 2013 р. – лише один регіон (АР Крим) на суму 191,2 тис. грн. (0,88%).

Значні суми були спрямовані на формування інфраструктури та поповнення статутного капіталу малих підприємств та виставкові заходи, видання інформаційних бюлетенів та довідників [3; 4].

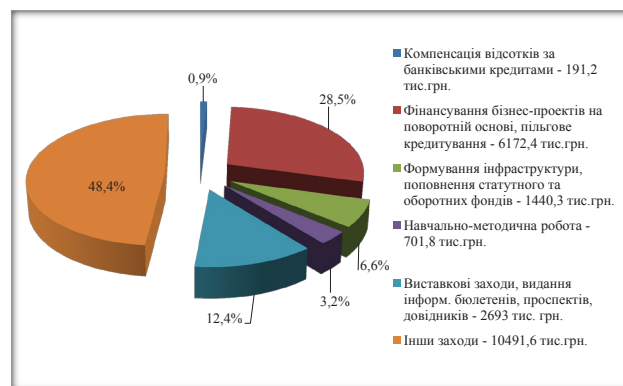


Рис. 2. Структура фінансування заходів регіональних програм розвитку малого підприємництва в 2012–2013 рр.

Так, близько 13% від загальних обсягів фінансування регіональних програм у 2012–2013 рр. було використано на надання інформаційної допомоги, здійснення навчання, організації семінарів, конференцій, забезпечення участі підприємців у виставкових заходах. У 2013 р. звітували про фінансування за цими напрямками роботи 20 регіонів України (крім Дніпропетровської, Київської, Луганської, Львівської, Тернопільської, Харківської та Черкаської областей).

Спостерігаючи динаміку фінансування програми розвитку малого та середнього підприємництва за п'ятирічний період, не можна визначити її прив'язки до основних показників розвитку цього сектору економіки – кількості діючих малих та середніх підприємств, ВВП, що ними виробляється, специфіки галузей, де зосереджена основна маса МСП, тощо. Це свідчить про невиваженість та декларативний характер значної частини розроблених програм. У 2008–2009 рр. недофінансування програми можна було списати на кризу, однак невідповідність планових та фактичних показників у наступних періодах указує на суттєві прорахунки в планах.

Фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка. У країнах із розвинутою економікою найбільш поширеною формою фінансової підтримки малого бізнесу (70%) є кредитні ресурси банків, а в Україні наразі в більшості регіонів вирішення проблем дефіциту кредитних ресурсів для малого підприємництва здійснювалось шляхом надання відповідної інформаційної підтримки суб'єктам малого підприємництва про наявність кредитних ліній для суб'єктів малого бізнесу.

За умов економічної кризи більшість заходів місцевих органів виконавчої влади було спрямовано на відпрацювання вже існуючих фінансових технологій підтримки малого підприємництва, зокрема мікрокредитування, а також ними здійснювався пошук шляхів до співробітництва з недержавними фінансово-кредитними установами для спільної участі в кредитуванні суб'єктів малого підприємництва.

В умовах обмеження можливостей місцевих органів виконавчої влади у наданні прямої фінансової підтримки малому підприємству збільшується роль непрямих форм фінансової підтримки, таких як зменшення ставок окремих видів місце-

вих податків і зборів, встановлення пільг з орендної плати, диференційованих залежно від пріоритетності видів діяльності.

На місцевому рівні необхідно налагоджувати співпрацю з комерційними банками у запровадженні дієвих заходів фінансової підтримки малого підприємництва в рамках регіональних програм. Місцева влада та банківські установи мають розробити та узгодити спільні дії щодо кредитуванням бізнес-проектів суб'єктів малого підприємництва. Впровадження компенсації частини відсотків за банківські кредити, які надає підприємцям уповноважений банк, або надання гарантій повернення кредиту (у вигляді застави, ресурсного покриття або заставного майна) є найбільш поширеними механізмами такої співпраці.

Впродовж 2012–2013 рр. із місцевих бюджетів на часткову компенсацію відсотків за банківські кредити малих підприємств було виділено 4 334,9 тис. грн. Причому якщо в 2012 р. таку компенсацію отримали підприємці дев'яти регіонів на суму 4 143,7 тис. грн., то в 2013 р. – лише один регіон (АР Крим) на суму 191,2 тис. грн. Незважаючи на те що загальна сума фактично витрачених бюджетних коштів на фінансування заходів регіональних програм розвитку малого підприємництва в 2013 р. збільшилась на 46,4%, частка коштів на компенсацію відсотків за банківськими кредитами зменшилась аж на 95,4% від попереднього періоду.

Найбільш поширеним інструментом надання фінансової допомоги малому бізнесу на місцевому рівні є регіональні фонди підтримки підприємництва. В умовах припинення кредитування комерційними банками суб'єктів малого і середнього підприємництва регіональні фонди підтримки підприємництва в більшості регіонів продовжили реалізацію кредитних програм для малого і середнього підприємництва.

Фонди підтримки підприємництва, що функціонують у співпраці з місцевою владою, мають можливість визначати потреби малого підприємництва регіону шляхом вивчення звернень до них підприємців, кваліфіковано оцінювати та відбрати для подальшого фінансування інвестиційні проекти підприємців, надавати консультативно-методичну допомогу, фінансово-кредитну підтримку малому бізнесу, здійснювати моніторинг ефективності використання коштів та результативності впровадження бізнес-проектів.

Водночас для більшості регіонів характерна загальна проблема, яка полягає в тому, що регіональні фонди підтримки підприємництва на місцевому рівні формуються з тих же обмежених інвестиційних ресурсів, які в регіонах майже відсутні, тому ці фонди на даний час ще не стали дієвим інструментом реалізації державної програми підтримки бізнесу.

Згідно з розподілом видатків та надання кредитів із Державного бюджету України, кошти в напрямі розвитку та підтримки суб'єктів малого підприємництва виділялись по трьох статтях [1]:

- 1) заходи щодо реалізації Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні;
- 2) керівництво та управління у сфері регуляторної політики і розвитку підприємництва;
- 3) мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва.

Аналізуючи затверджені на мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва суми видатків із держбюджету України за останні п'ять років,

слід відзначити тенденцію до значного скорочення видатків у даному напрямі (табл. 2).

Таблиця 2
Аналіз розподілу видатків та надання кредитів із державного бюджету України на підтримку та розвиток МСП у 2012–2015 рр.

| | Заходи щодо реалізації Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, ст. 0490, тис. грн. | Керівництво та управління у сфері регуляторної політики та розвитку підприємництва, ст. 0411, тис. грн. | Мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва, тис. грн. |
|------|---|---|--|
| 2012 | 3 563,8 | 9 958,8 | 10 300,0 |
| 2013 | 2 672,8 | 27 765,4 | 10 300,0 |
| 2014 | 0 | 17 897,2 | 875,2 |
| 2015 | 0 | 19 480,8 | 0 |

Якщо в 2010 р. у державному бюджеті передбачалося виділити 15 млн. грн. на підтримку суб'єктів малого підприємництва через Український фонд підтримки підприємництва (УФПП) у частині мікрокредитування, то в 2014 р. – лише 875,2 тис. грн.

Український фонд підтримки підприємництва мав би видавати позики під 11,63% річних (1,5 облікової ставки НБУ на момент укладання договору) на суму 50–100 тис. грн. на строк до року і 100–250 тис. грн. – на строк до трьох років із відстрочкою повернення основної суми боргу до одного року. Одержати позику мали шанс підприємці, чисельність співробітників яких не перевищувала 50 осіб, а річний валовий дохід не був більшим ніж 70 млн. грн.

Проте, беручи до уваги той же 2010 р., незважаючи на проведені конкурси на пільгове мікрокредитування, визначені переможці, коштів підприємці так і не отримали. Держкомпідприємству, який у той час був головним розпорядником коштів, асигнування були відкриті в останні дні 2010 р., і, відповідно, фактичних виплат здійснено не було.

Загалом, проведений аналіз указав на такі проблеми:

- часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва, є незначною, вибірковою та не охоплює всіх регіонів держави;

- надання кредитів, зокрема мікрокредитів, для ведення і започаткування власної справи через УФПП носить поодинокий характер та не може задовольнити потребу МСП у кредитних ресурсах;

- відсутній механізм компенсації видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами;

- фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій та часткова компенсація лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями не знайшли свого відображення в регіональних програмах підтримки малого підприємництва.

Висновки. Збереження впродовж тривалого часу значних диспропорцій в обсягах фінансування регіональних програм та рівнях підтримки негативно впливає на розвиток малого бізнесу в

цілому в Україні, як наслідок, накопичення соціально-економічних проблем і гальмування їх вирішення в регіонах.

У цілому проведений нами аналіз фінансової підтримки малого і середнього підприємництва виділив різні етапи державної політики у сфері фінансової підтримки сектору малого бізнесу. 2008–2009 рр. характеризуються досить високими показниками затверджених регіональних програм, проте 2009 р. показує значну диспропорцію в частині затверджених і фактично виконаних програмних заходів, яку з упевненістю можна назвати наслідком економічної кризи України в 2008 р. Період 2010–2012 рр. можемо назвати періодом обмеженого фінансування, який характеризується незначними сумами затверджених в бюджеті країни коштів на розвиток і підтримку малого підприємництва, низькими фактично виконаними показниками, проте все-таки діяльність у регіонах у даному напрямі велася. А от період 2013–2014 рр. – це період значної диспропорції у фінансуванні програмних заходів підтримки МСП, який характеризується дуже високими, невиваженими рівнями затверджених коштів та абсолютно прогнозованим, зважаючи на

посткризовий період, низьким виконанням даних показників. 2014–2015 рр. – це період «політично-суспільної кризи» в країні, що обтяжується військовими діями та антинародною політикою уряду. У 2014–2015 рр. у бюджеті на реалізацію Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні не було затверджено жодних коштів. Це період «виживання» малого та середнього бізнесу шляхом тінізації частини діяльності.

В умовах економічних криз саме регіональні програми підтримки малого підприємництва є одним із важливих інструментів подолання кризових явищ у регіонах, залучення у сферу бізнесу та самозайнятості широких верств населення. Фінансування в повному обсязі заходів регіональних програм мало б створити умови для розвитку і зміцнення малого підприємництва та вирішувати соціально-економічні проблеми в регіонах.

У цілому розвиток сектору малого та середнього підприємництва може забезпечити цілеспрямована, націлена на кінцевий результат політика уряду та продумані і виважені регіональні програми, зокрема в частині фінансової підтримки підприємницької діяльності.

Список літератури:

1. Закон України «Про Державний бюджет України» за 2012–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
2. Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
3. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні / Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємства. – К., 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/list/18>
4. Офіційний сайт Державної регуляторної служби України. Узагальнені звіти про стан виконання регіональних та місцевих програм розвитку малого та середнього підприємництва в Україні за 2011–2013 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/info>
5. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К.О. Ващенко та ін. – К. : Держкомпідприємство, 2010. – 219 с.
6. Бережний Я.В. Щодо засад реалізації державної політики у сфері розвитку підприємства в Україні. Аналітична записка / Я.В. Бережний ; Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1596>
7. Напрями вдосконалення фінансово-кредитної підтримки підприємницького сектору України в контексті інтеграційних процесів / А.І. Бутенко, І.М. Сараєва, Н.І. Носова // Економічні інновації : зб. наук. праць. – Одеса : ППРЕД НАН України, 2015. – Вип. 59.
8. Варналій З.С. Пріоритети вдосконалення державної політики розвитку малого підприємництва в Україні / З.С. Варналій, Т.Г. Васильців, Д.С. Покришка // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 2(31).

Нитман И. И.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Резюме

Проанализированы региональные программы развития малого и среднего предпринимательства в Украине, проведена оценка их актуальности и результативности. Определены основные направления финансового обеспечения поддержки сектора малого бизнеса со стороны государства и их динамика, несмотря на кризисные этапы экономики Украины. Рассмотрены несколько рекомендаций по большей сосредоточенности и пропорциональности государственных программ поддержки малых и средних предприятий. **Ключевые слова:** малое предпринимательство, программы поддержки малого предпринимательства, финансовое обеспечение, финансово-кредитная и инвестиционная поддержка, льготное кредитование.

Nitman I. I.

Ivan Franko National University of Lviv

ANALYSIS OF FINANCIAL PROVISION FOR GOVERNMENT SUBSIDIES FOR SMALL BUSINESS AT A REGIONAL LEVEL

Summary

The article analyses small and medium enterprise regional development programs in Ukraine and assesses their topicality and efficiency. The author has outlined the tendencies in government subsidizing of small business and their dynamics in spite of the crisis conditions in the Ukrainian economy. Considered a number of recommendations aimed at making state small and medium enterprise support programs more focused and proportionate.

Key words: small business, small enterprise support program, subsidies, financial-crediting and investment support, concessional lending.

УДК 658:338

Озімчук О. В.

Новолинський навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Розкрито сутність економічного розвитку підприємства та проаналізовано основні його складники. Розглянуто та проаналізовано основні концепції розвитку підприємства. Запропоновано авторське визначення сутності поняття «розвиток підприємства» у вузькому та широкому розумінні.

Ключові слова: підприємство, розвиток підприємства, економічний розвиток, складники економічного розвитку, концепція розвитку, стратегічне управління.

Постановка проблеми. Істотний вплив на умови діяльності підприємств має процес формування ринкової економіки. В Україні змінилися форма власності, методи та принципи державного регулювання, міжнародна конкуренція. У сформованих умовах бізнесу традиційні методи управління підприємством мало підходять у швидкозмінному конкурентному середовищі на зовнішньому та внутрішньому ринках. Оптимальним процесом, який направлений на виживання та стабільне функціонування підприємства в подібних умовах є розвиток. У зв'язку з цим розвиток є важливою умовою ефективності життєдіяльності вітчизняних підприємств в конкурентній боротьбі на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Для розкриття поняття «економічний розвиток підприємства» необхідно спочатку окремо розкрити сутність таких понять, як «підприємство», «розвиток» та «економічний розвиток».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку підприємства досліджується в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних учених, а саме: Афанасьева Н.В., Раевневої О.В., Василенко В.О., Пономаренко В.С., Тридіда О.М., Кизима М.О., Пушкаря О.І., Богатирьова І.О., Кононенко І.В., Масленікової Н.П. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досягнення в області обґрунтування теоретичних основ розвитку підприємства висвітлені у великій кількості наукових праць, однак на сьогодні сутність, класифікація видових проявів на рівні підприємства чітко не визначені.

Мета статті полягає у дослідженні економічної сутності розвитку підприємства та виділенні його видових проявів на рівні підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуальність і своєчасність проведення аналізу

методологічних підходів до оцінки рівня економічного розвитку підприємства підтверджується необхідністю вдосконалення існуючих концепцій вимірювання досягнень з урахуванням пріоритетності інноваційного шляху розвитку економіки в цілому.

Мета підприємства полягає в тому, щоб освоювати нові для нього ринки, повною мірою задовольняти потреби клієнтів. Успіхи або невдачі підприємства є наслідком передусім успіхів і невдач його керівника. Керівник має прагнути так організувати роботу на підприємстві, щоб вона якомога більше відповідала потребам усіх його стейкхолдерів [1, с. 182].

Будь-яке з прийнятих рішень повинне в довгостроковій перспективі свідчити про економічну користь підприємства. Отже, забезпечення виживання та розвитку підприємства на ринку слід уважати головним завданням менеджменту [2, с. 109].

Стратегічною метою господарювання будь-якої організації, у тому числі й торгівлі, є забезпечення сталого розвитку. Різні аспекти і проблеми сталого розвитку організації досліджені досить широко. Водночас проблеми взаємозв'язку сталого розвитку організацій та циклічного характеру розвитку економіки розглядаються недостатньо. Особлива увага їм приділяється тільки в періоди настання криз, що не повною мірою відображає наукові та практичні потреби [3, с. 143].

У вітчизняній економічній науці термін «стійкість економіки» отримав популярність у другій половині 90-х років. На думку Поповиченко І.В., основна причина інтересу як учених-економістів, так і практиків до проблеми сталого розвитку – це очевидна безперспективність ринкових реформ, їх нездатність подолати катастрофічне падіння і деградацію структури національної економіки. У силу

багатьох причин Україна опинилася в епіцентрі всіх глобальних проблем сучасності» [4, с. 130].

Однією з важливих умов сталого розвитку є наявність рівноваги в економічних системах. Окрім того, рівновага може бути стійкою або нестійкою. Рівновага є стійкою, якщо економічна система, виведена зі стану рівноваги під впливом зовнішніх факторів, може сама повернутися у стан рівноваги тільки за рахунок впливу внутрішніх факторів.

Необхідно відзначити, що в спеціальній літературі відсутня єдність думок із приводу сутності та змісту категорій «стійкість економіки» в цілому і «стійкість розвитку» зокрема. Якщо до 1989 р. налічувалося більше 30 визначень сталого розвитку, то сьогодні їх число досягає сотні.

Свій внесок до розуміння поняття «сталий економічний розвиток» відносно економічної системи в цілому вніс Маламуд Д.Б., який уважає, що «сталий економічний розвиток – це постійний безперервний процес приросту валового внутрішнього продукту, що припадає на одного жителя країни, підвищення рівня якості життя, купівельного попиту і купівельної спроможності населення, що базуються на якісних кардинальних змінах і всебічному перетворенні господарюючих суб'єктів усіх рівнів управління». На нашу думку, у наведеному вище визначенні також має місце певне ототожнення категорій «сталий розвиток», «економічне зростання» (який цілком може бути і досить нестійким, важкопрогнозованим) і «якість життя». Крім того, сталий розвиток далеко не завжди досягається за рахунок «кардинальних змін і всебічних перетворень», більше того, подібні зміни часто підвищують рівень нестійкості, невизначеності, ризику функціонування і розвитку економічної системи того чи іншого рівня [5, с. 45].

Лук'янов В.І. пропонує таке визначення досліджуваної нами категорії: «Під стійким економічним розвитком розуміється процес якісної зміни організації, за якого зберігається загальна рівновага її економічного потенціалу під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, має місце стабільний економічний приріст, інноваційний розвиток, ефективне використання майнових, трудових і фінансових ресурсів, задовольняються потреби людей у теперішньому часі і не ставляться під загрозу ці тенденції в майбутньому» [6, с. 187].

Перевагою наведеного вище визначення є виділений автором тісний взаємозв'язок між стійким розвитком та економічною ефективністю. Дійсно, без ефективного використання обмежених економічних ресурсів сталий розвиток економічної системи будь-якого рівня навряд чи є можливим.

На підставі критичного аналізу спеціальної літератури нами пропонується таке визначення досліджуваної категорії: під сталим розвитком слід розуміти процес кількісного та якісного приросту основних показників економічної системи за збереження її рівноваги в умовах циклічного розвитку економіки під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів та ефективному використанні всіх економічних ресурсів виробництва, задоволення поточних і майбутніх потреб населення.

Процес забезпечення сталого розвитку має галузеву специфіку. Наприклад, для забезпечення сталого розвитку підприємств торгівлі необхідна наявність певних передумов, включаючи соціальні, економічні, організаційні, інформаційні, інноваційні, правові.

Соціальні передумови включають комплекс заходів, спрямованих на забезпечення здорового

психологічного клімату в колективі і в сім'ях працівників. Економічні передумови охоплюють заходи щодо диверсифікації, концентрації та кооперації торговельної діяльності. Організаційні передумови являють собою структурні перетворення підприємств торгівлі.

Інформаційні передумови необхідні для забезпечення безперервного збору інформації, аналізу та моніторингу фінансово-економічних показників, що характеризують ступінь стійкості розвитку організації. Інноваційні передумови забезпечать конкурентні переваги торгової організації порівняно з іншими, тому необхідно, щоб не тільки виробничі, а й торгові організації розробляли власну стратегію інноваційного розвитку. Правове середовище формується на державному рівні і визначає рамкові умови функціонування підприємств усіх галузей та організаційно-правових форм господарювання.

Таким чином, економічна категорія «сталий розвиток» має складне і неоднозначне тлумачення. Сталий розвиток можливий за наявності і взаємодії передумов до цього процесу, що забезпечує в кінцевому рахунку динамічний розвиток. Для економічного розвитку характерні наявність стабільного економічного приросту, інноваційний розвиток, ефективне використання всіх економічних ресурсів, задоволення існуючих і перспективних потреб населення.

Важливим теоретичним підґрунтям для стратегічного управління розвитком сучасних організацій є концепції їх розвитку. За результатами аналізу праць науковців, які розробляли та застосовували у своїх дослідженнях концепції розвитку організації, виявлено, що в останні кілька десятиріч у теорії управління широко підтримку отримали концепції, які розглядають організацію скрізь призму зміни її ЖЦ. Так, наприклад, Куїні Р. і Камерон К. доводять, що всі зміни, які відбуваються в організаціях, є наслідком передбачуваної моделі, яку можна представити у вигляді стадій розвитку, що характеризуються природною послідовністю; проявом ієрархічного прогресу; охопленням широкого спектру організаційної діяльності та структури. Своєю чергою, Сміт К., Мітчелл Т. і Саммер К. наголошують: «...у процесі організаційного розвитку мають місце визначені правила, і ці правила проявляються таким чином, що процеси розвитку організації приводять самі себе до сегментації на стадії або проміжки часу» [7, с. 45].

У наукових концепціях розвитку організації обґрунтовуються різні моделі її ЖЦ. Їх порівняння дало змогу зробити висновок, що в цілому всі моделі ЖЦ організації можна умовно поділити на дві групи: 1) оригінальні, які практично нерівно синтезувати та представити у вигляді якоїсь одної узагальненої моделі; 2) такі, що можна узагальнити в певній моделі.

До першої групи, зокрема, належить модель Адієса І., який в одній із наукових праць робить цілком слушний висновок, що як і живі організми, організації мають ЖЦ та проходять через нормальні складності, які супроводжують кожний етап їх ЖЦ, або стикаються з проблемами переходу з одного етапу розвитку на інший: «Організації вчаться вирішувати ці проблеми самостійно або вони розвиваються у ненормальні «хворобливі»... проблеми, які зазвичай не можуть бути вирішені без зовнішнього професійного втручання» [8, с. 198]. У своїй моделі ЖЦ організації Адієс І. виділив десять стадій: залицання; дитин-

ство; «давай-давай»; юність; розквіт; пізній розквіт; аристократизм; Салем Сіті; бюрократизація; смерть.

Не менш оригінальною є й модель Торберта У., в основу розробки якої було покладено твердження, що «організація розвивається по мірі того, як її члени стають більш досвідченими в усвідомленні факторів, причин та рушійних сил розвитку та виробляють навички, необхідні для підвищення особистої та між особистої ефективності» [9, с. 32]. Модель ЖЦ організації Торберта має такі стадії: 1) фантазії; 2) інвестиції; 3) визначення; 4) експерименти; 5) визначення продуктивності; 6) вільний вибор структури; 7) базова спільність; 8) ліберальні порядки. Свої оригінальні риси має модель Черчілла Н. та Левіса В., в якій налічується шість стадій розвитку організації: існування; виживання; успіх-вивільнення; успіх-зростання; злет; ресурсна зрілість. При цьому кожна з цих стадій характеризується показниками розміру, різноманітності та складності й описується п'ятьма факторами менеджменту [10, с. 122]: стилем управління, організаційною структурою, розвиненістю формальних систем, головними стратегічними цілями та залученням власників у бізнес.

Вважаємо, що зазначені та інші моделі є цікавими з точки зору розвитку теорії ЖЦ, проте їх широке практичне використання вбачається малоімовірним. Водночас варто зауважити, що будь-яка організація за бажанням може скористатися ними для більш чіткого визначення та розуміння специфіки зміни тієї чи іншої стадії свого розвитку як у середньо-, так і у довгостроковій перспективі.

Проведені Міллером Д. та Фрізенном П. дослідження з проблематики корпоративних ЖЦ дали змогу виявити узагальнюючу модель, що складається з п'яти стадій: народження, зростання, зрілості, відродження, руйнації. Куїнн Р., Камерон К. та Мільнер Б., поділяючи ЖЦ організації на часові відрізки, виділили узагальнені стадії: підприємництва; колективності; формалізації; розроблення структури; занепаду. При цьому і перші і другі дійшли слушного висновку, що кожна зі стадій ЖЦ демонструє певні відмінності між організаційними змінними: стратегією і структурою, методами прийняття рішень тощо.

Розвиваючи ідеї вищезазначених науковців та ідеї Хенкса С., Лестер Д., Парнелл Дж. та Каррагер А. [11, с. 273] запропонували для проведення емпіричних досліджень ЖЦ розвитку організацій використовувати модель, в якій виділили п'ять стадій: 1) існування (existence); 2) виживання (survival); 3) успіх (success); 4) оновлення (renewal); 5) занепад (decline). Позитивно оцінюючи практичні можливості застосування цієї моделі під час формування стратегії розвитку організації, зауважимо, що однією з найбільш вдалих для зазначених цілей і нині залишається узагальнююча модель ЖЦ організації Хенкса С. Пояснити це можна передусім тим, що вона була синтезована на основі багатьох теоретичних досліджень. За результатами цього синтезу Хенкс С. [12, с. 485] обґрунтував думку, що організації розвиваються шляхом проходження п'яти загальних стадій (етапів): створення компанії (start-up); розширення або експансії (expansion); зрілості (maturity); диверсифікації (diversification); занепаду (decline).

У цілому еволюційні зміни в системі організаційного розвитку, як правило, відбуваються в ході реалізації загальної, довгострокової, часто ретельно

обміркованої програми розвитку. При цьому мета еволюційних змін обумовлює підвищення рівня якості праці та зростання продуктивності роботи організації. Тому розширена концепція організаційного розвитку передбачає і структурний аспект, в якому забезпечуються зміни організаційного регулювання планів та завдань діяльності організації, і кадровий аспект, що полягає в реалізації заходів щодо підвищення кваліфікації її співробітників, а також у стимулюванні їх готовності до прийняття і забезпечення змін. За слушним зауваженням Норберта Т. [13, с. 205], цільова установка організаційного розвитку (економічна та соціальна ефективність) завжди повинна спиратися на комбінування двох зазначених аспектів.

Незважаючи на всю привабливість еволюційної форми розвитку, як слушно зауважують Бай С. [14, с. 130], Козлов А. [15, с. 117], у нинішніх умовах господарювання організація не завжди спроможна утримувати свої позиції на ринку, йдучи шляхом еволюційних змін. «Процеси можуть перетворитися на «непридатні» і, якщо це трапиться, не буде сенсу налагоджувати або поліпшувати їх – краще створити щось нове, адекватне до ситуації» [16, с. 102]. Розвиток організації не може йти тільки поступально, у житті зростаючої компанії невідворотно виникають проблеми, протиріччя, внаслідок чого періоди стабільного розвитку змінюються кризами, успішний вихід з яких є базою для подальшого зростання. У періоди криз актуальності набуває практика застосування революційної моделі розвитку, що передбачає повне або часткове руйнування традиційних організаційних меж, зміну як змісту, так і кількості внутрішніх організаційних процесів тощо. Застосування революційної моделі розвитку організації часто пов'язують із проведенням процесів реструктуризації, використанням інструментарію редизайну, реінжинірингу.

Висновки. Підсумовуючі все вищесказане підкреслимо, що економічний розвиток підприємства – незворотні, керовані, вимірні, цілеспрямовані, закономірні кількісно-якісні та сутнісні зміни економічної системи в довгостроковому періоді, що відбувається під впливом економічних суперечностей, потреб та інтересів, зумовленість яких характеризується дією основних законів діалектики, що не виходять за межі глибинної внутрішньої сутності такої системи, для забезпечення його найбільш оптимального та ефективного функціонування підприємства в середовищі, в якому воно діє.

Вчені всього світу працюють над створенням економічної моделі підприємства, в якій визначальними характеристиками були б сталий економічний розвиток та швидке пристосування до змін середовища функціонування. Світова фінансова криза показала, що старі економічні закони не діють із тією ефективністю, з якою їх розробляли. Вони втратили свою актуальність у зв'язку зі зміною економічних систем та економічних відносин між ними. Завданням учених сьогодення є розробка таких моделей, методик і форм розвитку, які найповніше б відповідали вимогам сучасності.

Подальші дослідження доцільно здійснювати в напрямку оптимізації показників економічного розвитку підприємств; розроблення рекомендацій щодо вдосконалення оцінювання та регулювання економічного розвитку; системи формування дієвої моделі мотивування керівників підприємств у дотриманні принципів, які сприяють підвищенню рівня економічного розвитку.

Список літератури:

1. Пікуш Т.А. Теоретико-методологічні засади формат-менеджменту торговельних мереж / Т.А. Пікуш // Формування ринкової економіки. – 2013. – № 30. – С. 178–188.
2. Виноградов В.В. Концептуальні засади оптимізації інформаційних ресурсів у системі маркетингового менеджменту торговельних підприємств. / В.В. Виноградов // Торгівля і ринок України. – 2012. – Вип. 34. – С. 107–115.
3. Стасюк Н.В. Маркетинговий менеджмент в риночній орієнтації торговельних підприємств / Н.В. Стасюк // Прометей. – 2011. – Вип. 2(35). – С. 142–145.
4. Додонов О.В. Адаптація інформаційної системи торговельного підприємства до концепції маркетингового менеджменту / О.В. Додонов // Науковий вісник. – Полтава, 2012. – № 1(52). – С. 128–132.
5. Фединець Н.І. Сучасний інструментарій у діяльності менеджера торговельного підприємства / Н.І. Фединець // Торгівля, комерція, підприємництво. – Львів, 2011. – Вип. 13. – С. 44–48.
6. Поповиченко І.В. Аналіз можливостей впровадження категорійного менеджменту в діяльність виробничо-торговельних підприємств / І.В. Поповиченко // Європейський вектор економічного розвитку. – Дніпропетровськ, 2014. – Економічні науки. – С. 185–192.
7. Демешок О.О. Побудова механізму розв'язання проблем управління потенціалом сталого розвитку: регулятори та закономірності руху / О.О. Демешок // Управління розвитком складних систем. – Київ, 2014. – Вип. 19, Ч. 2. – С. 43–46.
8. Фоменко А.В. Науково-теоретичне обґрунтування механізму управління стратегічним розвитком підприємства / А.В. Хоменко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Харків, 2014. – Вип. 48. – С. 197–200.
9. Ревун К.І. Теоретико-методологічні засади управління збалансованим розвитком / К.І. Ревун // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці, 2014. – Економічні науки. – С. 26–37.
10. Васюткіна Н.В. Механізм управління сталим розвитком підприємства / Н.В. Васюткіна // Науковий вісник Чернівецького університету. – Чернівці, 2014. – Економіка. – С. 120–124.
11. Меліка С.О. Концептуальні основи управління соціально-економічним розвитком підприємств / С.О. Меліка // Сучасні підходи до управління підприємством. – К., 2013. – Т. 2. – С. 271–275.
12. Кореновський О. Концептуальні підходи до формування механізмів управління сталим розвитком соціально-економічної системи / О. Кореновський // Ефективність державного управління. – Львів, 2012. – Вип. 32. – С. 482–490.
13. Клименко С.М. Концептуальні засади формування механізму управління розвитком підприємств / С.М. Клименко // Науковий вісник. – Полтава, 2011. – Серія «Економічні науки». – С. 205–208.
14. Петрова І.Л. Стратегічне управління розвитком / І.Л. Петрова // Науковий вісник. – Полтава, 2011. – Серія «Економічні науки». – С. 128–132.
15. Дятлов С.А. Підходи до економічного управління сталим розвитком / С.А. Дятлов // Економіка та менеджмент: перспективи розвитку. – Суми, 2012. – С. 117–118.
16. Родіонова Н.Й. Удосконалення аналітичного інструментарію управління економічним розвитком підприємств / Н.Й. Родіонова // Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону. – Суми, 2012. – С. 101–102.

Озимчук Е. В.

Нововолынський університет економіки та менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Раскрыта сущность экономического развития предприятия и проанализированы основные его составляющие. Рассмотрены и проанализированы основные концепции развития предприятия. Предложено авторское определение понятия «развитие предприятия» в узком и широком смысле.

Ключевые слова: предприятие, развитие предприятия, экономическое развитие, составляющие экономического развития, концепция развития, стратегическое управление.

Ozimchuk O. V.

Novovolynsk Science-Educational Institute of Economic and Management
Ternopil National Economic University

THEORETICAL APPROACHES TO DEFINING THE ESSENCE OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

Summary

The article reveals the essence of economic development enterprises, and analyzes its main components. Considered and analyzed the basic concepts of the enterprise. The author defined the essence of the concept of "enterprise development" in the narrow and broad sense.

Key words: enterprise, enterprise development, economic development, components of economic development, concept development, strategic management.

РОЗДІЛ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 344.10.02

Зеліч В. В.

Піскор Н. М.

Ужгородський національний університет

ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В ЗАКАРПАТТІ

У статті розглянуто стан інвестиційного клімату на території СЕЗ «Закарпаття». Проаналізовано динаміку залучених інвестицій, міжнародних інвестиційних програм та проектів Закарпаття та методи покращення його інвестиційного клімату.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний клімат, інвестування, інвестиційні проекти, спеціальна економічна зона.

Постановка проблеми. Затяжна економічна криза охопила всі сфери економіки. Залучення інвестицій в регіон дасть можливість подолати кризові явища та буде сприяти зростанню економіки в цілому. Основним завданням держави в цьому напрямі є створення сприятливого інвестиційного клімату та стимулювання інвестиційної діяльності як в регіонах, так і в країні.

Інвестиційний клімат є важливою складовою системи економіки, яка має створити передумови для стабільного інвестиційного зростання шляхом активної інвестиційної діяльності. Проблема підвищення ефективності інвестиційного процесу – одна з найбільш важливих. Але в Україні інвестиційна активність внутрішніх і зарубіжних інвесторів певною мірою стримується за допомогою сформованого несприятливого інвестиційного середовища, цілої низки зовнішніх і внутрішніх чинників. Тому проблема поліпшення інвестиційної політики в Закарпатті є надзвичайно актуальною на нинішньому етапі економічного розвитку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню регіональних проблем формування інноваційного потенціалу та сприятливого інвестиційного клімату останнім часом присвячується багато наукових праць. Оцінення інноваційного потенціалу розвитку окремих регіонів проводиться у дослідженнях Я.П. Дроздовського [1], О.М. Сегедія [2], І.В. Андела [3], О.В. Шевченка [4] та багатьох інших науковців.

Метою статті є дослідження інвестиційного клімату Закарпатської області щодо визначення шляхів його розвитку в Україні на основі аналізу структури спеціальної економічної зони "Закарпаття", динаміки залучених до неї інвестицій, інвестиційних проектів.

Виклад основного матеріалу: 1. Спеціальна економічна зона «Закарпаття». Розвиток ринкових відносин в Україні з кожним роком все більше посилює роль регіонів у формуванні сталих пропорцій економічного зростання. І Закарпатська область не є винятком. Запровадження спеціального режиму інвестиційної діяльності було здійснено з метою структурної переорієнтації окремих галузей і підприємств області на випуск конкурентоспроможної продукції, зниження непродуктивних витрат і формування на цій основі платоспроможного попиту, створення й збереження робочих місць та забезпечення соці-

ального захисту найбільш вразливих груп населення, особливо в гірських населених пунктах. Для суттєвого поліпшення інвестиційного клімату на Закарпатті в 2001 р. було створено спеціальну економічну зону, в основу діяльності якої закладено принцип розвитку в основному за допомогою власного ресурсного потенціалу.

Позитивний інвестиційний клімат, створений правильним управлінням за останні роки, робить Закарпаття ідеальним місцем для компаній, які шукають, як працювати на світовому ринку більш ефективно й прибутково. Закарпаття пропонує майбутнім інвесторам найкраще місце в Східній Європі відносно робочих навичок, конкурентних діючих цін, інфраструктури та, що найбільш важливо, повернення по інвестиціям. І це місце – спеціальна економічна зона (далі – СЕЗ) «Закарпаття» [5].

Головним чинником створення СЕЗ є її вигідне географічне положення, близькість кордонів із чотирма європейськими країнами (Румунія, Угорщина, Словаччина та Польща), а також необхідність переорієнтації промислового та сільськогосподарського виробництва Закарпаття на безвідходну переробку наявної в області сировини, випуск високорентабельної продукції, пошук дієвих шляхів підвищення рівня зайнятості населення.

Метою створення спеціальної економічної зони «Закарпаття» є залучення інвестицій, сприяння розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, збільшення поставок високоякісних товарів і послуг, створення сучасної виробничої, транспортної ринкової інфраструктури [6]. Переваги СЕЗ «Закарпаття» для міжнародної промисловості, торгівлі та сфери послуг: зручне розміщення бізнесу відносно індустріально розвинених регіонів Східної та Центральної Європи; розгалужена транспортна мережа та прикордонна інфраструктура; інвестиційні стимули; удосконалена місцева мережа постачальників і субпідрядників; висококваліфікований кадровий потенціал, що володіє декількома мовами; близькі робочі зв'язки з державними вузами Закарпаття [7]. Загальний обсяг інвестицій, передбачених чинними інвестиційними проектами в СЕЗ «Закарпаття», складає 337 329,3 тис. дол. США, що становить 18,74% від загальної кошторисної вартості всіх затверджених проектів у СЕЗ України. За інвестиційними проектами передбачається, що внутрішні інвестиції будуть складати 82,8%,

а прямі іноземні інвестиції (далі – ПІІ) – 17,2%. І можна сказати, що іноземного інвестора більше приваблює економіка Закарпаття в цілому, ніж преференції в СЕЗ. Слід зауважити, що з моменту введення спеціального режиму інвестування на реалізацію інвестиційних проектів було укладено 47 договорів на суму 190 млн дол. США. На сьогодні реалізовано вже близько 16% загальної суми інвестицій (див. рис. 1).



Рис. 1. Реалізація інвестиційних проектів
Джерело: побудовано авторами на основі [8]

У вищевказаному рисунку ми бачимо, що більшість інвестицій впроваджуються у формі обладнання та сировини. Головною рушійною силою вдосконалення територіальної структури господарства області повинно бути посилення конкуренції її регіонів. Необхідно, щоб вони стали не лише сприятливим середовищем для залучення фірм на територію регіонів, а й самостійними учасниками процесу конкуренції власними ресурсами, інфраструктурою, робочою силою тощо. В умовах ринкового способу господарювання значно зростає роль місцезнаходження регіонів, вигідність їх розміщення щодо ринків сировини, збуту товарів чи надання послуг, робочої сили, прикордонного положення та можливості зовнішніх відносин. Отже, динаміка зростання економічних показників діяльності суб'єктів господарювання СЕЗ «Закарпаття» засвідчує їх позитивний вплив на розвиток економіки регіону та створення передумов вирішення соціальних проблем краю, дає підстави вважати цей проект доцільним.

На жаль, невиконання державою зобов'язань щодо фінансування розвитку інфраструктури СЕЗ «Закарпаття» змушує інвесторів непередбачено відволікати власні кошти на ці цілі, зменшує інвестиційну привабливість зони, а в умовах існування у світі великої кількості СЕЗ з практично однаковими режимами, спонукає їх до інвестування в інші зони.

На нашу думку, органу управління СЕЗ «Закарпаття» на підставі проведення постійного моніторингу стану виконання показників проектів, що реалізуються в СЕЗ, рекомендується оперативним впливати на їх покращення, зокрема щодо забезпечення експортної орієнтації суб'єктів господарювання, створення нових робочих місць тощо [8].

1. Динаміка і обсяги залучених іноземних інвестицій.

Для обґрунтування привабливості країни для інвестування існує велика кількість факторів, основний з яких є те, що Україна має ґрунти найвищої у світі якості (60% сільськогосподарських угідь – родючі чорноземи). Можливість розвивати інвестиційну діяльність на всій території Укра-

їни підтверджується такими факторами: сприятливі кліматичні умови; культурна спорідненість з іншими європейськими й північноамериканськими країнами; демографічний фактор, зумовлений тим, що в регіоні налічується незайняте населення працездатного віку.

Згідно з даними головного управління статистики у Закарпатській області за 1994 – I півріччя 2014 р., в Закарпатську область залучено 397,5 млн дол. США прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) (13-те місце серед областей України), що відповідно становить 317,3 дол. США у розрахунку на одну особу (13-те місце серед регіонів України) (див. рис. 2).



Рис. 2. Динаміка обсягу залучення прямих іноземних інвестицій за I півріччя 2005–2014 рр.
Джерело: побудовано авторами на основі [8]

Розглядаючи рис. 2, у I півріччі 2014 р. в економіку області іноземними інвесторами вкладено 8,7 млн дол. США прямих іноземних інвестицій, що на 26,7 млн дол. США, або на 75,4 % менше аналогічного періоду 2013 р.

Можна зазначити, що динаміка обсягу прямих іноземних інвестицій за останні три роки різко знижується. Основними причинами таких змін є:

- валютні коливання в країні;
- нестабільна правова система, за рахунок зміни політичної влади.

У структурі прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) було залучено внески у формі рухомого й нерухомого майна, грошові внески, інвестицій за концесійними договорами та договорами про спільну інвестиційну діяльність, форми іншого вкладення капіталу. Поділ цих інвестиційних внесків у відношенні від загальної кількості подано на рис. 3.

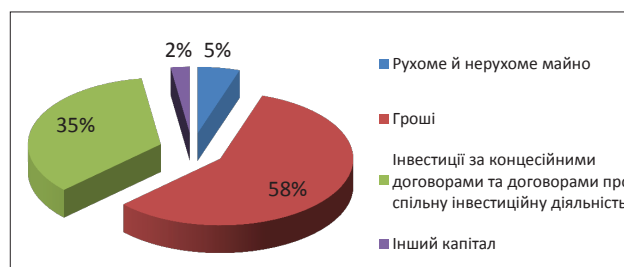


Рис. 3. Форми інвестиційних внесків
Джерело: побудовано авторами на основі [8]

В області функціонує 762 підприємства з іноземними інвестиціями. Із загальної кількості підприємств майже половина зосереджено у промисловому секторі.

Протягом I півріччя 2014 р. підприємствами з іноземними інвестиціями реалізовано промислової продукції на суму 3 773 000,0 тис. грн, що становить 77,0% загальної кількості реалізованої

промислової продукції області. В області працюють інвестори із 48 країн світу, на 10 з них припадає більше 82,0% загального обсягу прямих іноземних інвестицій.

Країнами Європейського Союзу вкладено прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) загальною сумою 282,4 млн дол. США, що становить 71,0% загального обсягу. Іншими країнами світу належить 115,2 млн дол. США, або 29,0%.

На рис. 4–5 зображено найбільші обсяги прямих іноземних інвестицій надійшли з: Японії – 64,6 млн дол. США, Австрії – 40,1 млн дол. США, Німеччини – 38,0 млн дол. США, Польщі – 36,9 млн дол. США, Кіпру – 36,3 млн дол. США, Сполучених Штатів Америки – 30,6 млн дол. США, Нідерландів – 25,6 млн дол. США, Угорщини – 24,3 млн дол. США, Італії – 17,6 млн дол. США, Мальти – 14,5 млн дол. США.

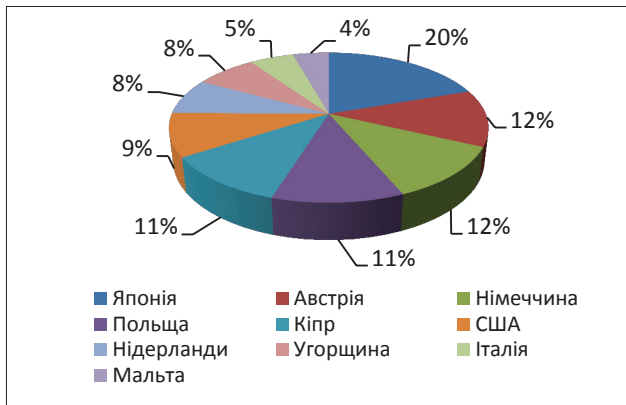


Рис. 4. Форми прямих іноземних інвестицій

Джерело: побудовано авторами на основі [9]

У цілому зменшення сукупного обсягу іноземного капіталу, враховуючи курсову різницю і півріччя 2014 р., становило 40,0 млн дол. США, що на 9,1% менше обсягів інвестицій на початок року (10–11-те місця серед областей України) [9].



Рис. 5. Іноземні інвестиції (від загального обсягу залучених інвестицій)

Джерело: побудовано авторами на основі [9]

Отже, проаналізувавши вищенаведені дані, можемо сказати, що найбільше залучених інвестицій спрямовано на промисловість, а найменш привабливими галузями для інвесторів є харчова промисловість та сільське господарство. Основними причинами цього є недосконалість високий рівень податків, сезонність виробництва, тривалість періоду обігу капіталу, низька рентабельність сільськогосподарського виробництва, відсутність ліквідного заставного майна, обмеженість асортименту натуральної сільськогосподарської продукції та труднощі її доставки до місць реалізації без кількісних та якісних втрат, велика залежність

від ґрунтових і погодних умов. Значні проблеми існують щодо інформаційно-консультаційного забезпечення інвестиційної діяльності. Зокрема, відсутній доступ до інформації щодо потенційних споживачів інвестицій в галузі сільського господарства на регіональному рівнях.

Під дією диспаритету цін у сільськогосподарських виробників щорічно вилучаються величезні кошти. Це зумовлює хронічний дефіцит власного оборотного капіталу, пом'якшення якого підприємства забезпечують шляхом «проїдання» основного капіталу, використовуючи амортизацію на поточні потреби. У результаті виробничий потенціал сільського господарства за роки реформ різко скоротився, матеріально-технічна база галузі перебуває у критичному стані.

На нинішньому етапі для підвищення інвестиційної привабливості сільського господарства вкрай важливим є вдосконалення матеріально-технічного стану аграрного сектору економіки. Для підвищення ефективності виробництва, збільшення його обсягів та випуску конкурентоспроможної продукції необхідно оновлення складу виробничих засобів. Для відновлення зруйнованої матеріально-технічної бази галузі необхідний колосальний приплив коштів із зовнішніх джерел.

Також слід зауважити, що саме західні інвестори переважно вкладають кошти в промисловість, підприємства торгівлі, фінансовий сектор, бо це дає швидкий оборот капіталу та мінімізує їх ризики.

Залучення іноземних інвестицій в економіку області дає можливість впроваджувати новітні технології, сприяти розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, збільшувати випуск високоякісних товарів та послуг, створювати сучасну виробничу, транспортну, ринкову інфраструктуру та нові робочі місця. Після підписання економічної частини Угоди про асоціацію з ЄС та початку активної співпраці з міжнародними фінансовими установами макроекономічна ситуація в державі дещо покращилась і це є позитивним сигналом для інвесторів. Крім того, низка розвинутих держав активно розглядають можливість надати Україні довгострокові кредитні ресурси за зниженими ставками. Проте ситуація на сході України змушує інвестиційний процес дещо уповільнитись [10].

2. Інвестиційні проекти. Управлінням зовнішньоекономічних зв'язків, інвестицій та транскордонного співробітництва постійно проводяться заходи щодо активної впровадження стратегічно важливих інвестиційних проектів Закарпатської області в рамках Національних проектів, що передбачають залучення іноземних інвестицій у сфері: охорони здоров'я, туризму, комунального господарства, інноваційних розробок, промисловості, транспорту, логістики та будівництва. На нашу думку, завдяки своєму унікальному географічному положенню Закарпаття повинно стати регіональним лідером в розвитку зовнішньої торгівлі так і залучення іноземних інвестицій. Ні для кого не є таємницею, що наш край є тією ланкою, яка сполучає державу з Європою та головними партнерами у зовнішньоекономічному, інвестиційному та транскордонному співробітництві області є країни – члени ЄС.

Економічне співробітництво Закарпатської області зі Словаччиною має непогані перспективи розвитку. За обсягами прямих іноземних інвестицій, що надійшли в економіку Закарпаття, Словаччина посідає 11-те місце. Сусіди інвестували в нашу економіку майже 12 млн дол. США, що становить 2,7% від загального обсягу вкладених

прямих іноземних інвестицій. Нині в країні працюють 110 підприємств з іноземним капіталом словацького походження. За видами економічної діяльності словацькі інвестиції спрямовані в основному в промисловість краю і становлять 50,2% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій.

Закарпатська область зацікавлена у залученні інвестицій в легку промисловість, машинобудування, харчову промисловість, сільське господарство та туризм, видобування корисних копалин та їх переробку [11].

Конференція проекту «Підтримка економіки Закарпатської області через розвиток та промоцію її туристичного потенціалу», який реалізується в рамках програми «Підтримка політики регіонального розвитку України», відбулася 30 жовтня 2014 р. в Ужгороді. Пріоритетними напрямками реалізації проекту є розвиток туристичної інфраструктури Закарпатської області, промоція туристичних продуктів краю та розробка ефективної регіональної політики в сфері туризму. В рамках реалізації зазначеного Проекту планується здійснити наступні заходи:

1. Прокладання туристичного шляху для людей з обмеженими фізичними можливостями.
2. Встановлення 90 дорожніх туристичних інформаційних знаків.
3. Створення електронної бази даних туристичних шляхів.
4. Створення Інтернет-платформи з промоції туризму Карпатського регіону.
5. Проведення тренінгів, туристичного фестивалю.
6. Розробка рекомендацій до Програми розвитку туризму й курортів у Закарпатській області на 2016–2022 рр. на основі проведеного економічного аналізу туристичної галузі краю.
7. Створення центру розвитку туризму області.

Реалізація проекту триватиме два роки, загальний бюджет становить майже 900 тис. євро. Проект «Підтримка економіки Закарпатської області через розвиток та промоцію її туристичного потенціалу» фінансується Європейським Союзом (Грантова угода 2014/343-149). Проект реалізується Закарпатською обласною радою в партнерстві з КП «Агентство регіонального розвитку та транскордонного співробітництва «Закарпаття» Закарпатської обласної ради» [12]. Сьогодні на таких умовах реалізується 15 спільних інвестиційних та низка гуманітарно-культурних проектів, на які край Височина виділив майже 6 мільйонів чеських крон, а Закарпатська обласна рада – понад 2 млн грн [13].

25 листопада 2014 р. підписано Угоду про співпрацю між Закарпатською обласною державною адміністрацією, Закарпатською обласною радою та Державним агентством з інвестицій та управління національними проектами України. Угода передбачає створення належних умов для залучення інвестицій в економіку краю, а також впровадження національних проектів на його території, а також реалізацію цілої низки проектів. Наприклад, для зимової Олімпіади-2022 в Карпатах – це будівництво гірськолижних комплексів в Рахівському, Мукачівському, Перечинському, Великоберезнянському та Ужгородському районах. Також державні кошти будуть залучені у розвиток освіти та медицини краю – покращення умов навчання школярів за рахунок впровадження «електронних вчителів», розвиток санаторно-курортної бази.

Отже, станом на 1 січня 2015 р. у спеціальній економічній зоні «Закарпаття» налічується 11 договорів на реалізацію інвестиційних проектів. Ними передбачено залучити в економіку області 268,7 млн дол. США інвестицій, з яких вже всі кошти освоєні. Із загального обсягу освоєних інвестицій майже все припадає на підприємства машинобудування (збирання автомобілів та комплектуючих до них, компонентів для електронної промисловості та оброблення металу), та незначна частина в торгівлі. З початку реалізації проектів на підприємствах створено 5,1 тис. робочих місць. Середньомісячна заробітна плата на цих підприємствах склала 4 390 грн, що на 16,6% більше порівняно з минулим роком. Підприємствами, які реалізують інвестиційні проекти за 2014 р., до бюджетів всіх рівнів сплачено 252,6 млн грн [14].

Висновки. Підводячи підсумки, необхідно сказати, що інвестиційний клімат в Україні не можна назвати сприятливим. Він характеризується загальною економічно нестабільністю, нестабільністю законодавства, нерозвиненістю банківської системи та браком фінансових ресурсів всередині країни. Це, зрозуміло, унеможливило реалізацію економічно ефективних інвестиційних проектів. Але можна зазначити, що українська економіка знаходиться на шляху до повної реалізації свого потенціалу, та однією з необхідних передумов стимулювання цього процесу є професійна організація планування та здійснення інвестиційних проектів. Дослідження показали, що СЕЗ «Закарпаття» позитивно впливає на розвиток економіки краю та вирішення соціальних проблем. Ураховуючи стратегію України до інтеграції у світовий економічний простір вбачається доцільним посилити роль держави у забезпеченні інноваційної привабливості економіки. Слід законодавчо й організаційно створити умови залучення інвестицій для інноваційних проектів через надання преференцій у СЕЗ «Закарпаття». Це створить умови для економічного прориву України.

Потрібно звернути увагу на такі рекомендації щодо інвестування: удосконалення інвестиційного законодавства та забезпечення його стабільності; створення в законодавстві системного підходу до стимулювання інвестиційної діяльності, відпрацювання його ефективних механізмів та правових засобів; сформувати чітку законодавчу базу функціонування фінансово-інвестиційних суб'єктів ринку; створення системи пільг, гарантій і державної підтримки як на місцевому, так і на державному рівнях; забезпечення гарантій інвесторам, захист інвестицій; зниження бар'єрів для входження на український ринок; підготовка спеціалістів для вирішення проблем депресивних регіонів на професійному рівні; виділення пріоритетних галузей економіки і заохочення інвестицій до них. Вищезазначений аналіз економічної ситуації в Закарпатті, ще раз підтверджує актуальність проблем, які виникли в економіці області. Для їх вирішення необхідним є активне здійснення інвестиційних процесів, яке можливе лише при правильній, збалансованій та ефективній розробці інвестиційної стратегії регіону, реалізація якої дасть змогу створити сприятливий інвестиційний клімат, активізувати фінансовий ринок, суб'єкти якого зможуть швидко й адекватно реагувати на зміни в кон'юктурі ринку, що є запорукою соціально-економічного розвитку.

Список літератури:

1. Дроздовський Я.П. Управління інвестиційною діяльністю в умовах ринкової трансформації економіки регіону (на матеріалах Закарпатської області) / Я.П. Дроздовський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://disser.com.ua/contents/38720.html>.
2. Ємельянов О.Ю. Інформаційне забезпечення аналізу інвестиційного потенціалу галузей економіки / О.Ю. Ємельянов, І.З. Крет, О.М. Сегедій // Проблеми економіки та управління : збірник наукових праць. – Львів : Львівська політехніка, 2003. – 418 с. – 66–71.
3. Андел І.В. Рейтингова оцінка інвестиційної привабливості галузей економіки регіонів з урахуванням фінансових показників функціонування підприємств / І.В. Андел // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20(10). – С. 172–178.
4. Шевченко О.В. Інвестиційна активність регіонів України: вплив на економічне зростання / О.В. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://niss.gov.ua/book/StrPnyor/10/22.pdf>
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://investments.uz.ua/ua/about-transcarpathia/sez-zakarpattya.html>
6. Про спеціальну економічну зону Закарпаття : Закон України ВВР від 25 березня 2005 р. № 17, № 18–19, ст. 267
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://investments.uz.ua/ua/about-transcarpathia/sez-zakarpattya.html>
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/September/11.htm>
9. Про стан аналізу економічного і соціального розвитку Закарпатської області, розвитку галузей та сфер економіки, прийнятих рішень у відповідних напрямках, результатів реалізації урядової політики, проведення економічних реформ та виконання Державної програми активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки : аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://carpathia.gov.ua/ua/publication/content/10109.htm>
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakarpattya.net.ua/News/126276-Zakarpattia-opynylos-na-druhomu-mistsi-za-intensyvniuiu-zaluchennia-investytsii---ponad-15-mln-dol-z-pochatku-roku>
11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-reporter.com/novosti/151138>
12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://karpatskijobjektiv.com/na-zakarpatti-planuyut-realizuvati-novij-investicijni-proekt-foto>
13. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nz.uz.ua/news/cheska-visochina-vidilila-shist-milyoniv-korun-na-investicijni-proekti-dlya-zakarpattya>
14. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrproject.gov.ua/news/baloga-ledida-i-kaskiv-uklali-ugodu-pro-zaluchennya-investitsii-v-ekonomiku-zakarpattya>

Зеліч В. В.**Пискор Н. М.**

Ужгородський національний університет

ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В ЗАКАРПАТЬЕ**Резюме**

В статье рассмотрено состояние инвестиционного климата на территории СЭЗ «Закарпатье». Проанализирована динамика привлеченных инвестиций, международных инвестиционных программ и проектов Закарпатье и методы улучшения его инвестиционного климата.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный климат, инвестирования, инвестиционные проекты, специальная экономическая зона.

Zelich V. V.**Piskor N. M.**

Uzhhorod National University

FORMATION OF THE FAVORABLE INVESTMENT CLIMATE IN TRANSCARPATHTIA**Summary**

The article refers to the investment climate on the SEZ "Zakarpattia". Analyzed the dynamics of investments, international investment programs and projects to Transcarpathian region and methods to improve the investment climate in the region.

Key words: investments, investment climate, investment, investment projects, special economic zone.

УДК 334.72(477)

Львовичкін М. О.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ПОЯВИ ТА РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

У статті розкрито історичні аспекти появи державно-приватного партнерства в Україні. Наведено факти з історії притягнення приватних капіталовкладень у реалізацію проектів з важливим значенням для суспільства. Встановлено, що в XVIII ст. відбулося формування головних положень, методів співпраці між державним та приватними секторами, правової основи партнерства. Визначено, що протягом наступних століть утворилися правові та економічні форми взаємозв'язків та чіткі звичаї з певними особливостями, які згодом стали головною засадою для проектів державно-приватного партнерства. Розкрито державний вплив на розвиток державно-приватного партнерства. Встановлено, що прозора політика держави дала змогу розвивати партнерські взаємовідносини між державними органами та приватними інвесторами, а також впливала на збільшення приватних капіталовкладень у проекти.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, державний сектор, приватний сектор, форми державно-приватного партнерства.

Постановка проблеми. Розвиток держави залежить від співпраці органів влади як на державному, так і на місцевому рівні з представниками підприємництва та суспільства. Така співпраця реалізується завдяки державно-приватному управлінню, яке спрямоване на активізацію взаємовідносин між державною владою та суспільством. Державно-приватне партнерство виступає головним елементом державно-приватного управління. Вивчення загальноприйнятого порядку та дослідження історії появи та розвитку державно-приватного партнерства дасть змогу залучити приватний капітал, допоможе встановити чіткі форми проектів, способи розв'язання проблем виконання проектів державно-приватного партнерства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження державно-приватного партнерства здійснювали такі науковці, як Д.М. Амуниц [1], О.О. Бутник [2], О.М. Вінник [3], С.І. Грищенко [9], В.А. Дерій [7], І.П. Дубок [4], О.В. Ковальова [7], В.В. Круглов [5], А.В. Мостепанюк [6], Н.В. Оленцевич [7], В.В. Олійник [8] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатню велику кількість досліджень цієї проблеми, на сьогодні подальші дослідження полягають в дослідженні історичних аспектів появи та розвитку державно-приватного партнерства в Україні, що дасть можливість краще зрозуміти механізм притягнення інвестицій, інновацій з метою здійснення важливих проектів.

Мета статті полягає у дослідженні історії розвитку державно-приватного партнерства в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останні три десятиліття переважна більшість країн проводили дії, спрямовані на ефективність економічного розвитку та підвищення рівня конкурентоспроможності, розвиваючи головні складові національної інфраструктури. Нові економічні відносини, що формуються в Україні, її поступова інтеграція у світове співтовариство, посилюють державний інтерес до приватних підприємств стосовно використання їх можливостей щодо фінансової складової, створення та реалізації спеціальних проектів, спрямованих на розвиток соціально важливих сфер інфраструктури. ДПП поступово перетворюється на ефективний інструмент вирішення масштабних соціальних та економічних проблем шляхом поєднання ресурсів двох партнерів. ДПП розглядається як один з ефективних механізмів наповнення інвестиці-

ями реальних проектів розвитку інфраструктури в багатьох країнах світу [5].

Світова популярність публічно-приватного або державно-приватного партнерства (найбільш яскравого прикладу взаємодії держав з інститутами громадянського суспільства) свідчить про суттєві зміни в методах і засобах управлінського впливу, що використовує держава для вирішення поточних проблем у суспільстві та задоволення зростаючих потреб громадян, а також про активізацію співробітництва бізнесу й держави в пошуках ефективних шляхів вирішення ключових суспільно-економічних проблем на умовах партнерства [3, с. 84].

З метою дослідження особливостей становлення державно-приватного партнерства в незалежній Україні звернемося до історичних витоків цього феномену на теренах нашої держави. Пропонуємо становлення державно-приватного партнерства в Україні розподілити на три історичних етапи:

Етап 1. XIX ст. (Київська влада).

Етап 2. XX ст. (Україна у складі СРСР).

Етап 3. XXI ст. (з часів здобуття Україною незалежності і до сьогодні).

Партнерство держави та приватних інвесторів має історичні корені і в Україні. У XIX ст. угоди між представниками влади та приватними інвесторами набули поширення у відповідь на швидке економічне зростання, викликане промисловою революцією. Органи державної та місцевої влади історично прихильно ставилися до пропозицій підприємців інвестувати капітал, технологічні інновації та знання в розбудову інфраструктури країни, міста та передавали приватним інвесторам свої повноваження щодо виконання суспільно важливих послуг [4, с. 4].

Стала політика держави постала запорукою успішності угод у різних галузях економіки. Такі взаємовідносини відображали певні особливості, які пізніше стали основою для проектів державно-приватного партнерства:

- виконання проектів з важливим суспільним значенням;
- довгострокові взаємовідносини;
- проведення конкурсу відносно встановлення переможців проектів, наступні переговори, укладання угоди;
- залучення капіталовкладень в об'єкти партнерства;
- прерогатива приватного партнера стягувати плату зі споживачів за користування послугами.

У другій половині XIX ст. у Києві на засадах концесійної угоди відбулося будівництво централізованого водопроводу, було проведено освітлення міста. 1865 р. відмітився тим, що Київське відомство шляхів сполучення підготувало проект водопроводу на суму півмільйона рублів, проте міська влада була не в змозі самотужки профінансувати згаданий проект через нестачу коштів та запропонувала підприємцям підписати концесійну угоду терміном на 50 р. Визначним військовим інженером, генералом А.Є. Струве створено акціонерну компанію і висунуто Миській думі власні вимоги, а саме:

- відведення земельної ділянки під будівництво водопідійомної споруди; віддати у користування водогонів на термін 60 р.;
- ввести певну фіксовану плату за діжку, відро води, водопій худоби;
- облаштувати кран для одержання води під час пожежі;
- побудувати чотири басейни з фонтанами, де можна безкоштовно користуватися водою.

9 липня 1870 р. Миська дума та А.Є. Струве підписали договір. А вже 1 березня 1872 р. водопровідною магістраллю ринула вода. Одним із перших об'єктів, який було підключено до централізованого водогону, був Маріїнський палац. Вода з Дніпра подавалася на вулиці Хрещатик, Велику Васильківську, Олександрівську, Бібіківський бульвар. До 1874 р. у Києві налічувалося вже 147 садіб із водопроводами, 1 304 з колодязями, 78 користувалися відкритими водоймами, зовсім без води залишалися 3 845 садіб [7].

У січні 1871 р. А.Є. Струве зареєстрував Товариство газоосвітлення, з яким Миська дума підписала контракт на встановлення вуличних газових ліхтарів. Підприємець зобов'язався якнайшвидше збудувати два заводи з виробництва газу і встановити на вулицях 1 500 газових світильників. 6 вересня 1872 р. на Хрещатику в присутності офіційних осіб відбулося пробне освітлення вулиці, а вже 2 листопада цього року в Києві вже працювали 70 газових ліхтарів [4, с. 6].

Протягом багатьох років газовому освітленню альтернативи не було. Та прогрес неблаганно рухався вперед. Конкурент газового ріжка – лампочка розжарювання – з'явилася у 1880 р. 23 травня 1890 р. Дума з компанією «Савицький і Страус» підписала контракт на електрифікацію Києва. Було побудовано дві перші електростанції: на Театральній площі для освітлення Миського театру та на Думській площі. 8 березня 1892 р. 14 дугових електричних світильників спалахнули на Хрещатику. Вони горіли до півночі, а потім до ранку світилися газові ріжки. Через кілька десятиліть електричне освітлення витіснило газ усюди. Однак саме електрика допомогла інженерові А.Є. Струве запровадити в Києві ще одне нововведення, про яке йтиметься далі [8].

У 1886 р. Миською думою було оголошено тендер на кращий проект з облаштування миської залізниці. Згідно з договором, який був підписаний 7 липня 1889 р., А.Є. Струве міг збудувати 24 версти залізничних колій, користуватися ними 45 р., вертаючи місту частку своїх прибутків, і 1 листопада 1934 р. безкоштовно віддати підприємство місту.

Відповідно, зародження ДПП в Україні відбувалося ще у XIX ст., проте у XX ст. Україна входила до складу СРСР. Якщо звернутися до досвіду СРСР, то ДПП у цій країні зазнало значного розвитку.

Співробітництво державних та місцевих органів влади з приватним бізнесом почала активно розвиватися лише з XX ст. У 20-х рр. притягнення іноземних коштів відіграло визначну роль в економічному розвитку СРСР. Керівництво держави усвідомлювало, що відновлення економічного розвитку може прискорюватися залученням капіталовкладень в найважливіші галузі економіки (промисловість та будівництво), які країна не спроможна удосконалити. Закордонні інвестори виявляли зацікавлення в одержанні доходу і дефіцитної сировини.

Радянський уряд пропонував іноземцям (своїх інвесторів до того часу позбулися) вкладати капітал в економіку СРСР у формі концесії («чисті» концесії), змішаних товариств і придбання іноземцями акцій радянських підприємств [4, с. 9].

Поширеними були лише перші дві форми. Намагання притягнути закордонні інвестиції шляхом купівлі цінних паперів товариств державної форми власності і трестів були неефективними. Відомим є лише один випадок, коли американський інвестор купив акції Швейного синдикату вартістю 2 млн крб. Варто зазначити, що в середині 1920-х рр. радянські трести та синдикати були переважно нерентабельними. Закордонні підприємці були невпевнені в здатності нової влади налагоджувати продуктивне виробництво та намагалися створювати приватні підприємства.

Загальне керівництво концесійною політикою виконував Головний концесійний комітет, який був допоміжним органом Ради народних комісарів і формувався за принципом персонального призначення. Чисельність працівників згаданого органу постійно змінювалася і в цілому відображала «кон'юнктуру» в цьому питанні: у 1922 р. налічувалося 25 співробітників, у 1923 р. – понад 40, у 1926 р. – 177, у 1928 р. – 77, у 1932 р. – 18, у 1933 р. їх залишилося 6.

14 грудня 1937 р. після розгляду «справи про факти антидержавної діяльності» уряд прийняв постанову про скасування Головного концесійного комітету [4, с. 9].

Важливу роль відігравала розробка основних положень концесійного договору, за допомогою яких прискорювалися переговори з іноземними інвесторами, а також визначалися права та обов'язки сторін.

За кількістю концесій та обсягом капіталовкладень перше місце обіймала переробна промисловість (24 концесії), сільське господарство (7 концесій) та торгівля (7 концесій). В окремих галузях концесійне виробництво давало значну частку продукції. Зокрема, наприкінці 1927 р. концесійні підприємства виробляли марганцю 40%, золота – 35%, міді – 12%, одягу – 22% [9, с. 29].

За походженням капіталу концесійні угоди, укладені 1921–1931 рр., були: 37 – німецькими, 22 – англійськими, 19 – американськими (США), 12 – японськими, 8 – норвезькими, 7 – польськими, 6 – австрійськими, 4 – шведськими, 4 – італійськими, 4 – французькими, 4 – перськими, 4 – радянськими (СРСР), 3 – фінськими, 3 – датськими, 3 – латвійськими, 2 – голландськими, решта 11 інвестувалися з Чехословаччини, Естонії, Литви, Туреччини, Китаю, Монголії, Міжнародної філантропічної організації. При цьому 2 концесії були змішаними (англо-голландська, російсько-канадсько-американська) [1, с. 81–83].

У період, починаючи з Першої світової війни і до кінця Другої світової війни, у зв'язку з економічною кризою частина приватних інвесторів

заснала значних фінансових збитків, що призвело до погіршення якості послуг, які вони надавали. Через це уряди деяких країн пішли назустріч приватним партнерам, визнавши за останніми право користуватися підтримкою держави у разі дестабілізації, викликаній впливом зовнішніх факторів. Так, адміністративні суди Франції визнали право концесіонера набувати фінансової підтримки концеседента в разі змін економічних умов контракту концесії, унаслідок дестабілізації, викликаній впливом зовнішніх факторів [9, с. 31].

Після Другої світової війни економіки багатьох країн світу потребували нових підходів для заохочення приватних інвесторів. На сьогодні з'явилися нові форми співпраці між державним, приватним і громадським сектором (аутсорсинг, спільна діяльність щодо об'єктів державної (комунальної) власності, договір оренди тощо) та сфери, в яких стало можливим застосування проектів в рамках державно-приватного партнерства: пошук, розвідка родовищ корисних копалин, постачання природного газу, будівництво та експлуатація доріг, мостів, тунелів, метрополітенів, портів, очищення та розподілення води, оброблення відходів, виробництво та постачання електричної енергії, охорона здоров'я, туризм, відпочинок, рекреація, культура, управління нерухомістю, інноваційні технології, адміністративні послуги тощо [4, с. 10].

Згідно з даними Світового банку, найбільш поширеною за кордоном формою ДПП при здійсненні великих, капіталомістких проектів є концесії. Концесія – це система відносин між державою (концедентом) і приватною юридичною або фізичною особою (концесіонером), що виникає внаслідок надання концедентом концесіонеру прав користування державною власністю за договором, за плату і на поворотній основі, а також прав на здійснення видів діяльності, які становлять виняткову монополію держави [2].

В Україні концесії активно розвивались у період НЕПу, а саме: у формі підприємств, які діяли на основі договору між державою та іноземними фірмами, зокрема у добувній і металоборобних галузях. У 1926–1927 рр. налічувалося 117 таких угод, які охоплювали підприємства із загальною чисельністю працюючих понад 18 тис. осіб і забезпечували виробництво більше 1% промислової продукції. При цьому в деяких галузях питома вага концесійних підприємств і змішаних акціонерних товариств, в яких іноземці володіли частиною паю, була достатньо вагомою: у видобутку свинцю і срібла – 60%; марганцевої руди – 85%; золота – 30%; у виробництві одягу – 22%. Водночас значного розвитку такі концесії в зазначений період не одержали, оскільки приватні підприємці (особливо іноземні концесіонери), як правило, не виявляли бажання вкладати кошти у відбудову і розвиток промислових підприємств на території більшовицької Росії, зокрема України [6].

Найбільш розповсюджена форма державно-приватного партнерства в Україні – державно-приватні підприємства. Після розпаду Радянського Союзу чимало підприємств державної форми власності виявилися банкрутами. У цей час головним альтернативним варіантом була приватизація та створення спільних підприємств. Участь приватного сектора в капіталі державного підприємства може припускати акціонування (корпоратизацію), створення спільних підприємств, а також підписання договорів про спільну діяльність. Рівень

свободи підприємництва в процесі прийняття адміністративно-господарських рішень визначається при цьому його часткою в акціонерному капіталі. Чим нижча частка приватних інвесторів порівняно з державою, тим менший спектр незалежних рішень вони можуть приймати без державного втручання [2].

Варто згадати ще одну форму державно-приватного партнерства в Україні – орендні (лізингові) відносини, які виникають при передачі державної власності в оренду підприємництву. При цьому платою за використання державного майна є орендна плата. На початку 1990 р. така форма державно-приватного партнерства в Україні була основою в процесі акумуляції коштів більшістю українськими (та іноземними) підприємцями. Це виглядало таким чином:

– державне підприємство передавали в оренду приватній особі (часто ця особа була підставною) за умовну платню; за дуже короткий час підприємство ставало банкрутом та викупувалося у держави за ту саму суму.

Потрібно відзначити, що практика ДПП не набула достатнього розвитку в Україні, прикладів успішних інвестиційних проектів на принципах ДПП досі немає. Приміром, на сьогодні в Україні не існує ні одного чинного договору концесії в галузі автомобільних шляхів. Було оформлено два договори концесії на будівництво автомобільних доріг: Львів-Краковець та Львів-Броди [10]:

1) у грудні 1999 р. було підписано першу в Україні концесійну угоду між Укравтодором та консорціумом «Концесійні транспортні магістралі» на будівництво та експлуатацію автомобільної дороги Львів-Краковець, яка мала стати складником автомагістралі А-4 (Берлін-Вроцлав-Львів-Київ) третього Критського коридору;

2) у грудні 2002 р. було підписано концесійну угоду між Укравтодором та ВАТ «Виробничо-наукова компанія «Розточчя СТ» на будівництво та експлуатацію автомобільної дороги Львів-Броди.

Окремо у розвитку державно-приватного партнерства в Україні слід відзначити період підготовки до чемпіонату Світу з футболу «Євро – 2012», під час якого ДПП найбільше розвивалося.

На сьогодні найпоширенішою формою співробітництва між державним та приватним секторами у вітчизняних умовах залишається концесія – договір, за яким держава передає бізнесу права на використання якогось об'єкта або майна. На цих умовах зараз в Україні укладено 77 договорів, в основному у сфері надання житлово-комунальних послуг, таких, як забезпечення водопостачання жителів селищ (61 договір), виробництво та постачання тепла й електроенергії, забезпечення послуг зі збору і вивозу сміття, надання послуг у житлово-експлуатаційній сфері. Більшість з укладених договорів концесії реалізувались на території АР Крим (56 договорів). Ще 39 договорів державно-приватного партнерства стосувались регулювання спільної діяльності щодо об'єктів державної (комунальної) власності, з яких 16 було укладено морськими торговельними портами. Крім того, на сьогодні 44 проекти реалізується із застосуванням інших форм ДПП, зокрема, укладено 42 договори оренди та 2 – про пайову участь. На сьогодні в Україні триває робота щодо визначення перспективних проектів та можливостей залучення інвестиційних ресурсів на умовах ДПП, проте масштаби його поширення залишаються недостатніми з огляду на обсяг тих завдань, які необхідно вирішувати державі у сфері

створення сучасної інфраструктури суспільного розвитку [7, с. 141].

Висновки. Спираючись на історичні факти, державно-приватне партнерство утворилося в формі договірних взаємозв'язків між державою та підприємництвом для реалізації проектів з важливим суспільним значенням. Саме у XVIII ст. відбулося формування головних положень, методів співпраці між державним та приватними секторами, правової основи партнерства. Можна погодитися з міркуванням дослідників, які стверджують, що саме в цей час зародився інститут державно-приватного партнерства. Протягом наступних століть утворилися правові та економічні форми взаємозв'язків та чіткі звичаї. Водночас вони єднали в собі певні особливості, які згодом стали головною засадою

для проектів державно-приватного партнерства. Органи державні та місцеві органи влади постійно поблажливо відносилися до ініціативи підприємців вкладати інвестиції, технологічних та управлінських знань в розвиток інфраструктури держави, часткових регіонів та міст. Прозора політика держави дала змогу розвивати партнерські взаємовідносини між державними органами та приватними інвесторами, а також відбивалася на збільшенні приватних капіталовкладень у проекти. Дослідження історичних аспектів державно-приватного партнерства дозволяє використовувати його в теперішніх умовах, а саме використовувати визначені форми та методи господарювання, способи розв'язання проблем при реалізації проектів державно-приватного партнерства, тощо.

Список літератури:

1. Амуниц Д.М. Концессионный механизм государственно-частного партнерства в сфере социально культурной инфраструктуры : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Д.М. Амуниц. – М., 2006. – 174 с.
2. Бутник О.О. Аналіз розвитку державно-приватного партнерства в Україні / О.О. Бутник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://du.nauka.com.ua/?op=1&z=709>
3. Вінник О.М. Правові засоби саморегулювання за інституційного державно-приватного партнерства / О.М. Вінник // Вісник Національної академії правових наук України. – 2014. – № 4. – С. 84–95.
4. Дубок І.П. Історичний досвід державно-приватного партнерства / І.П. Дубок // Державне управління: теорія та практика. – 2014. – № 2. – С. 4–11.
5. Круглов В.В. Державно-приватне партнерство: історичний аспект / В.В. Круглов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dridu.dp.ua/zbirnik/2013-02\(10\)/6.pdf+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ua](http://dridu.dp.ua/zbirnik/2013-02(10)/6.pdf+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ua)
6. Мостепанюк А.В. Світовий досвід реалізації проектів державно-приватного партнерства / А.В. Мостепанюк // Економіка та держава. – 2011. – № 11. – С. 82–85.
7. Оленцевич Н.В. Державно-приватне партнерство у розвинених країнах світу: досвід для України / Н.В. Оленцевич, О.В. Ковальова // Економічний аналіз : збірник наукових праць / за ред. В.А. Дерій (голов. ред.). – Тернопіль : Економічна думка, 2014. – Т. 15. – № 1. – С. 134–143.
8. Олійник В.В. Людина, яка «спорудила собі віковичний пам'ятник», але була благополучно забута киянами / В.В. Олійник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/SOCIETY/lyudina_yaka_sporudila_sobi_vikovichniyu_pamyatnik_ale_bula_blagopoluchno_zabuta_kiyanyami.html
9. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства : [практ. посіб. для органів місц. влади та бізнесу] / уклад. С.І. Гриценко. – К. : ФОП Москаленко О.М., 2011. – 140 с.
10. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні : аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://neiss.gov.ua/articles/816>

Левочкин М. А.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОЯВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАИНЕ

Резюме

В статье раскрыты исторические аспекты появления государственно-частного партнерства в Украине. Приведены факты из истории привлечения частных капиталовложений в реализацию проектов по важным значениям для общества. Установлено, что в XVIII в. произошло формирование основных положений, методов сотрудничества между государственным и частными секторами, правовой основы партнерства. Установлено, что в течение последующих веков образовались правовые и экономические формы взаимосвязей и четкие обычаи с определенными особенностями, которые впоследствии стали главным принципом для проектов государственно-частного партнерства. Раскрыто государственное влияние на развитие государственно-частного партнерства. Установлено, что прозрачная политика государства позволила развивать партнерские взаимоотношения между государственными органами и частными инвесторами, а также отражалось на увеличении частных капиталовложений в проекты.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, государственный сектор, частный сектор, формы государственно-частного партнерства.

Liovichkin M. A.

Vadym Hetman National Economic University

HISTORICAL ASPECTS OF APPEARANCE AND DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE

Summary

The article discloses the historical aspects of the emergence of public-private partnership in Ukraine. Historical facts bringing private investment in projects of importance to society are given. It is established, that in XVIII century was the formation of the main provisions, methods of cooperation between

the public and private sectors, legal framework partnership. It is determined that in the next century formed the legal and economic forms of relationships and clear customs with certain features that later become the main principle for projects of public-private partnerships. Exposed the state influence on the development of public-private partnerships. It is found that transparent government policy has allowed developing partnership relations between public authorities and private investors and reflected on increasing private investment in projects.

Key words: public-private partnership, the public sector, private sector, forms of public-private partnership.

УДК 330.341.1:332.1(477.7)

Полякова Ю. В.

Львівська комерційна академія

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРИМОРСЬКИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Статтю присвячено дослідженню інноваційного потенціалу приморських регіонів України. Проведено оцінку результативності інноваційної діяльності та виявлено існуючі проблеми в інноваційній сфері. Запропоновано комплекс заходів щодо зміцнення інноваційного потенціалу приморських регіонів та ефективності його використання.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, інноваційна продукція, технології, приморські регіони.

Постановка проблеми. Активізація інноваційної діяльності на сьогодні виступає цілком адекватною відповіддю на виклики, пов'язані із необхідністю утримання та посилення конкурентоспроможності суб'єктів усіх рівнів у глобалізованому світі. Пасивна та запізнена реакція знижує шанси на успішну адаптацію до нових умов та спричиняє негативні соціально-економічні наслідки. Регіональний рівень починає відігравати важливу роль у процесі створення та використання нових знань. Інноваційна діяльність у регіоні залежить від низки чинників, основним з яких є рівень розвитку та ефективного використання інноваційного потенціалу. Враховуючи стратегічне значення приморських регіонів для розвитку країни, яке полягає у провідній ролі в зовнішній торгівлі, транспортно-логістичному сполученні, використанні морських ресурсів, перспективах розвитку енергетичного сектору, туристичній діяльності і рекреації, актуальності набуває ефективне використання їх інноваційного потенціалу в умовах глобалізації та подолання кризових явищ в економіці України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційного розвитку України, зокрема розробка заходів стимулювання інноваційної активності, використання інноваційного потенціалу, інституційного та інфраструктурного забезпечення інноваційних процесів, прискорення інноваційного розвитку на засадах євроінтеграції знаходять відображення у працях таких вітчизняних учених, як О. Амоша, Л. Антонюк, Ю. Бажал, В. Денисюк, Д. Лук'яненко, Б. Маліцький, А. Мокій, А. Поручник, В. Савчук та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах посилюється інтерес до процесів регіоналізації, оскільки чим вищим є рівень глобалізації, тим потужнішими стають її найдрібніші учасники [6, с. 18]. Регіональні інноваційні системи розглядаються як важливий інструмент економічної та інноваційної політики через виняткову значущість просторової близькості та наявності сприятливих інституційних структур на мезорівні для інноваційної діяль-

ності [6, с. 14]. Під інноваційним потенціалом регіону розуміють сукупність різних видів ресурсів, зокрема матеріальних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних та ін., необхідних для інноваційної діяльності. Інноваційний потенціал також відображає спроможність і готовність здійснювати ефективну інноваційну діяльність [4, с. 42]. Окрім ресурсного підходу, до визначення сутності поняття «інноваційний потенціал регіону» підходять із позицій динамічного підходу, розуміючи під цим складне поєднання наявних можливостей і потреб забезпечення реалізації бажаних альтернатив розвитку [1, с. 53]. Загалом, для реалізації інноваційного потенціалу мають значення як внутрішні фактори (наукові кадри, інноваційні підприємства, наявність наукових та освітніх закладів, інноваційна інфраструктура), так і зовнішні (фінансування, участь у спільних міжнародних наукових програмах, наявність попиту на інноваційну продукцію).

Приморські регіони України здебільшого відносять до проблемних через переважаючу аграрного виробництва та зниження обсягів виробництва, незадовільний рівень розвитку інженерної інфраструктури, складну соціально-економічну ситуацію, істотну залежність від чинника сезонності, загострення екологічних проблем тощо, тому реалізація наявного інноваційного потенціалу для них, як і для інших регіонів, виглядає досить ускладненою. У країні спостерігаються розбіжності між інноваційним потенціалом та його реальним втіленням і рівнем ефективності. Якщо на рівні регіону не стимулювати інноваційну активність, то навіть потужний інноваційний потенціал може залишитися незадіяним.

Мета статті полягає у виявленні проблем та оцінці перспектив реалізації інноваційного потенціалу приморських регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні спостерігається значний розрив у рівнях інноваційного розвитку провідних країн світу та України. Показники наукового та технологічного розвитку України значно відстають від аналогічних показників країн ЄС. Питома вага загального

обсягу витрат на наукові дослідження та розробки у ВВП України в 2013 р. становила 0,7% (у середньому по країнах ЄС – 2,01% ВВП) [5]. За цей же період серед держав – членів ЄС найвища наукоємність ВВП була відзначена у Фінляндії (3,31%), Швеції (3,3%) і Данії (3,06%).

Відзначається диспропорціями також і структура витрат на дослідження і розробки в країнах ЄС та Україні. Найбільша частка витрат на дослідження і розробки в країнах ЄС припадає на підприємницький сектор – 62,3%, на сектор вищої освіти і державний сектор – відповідно, 24,0% і 12,7%. В Україні ці показники становлять 52,6%, 6,9% і 40,4% відповідно. В економіках, де діяльність у сфері досліджень та розробок залишається на низькому рівні, переважна більшість фірм мають низьку схильність до інновацій та недостатній рівень інноваційності [3, с. 12].

Незначна кількість промислових підприємств України приділяє увагу здійсненню інноваційної діяльності, відповідно, неповною мірою усвідомлює її значущість для конкурентоспроможності виробництва, що уповільнює процеси оновлення традиційного виробництва, заміщення звичайної продукції та методів виробництва новими прогресивними видами. У 2014 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1 609 підприємств, або 16,1% загальної кількості промислових підприємств, у 2013 р. – 1 715 підприємств, або 16,8%. Загальне зниження інноваційної активності протягом останнього періоду серед інших факторів можна пояснити кризовими явищами в економіці країни на фоні військового протистояння російської агресії.

Серед приморських регіонів найбільша кількість інноваційно активних підприємств зосереджена у Запорізькій (6,7% від загального показника по Україні), Донецькій – 2,7%, Миколаївській – 4,1%, Одеській – 4,1%, Херсонській – 3,3% областях. Отже, незначна частка промислових підприємств приморських регіонів займаються інноваційною діяльністю.

Також у всіх приморських регіонах більша кількість підприємств серед інших видів інноваційної діяльності надає перевагу придбанню машин, обладнання та програмного забезпечення. У цьому аспекті занепокоєння викликає недооцінка важливості проведення власних науково-дослідницьких робіт та залучення зовнішніх передових розробок для використання у виробничих процесах із метою їх модернізації, підвищення продуктивності праці, зниження ресурсомісткості, у тому числі енергетичної.

Спостерігається асиметричність у джерелах фінансування інноваційної діяльності в Україні. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності і надалі залишаються власні кошти підприємств, частка яких у 2014 р. зросла і ста-

новила 89% загального обсягу. Нерозвинені такі форми інвестування, як венчурне, бізнес-ангели та позабюджетні фонди, що довели свою ефективність у розвиненій економіці. Відсутність бюджетного фінансування унеможливило проведення як прикладних, так і фундаментальних досліджень, що є особливо небезпечним із точки зору, що результати фундаментальних досліджень дають знання для розробки нових технологій, створюють базу для формування та розвитку нових галузей економіки.

Щодо приморських регіонів, то вони теж демонструють помітне зміщення у бік використання власних коштів під час здійснення інноваційної діяльності, але в Одеській, Донецькій та Запорізькій областях ще мало місце використання коштів місцевих бюджетів. Внутрішні інвестори проявляють інтерес до фінансування інноваційної діяльності в Миколаївській та Херсонській областях, іноземні інвестори – у Миколаївській та Херсонській, кредити були застосовані у Херсонській, Запорізькій та Донецькій областях. Загалом, тенденція свідчить про невикористання приморськими регіонами повною мірою наявних фінансових ресурсів та можливостей щодо залучення потенційних інвесторів на регіональному рівні, а також диференціації джерел інвестування.

Суттєвою перешкодою для реалізації інноваційного потенціалу та досягнення результативності інноваційної діяльності може стати нестача кваліфікованих кадрів, дослідників, техніків та інженерів. Частка виконавців наукових досліджень і розробок (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) в Україні в 2014 р. у загальній кількості зайнятого населення становила 0,5% (у 2012 р. – 0,52%), у т.ч. дослідників – 0,32% (у 2012 р. – 0,34%). За даними Євростату, найвищою ця частка була у Фінляндії (3,2% і 2,28%), Данії (3,2% і 2,18%), Швейцарії (2,66% і 1,37%), Норвегії (2,56% і 1,81%) та Словенії (2,27% і 1,34%); найнижчою – у Румунії (0,46% і 0,3%), Кіпру (0,71% і 0,5%), Болгарії (0,74% і 0,52%) та Туреччині (0,74% і 0,53%) [5].

Кількість дослідників в Україні має тенденцію до зниження, зокрема з 85,2 тис. осіб у 2005 р. до 58,7 тис. осіб у 2014 р. У 2014 р. частка дослідників у Донецькій області становила 4,3% від загального показника по Україні, у Запорізькій – 2,01%, Миколаївській – 1,02%, Одеській – 3,05%, Херсонській – 0,79% областях. Водночас усі приморські регіони показують зниження аналізованих показників, як загальної кількості працівників основної діяльності, дослідників та техніків, так і їх питомої частки.

Зазначимо, що Україна демонструє високі показники, особливо щодо витрат на інформаційно-комунікаційні реформи та в системі освіти для молоді, де країна перевищує середній для ЄС

Таблиця 1
Кількість промислових підприємств за напрямками проведених інновацій за регіонами в 2014 р.

| Регіон | Кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю | Частка від загального показника по Україні, % | У тому числі | | |
|--------------|--|---|---------------|--------------|---|
| | | | внутрішні НДР | зовнішні НДР | придбання машин, обладнання та програмного забезпечення |
| Донецька | 45 | 2,7 | 8 | 7 | 25 |
| Запорізька | 108 | 6,7 | 20 | 11 | 67 |
| Миколаївська | 67 | 4,1 | 6 | 4 | 48 |
| Одеська | 67 | 4,1 | 4 | 2 | 46 |
| Херсонська | 54 | 3,3 | 4 | 2 | 40 |

Джерело: складено за [5]

показник. Частка випускників науково-технічного напрямку та ринкових інновацій наближається для середнього по Європі показника. Водночас показники України щодо державних витрат на наукові дослідження та інновації, зайнятості у середньо- або високотехнологічному виробництві та високотехнологічних послугах становить половину або навіть 2/3 показника ЄС [2, с. 15]. Реалізації амбітних інноваційних стратегій може стати на заваді недостатня кількість високоосвічених науковців, якщо інноваційна політика держави та її регіонів не буде скоординована з перспективами розвитку системи освіти.

Недостатня увага на державному та регіональному рівнях приділяється створенню сприятливих умов для розповсюдження та створення інновацій, які є новими для ринку, що більше прив'язує підприємства до запровадження практики імітування науково-технічних досягнень, а не до розробки унікальної продукції на основі власних розробок. Ризик технологічного запозичення полягає в тому, що імпорт технологій забезпечує певний ріст промисловості, але не сприяє розвитку власних технологій.

Також невелика кількість підприємств приморських регіонів займалася впровадженням інновацій, що були новими для ринку, зокрема у Донецькій області шість підприємств, у Запорізькій – десять, Миколаївській – чотири, Одеській – два, Херсонській – чотири. Можна зробити висновок, що кількість підприємств, які займаються впровадженням інновацій у своїй діяльності, залежить від рівня промислового розвитку регіону. У впровадженні інноваційних видів продукції серед приморських регіонів лідером залишається Запорізька область.

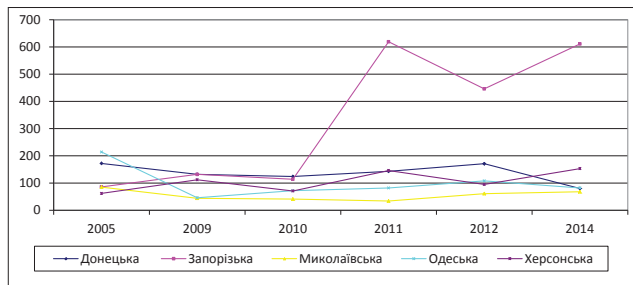


Рис. 1. Впровадження інноваційних видів продукції
Джерело: складено за [5]

Незначна кількість вітчизняних підприємств реалізує інноваційну продукцію за кордон. У 2014 р. 905 підприємств реалізували інноваційну продукцію на 25,7 млрд. грн., або 2,5% загального обсягу реалізованої промислової продукції. Частка приморських регіонів у реалізованій інноваційній продукції становила 12,7% (Донецька – 1,7%; Запорізька – 1,7%; Миколаївська – 1,5%; Одеська – 2,4%; Херсонська – 5,4% області).

Реалізацію продукції за межі України здійснювали 295 підприємств, обсяг якої становив 7,5 млрд. грн. Майже кожне четверте підприємство реалізовувало продукцію, що була новою для ринку. Обсяг такої продукції становив 7,1 млрд. грн., майже її половину (40%) 85 підприємств поставили на експорт. Значна кількість підприємств (787) реалізовувала продукцію, яка була новою виключно для підприємства. Її обсяг становив 18,6 млрд. грн., чверть якої (25,6%) 238 підпри-

ємств реалізували за межі України [5]. Серед приморських регіонів найбільшу частку інноваційної продукції реалізовували за кордон підприємства Запорізької (63,9%), Донецької (67,9%) областей, найменшу – Миколаївської (34,8%), Херсонської (31,8%) та Одеської (19,4%) областей.

Знижується активність вітчизняних підприємств у створенні та використанні передових технологій. У 2014 р. кількість підприємств України, які займалися створенням і використанням передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності, становила 1 757 одиниць (у 2013 р. – 2 224 підприємства).

Протягом цього ж року передові технології створювали 106 підприємств (у 2013 р. – 176). Загальна кількість створених технологій становила 309, із них 90,3% – нові для України, 21% створювалися за державним замовленням [5]. Більше третини таких підприємств зосереджено у Києві, Харківській, Донецькій, Дніпропетровській, Івано-Франківській областях. Можна побачити, що серед переліку регіонів, підприємства яких активно працюють над створенням передових технологій, практично немає приморських, окрім Донецької області.

У 2014 р. кількість підприємств, які використовували передові технології у своїй діяльності, становила 1 636 одиниць (у 2013 р. – 2 073). Найбільше таких підприємств у Харківській, Донецькій, Житомирській, Запорізькій, Одеській, Черкаській і Закарпатській областях та у м. Київ. Лише два приморські регіони – Донецька та Одеська області – входять до лідерів із використання передових технологій у виробничих процесах.

Нами проведено дослідження результативності використання інноваційного потенціалу регіонів України (рис. 2).

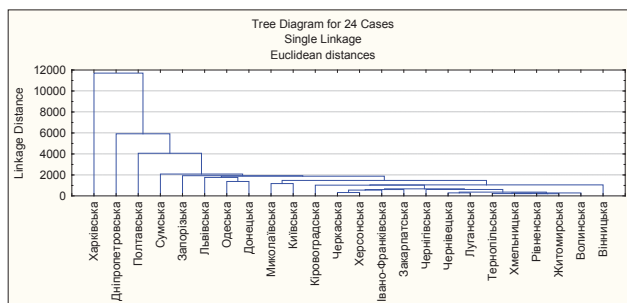


Рис. 2. Дерево-граф поєднань регіонів України за результативністю використання інноваційного потенціалу

Таблиця 2
Групи (кластери) регіонів України за результативністю інноваційної діяльності

| Групи (кластери) | Регіони |
|--|--|
| Група з найвищою результативністю інноваційної діяльності | Харківська |
| Група з високою результативністю інноваційної діяльності | Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Львівська, Одеська |
| Група з невисокою результативністю інноваційної діяльності | Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Київська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська |

Аналіз групування регіонів за результативністю інноваційної діяльності (для розрахунків були обрані основні показники інноваційної активності, такі як обсяг фінансування інноваційної діяльності; кількість виконаних науково-технічних розробок; кількість упроваджених нових технологічних процесів; обсяг реалізованої інноваційної продукції; кількість використаних передових технологій; кількість підприємств, що реалізують інноваційну продукцію) показав, що найвищий рівень серед приморських регіонів мають Донецька, Запорізька та Одеська області; Херсонська та Миколаївська області увійшли до групи з невисокою результативністю (табл. 2).

Висновки. Виходячи із результатів проведеного дослідження, необхідним є виявлення і розвиток унікальних галузей або видів економічної діяльності, що становитимуть спеціалізацію приморських регіонів у рамках національної економічної системи. Розумна спеціалізація передбачає активізацію довгострокових структурних змін в економіці регіону з орієнтацією на перспективу, тобто формування такої політики, яка дасть регіону змогу зайняти важливі ніші на глобальних ринках. Концепція розумної спеціалізації посіла центральне місце в питаннях пошуку механізмів стимулювання економічного розвитку країн ЄС. Для приморських регіонів це передусім морегосподарський комплекс та туристичне обслуговування із високим рівнем сервісу.

Важливим також вбачається запровадження системи субсидування на регіональному рівні наукових досліджень і розробок у пріоритетних сферах із одночасним збільшенням фінансування інноваційної діяльності підприємницьким сектором (наприклад, за допомогою таких заходів, як податковий кредит для малих та середніх фірм). Слід розглянути можливості надання підтримки для створення науковцями з університетів та інститутів приморських регіонів власних інноваційних підприємств, що відмежовуються від наукових установ та продовжують діяльність як самостійні суб'єкти. Такий підхід можна доповнювати й іншими заходами, зокрема у країнах ЄС використовується так зване «звільнення для цілей досліджень» – традиційно університети звільняються від сплати мита за патентування винаходів, які вони використовують у своїх власних дослідженнях.

Слід запровадити на рівні регіональної адміністрації на конкурсних засадах фінансування із місцевих джерел підготовки кадрів із переліку спеціальностей, що мають критичне значення для функціонування місцевої промисловості та науки,

наприклад, для переможців олімпіад із фундаментальних та прикладних наук.

Розвиток економіки малих міст приморських регіонів повинен відбуватися шляхом стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва, що спеціалізуватимуться на інноваційних розробках у сферах альтернативної енергетики, охорони навколишнього середовища, розв'язанні проблем місцевого розвитку. Для цього розробити систему стимулів та пільг, зокрема у сфері банківського кредитування, знижок на сплату місцевих податків, страхування інноваційних ризиків, муніципальних гарантій.

Важливим залишається підвищення інвестиційної привабливості об'єктів на регіональному рівні шляхом запровадження супроводу інноваційно-інвестиційних проектів та надання різноманітних пільг та підтримки на місцевому рівні, а також внесення пріоритетних інноваційних проектів до Стратегії інноваційного розвитку приморських регіонів із закріпленням відповідальних. В ЄС більшість регіональних програм засновані на інноваційних проектах. Особливу увагу слід приділити вітчизняним інвесторам, оскільки іноземні будуть більш виваженими через високий рівень ризиків, пов'язаних із нестабільністю економічної та політичної ситуації в нашій країні, відсутністю стимулів для розгортання ризикового інноваційного бізнесу.

На рівні регіонів слід запровадити здійснення функцій постійного моніторингу інноваційної діяльності галузей та підприємств регіону; використання коштів місцевих бюджетів або кредитних ресурсів, виділених на інноваційні цілі; оцінювання ефективності інноваційної діяльності та реалізації пріоритетних інноваційних проектів; інформаційного забезпечення та прозорості інноваційних процесів. Мета заходу полягає в установленні зворотного зв'язку із господарськими суб'єктами, що здійснюють інноваційну діяльність, із метою оперативного реагування на проблеми, оскільки система управління інноваційною діяльністю характеризується високим ступенем бюрократизації, значними часовими лагами між виробленням і прийняттям рішень, низьким рівнем вертикальної та горизонтальної інтеграції.

Активізація інноваційної діяльності залишається пріоритетним напрямом соціального та економічного розвитку приморських регіонів, підвищення рівня конкурентоспроможності, якості життя населення та засобом розв'язання існуючих проблем. Успішна реалізація запропонованих заходів сприятиме зміцненню інноваційного потенціалу приморських регіонів та його ефективному використанню.

Список літератури:

1. Грицаєнко М.І. Стійкість та склад інноваційного потенціалу регіону / М.І. Грицаєнко // Економіка розвитку. – 2013. – № 4. – С. 52–57.
2. Інноваційна політика: європейський досвід та рекомендації для України: ключові особливості інноваційної політики в якості основи для розробки заходів сприяння інноваціям, що спрямовують Україну до заснованої на знаннях конкурентоспроможної економіки – порівняння ситуації в ЄС та Україні. Том 1. – К. : Фенікс, 2011. – 214 с.
3. Інноваційна політика: європейський досвід та рекомендації для України: пропозиції для політичних заходів. – К. : Фенікс, 2011. – Том 3. – 76 с.
4. Карпенко А.В. Формування інноваційного потенціалу регіону / А.В. Карпенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць ; ПДТУ. – Маріуполь, 2012. – Вип. 1. – Т. 1. – С. 42–46.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник. – К. : Держстат України, 2015. – 314 с.
6. Регіональні інноваційні системи: досвід розвинених країн і перспективи його використання в Україні : [навчально-методичний посібник] / Т.І. Євтухова [та ін.]. – К. : Укртехінформ, 2013. – 325 с.

Полякова Ю. В.

Львовская коммерческая академия

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРИМОРСКИХ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Резюме

Статья посвящена исследованию инновационного потенциала приморских регионов Украины. Проведена оценка результативности инновационной деятельности и выявлены существующие проблемы в инновационной сфере. Предложен комплекс мероприятий по укреплению инновационного потенциала приморских регионов и эффективности его использования.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационный потенциал, инновационная продукция, технологии, приморские регионы.

Poliakova Y. V.

Lviv Academy of Commerce

PROBLEMS AND PROSPECTS OF REALIZATION OF INNOVATIVE POTENTIAL OF MARITIME REGIONS IN UKRAINE

Summary

The article investigates the innovative potential of maritime regions of Ukraine. The effectiveness of the innovative activity is evaluated and the problems existing in the innovative sphere are identified. A range of measures to strengthen the innovative potential of the maritime regions and the effectiveness of its use is proposed.

Key words: innovation, innovative activity, innovative potential, innovative practice, technology, maritime regions.

РОЗДІЛ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.334.4:631.618

Галаган Т. І.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ МОНІТОРИНГУ РЕКУЛЬТИВОВАНИХ ЗЕМЕЛЬ

Досліджено еколого-економічні аспекти моніторингу порушених земель гірничодобувною промисловістю. Визначено основні чинники, що зумовлюють відновлення продуктивності цих земель. Створено стратегію еколого-економічного обґрунтування рекультивуваних порушених земель. Запропоновано групи ознак, за якими розроблений та впроваджений агроекологічний паспорт відновлених земель.

Ключові слова: моніторинг рекультивованих земель, еколого-економічна ефективність рекультивуваних земель, агроекологічний паспорт.

Постановка проблеми. Як відомо, можливість розвитку культурних рослин зумовлюється наявністю в ґрунті різноманітних властивостей та явищ. Ця аксіома обґрунтовується з усіх точок зору, у тому числі з еколого-економічної. Але вона набуває специфічних особливостей, коли культурні рослини виростають в умовах техногенних ландшафтів, де кожна окрема ділянка, навіть кожний шар цієї ділянки, має свої, тільки їй властиві, фізико-хімічні та фізико-механічні характеристики. Саме вони зумовлюють рівень майбутньої економічної родючості земельної ділянки та відіграють вирішальну роль під час цілеспрямованого освоєння порушених земель у відповідній сфері економічної діяльності.

У цьому випадку необхідно враховувати й наявність в рекультивованій ділянці певної кількості всіх потрібних для культурної рослинності живильних речовин. При цьому вони мають бути в таких формах з'єднань, які були б легкодоступними для цієї рослинності. До того ж у ґрунті не повинно бути сполук, що шкідливо впливають на розвиток рослин. Щодо загальних якісних властивостей, земельна ділянка повинна мати сприятливі умови теплового, повітряного, водного та живильного режимів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З цього приводу Л.О. Богінська [1, с. 152] стверджує, що саме у сільськогосподарському виробництві економічна криза пов'язується з екологічною і, як наслідок, це може створити катастрофічну ситуацію в аграрній економіці. На думку науковця, особливу увагу слід приділяти заходам, які запобігають розвитку ерозії ґрунтів. Для цього доцільно застосовувати агротехнічні заходи, які усувають деградацію ґрунтів. Такої самої думки дотримуються М.А. Іншин та В.М. Вихрачов [2, с. 161], які пропонують довести застосування органічних і мінеральних добрив на рівні 80–90-х рр. ХХ ст. За їх розрахунками, саме це сприятиме зменшенню деградації ґрунтів, у тому числі й малопродуктивних.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Базуючись на результатах своїх багаторічних досліджень [3, с. 12; 4, с. 286], ми впевнені в тому, що створення наукових основ організації еколого-економічного моніторингу техногенних ландшафтів дасть змогу ще на початковому етапі встановити обсяги й соці-

ально-екологічні умови порушеного середовища, його класифікацію за рівнем можливої заподіяної шкоди та доцільність подальшого використання у певній сфері економічної діяльності. На цій основі можливе картографування порушених територій з налагодженням мережі спостережень і контролю.

Мета статті полягає у розробці еколого-економічних основ моніторингу порушених гірничодобувною промисловістю територій, що є одним з найважливіших положень національного видобутку мінеральної сировини в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Людство у ХХІ ст. переживає один з найважчих моментів своєї історії. Насамперед це прискорене індустріальне зростання густонаселених регіонів і максимальна експлуатація природи. Наслідком цього є екологічні негаразди, різке зростання природних та техногенних аварій і катастроф, небачені епідемії, локальні війни тощо. Все це є наслідком неконтрольованої взаємодії людини із навколишнім середовищем.

На нашу думку, признаками екологічної кризи людства є: зниження рівня родючості ґрунтів, зміна ландшафтів, надзвичайне забруднення екосистем, зміна газового складу верхніх шарів атмосфери, кислотні дощі, активізація магнітосфери, масове знищення окремих видів живої природи, різке зменшення біологічного різноманіття тощо. Все це проковує екологічну, сировинну, економічну та енергетичну кризи.

Збалансовано вирішити соціально-економічні завдання, зберегти сприятливий стан навколишнього середовища і природно-ресурсний потенціал неможливо без дотримання оптимального балансу між територіями, що їх використовують у господарських цілях, і відновленими територіями, які створюють з метою їх збереження для нинішнього й майбутніх поколінь. Для них необхідно створювати спеціальні природоохоронні режими. Для цього сталій розвиток нашого суспільства повинен забезпечити збалансоване рішення соціальних та еколого-економічних задач, збереження навколишнього середовища і природно-ресурсного потенціалу задля задоволення життєвих потреб населення.

З огляду на це слід наголосити й на тому, що степове Придніпров'я дуже насичене комплексами гірничодобувної, металургійної та хімічної

виробництв. До того ж тут розвинене інтенсивне сільськогосподарське виробництво при якому розораність ґрунтів становить 84%. Це є яскравим прикладом руйнації природних екосистем, відновлення яких має базуватися на основі еколого-економічного обґрунтування.

Довготривалі наукові дослідження, що проводяться нами на кар'єрних територіях, переконали нас у тому, що економічне зростання України можливе лише за умови ефективного використання корисних копалин і поліпшення стану навколишнього середовища, порівняно з невиправданим збільшенням додаткової вартості корисних копалин. Гірничозбагачувальні комбінати, що тримаються осторонь від цього положення економічного розвитку, напевно, ризикують втратити можливості для подальшого розвитку.

Обмеженість природних ресурсів негативно впливає на економічний та соціальний розвиток держави через постійне зростання цін на потрібні людям ресурси.

У контексті сучасної фінансової та економічної кризи небажання платити дедалі більше за продукти, посилює економіко-екологічні позиції, які стають домінуючими у громадському суспільстві.

На наш погляд, вихідні дані для розрахунку еколого-економічної ефективності рекультивациі треба брати із таких джерел:

- витрати на гірничотехнічну та біологічну рекультивацию – із кошторисів до проекту;

- перелік сільськогосподарських культур, які будуть впроваджуватися на рекультивованих землях, ураховуючи структури сівозмін, в якій передбачається аналізувати навіть окрему ділянку, якщо вона буде використовуватися поза сівозмінною;

- під час проектування водойм встановлюються породи риб, які будуть розводитись в цій штучній водоймі;

- вартість витрат на виробництво одиниці продукції – із матеріалів звітів господарства; щодо водойм – із звітів сусідніх рибогосподарських організацій;

- витрати на переробку та реалізацію продукції орієнтовно приймаються у розмірі 7,2% суми витрат реалізованої продукції.

Ми впевнені, що гірничорудне підприємство може зменшити витрати на рекультивацию завдяки таким чинникам:

- організація виробництва продукції (зерно, а також зелена маса й сіно травосуміші) та її використання створеним підсобним господарством;

- укладення договорів із сільськогосподарськими підприємствами на проведення рекультивациі з частковою компенсацією витрат на амортизацію техніки, на паливо, заробітну плату робочим, що беруть участь у проведенні рекультивациі тощо;

- укладання договорів на переробку отриманої продукції для виготовлення різних напівфабрикатів;

- укладання договору з Дніпропетровським державним аграрно-економічним університетом для подальшого розширення обсягів наукових пошуків, спрямованих на еколого-економічне обґрунтування шляхів подальшого використання рекультивованих земель;

- споживання отриманої продукції співробітниками підприємства;

- пошук шляхів щодо зниження витрат завдяки прихованим можливостям у самому підприємстві;

- реалізація продукції підсобних господарств серед працівників підприємства (комбінату);

- підвищення ефективності капіталовкладень шляхом зменшення розміру витрат, збільшення доходу з рекультивованих земель, скорочення терміну використання земельних угідь під кар'єрні розробки.

Тому особливу увагу варто приділяти вибору раціональних технологічних схем розробки родовища, передбачаючи при цьому синхронність площ порушених і рекультивованих земель, тобто впровадження у дію формули «гектар за гектар».

Водночас з розробкою заходів з підвищення рівня продуктивності рекультивованих земель має вирішуватись і проблема щодо їх захисту від руйнації. Це не менш складна проблема. Можливо, навіть, складніша, ніж сам процес відновлення порушеної території. З цього приводу можна нагадати, що відомий економіст І.В. Савченко [5, с. 103] для охорони земельних ресурсів запропонував реалізувати такі заходи: обмежити відведення високопродуктивних цінних земель для несільськогосподарського використання; усунути причини, які зумовлюють деградацію земельних ресурсів господарською діяльністю людини; налагодити збереження цінних природних територій шляхом розширення курортно-рекреаційного і заповідного фондів; заборонити господарську діяльність людини, яка призводить до руйнування ґрунтового покриву й порушення стійкості ландшафтів.

Деякі автори більш вимогливо розглядають цю проблему стверджуючи, що загрозлива екологічна ситуація на сучасному етапі розвитку суспільства змушує по-новому дивитися на процес господарської діяльності людини. На їх погляд будь-яка діяльність людини повинна розглядатися крізь призму вимог еколого-економічного розвитку держави.

У контексті цього твердження науково-практичного значення набуває проблема охорони новостворених ґрунтів, особливо тих, що використовуються у сільськогосподарському виробництві. Вони часто обробляються, розпушуються і тому дуже легко руйнуються. Отже, під час відновлення земель треба враховувати, що без належного догляду рекультивовані землі можуть бути знищені ерозією. Щоб цього не сталося, потрібно вже з самого початку біологічної рекультивациі передбачити відповідні протиерозійні заходи.

На сучасному етапі збереження й раціональне використання земельних ресурсів повинно базуватися на науково обґрунтованій системі державного управління якістю ґрунтів за допомогою нормативно-правових, економічних, екологічних та адміністративно-господарських заходів.

Для об'єктивної еколого-економічної оцінки рекультивованих земель сільськогосподарського призначення ми рекомендуємо використовувати такі фактори, як потужність гумусового шару, що наноситься на сплановану поверхню відвалу, рівень його «розубожіння», вміст основних елементів живлення та рельєф. При цьому гірські породи без чорноземного покриття оцінюються так само, як і всі інші види штучних ґрунтів. Придатність рекультивованих земель для подальшого використання у певній галузі виробництва визначається простим підсумовуванням балів.

Необхідно мати на увазі, що рекультивовані ділянки, зазвичай, розташовані в різних місцях порушеної території. Вони іноді суттєво відрізняються за якісними властивостями, а отже, і своєю продуктивністю (родючістю).

Постійне місце розташування рекультивованих ділянок вимагає створення спеціальних засобів виробництва в даній місцевості, розвитку специфічної інфраструктури для регіональних і між-регіональних зв'язків. Отже, об'єктивною властивістю відновлених земель є якісна різnorodність окремих рекультивованих ділянок, тобто різnorodність їх продуктивності, яка є незмінною, але не вічною ознакою. Вона створена людиною на основі природних властивостей гірських порід. Це продукт тривалого процесу розвитку гірських порід і господарської діяльності людини на них.

Тому, плануючи сільськогосподарське виробництво на рекультивованих землях, обов'язково необхідно враховувати якісні властивості окремо взятої ділянки. Тільки в цьому випадку можна отримати певний урожай за допомогою поживних речовин гірських порід, тобто їх природної родючості. В цьому випадку рекультивовані ділянки виконують функцію засобу праці. У таких місцях впровадження сільськогосподарського виробництва на основі використання лише природних властивостей гірських порід неможливо, оскільки запаси поживних речовин в них мізерні. Зрозуміло, що вони не можуть задовольнити потреби населення навколишніх регіонів. У зв'язку з цим виникає необхідність пошуку нових шляхів підвищення продуктивності рекультивованих земель, що пов'язано з вкладенням додаткових коштів.

Сучасне землеробство на відновлених землях чітко визначає два основних напрями підвищення їх продуктивності. Перший напрям пов'язаний з розробкою заходів по мобілізації та більш активному використанню поживних речовин гірських порід шляхом впровадження раціональних фіто-меліоративних сівозмін, перспективних сортів та гібридів, спеціального обробітку орного шару тощо.

Другий напрям є основним і незмінним на рекультивованих землях. Він пов'язаний із збагаченням рекультивованих ділянок поживними речовинами шляхом внесення розрахункових норм мінеральних і органічних добрив та збільшення питомої ваги в структурі посівних площ бобових рослин, особливо багаторічних бобових трав. При цьому всі меліоративні заходи повинні бути спрямовані на забезпечення необхідного співвідношення між виносом поживних речовин та їх надходженням, що створює протидію виснаженню родючості землі. Тому створений ґрунт виступає вже як предмет праці, на який спрямована діяльність людини з метою одержання якомога вищих врожаїв сільськогосподарських культур. При цьому контроль за якісним виконанням рекультивативних робіт сприятиме подвоєнню продуктивності відновлених земель.

На наш погляд, доречним буде впровадження агроекологічного паспорту за такими групами ознак:

а) місце розташування ділянки та її площа, назва видобутої корисної копалини, тип створеного ґрунту, експозиція місцевості, усереднені показники властивостей створеної ділянки (щільність, вміст гумусу, тощо), бал бонітету ґрунту;

б) товщина нанесеного родючого шару, назва підґрунтового шару та його потужність, рік завершення гірничотехнічного та початку біологічного етапів рекультивативної, перелік видів меліоративних (особливо культуртехнічних і хімічних) та рік їх здійснення, схема впровадженої сівозміни;

в) моніторинг вмісту гумусу та поживних речовин у насипному шарі, фактична урожайність

впроваджених культур за роками, перелік агротехнічних заходів, сума витрат та доходу окремо по кожній ділянці;

г) назва типу ділянки без чорноземного покриття, склад гірських порід, що утворюють верхній шар, його характеристика, назва меліоративної та рік їх впровадження, склад сівозміни, перелік агротехнічних заходів, застосовуваних на ділянці, агро-екологічна характеристика використання ділянки. Сума витрат та доходу кожної ділянки;

д) результати моніторингу зміни властивостей у верхньому (орному) шарі.

Зазначимо, що в різних ґрунтово-кліматичних умовах України переважають різні за якісними властивостями рекультивовані землі: ділянки, що покриті родючою масою чорнозему завтовшки не менше 20–30 см, які повинні ефективно використовуватися в землеробстві; землі, які придатні лише для розвитку тваринництва; землі, які придатні для створення лісових насаджень, зон відпочинку тощо.

На сьогодні заходи, які спрямовані на підвищення рівня продуктивності рекультивованих земель, виконуються аграрними підприємствами, яким віддані ці землі для подальшого використання. Саме вони здійснюють відповідні меліоративні заходи. Такі витрати повинні проводитись за рахунок коштів гірничорудних підприємств. Це змусить їх поліпшувати якість гірничотехнічного етапу рекультивативної, дотримуватись термінів виконання запланованих робіт та підвищити відповідальність за виконані роботи.

Отже, виникла необхідність дотримання умов диференційованого підходу для визначення характеру використання відновлених земель для тих чи інших сфер економічної діяльності. Але процес трансформації рекультивованих земель дотепер не вивчався належним чином. Головна причина полягає у відсутності методологічної основи для проведення розрахункового аналізу щодо визначення галузі найдоцільнішого подальшого використання рекультивованих земель.

Для дбайливого використання земель, відчужених під видобуток корисних копалин, і для повернення їх в якісному вигляді у подальше сільськогосподарське використання рекомендується обов'язково проводити еколого-економічну оцінку землі до її порушення та після відновлення.

На жаль, не всі відпрацьовані кар'єрні ділянки придатні для вирощування сільськогосподарських культур. Деякі території можна й треба відводити під плодово-ягідні та лісові насадження, зони відпочинку, мисливські угіддя, присадибні і дачні ділянки тощо. У будь-якому випадку основою визначення найдоцільнішого напрямку їх подальшого використання мають бути еколого-економічні розрахунки.

Моніторинг техногенних ландшафтів степового Придніпров'я показав, що під час використання рекультивованих земель у сільськогосподарському виробництві, вони набувають нових стійких ознак і властивостей, яких не мали від природи. Наприклад, під впливом агротехнічних заходів змінюються водний, повітряний та живильний режими, тобто змінюється економічна родючість. Отже, до природних властивостей додаються штучні, які зливаються з природними властивостями, існують одночасно з ними і для кожного нового рівня розвитку є вихідними.

Висновки. В Україні загальною метою всіх земельних перетворень має бути підвищення продуктивності ґрунтів й ефективності сільськогоспо-

дарського виробництва. Земельна політика повинна бути підпорядкованою формуванню комплексу факторів, які сприяли б зростанню сільськогосподарського виробництва та підвищенню його ефективності.

Стан земельного фонду України наполегливо вимагає проведення реальної інвентаризації кількості порушених земель. Особливо у густонаселених регіонах, насичених промисловими об'єктами. Принципової уваги заслуговує якість рекультивованих земель. Для ефективного використання таких новостворених на кожну ділянку (не менше 30–50 га) має бути розроблений та затверджений у відповідних органах агроекологічний паспорт.

Проблема рекультивації техногенних ландшафтів повинна передбачати насамперед еколого-економічну експертизу конкретної території. Вона має визначити не тільки найбільш доцільну галузь подальшого використання відновлених земель, а й налагодження соціального клімату місцевого населення після створення нового ландшафту.

Визначено основні чинники, що зумовлюють відновлення продуктивності порушених земель, і на цій основі розроблено стратегію еколого-економічного обґрунтування рекультивації порушених земель. Вона містить у собі можливість створення моделей штучних ґрунтів залежно від якісних показників гірських порід.

Список літератури:

1. Богінська Л.О. Організаційно-економічні проблеми охорони аграрних ландшафтів / Л.О. Богінська // Економічні проблеми виробництва та споживання екологічно чистої агропромислової продукції : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. – Суми : Козацький вал, 2003. – С. 152–153.
2. Іншин М.А. Еколого-економічні проблеми застосування добрив і пестицидів у землеробстві / М.А. Іншин, В.М. Вихрачов // Економічні проблеми виробництва та споживання екологічно чистої агропромислової продукції : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. (13–16 травня 2003 р.). – Суми : Козацький вал, 2003. – С. 160–162.
3. Галаган Т.І. Економічні аспекти відновлення та організації використання рекультивованих земель в сільському господарстві : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / Т.І. Галаган. – Дніпропетровськ, 2006. – 20 с.
4. Галаган Т.І. Рекультивація порушених земель та їх еколого-економічна оцінка : [монографія] / Т.І. Галаган. – Дніпропетровськ : Вид-во А.Л. Свідлер, 2015. – 310 с.
5. Савченко І.В. Завдання та напрямки еколого-економічної реструктуризації підприємств агропромислового комплексу / І.В. Савченко // Економічні проблеми виробництва та споживання екологічно чистої агропромислової продукції : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. – Суми : Козацький вал, 2003. – С. 102–104.

Галаган Т. І.

Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОНИТОРИНГА РЕКУЛЬТИВИРОВАННЫХ ЗЕМЕЛЬ

Резюме

Исследованы эколого-экономические аспекты мониторинга нарушенных земель горнодобывающей промышленностью. Определены основные факторы, обуславливающие восстановление продуктивности этих земель. Создана стратегия эколого-экономического обоснования рекультивации нарушенных земель. Предложена группа признаков, по которым разработан и внедрен агроэкологический паспорт восстановленных земель.

Ключевые слова: мониторинг рекультивированных земель, эколого-экономическая эффективность рекультивации, агроэкологический паспорт.

Galagan T. I.

Dnipropetrovsk State University of Agriculture and Economics

METHODOLOGICAL BASIS OF MONITORING OF RECLAIMED LAND

Summary

Ecological and economic aspects of monitoring of disturbed lands mining industry are investigated. The main factors contributing to the restoration of disturbed land productivity are defined, and on this basis a strategy of ecological and economic justification of revegetation is modeled. A group of symptoms, on which agroecological passport of restored lands is designed and implemented, is offered.

Key words: monitoring of reclaimed lands, ecological and economic efficiency of remediation, agroecological passport.

РОЗДІЛ 7

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 334.331

Мазур Г. Ф.

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Шпикуляк О. Г.

Вінницький національний аграрний університет

РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ІНСТИТУЦІЙНІЙ СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО РИНКУ

Розкрито теоретико-методичні положення сутності соціального капіталу як інституції забезпечення реалізації господарських взаємодій економічних агентів в інституційній системі ринку. Здійснено емпіричну оцінку ефектів формування соціального капіталу в аграрній сфері (аграрному ринку) через емпіричну оцінку розвитку сільськогосподарської кооперації. Запропоновано концептуальне бачення щодо визначення місця соціального капіталу в інституційній системі регулювання аграрного ринку з визначенням засад підвищення ролі цієї інституції у здійсненні саморегулювання міжагентських ринкових відносин в контексті розвитку кооперації.

Ключові слова: соціальний капітал, інституції, ринок, аграрна сфера, регулювання, саморегулювання.

Постановка проблеми. Проблематика функціонування інституційної систем регулювання аграрного ринку унормовує необхідність застосування різномірних теоретико-методологічних підходів дослідницького спрямування на визначення суті проблеми й новітніх концептуальних поглядів наукової оцінки дії ринкового механізму. У постановочному плані, концепція визначення особливостей функціонування інституційної системи аграрного ринку, наслідуює необхідність в багатоаспектній міждисциплінарності, вираженням якої є міждисциплінарний синтез і питання соціального капіталу одне з таких.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні й загальнонаукові аспекти соціального капіталу сформовані та набули репрезентативності у працях фундаторів концепції, а також модераторів її поширення, таких як: Дж. Коулман [1], Ф. Фукуяма [2, 3], О. Демків [4], В. Геєць [5], Р. Патнем [6], М. Горожанкіна [7], І. Мачеринскене [8], Т. Шаповалова [9], М. Туган-Барановський [10], Т. Заяць [11] та інші. Ми також засвідчили свою прихильність до цієї проблематики, зокрема у сфері аграрного ринку [12; 13; 14]. Проте логіка інституціоналізації означеної концепції в систему наукових розробок потребує подальшого її різностороннього розвитку, особливо у ракурсі визначення підходів до емпіричної оцінки соціального капіталу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Серед невирішених частин загальної проблеми слід виділити недосконале наукове трактування місця й ролі соціального капіталу в інституційній системі аграрного ринку, його регулювання. Недосконалість полягає в цілковитій розмитості суджень та відсутності загально визнаної методики оцінювання соціального капіталу розробкою економічних показників. Також звертаємо увагу на фрагментарність і загальноконтекстність дослідження піднятої проблеми, без будь-якої конкретизації принципів дискурсу.

Метою статті є розкриття сутнісних характеристик і змісту соціального капіталу як специфічної інституції ринку й аграрного зокрема з

наступним означенням його інституційної природи з залученням методичного інструментарію економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрний ринок як особлива за організаційно-економічною конституцією система взаємодій економічних агентів, вимагає посиленої уваги до різного роду регулятивних інституційних утворень, серед яких специфічним вважаємо соціальний капітал. Теоретико-методологічна конструкція й логіка наукового пошуку, здійснюваного нами у ракурсі дослідницької оцінки ролі соціального капіталу в інституційній системі регулювання аграрного ринку є модератором економічних взаємодій з функцією саморегулювання. При цьому категорія соціального капіталу особлива за сутністю та специфічна за значимістю, тому ми розглядаємо його як інституцію упровадження неекономічних важелів управління в ринку, через інституційне стимулювання.

Активізація мотиваційних складників соціального капіталу як інституційних чинників регулювання аграрного ринку, характерна для інституційно-деформованих суспільних формацій транзитивного змісту як-от вітчизняна, для яких характерними є глибинні довготривалі трансформації, а дефективність владних інститутів підриває довіру. У такому суспільстві вихідною базою для об'єднання різномірних мотивацій є неформальні інститути – найбільш «яскраві представники» детермінант суспільного прогресу. Мотивації індивідів різні, тому що вони володіють різним за змістом соціальним капіталом, який в об'єднувачому аспекті, за ситуативного чи системно-довготривалого поєднання стимулів структурують засадничі пріоритети раціоналізації господарських взаємодій. Такий висновок є вагомим ідейним підґрунтям для доказового визнання економічних ознак соціального капіталу, що ставить його в один ряд з традиційними механізмами стимулювання відповідної суспільним пріоритетам поведінки економічних агентів – регуляторного, інституційного, фінансового, кредитного, податкового, цінового, надаючи йому при цьому характер міждисциплінарності в алокаціях ефектів [4, с. 100].

У мотиваційно-стимуляційному механізмі соціальний капітал слід розглядати одночасно як частину (складник) цього механізму, а також як самостійний механізм і ці два підходи ми інтерпретуємо у нерозривному зв'язку, хоча і як дещо розмежовані – за формою прояву аспектів інституціоналізації (державна, ринок, підприємство, соціум) (див. рис. 1). Форма прояву – упорядкування аспектів мотиваційних відношень соціального капіталу до тієї чи іншої сфери взаємодії, стимулювання, таким чином співвідношення соціального капіталу до різних ринкових структур як механізму стимулювання зумовлена різними за статусом ефектами (ринковий, загальнодержавний, суспільний, підприємницький, індивідуально-трудоий). Означене дає підстави стверджувати, що в мотиваційному механізмі соціальний капітал наслідують різні контури можливих ефектів за інструментарієм їх досягнення, який є природнім (об'єктивним) і штучним (суб'єктивним). Вихідною базою для такого висновку постала необхідність врахування об'єктивних стимулів (існують у формі глобальних «інструментів»), а також суб'єктивних (притаманні конкретному індивіду й підприємству).

Методологія позиціонування соціального капіталу в ракурсі нашого дослідження надзвичайно багатогранна, унормовує необхідність врахування перш за все інституційної традиції дослідницького пошуку, що спонукає нас до викладу сутності соціального капіталу як безумовно інституційного конструкту однойменного механізму стимулювання – рамкової детермінації ефектів суб'єктивно-об'єктивного порядку. Тут ми маємо на увазі те, що соціальний капітал – особливий інституційний механізм стимулювання, який невіддільний традиційним поведінковим моделям дослідження процесів і явищ, адже його конструюють незалежні інституції, сформовані переважно об'єктивними законами ринку, традиціями, нормами, що виникають спонтанно, діють на індивіда, часто кардинально змінюючи його поведінку. Інтерпретації сутності такого механізму є складними за побудовою, тому, на наше, переконання інституційна методологія є найбільш прийнятною [11, с. 292].

Ця проблематика наукового дискурсу наслідувана здебільшого соціологами, проте в ареалі міждисциплінарності актуальна для економіки, ринку. Це не просто гіпотеза, а дійсність, підтверджена переплетенням соціоекономічних трансакцій, які моделюють інституційну ефективність ринку – в її основі лежить соціальний капітал. Виходячи з цього, зазначимо, що в інституційній системі регулювання аграрного ринку розглядатимемо соціальний капітал через призму інституційної ефективності та логіки саморегулювання. Вважаємо, що в інституційній системі аграрного ринку, соціальний капітал як інституція саморегулювання, представлений через конвертування в ринковий процес практик, пов'язаних з міжагентською інституційною довірою, традицією укладання-виконання угод в національно-ідентичному вимірі [5, с. 8].

Проекція соціального капіталу в інституційну систему аграрного

ринку здійснюється через ідентифікацію таких його складових як: соціальні зв'язки, територіальні ознаки економічних відносин, інтелектуальний і людський ресурс, громадські структури взаємодопомоги, ефективність суспільних й державних інститутів у регуляторній політиці, мотивації та цінності. Завдяки соціальному капіталу економічні агенти спроможні змінити «правила гри» в контексті їхніх економічних інтересів. Тобто в модельній схемі інституцій регулювання аграрного ринку, соціальний капітал як інституція саморегулювання реалізовує означену функцію через довіру до інститутів, громадську участь, неформальні зв'язки тощо.

Важливість соціального капіталу безумовна, перш за все в контексті формування інституційної довіри – основи інституційної ефективності саморегулювання аграрного ринку. Навколо цього твердження зосереджуємо нашу дослідницьку увагу у змісті пропонованої статті, з метою означення головних аспектів інституціоналізації соціального капіталу в модельній схемі наукової трансплантації цієї категорії наукового дискурсу до лона економічної науки через інституціональну еволюційну методологію. Інакше кажучи, визначення й утвердження соціального капіталу в методології регулювання аграрного ринку з наданням йому статусу універсального само регулятора соціально-економічних, ринкових трансакцій. Модеративним ефектом в наданні йому (соціальному капіталу) власне такого статусу є аспект кооперування, який в аграрному контексті цілком прийнятний і необхідний [7, с. 290; 8, с. 35].

Виходячи з цього та інших наших наукових переконань, вважаємо, що імплементація інституції соціального капіталу в регуляційну модель ринкового обміну відбувається через систему колективних, кооперативних взаємодій, у розвитку яких в українському селі має місце системна криза (див. табл. 1).

Як засвідчують статистичні спостереження і наші авторські дослідницькі оцінки, обслуговуюча сільськогосподарська кооперація як безумовний адепт процесу творення соціального капіталу в інституційній системі аграрного ринку, найбільшого поширення набула у Західних і Центральних регіонах (областях) України. На початок 2015 р. у державі функціонувало близько 1 000 кооперати-

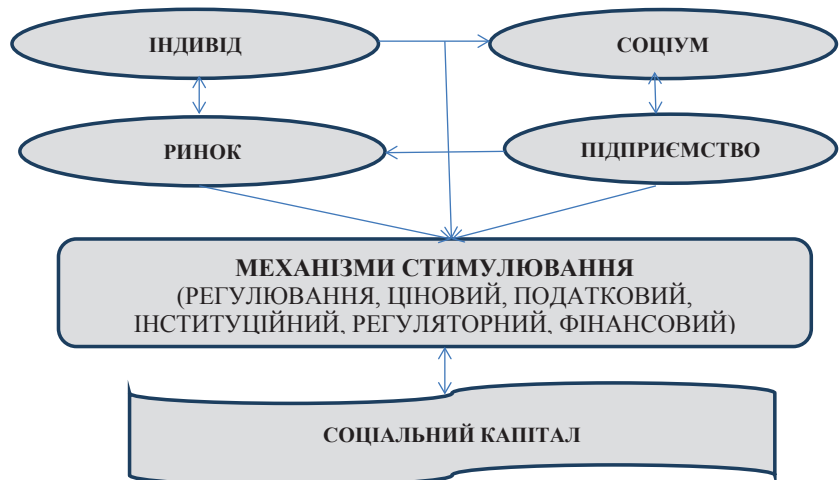


Рис. 1. Соціальний капітал у системі взаємозв'язків механізмів стимулювання ринкового обміну

Джерело: побудовано автором на основі теоретико-методологічних узагальнень

Таблиця 1
Розвиток сільськогосподарської
кооперації в Україні

| Період статистичного спостереження (дата – рік) | Кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів станом на початок року | | |
|--|---|-----------------------------------|-------|
| | Всього, од | До рівня попереднього року +/- | % |
| Станом на 1 січня 2010 р. | 645 | +149 | 130,0 |
| Станом на 1 січня 2011 р. | 583 | -62 | 90,4 |
| Станом на 1 січня 2012 р. | 774 | +191 | 132,0 |
| Станом на 1 січня 2013 р. | 885 | +111 | 114,0 |
| Станом на 1 січня 2014 р. | 1017 | +132 | 114,9 |
| Станом на 1 січня 2015 р. | 1022 | +5 | 100,5 |

Джерело: побудовано автором на основі даних Міністерства аграрної політики України

вів, в областях: найбільше у Житомирській – 98, Вінницькій – 93, Івано-Франківській – 80, Київській – 60, Черкаській – 63 і Львівській – 60, а найменше у Хмельницькій – 13, Закарпатській – 15, Миколаївській – 16. Загальна картина тенденцій кооперування не викликає захоплення, тому правомірно стверджувати, що фактичний стан речей детермінує формування деструктивного соціального капіталу, який неспроможний виконувати функцію саморегулювання аграрного ринку. Суть питання в тому, що завдання обслуговуючих кооперативів полягає у забезпеченні ефективного доступу сільгосптоваровиробників до каналів реалізації продукції і чим якісніший «кооперативний продукт», тим організованішим є ринок, а в умовах українського аграрного сьогодення, переважна більшість дрібних виробників опинилися поза організованим ринком. Без кооперування вони неспроможні впливати на ринкові процеси, здійснювати саморегулювання ринкових трансакцій, забезпечувати колективний захист своїх інтересів. Через незадовільний стан розвитку кооперації проявляється дилема соціального капіталу – відсутність у селян бажання самоорганізуватись й творити соціальний капітал як інституції саморегулювання ринку.

Відсутність мотивації у селян до створення кооперативних структур як практичного втілення соціального капіталу, спричинена незадовільною конвертацією неформальних відносин в господарсько-ринкову практику. Це також пояснюється недостатнім рівнем інституційної довіри одне до одного потенційних учасників кооперативів – носіїв соціального капіталу. Тому усунувши згадані проблеми, за рахунок реально-конструктивних заходів аграрної політики, в державі з'являється спроможний інструментарій вирішення соціально-економічних проблем та розвитку організованого аграрного ринку.

Однією із вагомих причин такого стану вважаємо демотивацію селян щодо їх участі у кооперативних процесах, які переважно ними сприймаються в ракурсі колективної відповідальності за результат, прикладом якої свого часу був колгосп. Кооперація – це прояв соціального капіталу, безумовний саморегулятор ринку, її розвиток залежить від рівня довіри селян одне до одного. Зараз для України кооперація, в інституційному механізмі розвитку й регулювання ринку є однією

з головних можливостей консолідації ресурсів села, для забезпечення усебічного сталого розвитку соціально-економічної системи. У цьому процесі також безумовна практична цінність соціального капіталу, як регулятивного модератора колективної дії селян у форматі спільного вирішення проблем, організації ефективного виробництва-реалізації сільськогосподарської продукції [10, с. 258].

Ефекти ролі соціального капіталу в інституційній системі аграрного ринку ми розглядаємо саме через кооперацію і такий методичний підхід вважаємо правильним у плані надання цьому процесу всебічної економічності. Аналіз розвитку сільськогосподарської кооперації, зокрема обслуговуючої, дозволяє забезпечити емпіричну оцінку ефектів формування соціального капіталу як інституції ринку. З приведеної вище аналітики видно, що кооперація м'яко кажучи «не йде», адже в деструктивному стані опинився інститут довіри – головний консолідатор соціального капіталу. Довіра є перш за все модератором інституційної ефективності аграрного ринку у його розвитку і регулюванні. Таким чином, через інститут довіри, соціальний капітал позиціонується як провідник регулятивної ефективності. Про це можна дискутувати, проте довіра, а отже, і соціальний капітал, вибудовують мотиваційну систему, в якій формується бажання економічних агентів укладати – реалізовувати угоди.

Через кооперацію, оцінку її розвитку в аграрному секторі України, ми прив'язали соціальний капітал до ринку, розглядаючи його в традиційній системі координат економічності «виробництво-розподіл-обмін-споживання» як адепт якості інституційного середовища, адже якість означає довіру, інвестиційну привабливість, конкурентоспроможність.

Пропонуємо визначення соціального капіталу як соціально-економічної інституції в інституційному регулюванні аграрного ринку. Вважаємо, що за умов економічної кризи в аграрному секторі, непрозорості ринку, його неефективності щодо дрібного й малого сільгоспвиробника, інституційної невизначеності ринкових регуляцій, формування соціального капіталу через стимулювання кооперації – важливий фактор розвитку галузі. З огляду на це, ми дотримуємося актуальної позиції, засвідченої попередньо, про особливу роль соціального капіталу в інституційній системі аграрного ринку як адепта саморегуляцій.

У цілому соціальний капітал – це конгломерат ефектів розбудови аграрного ринку, змодельованих у тому числі й інституціями регулювання. У наслідково-результативному плані творення капіталу констатує можливості забезпечувати ефективність саморегулювання, особливо коли господарській системі потрібна самоорганізація як «ресурс» виходу з кризи – Україна яскравий приклад [11, с. 284].

Висновки. Соціальний капітал в адептах якості демонструє інституційну спроможність ринку вибудувати модель сприяння конкуренції, прозорості угод, об'єктивності вартісних опосередкувань агрогалузевих трансакцій. На прикладі кооперації видно, що наявний соціальний капітал у своїй якості недостатній для формування системи широко планового кооперування сільськогосподарських виробників на ниві взаємодопомоги, взаємовиручки спільного господарювання на землі тощо. Висновок ніби загально контекстний, але він має право на наукове життя, бо в цій тезі

викладено розуміння ефектів позиціонування в інституційній системі регулювання аграрного соціального капіталу. З цього приводу на майбутнє задля посилення ролі соціального капіталу сільськогосподарської кооперації.

Список літератури:

1. Coleman J. Social capital in the creation of human capital / J. Coleman // *The American Journal of Sociology*. – 1988. – № 94. – Р. 95–120.
2. Fukuyama F. Social Capital and Civil Society / F. Fukuyama // *IMF Working Paper*. – 2000. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/fukuyama.htm#V>
3. Фукуяма Ф. Что такое социальный капитал : лекция / Ф. Фукуяма // *День*. – 2006. – № 177. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://day.kiev.ua/170573>
4. Демків О. Соціальний капітал: теоретичні засади дослідження та операціональні параметри / О. Демків // *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. – 2004. – № 4. – С. 99–111.
5. Геєць В. Довіра як елемент соціального капіталу в економічному розвитку України / В. Геєць // *Економічна теорія*. – 2010. – № 3. – С. 8.
6. Патнем Р. Прощающаяся комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь / Р. Патнем // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2000. – № 4. – С. 12–16.
7. Горожанкина М. Социальный капитал: политэкономический аспект / М. Горожанкина. – Донецк : ДонГУЭТ, 2006. – 289 с.
8. Мачеринскене И. Социальный капитал организации: методология исследования / И. Мачеринскене, Р. Инкуте-Генриксон, Ж. Симанавичене // *Социологические исследования*. – 2006. – № 3. – С. 29–39.
9. Шаповалова Т. Вплив соціального капіталу на економічне зростання / Т. Шаповалова // *Економічний аналіз : збірник наукових праць*. – Тернопіль : *Економічна думка*, 2013. – Т. 14. – № 1. – С. 167–175.
10. Туган-Барановский М. Социальные основы кооперации / М. Туган-Барановский. – М. : Экономика, 1989. – 496 с.
11. Заяць Т. Методологічні основи формування соціального капіталу / Т. Заяць // *Наукові записки. Серія «Економіка»*. – 2010. – Вип. 14. – С. 280–289.
12. Мазур Г. Інституційні засади формування соціального капіталу в механізмі розвитку сільських територій / О. Шпикуляк, Г. Мазур // *Економіка АПК*. – 2014. – № 8(238). – С. 63–68.
13. Шпикуляк О. Динаміка становлення соціального капіталу на селі / О. Шпикуляк // *Економіка АПК*. – 2006. – № 6. – С. 140–148.
14. Шпикуляк О. Соціальний капітал як інституційна основа сталого розвитку аграрної сфери / О. Шпикуляк // *Детермінанти конкурентоспроможності соціально-економічного розвитку регіону: Матеріали науково-практичного круглого столу (17–18 жовтня 2014 р.)*. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т., 2014. – С. 10–12.

Мазур Г. Ф.

Национальный научный центр «Институт аграрной экономики»

Шпикуляк А. Г.

Винницкий национальный аграрный университет

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРАРНОГО РЫНКА

Резюме

Раскрыты теоретико-методические основы сущности социального капитала, как институции обеспечения реализации хозяйственных взаимодействий экономических агентов в институциональной системе рынка. Осуществлена эмпирическая оценка эффектов формирования социального капитала в аграрной сфере (аграрном рынке) через эмпирическое оценивание развития сельскохозяйственной кооперации. Представлено концептуальное видение места социального капитала в институциональной системе регулирования аграрного рынка с определением основ повышения роли этой институции в осуществлении саморегулирования рыночных отношений агентов в контексте развития кооперации.

Ключевые слова: социальный капитал, институции, рынок, аграрная сфера, регулирование, саморегулирование.

Mazur G. F.

National Scientific Center "Institute of Agrarian Economics"

Shpykuliak A. G.

Vinnitsa National Agrarian University

ROLE OF THE SOCIAL CAPITAL IN THE INSTITUTIONAL SYSTEM OF AGRICULTURAL MARKET REGULATION

Summary

The theoretical and methodological provisions of the social capital essence as the institution to ensure implementation of the economic interactions of economic agents in the institutional market system were revealed. The empirical assessment of the effects of social capital formation in agriculture (agricultural market) through the empirical assessment of agricultural cooperative development was made. A conceptual vision of defining the place of social capital in the institutional system of agricultural market regulation and the fundamentals of improving the role of this institution in the self-regulation of inter-agent market relations in the context of cooperation development was offered.

Key words: social capital, institutions, market, agriculture, regulation, self-regulation.

РОЗДІЛ 8

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.71

Карчева Г. Т.

Університет банківської справи

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Досліджено проблеми забезпечення фінансової стійкості банківської системи України в умовах макроекономічної нестабільності, що пов'язані зі зростанням ризиків, дефіцитом капіталу й ліквідності, неефективним регулюванням діяльності банків та управлінням в банках. Розроблено економетричні моделі розвитку банківської системи України. Обґрунтована необхідність удосконалення регулювання та оцінення кредитного ризику з метою підвищення фінансової стійкості банківської системи.

Ключові слова: фінансова стійкість, ефективність, ліквідність, регулювання, моделі, банківська система.

Постановка проблеми. Наявні на сьогодні концептуальні підходи щодо забезпечення фінансової стабільності банківської системи базуються на виявленні загроз фінансової стійкості на ранній стадії їх виникнення, а не на запобіганні їх виникненню, що призводить до запізнення вжиття регулятором попереджувальних заходів і призводить до все частішого виникнення фінансових криз та значних втрат. Банківській системі та економіці України так і не вдалося повністю вийти з кризи 2008–2009 рр. Період нестабільності банківської системи затягнувся в умовах макроекономічної невизначеності.

Серед факторів підвищення конкурентоспроможності національної економіки важливою складовою є формування розвинутого сектору фінансових послуг, включаючи банківський сектор та фінансову стабільність банків і доступність кредитів для реального сектору економіки. Натомість через низьку фінансову стабільність банків Україна за складовою рейтингу конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму «Стабільність банків» в 2015–2016 рр. має найнижчий індекс (2,6) і займає 140-ву позицію зі 140 країн. У зв'язку з цим, важливого значення набуває пошук концептуальних підходів, методів та інструментів забезпечення фінансової стійкості банків та банківської системи в умовах макроекономічної нестабільності. Це, насамперед, стосується підтримання на достатньому рівні капіталу, ліквідності, платоспроможності, ефективності та мінімізації ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До цього часу, незважаючи на численні наукові дослідження, загальноприйнятого підходу визначення терміну «фінансова стійкість» та рівня її оцінки та шляхів забезпечення немає. Найчастіше фінансову стійкість розглядають із позиції спроможності банківської системи ефективно виконувати свої основні функції – платіжну, посередницьку, інвестування та волатильності ринкових параметрів [1]. Дж. Сінки розглядає фінансову стійкість з точки зору фінансового стану, здатності банківської системи поглинати збитки [2, с. 224]. Т. Унковська та П. Каллаур досліджують фінансову стійкість в контексті статичної, динамічної, цільової рівноваги [3, с. 7; 4, с. 33]. С. Вольська розглядає фінансову стійкість як інтегральну динамічну характеристику, що передбачає сталий

розвиток банку в обраному стратегічному напрямі [5, с. 371]. О. Дзюблюк досліджує фінансову стійкість в контексті впливу ризиків – кредитного, процентного, валютного, ліквідності на фінансову стійкість банків [6, с. 217].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на постійний інтерес науковців та практиків до фінансової стійкості банківської системи та окремих банків, питання сутності фінансової стійкості банківської системи, оцінення її потенціалу та ефективного регулювання залишаються недостатньо дослідженими.

Метою статті є розкриття теоретичних та практичних питань фінансової стійкості банківської системи та вдосконалення її регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останні роки в економічній літературі та практиці особлива увага приділяється аналізу фінансової стійкості, надійності, платоспроможності, ліквідності банків та банківської системи. Але до цього часу немає чіткого визначення й однозначного тлумачення поняття «фінансова стійкість банківської системи». Керуючись принципами системного підходу, пропонуємо розглядати фінансову стійкість банківської системи як зрівноважений динамічний розвиток, коли банківська система здатна ефективно виконувати свої основні функції, зокрема посередницьку та платіжну, як в звичайних умовах, так і в кризових завдяки наявності достатнього потенціалу стійкості (капіталу, ліквідності, надходжень, резервів), ефективних інструментів банківського регулювання та нагляду, високого рівня репутації та довіри до банків [7, с. 71]. Слід зазначити, що, виконуючи посередницьку функцію, банк має за основну мету отримання оптимального прибутку за дотримання достатнього рівня ризику, ліквідності та платоспроможності.

На фінансову стійкість банківської системи негативно впливають екзогенні, та ендогенні чинники. В умовах падіння ВВП відбувається скорочення кредитування економіки та населення, зростають ризики, що негативно впливає на ефективність виконання посередницької функції банківською системою України та її фінансову стійкість. Так, за 2015 р. активи банків України скоротилися на 4,7%, кредити, надані суб'єктам господарювання – на 2,1%, вклади фізичних осіб скоротилися – на 6,6%. В умовах скорочення ресурсної бази банкам складно забезпечити кре-

дитування економіки, без якого неможливе економічне зростання. Зауважимо, що, за нашими розрахунками, забезпечення 1% зростання реального ВВП потребує збільшення кредитів, наданих в економіку, не менше, ніж на 4–5%. Оскільки на 2016 р. прогнозується зростання реального ВВП на 1,5–2%, то обсяги кредитування суб'єктів господарювання як мінімум мають зрости на 8–10%.

Водночас величезні обсяги проблемних кредитів (22,8% від загальної суми наданих кредитів) [8], низька платоспроможність позичальників стримують надання нових кредитів. Віддаючи належне, що значна частина проблемних кредитів зумовлена геополітичними факторами, подіями в Криму, проведенням АТО. При цьому ліберальні підходи до класифікації кредитних операцій спричинили значні кредитні ризики в діяльності банків, не забезпечили адекватну класифікацію кредитів за їх якістю та своєчасне формування резервів. Неякісні кредитні портфелі, низький рівень капіталізації банків знижують фінансову стійкість банків до економічних та фінансових шоків, а також обмежують кредитування економіки та забезпечення стійкого економічного зростання в Україні та підвищення рівня життя населення України.

У свою чергу, як показали проведені дослідження за допомогою кореляційно-регресійного аналізу станом на 1 січня 2016 р., на розвиток банківської системи України суттєво впливають доходи населення (1).

$$Y = 0,163X_1 + 0,018X_2 - 268,1, \quad (1)$$

$$R^2 = 0,783$$

де R^2 – коефіцієнт детермінації;

Y – кількість діючих структурних підрозділів банків в регіоні, од.;

X_1 – чисельність наявного населення, тис. осіб;

X_2 – наявний дохід населення в регіоні у розрахунку на одну особу, грн.

Зауважимо, що на сьогодні більшість банків в Україні мають низький потенціал капітальної стійкості через недостатній обсяг регулятивного капіталу банків на покриття ризиків та відсутність ефективного власника. Про це свідчить порушення станом на 1 лютого 2016 р. у банківській системі нормативу достатності (адекватності) регулятивного капіталу – 9,63% (норма – не менше

10%) та нормативу максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними особами (Н9) – 45,56% (не більше 25%) [8].

До того ж багато банків в Україні має низьку здатність поглинати збитки. Доказом цього слугує те, що більше ніж у третини банків, включаючи окремі іноземні банки, (станом на 1 жовтня 2015 р. у 38 із 124 банків, що діють, або 30,65% від загальної кількості банків), адміністративні витрати перевищували чистий валовий дохід (чистий відсотковий дохід + чистий комісійний дохід + торговельний дохід), що є наслідком неефективного управління активами й пасивами, доходами та витратами та однієї й тієї ж бізнес-моделі діяльності банків, зорієнтованої на отримання процентних доходів. З іншого боку, це означає, що ці банки мають нестійкий фінансовий стан, оскільки валовий чистий дохід, який вони отримують від основної діяльності є недостатнім, щоб покрити загальні адміністративні та операційні витрати (див. табл. 1). Формування резервів на покриття ризиків за активними операціями в таких банках спричинить подальше зростання збитків, зменшення капіталу та зниження фінансової стійкості.

Таблиця 1
Кількість банків, в яких загальні адміністративні та операційні витрати перевищують валовий чистий дохід банків (станом на 1 жовтня 2015 р.)

| Група | Кількість банків у групі | Кількість банків, в яких адмінвитрати перевищують ВЧД | % до кількості банків у групі |
|--------------|--------------------------|---|-------------------------------|
| Група I | 14 | 2 | 14,29 |
| Група II | 14 | 4 | 28,57 |
| Група III | 23 | 10 | 43,48 |
| Група IV | 73 | 22 | 30,14 |
| Разом | 124 | 38 | 30,65 |

Джерело: побудовано автором на основі [8]

Актуальною залишається проблема ефективного власника та надійного іноземного капіталу. Оцінюючи позитивно роль іноземного капіталу в розвитку банківської системи, необхідно відмітити, що не завжди іноземні банки здійснюють ефективну діяльність. Збільшення конкуренції з появою іноземних банків не призвело до помітного

Таблиця 2

Кластеризація банків I групи та особливості їх діяльності

| Кластери банків I групи | Банки I групи | Частка кредитів, наданих юридичним особам, в кредитному портфелі банку | Частка кредитів, наданих фізичним особам, в кредитному портфелі банку |
|--|--|--|---|
| Державні банки та банки, рекапіталізовані державою | «Ощадбанк» | 96,5 | 3,5 |
| | «Укрексімбанк» | 99,4 | 0,4 |
| | «Укргазбанк» | 87,1 | 12,9 |
| Приватні банки | «ПриватБанк» | 86,3 | 13,7 |
| | «Перший Український Міжнародний Банк» (ПУМБ) | 88,5 | 11,5 |
| Іноземні банки з російським капіталом | «Промінвестбанк» | 99,8 | 0,2 |
| | «Сбербанк России» | 98,6 | 1,4 |
| | «Альфа-банк» | 86,0 | 14,0 |
| | «ВТБ Банк» | 96,3 | 3,7 |
| Іноземні банки з західноєвропейським капіталом | «Райффайзен банк Аваль» | 70,5 | 29,58 |
| | «Укрсоцбанк» | 53,3 | 46,7 |
| | «УкрСиббанк» | 55,8 | 44,2 |
| | «ОТП Банк» | 60,5 | 39,3 |
| В цілому по групі I | | 86,9 | 13,1 |

Джерело: побудовано автором на основі [8]

зниження процентних ставок за наданими кредитами, але з'явилося багато додаткових внесків і комісій за надані послуги. До того ж іноземні банки мають різну поведінку стосовно клієнта (див. табл. 2). Так, державні, приватні вітчизняні банки й російські банки більшою мірою зорієнтовані на кредитування юридичних осіб. Частка кредитів, наданих юридичним особам, становить, як правило, понад 90%, тоді як для іноземних банків з західноєвропейським капіталом вона не перевищує 70%. Поведінка західних банків під час кризи проявлялася в обмеженні кредитування підприємств та домогосподарств, тоді як банки з російським капіталом, масовий прихід яких розпочався з 2008 р., більш зорієнтовані на кредитування юридичних осіб. Все ж таки банки з іноземним капіталом сприяли залученню стратегічних інвесторів, процесам консолідації, появи нових банків.

Зауважимо, що значна роль іноземного капіталу в розвитку банківських систем характерна для країн Центральної і Східної Європи, тобто тих країн, в яких за останні десятиліття проводилася приватизація та модернізація банків внаслідок системної трансформації економіки. В Європейському Союзі в середньому частка іноземного капіталу складає 18–20%, в Центральній і Східній Європі значно вище – в Чехії, Естонії, Литві – понад 90%. У більшості країн Західної Європи ця частка не перевищує 20% (наприклад, у Німеччині, Іспанії, Франції, Італії, Швеції – менше 10%) [9]. У Німеччині до 20 найбільших банків не входить жоден банк з іноземним капіталом, натомість входять 9 державних банків, на які припадає 32% активів від загальної суми активів 20 найбільших банків [10].

Слід зазначити, що інвесторами найбільших іноземних банків є інституціональні інвестори. Так, 80% капіталу найбільшого банку Німеччини Deutsche Bank належить інституціональним акціонерам і лише 20% – приватним акціонерам. В Україні 100% капіталу найбільшого банку – «ПриватБанку» – належить приватним акціонерам. Значна частка капіталу приватних акціонерів в банківській системі України не сприяє підвищенню її фінансової стійкості.

Фінансові кризи 2004, 2008 і 2014–2015 рр. – це кризи ліквідності, але до цього часу не вироблені ефективні інструменти щодо підвищення стійкості банків та банківської системи до криз ліквідності. Базель III передбачає впровадження двох коефіцієнтів: коефіцієнт покриття ліквідності та чистого стабільного фінансування. Ефект від впровадження показників з ліквідності (Базель III) наведено в табл. 3. Західноєвропейські

Таблиця 3
Ефект від упровадження показників ліквідності (за Базелем III)

| Для банків | Для банківської системи |
|--|---|
| Більш слабкі банки можуть бути витіснені з ринку | Зменшення системного банківського ризику |
| Упровадження нормативів матиме суттєвий вплив на рентабельність і прибуток | Зменшення обсягів кредитування через обмежені довгострокові ресурси |
| Зміщення попиту від короткострокового до довгострокового фінансування | Зниження попиту інвесторів до акцій та облігацій банківського сектору |
| Реорганізація банків шляхом злиття і приєднання | Нерівномірне впровадження рекомендацій Базеля III може загрожувати стабільності банківської системи |

Джерело: розроблено автором

країни та практично всі країни СНГ впроваджують стандарти Базеля III з ліквідності в установлені строки. До того ж упровадження стандартів в Білорусії показало, що вони є більш строгими порівняно зі звичайними нормативами і тому є більш ефективним інструментом для упорядкування фінансових криз. В Україні жодним нормативним документом і Комплексною програмою розвитку фінансового сектору України до 2020 р., затвердженою Постановою Правління Національного банку України від 18 червня 2015 р. № 392, не передбачено впровадження зазначених стандартів.

Зважаючи на розгляд сучасного банку як складної динамічної системи, сучасні підходи до управління ризиком ліквідності мають базуватися на широкому використанні математичних методів, які дають змогу отримати узагальнену (інтегральну) оцінку ризику ліквідності. Перспективним напрямом щодо комплексної оцінки ризику ліквідності та платоспроможності банків є використання методів непараметричної статистики для розрахунку інтегрального показника ліквідності – динамічного індикатора [11].

Від'ємні значення динамічного індикатора ліквідності в окремі звітні періоди пояснюються обмеженістю фінансових ресурсів для підтримання на необхідному рівні ліквідності (див. рис. 1).

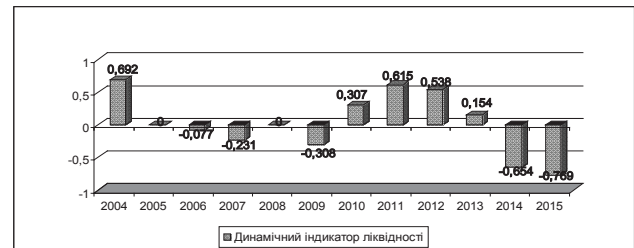


Рис. 1. Інтегральне оцінення ризику ліквідності банківської системи України

Джерело: побудовано автором на основі [8]

Найнижче від'ємне значення показника було зафіксовано під час фінансової кризи в 2009 р. – “-“ 0,308 та кризи 2014 р. – “-“ 0,654, 2015 р. – “-“ 0,769, тобто в момент кризи ризик ліквідності був високий, однак залишався певний запас до критичного значення “-“1. До того ж значно більше значення показника для 2014 і 2015 рр. свідчить про значно глибшу кризу ліквідності в цьому періоді, порівняно з 2009 р., та високу розбалансованість взаємопов'язаних показників.

Міжнародний та вітчизняний досвід свідчить, що кожна наступна фінансова криза є більш глибокою порівняно з попередньою. Проведені дослідження з використанням інструментарію кореляційно-регресійного аналізу підтверджують, що глибина нинішньої кризи є значно більшою порівняно з кризами 1998 та 2008 рр. За даними фінансової звітності банків були побудовані економічні моделі залежності фінансового результату від основних факторних показників (якості активів, рівня ліквідності, капіталу, обсягів наданих кредитів, тощо):

$$Y_{1999} = -0,019X_1 + 0,039X_2 + 0,049X_3 + 0,039X_4 - 0,866X_5 - 34896, \quad (2)$$

$$R = 0,806$$

$$Y_{2009} = -0,019X_1 + 0,401X_2 + 0,250X_3 + 0,060X_4 - 0,866X_5 - 129400, \quad (3)$$

$$R = 0,837$$

$$Y_{2014} = -0,234X_1 + 0,401X_2 + 0,190X_3 + 0,576X_4 - 343100, \quad (4)$$

$$R = 0,911,$$

де Y – фінансовий результат;

X_1 – загальні активи;

X_2 – високоліквідні активи;

X_3 – кредитний портфель;

X_4 – балансовий капітал;

X_5 – відрахування в резерви на відшкодування можливих втрат за активними операціями.

Подібність зв'язків і тенденцій для криз 1998, 2009 та 2014 рр. свідчить про топологічну стійкість моделі та подібність банківських криз, а також підтверджують важливість для забезпечення стабільності та ефективного функціонування банківської системи, підтримання на достатньому рівні ліквідності та капіталу, зниження ризиків за активними операціями. Так, через низьку якість активів, збільшення активів на 1 000 грн в 1999 р. та в 2009 р. призводило до зменшення прибутку на 19 грн, а в 2014 р. – на 234 грн. Особливої значущості в нинішніх умовах набуває збільшення капіталу. Якщо для 1998 р. коефіцієнт регресії для капіталу дорівнював 0,039, в 2008 р. – 0,060, то для 2014 р. – 0,576.

Слід звернути увагу на прямий зв'язок між високоліквідними активами та фінансовим результатом, тоді як прийнято вважати, що між ними має бути зворотний зв'язок. Зауважимо, що як для кризи 2008 р., так і для кризи 2014 р. коефіцієнт β приймає одне і те ж саме значення – 0,401 (для 1998 р. – 0,039), а це свідчить про те, що ліквідність виступає основою не лише стабільності, але й ефективного функціонування та фінансової стійкості банків. Дж. Сінкі, з огляду на важливість ліквідності для виживання банків, пропонує включати її до функції надійності (довіри до системи) [2, с. 647].

Стабілізація банківської системи у посткризовий період значною мірою буде залежати від розроблення ефективної комплексної програми (стратегії) розвитку банківської системи, яка б передбачала її перехід від екстенсивної до інтенсивної моделі розвитку, що характеризується якісними змінами та орієнтацією на довгострокову (стратегічну) ефективність і системну стійкість.

Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р. має на меті досягнення до 2020 р. фінансової стабільності та сталого розвитку фінансового сектору, планується досягнення стійкості фінансової системи до макроекономічних шоків. При цьому в Програмі відсутні кількісні індикатори, які б підтверджували, що виконання Програми забезпечить банківській системі певний потенціал стійкості та стабільний розвиток, зокрема показники щодо капіталу, ліквідності, зниження ризиків та покращення якості активів. Зазначається лише, що банки будуть незалежні в оцінюванні кредитних ризиків та формуванні резервів. Відсутні заходи щодо впровадження міжнародних стандартів з ліквідності (Базель III).

Список літератури:

1. Financial Stability Review // European Central Bank. – November 2006.
2. Синки Дж. м. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Дж. Синки м. ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1018 с.
3. Унковська Т. Системне розуміння фінансової стабільності: розв'язання парадоксів / Т. Унковська // Економічна теорія. – 2009. – № 1. – С. 7.
4. Каллаур П. Финансовая стабильность как цель деятельности центрального банка / П. Каллаур // Белорусский вестник. – 2010. – № 2. – С. 5–10.
5. Регулювання діяльності банків в умовах глобальних викликів : [монографія] / [Л. Примостка, М. Діба, О. Чуб та ін.] ; за ред. Л. Примостки. – К. : КНЕУ, 2012. – 459 с.
6. Дзюблук О. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи : [монографія] / О. Дзюблук, Р. Михзайлик. – Тернопіль, 2009. – 316 с.

Останнім часом у світі все більшого значення набуває не тільки контроль за дотриманням вимог законодавства, регулятивних положень щодо фінансової стійкості, а й поведінка банку по відношенню до клієнта. Сучасне банківське регулювання та нагляд характеризується не тільки наявністю поведінкової складової поряд з іншими, а й визнанням за нею ролі зниження банківських ризиків. Іншими словами, існує зв'язок традиційного регулювання, направлено на зниження ризиків традиційними методами, та поведінкового регулювання, що також направлено на зниження ризиків, зокрема, пов'язаними з тим, що банки проводять непрозору діяльність, встановлюють несправедливу плату за банківські послуги, маніпулюють стереотипами поведінки клієнтів. Банки можуть використовувати складні формули розрахунку оплати за продукти, що затрудняє порівняння їх вартості, штучно занижують ціни, акцентуючи увагу на невеликих сумах. Зауважимо, що впровадження поведінкового регулювання – це не тільки наслідок існуючих тенденцій щодо підвищення захисту інтересів споживачів фінансових (банківських) послуг, а об'єктивна необхідність та умова забезпечення фінансової стійкості банківської системи України.

Висновки. Забезпечення фінансової стійкості банківської системи України в сучасних умовах є об'єктом наукових пошуків щодо визначення економічної сутності фінансової стійкості банківської системи, її об'єктивної оцінки та вдосконалення банківського регулювання з метою досягнення високих стандартів фінансової надійності, ефективного функціонування та стабільного розвитку.

Проведене дослідження дозволило встановити причини недостатньої фінансової стійкості банків України та визначити напрями вдосконалення банківського регулювання фінансової стійкості банків та банківської системи з метою підвищення її здатності протистояти внутрішнім і зовнішнім негативним впливам. У зв'язку з цим, особливого значення набуває впровадження стандартів Базеля II і III, направлених на підвищення якості капіталу та вимог до ліквідності, розробка та реалізація макропруденційних підходів, розвиток ризик-орієнтованих підходів до нагляду за діяльністю банків з метою упередження проведення банками високоризикової діяльності, зміни проциклічної політики нагляду на антициклічне регулювання, впровадження поведінкового регулювання, підвищення прозорості діяльності банків.

З метою підвищення фінансової стійкості банківської системи важливим є підвищення ефективності регулювання іноземного капіталу, зокрема щодо обмеження входження ненадійного капіталу з офшорних країн та країн з низьким рейтингом, зниження концентрації державного іноземного капіталу та підвищення ефективності функціонування іноземного капіталу.

7. Карчева Г. Эффективность функционирования та перспективи розвитку банківської системи України : [монографія] / Г. Карчева ; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 520 с.
8. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>
9. Кулинська-Садлоха Э. Иностранный капитал в польском банковском секторе: оценка через призму глобального финансового кризиса / Э. Кулинська-Садлоха // Деньги и кредит. – 2014. – № 8. – С. 65–72.
10. Сайт Німецького федерального банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bundesbank.de>
11. Карчева Г. Використання методів непараметричної статистики для оцінки ризику ліквідності банківської системи / Г. Карчева // Банки та банківські системи. – 2006. – № 4. – С. 12–18.

Карчева А. Т.

Університет банківського дела

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Резюме

Исследованы проблемы обеспечения финансовой устойчивости банковской системы Украины в условиях макроэкономической нестабильности, связанные с ростом рисков, дефицитом капитала и ликвидности, неэффективным регулированием деятельности банков и управлением в банках. Разработаны эконометрические модели развития банковской системы Украины. Обоснована необходимость совершенствования регулирования и оценки кредитного риска с целью повышения финансовой устойчивости банковской системы.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, эффективность, ликвидность, регулирование, модели, банковская система.

Karcheva G. T.

University of Banking

PROBLEMS OF FINANCIAL STABILITY ENSURING OF UKRAINIAN BANKING SYSTEM IN TERMS OF MACROECONOMIC INSTABILITY

Summary

Investigated problems of ensuring financial stability of Ukrainian banking system in terms of macroeconomic instability caused by risks increase, capital and liquidity shortage, inefficient management of banks activity and bank management. Developed econometric models of banking systems' development. Grounded the necessity of management and credit risk estimation enhancements in order to increase financial stability of banking system.

Key words: financial stability, efficiency, liquidity, management, models, banking system.

УДК 336

Квасницька Р. С.

Хмельницький національний університет

ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМНОГО ПРОЦЕСУ ОЦІНЮВАННЯ ЗДАТНОСТЕЙ ПЕРСОНАЛУ ПІД ЧАС ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Досліджено питання оцінювання рівня професійної відповідності працівників інститутів фінансового ринку, які здійснюють діяльність щодо створення та реалізації інвестиційних можливостей, засобів мобілізації інвестиційних ресурсів та їх трансформації в інвестиції. Конкретизовано функціонально-забезпечувальні елементи системного процесу оцінювання здатностей персоналу. Уточнено елементи процедури оцінювання здатностей працівників виконувати роботу щодо ефективного формування та використання інвестиційного потенціалу.

Ключові слова: інвестиційний потенціал, здатності персоналу, концепція процесу оцінювання здатностей, процедура оцінювання здатностей.

Постановка проблеми. Одним із змістовно формувальних компонентів інвестиційного потенціалу будь-якого інституту фінансового ринку виступають здатності трудових ресурсів (персоналізованих чи колективу загалом), які й забезпечують можливість ефективного формування інвестиційних ресурсів та їх трансформації в інвестиції. Тобто, формування та використання інвестиційного потенціалу значною мірою залежать від людських здібностей, знань, навичок, які

генеруються в людському капіталі, що виступає одним із рушійних чинників розвитку не тільки суспільства загалом, а й окремих держав, регіонів, галузей, інститутів та їх працівників. Категорія людського капіталу зображає новий підхід до визначення ролі людини в процесі суспільного відтворення, що базується не тільки на природних якостях та характеристиках людини, а й на набутих через навчання чи освіту або через практичний досвід знаннях, вміннях, навичках, здатностях до

праці. З огляду на те, що провідним чинником забезпечення та можливого підвищення ефективності є здійснення інститутами фінансового ринку їх фінансово-господарської діяльності, а наразі й змістовно формувальним компонентом їх інвестиційного потенціалу, безперечно, виступає сукупність здатностей їх персоналу (професійних, ділових та особистих якостей працівників) до праці щодо фактичного чи потенційного здійснення інвестицій, в наукових колах спостерігається значний інтерес до дослідження проблематики оцінювання здатностей окремого працівника чи загалом персоналу різних інститутів фінансового ринку виконувати роботу щодо ефективного формування та використання інвестиційного потенціалу того чи іншого інституту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні засади оцінювання професійної відповідності працівників були і є об'єктом дослідження багатьох науковців, таких як: А.М. Каланін, Т.А. Костишина, І.П. Мігус, С.Е. Сардак, Л.В. Соколова, В.М. Толочко, О.О. Третьяк, О.О. Хандій, І.Ф. Хміль, С.А. Черненко та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні залишаються дискусійними та малодослідженими питання конкретизації підходів до формування концептуальних засад процесу оцінювання здатностей персоналу інститутів фінансового ринку щодо здійснення ними інвестиційної діяльності.

Метою статті є подальший розвиток методологічного підходу до оцінювання рівня професійної відповідності працівників інститутів фінансового ринку, які здійснюють діяльність щодо створення та реалізації інвестиційних можливостей, засобів мобілізації інвестиційних ресурсів та їх трансформації в інвестиції.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі функціонування різних інститутів фінансового ринку відбувається акумулювання людського капіталу їх персоналом, який в такий спосіб має відповідні властивості – професійні важливі якості, що в подальшому можуть накопичуватись, розвиватись як свідомо формована працівником сукупність продуктивних здатностей. Серед здатностей персоналу варто назвати такі основні їх види:

- упорядкування знань;
- розмірковування та філософування;
- оцінювання знання;
- самооцінка власної поведінки;
- корегування думок інших, наявних концепцій і теорій задля їх удосконалення;
- створення нових знань і продуктивного їх використання тощо.

Отже, ефективність формування та використання інвестиційного потенціалу будь-якого інституту-інвестора на фінансовому ринку, значною мірою визначається рівнем професійної відповідності працівників, які здійснюють діяльність щодо створення та реалізації інвестиційних можливостей, засобів мобілізації інвестиційних ресурсів та їх трансформації в інвестиції. Необхідно відмітити, що професійна відповідність працівників може бути визначена саме через ділову оцінку персоналу, яка, за науковими поглядами вчених та на наш погляд, зводиться до трьох основних форм:

1) оцінювання трудової поведінки за здатностями працівників, тобто визначення відповідних якісних характеристик персоналу (здібностей, умінь, навиків) вимогам до посади або робочого місця;

2) оцінювання результативності праці за досягненням конкретних цілей, тобто визначення того, якою мірою кожний працівник досягає очікуваних результатів у праці;

3) оцінювання трудової поведінки та результативності праці, тобто виявлення рівня відповідності професійних, ділових та особистих якостей працівника, кількісних і якісних результатів його трудової діяльності визначеним вимогам.

Розглядаючи здатності персоналу як змістовно формувальний компонент інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку, першою із зазначених форм ділового оцінювання працівників, на наш погляд, є більш доцільною для окреслення професійних, ділових та особистих якостей працівника, тобто його здатностей до мобілізації інвестиційних ресурсів та їх трансформації в інвестиції. Крім того, оцінювання персоналу нами розглядається не тільки як процедура відповідних професійних, ділових та особистих якостей працівника, а й як необхідний засіб вивчення якісного складу кадрового потенціалу, його сильних і слабких сторін, а також як основа вдосконалення індивідуальних здатностей працівника, підвищення його професіоналізму. Саме якісне оцінювання здатностей персоналу дасть можливість їх об'єктивного розвитку, визначає ті знання, уміння та навички, які є і яких бракує конкретному фахівцю для ефективної мобілізації інвестиційних ресурсів інститутів фінансового ринку та їх трансформації в інвестиції. А вже оцінювання здатностей повинна виявити і зробити надбанням колективу те, наскільки повно працівник виконує свої функціональні обов'язки, тобто наскільки він потрібний і корисний для колективу, а також які його професійні можливості та резерви.

На наше переконання, оцінювання здатностей окремого працівника чи загалом персоналу різних інститутів фінансового ринку виконувати роботу щодо ефективного формування та використання інвестиційного потенціалу того чи іншого інституту, необхідно здійснювати комплексно, цілеспрямовано та системно. Тому вважаємо, що функціонально-забезпечувальними елементами системного процесу оцінювання здатностей персоналу виступають:

- 1) концепція оцінювання здатностей працівників, яка формує:
 - об'єкт, суб'єкт та предмет оцінювання;
 - мету оцінювання;
 - функції оцінювання;
 - принципи оцінювання;
- 2) процедура оцінювання здатностей, яка включає:
 - функціональні сфери оцінювання (поточна діяльність та/або перспективна діяльність);
 - підходи до оцінювання (оцінка здатностей під час прийняття на роботу; періодична оцінка здатностей);
 - методи, показники та відповідні критерії оцінки здатностей.

Так, розглядаючи оцінювання здатностей персоналу певного інституту фінансового ринку, його концептуально, на наш погляд, конкретизувати в:

1) об'єкті оцінювання, яким виступають працівники (загалом персонал чи окремо кожний працівник), що виконують роботу, яка пов'язана із акумулюванням інвестиційних ресурсів та їх трансформацією в інвестиції;

2) суб'єкті, яким виступає керівництво інституту фінансового ринку;

3) предметі, який уособлює в собі якісні та кількісні характеристики здатностей працівників (об'єкту оцінювання) щодо формування та використання інвестиційного потенціалу інституту;

4) меті, що полягає у виявленні відповідності професійних, ділових та особистих якостей відповідних працівників, тобто їх здібностей щодо мобілізації інвестиційних ресурсів інституту фінансового ринку та їх трансформації в інвестиції, а також у визначенні необхідності та можливості розвитку даних здатностей за певних умов подальшого ефективного функціонування інституту на фінансовому ринку;

5) функціях, основними з яких є:

- розвивальна функція оцінювання працівника, що реалізується під час аналізу його можливостей щодо розвитку інтелектуального, ділового потенціалу, умінь підвищення рівня кваліфікації, прагнення збільшувати свій внесок при формуванні та використанні інвестиційного потенціалу інституту фінансового ринку;

- вимірвальна функція оцінювання персоналу, яка полягає в отриманні даних про працівника щодо рівня його попередньої і теперішньої праці, її якості та якості виконуваних ним функціональних обов'язків, ступеня його відповідності вимогам робочого місця;

6) принципах, дотримання яких забезпечує повноцінність оцінювання саме здатностей працівників щодо здійснення ефективного формування та використання інвестиційного потенціалу того чи іншого інституту фінансового ринку, що узагальнено включають:

- об'єктивність – використання достовірної інформаційної бази та повної системи показників для характеристики працівника, його діяльності, поведінки, з врахуванням періоду та динаміки результатів роботи протягом звітного періоду;

- гласність – всебічне ознайомлення працівників з порядком і методикою проведення оцінки, доведення її результатів до всіх зацікавлених осіб через пресу, накази, розпорядження;

- оперативність – своєчасність і швидкість оцінювання, регулярність її проведення;

- демократизм – участь членів колективу в оцінюванні колеґ і підлеглих;

- єдність вимог оцінювання для всіх осіб однієї посади;

- простоту, чіткість і доступність процедури оцінювання, обов'язковості, загальності (оцінюють кожного);

- результативність – обов'язкове прийняття відповідних заходів за результатами оцінки;

- підтримку престижності оцінювання – за допомогою обов'язкового її використання під час прийняття відповідних рішень з питань персоналу.

Таким чином, узагальнені нами концептуальні засади оцінювання здатностей працівників щодо здійснення ефективного формування та використання інвестиційного потенціалу того чи іншого інституту фінансового ринку виступають базисною основою обґрунтування та конкретизації комплексу елементів процедури оцінювання.

Так, вивчення наукових праць зарубіжних і вітчизняних дослідників [1–5] свідчить про те, що оцінка працівників в цілому та їх здатностей щодо ефективного формування та використання інвестиційного потенціалу, зокрема, охоплює дві функціональні сфери різних інститутів економіки – поточну й інвестиційну діяльність. Відмітимо, що, аналізуючи поточну діяльність, акцентується увага на тому, як працівник виконує свої

посадові обов'язки, а перспективна ж діяльність вимагає оцінювання здібностей, особистих якостей, тобто загальних здатностей працівників, що дає змогу прогнозувати потенційні можливості кожного з них. Тому оцінювання здатностей персоналу є вагомим організаційним чинником задоволення деяких соціальних потреб особи й колективу, необхідною умовою стимулювання підвищення якості праці та професійного розвитку працівника [6, с. 130].

Варто відмітити, що оцінювання здатностей персоналу інститутів фінансового ринку виступає компонентною складовою процесу відбору персоналу для виконання роботи, яка пов'язана із пошуком та реалізацією можливостей здійснення інвестиційної діяльності, а також для періодичної оцінки розвитку відповідних здатностей персоналу. Для того, щоб оцінювання було комплексним, а його мета була зрозуміла й мала мотиваційний характер, необхідно проводити за основним змістом діяльності, за тими її аспектами, які прямо пов'язані з працею, її результатами. Однак важливо оцінити й особисті якості працівника, високий рівень яких є передумовою ефективною трудовою діяльністю [7, с. 8]. Тому, відповідно до попередньо визначеної нами мети оцінювання, що полягає у виявленні відповідності професійних, ділових та особистих якостей відповідних працівників, тобто їх здібностей щодо мобілізації інвестиційних ресурсів інституту фінансового ринку та їх трансформації в інвестиції, а також у визначенні необхідності та можливості розвитку даних здатностей за певних умов подальшого ефективного функціонування інституту на фінансовому ринку, вважаємо, що в такому сенсі важливою є оцінювання відповідності компетентності фахівця функціональним обов'язкам і посадовим вимогам.

Світовий досвід свідчить про те, що існує велика кількість різнонаправлених науково-методичних та практичних підходів до оцінювання здатностей персоналу. Однак, в умовах розвитку національної економіки України цей досвід не може бути механічно перенесений в економічну практику вітчизняних нефінансових та фінансових інститутів, адже він містить низку особливостей, притаманних тій чи іншій країні світу та орієнтований на високорозвинену ринкову економіку. Крім того, застосування оцінювання здатностей персоналу вимагає конкретизації методу її проведення. Це пояснюється саме аналітичним характером оцінювання професійних, ділових та особистих здатностей персоналу, що, за допомогою виявлення рушійних сил індивідуальної мотивації до високопродуктивної праці й дотримання умов процедури проведення оцінювання, дає змогу визначити найбільш ефективні важелі впливу персонально на кожного працівника, враховуючи його слабких і сильних якостей та привести ці важелі в дію. Очевидно, що методи оцінювання персоналу, будучи комплексом науково-методичних інструментів та принципів дослідження процесу управління персоналом, обумовлюють забезпечення збору, фіксації й виміру необхідної інформації про працівника. Іншими словами, за допомогою методів оцінювання персоналу формується необхідна інформаційна база щодо прийняття рішень персонального характеру [8, с. 333].

Зазначимо, що теорія та практика оперує великою кількістю методів оцінювання різних здатностей персоналу, які, за поглядами науковців, вважаємо за доцільне умовно поділити за певними ознаками на такі групи:

1) за об'єктом оцінювання:

– традиційні методи, які сфокусовані на працівнику як окремій, незалежній одиниці колективу та його подальше оцінення поза організаційного контексту; оцінення здійснюється виключно керівником на основі досягнутих результатів без урахування довгострокових перспектив розвитку інституту та потенціалу працівника;

– нетрадиційні (сучасні) методи, які розглядають робочу групу (підрозділ, робочу команду) як основна одиниця інституту; оцінювання працівника здійснюється на основі оцінки його колегами та його здатності працювати в команді; оцінювання окремого працівника й робочої команди проводиться, враховуючи результати всієї організації; до уваги береться не тільки успішне виконання поточних функцій працівником, а й здатність до професійного розвитку й освоєння нових навичок – зростання індивідуального трудового потенціалу;

2) за напрямом (метою) оцінювання:

– методи оцінювання особистих та професійної якостей працівників, які направлені на всебічне оцінення самої особи, її психологічного та емоційного стану, надійності як працівника даного інституту, а також відповідності компетентності спеціаліста функціональним обов'язкам і посадовим вимогам;

– методи оцінювання результатів роботи окремого працівника, структурного підрозділу та підприємства загалом, які ґрунтуються на аналізі результатів роботи та здійснюється за великою кількістю показників;

3) за формою вираження кінцевого результату оцінювання:

– якісні (описові) методи, які характеризують здатності персоналу без їх кількісного вираження;

– кількісні методи, на основі використання яких уможливується отримання досить об'єктивного оцінення рівня ділових якостей працівників;

– комбіновані методи, які характеризують кількісні параметри здатностей персоналу, що визначені на підставі первинних якісних їх описів;

4) за критерієм спрямування здійснення оцінення:

– методи із застосуванням кількісних (бальних) показників оцінення;

– методи ранжування;

– методи ситуативної оцінки;

– інші методи, критерії оцінювання яких можуть різнитися між собою (вільна характеристика, історико-біографічний метод, управління за цілями тощо).

Не маючи на меті нашого наукового дослідження ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку, здійснення пошуку напрямів удосконалення процесу оцінювання персоналу даних інститутів та методів оцінення, акцентуємо направленість наших наукових доробок саме на виокремленні можливості оцінювання здатностей працівників найбільш простим та доступним методом. Так, на наш погляд, один із комбінованих (експертних) методів є метод системи заданого групування працівників, яка передбачає вибір обмеженої кількості чинників оцінення, розподіл працівників за цими чинниками на чотири групи (як правило, «відмінний працівник», «хороший», «задовільний», «поганий») і подальшу так звану пульсацію, тобто заміну поганих працівників відмінними [6, с. 132].

За даним методом, для оцінення здатностей працівників різних за статусом інститутів-інвесторів на фінансовому ринку доцільним є проведення оцінювання працівників щодо їх відповідності посади на основі такого узагальненого показника, як коефіцієнт здатності до праці відповідно до посадових вимог. Основою для встановлення рівня реалізації знань, умінь, навичок, тобто здатностей працівників, які посідають відповідні посади виступає посадова інструкція, що є саме тим документом, який регламентує організаційно-правовий статус працівників і визначає їх конкретні завдання та обов'язки, права, повноваження, відповідальність, знання та кваліфікацію, які необхідні для забезпечення ефективної роботи.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу зробити висновок про те, що ефективність формування та використання інвестиційного потенціалу будь-якого інституту-інвестора на фінансовому ринку певною мірою визначається рівнем професійної відповідності працівників, які здійснюють діяльність щодо створення та реалізації інвестиційних можливостей, засобів мобілізації інвестиційних ресурсів та їх трансформації в інвестиції. Саме оцінювання здатностей окремого працівника чи всього персоналу різних інститутів фінансового ринку виконувати роботу щодо ефективного формування та використання інвестиційного потенціалу того чи іншого інституту необхідно здійснювати комплексно, цілеспрямовано та системно через використання елементів концепції процесу та оцінювання. Запропонований підхід дає можливість продовжити дослідження щодо загального оцінення ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу різних за статусом на фінансовому ринку інститутів-інвесторів.

Список літератури:

1. Сардак С.Е. Управління персоналом: теоретичні аспекти та практичні здобутки : [монографія] / С.Е. Сардак, О.О. Третьяк. – Дніпропетровськ : Інновація, 2009. – 157 с.
2. Хандій О.О. Управління персоналом підприємства: концептуальне визначення та механізми розвитку : [монографія] / О.О. Хандій ; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. – 240 с.
3. Лепейко Т.І. Управління персоналом підприємства в умовах невизначеності (поведінковий підхід) : [монографія] / Т.І. Лепейко, О.М. Миронова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 236 с.
4. Костишина Т.А. Управління персоналом у XXI ст.: кадрова політика, мотивація, оплата праці : [монографія] / Т.А. Костишина ; за ред. Т. А. Костишиної. – Полтава : Полтавський літератор, 2010. – 497 с.
5. Азаренкова Г.М. Управління персоналом в умовах економіки знань : [монографія] / Г.М. Азаренкова ; за заг. ред. Л.К. Семів. – К. : УБС НБУ, 2011. – 406 с.
6. Кілочко Ю.В. Особливості методів оцінки персоналу / Ю.В. Кілочко, О.В. Арзамасова // Науковий вісник Ужгородського нац. ун-ту. Серія «Економіка». – 2009. – Вип. 27. – С. 130–137.
7. Нижник В.М. Проблеми та перспективи комплексності оцінки персоналу підприємства / В.М. Нижник, Т.І. Змерзла // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2013. – Т. 1. – № 5. – С. 7–9.
8. Шаперенков А.В. Методологічні засади ефективного управління персоналом банку / А.В. Шаперенков // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – Суми : УАБС НБУ, 2004. – Т. 9. – С. 333–341.

Квасницкая Р. С.

Хмельницкий национальный университет

ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМНОГО ПРОЦЕССА ОЦЕНКИ СПОСОБНОСТЕЙ ПЕРСОНАЛА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ И ИСПОЛЬЗОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Резюме

Статья посвящена исследованию вопроса оценки степени профессионального соответствия работников институтов финансового рынка, осуществляющих деятельность по формированию и реализации инвестиционных возможностей, средств мобилизации инвестиционных ресурсов и их трансформации в инвестиции. Конкретизированы функционально-обеспечивающие элементы системного процесса оценки способностей персонала. Уточнены элементы процедуры оценки способностей работников выполнять работу по эффективному формированию и использованию инвестиционного потенциала.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, способности персонала, концепция процесса оценивания способностей, процедура оценивания способностей.

Kvasnitska R. S.

Khmelnitsky National University

ELEMENTS OF SYSTEM PROCESS OF EVALUATION ABILITIES OF PERSONNEL IN THE FORMATION AND USE OF INVESTMENT POTENTIAL

Summary

The article explores the essence of evaluation of the degree of professional conformity of employees of institutes of financial market, that operate on the creation and implementation of investment possibility, means of mobilizing investment resources and their transformation into investments. Functional elements of system process of evaluation abilities of personnel are concretized. Elements of procedures evaluation abilities of workers to perform work for effective formation and use of investment potential are specified.

Key words: investment potential, capabilities of personnel, concept process of evaluation abilities, procedure of evaluation abilities.

УДК 658:336.2

Кміть В. М.

Дмитрів Л. Б.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ГАРМОНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ФІСКАЛЬНИХ СТИМУЛІВ ІЗ ПРАВИЛАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Досліджено складові компоненти процесу інтернаціоналізації та глобалізації у світовому господарстві, доведено необхідність структурних процесів реформування та гармонізації системи фіскальних стимулів із правилами Європейського Союзу як індикатора фіскальної інтеграції в спільноту. Запропоновано пакет фіскальних інструментів підтримки господарської діяльності у країнах Центрально-Східної Європи. Обґрунтовано, що, незважаючи на позитивні зміни в господарській і виробничій сферах з прийняттям Податкового кодексу України, фіскальні інструменти справляють незначний ефект порівняно з тими, які застосовуються в країнах ЄС.

Ключові слова: державна допомога, фіскальні інструменти, податкові пільги, зона вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Постановка проблеми. У статті порушено питання доцільності гармонізації вітчизняної системи фіскальної підтримки підприємництва відповідно до норм та правил *aquicomunitaire* ЄС. Важливість цього завдання відчутно зростає в активізації європейського вектору інтеграції України. Це зумовлено тим, що країни ЄС розбудували досить широкі системи фіскальної підтримки бізнесу за ради всебічної підтримки своїх підприємств. Це формує різні умови для ведення бізнесу українськими й європейськими підприємствами. При цьому реформування вітчизняної системи фіскальних інструментів підприємництва розглядається не як створення переваг, а як вирівнювання умов для ведення бізнесу вітчизняними підприємствами на майбутньому спільному європейському ринку. Розгля-

нуто причини низької ефективності вітчизняної системи фіскальних інструментів підтримки підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Увага вітчизняної та зарубіжної економічної думки щодо проблем гармонізації системи фіскальних стимулів проявлялася як в теоретичному, так і практичному аспектах, яким присвячена значна кількість наукових робіт. Серед зарубіжних авторів слід відзначити внесок М. Фрідмана, А. Лаффера, М. Бернса, Г. Стайна, М. Алле. Цій тематиці приділяють значну увагу такі відомі українські вчені, як Т. Єфименко, М. Кармаліта, І. Луніна, О. Молдован, Н. Новицька, М. Опарін, Д. Серебрянський, А. Соколовська, Л. Тарангул, І. Трубін та інші [1–5]. Всі науковці внесли значний вклад у дослідження різних аспектів як вітчизня-

ної, так і європейської систем державної, зокрема фіскальної підтримки підприємництва.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На основі викладеного можна сформулювати проблему, яка полягає у дослідженні структурних процесів реформування фіскальної сфери в області гармонізації системи фіскальних стимулів з правилами ЄС і пошуку найбільш ефективних шляхів підвищення ефективності вітчизняної системи фіскальних інструментів підтримки підприємництва.

Метою статті є дослідження потенціалу фіскальних інструментів підтримки підприємництва в рамках системи державної допомоги ЄС та обґрунтування доцільності імплементації їх до вітчизняного законодавства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створена зона вільної торгівлі (далі – ЗВТ) між Україною та ЄС матиме для України не лише вигоди, а й сформує значні ризики для макроекономічної стабільності. Суттєва різниця між Україною та країнами ЄС у рівнях розвитку інституційного середовища для ведення господарської діяльності, в доступності й вартості боргових ресурсів, а також в розвинутості систем державної підтримки створюють значний розрив між конкурентоспроможністю європейських і вітчизняних підприємств. Названі відмінності приведуть до того, що в умовах єдиного економічного простору українські виробники автоматично опиняться в гірших початкових умовах, ніж їхні прямі конкуренти. За такої ситуації виникає загроза втрати позицій не лише на зовнішніх, але й на внутрішніх ринках.

Для мінімізації такої загрози, наслідки актуалізації якої можуть бути вкрай негативними для держави, створення ЗВТ з ЄС має супроводжуватися проведенням внутрішніх економічних реформ в Україні, спрямованих на посилення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу. Зрозуміло, що розбудова сприятливого інституційного середовища для підприємництва як забезпечення доступності «довгих» та дешевих боргових ресурсів потребує значного часу, тоді як ситуація вимагає оперативних рішень.

Потенційно одним із найбільш ефективних напрямів реалізації політики підтримки українських підприємств може стати запровадження потужних і дієвих фіскальних інструментів сприяння їхній виробничій, інвестиційній та інноваційній діяльності, що дасть змогу вітчизняним виробникам вийти на новий рівень технологічного розвитку та конкурувати з європейськими компаніями. Водночас, будучи членом Світової організації торгівлі (далі – СОТ), а також задекларувавши бажання стати асоційованим членом ЄС, Україна має жорсткі обмеження щодо подальшого розширення переліку й масштабу застосування фіскальних інструментів підтримки вітчизняних підприємств. Будь-які нові кроки в цій сфері мають відповідати вимогам, стандартам та принципам системи державної допомоги, схваленим в ЄС, та не суперечити правилам СОТ. Це актуалізує необхідність гармонізації вітчизняної системи фіскальної підтримки підприємництва відповідно до *aquicomunitaire* ЄС.

Впровадження європейської моделі дасть Україні широкий перелік фіскальних інструментів для підтримки національного виробника, усуне перманентні суперечності та звинувачення України з боку країн – членів СОТ у порушенні ринкових принципів конкуренції та поглибить інтеграцію до ЄС.

Українська система фіскальної підтримки підприємництва з часів відновлення незалежності мала кілька етапів кардинальних змін і перетворень. Постійно змінювалися об'єкти такої підтримки, її обсяг, інструменти, механізми адміністрування. Відсутність стабільності державної політики в цій сфері призвела до зниження ефективності фіскальних інструментів, девальвації їх стимулювального потенціалу і, як наслідок, непродуктивного витрачання бюджетних коштів.

З прийняттям Податкового кодексу України (далі – ПКУ) комплекс фіскальних інструментів підтримки підприємництва знову був переглянутий. Зауважимо, що нова система видається досить обґрунтованою і відповідає пріоритетним напрямам економічної політики України. Більшість фіскальних інструментів спрямована на реалізацію важливих завдань, до яких належать [6]:

1. Структурна модернізація економіки України шляхом стимулювання розвитку високотехнологічних галузей. Зокрема, комплекс пільг, спрямований на зниження податкового тиску на підприємства таких галузей, як ІТ-індустрія, авіабудування, суднобудування, аграрне машинобудування. За винятком ІТ-індустрії названі галузі наразі перебувають у стадії стагнації, маючи значний потенціал для розвитку, тому держава надала їм максимально сприятливий фіскальний режим.

2. Підтримка малого бізнесу. З метою стимулювання розвитку бізнесу в Україні підприємства, річний обсяг доходів яких не перевищує 3 млн грн, кількість працівників – 20 осіб, а заробітна плата є більшою за дві мінімальні заробітні плати, отримали право на податкові канікули терміном на п'ять років (діяла така система до 1 січня 2015 р.), під час яких прибуток оподатковується за ставкою 0%.

За деякими винятками фіскальні інструменти підтримки в Україні застосовуються до цілих галузей, а не до окремих суб'єктів господарювання. Такий підхід є прийнятним, оскільки не порушує принципів конкуренції.

Водночас ключовою проблемою нинішньої системи фіскальних інструментів підтримки підприємства залишається її нестабільність та непрогнозованість. Вже за рік після набрання чинності ПКУ в парламенті почали з'являтися нові законодавчі ініціативи щодо, з одного боку, запровадження нових і розширення діючих фіскальних інструментів підтримки господарської діяльності, багато з яких не містили стимулюючого потенціалу, а були спрямовані лише на зменшення рівня оподаткування окремих галузей; з іншого – скасування більшості наданих ПКУ податкових пільг. До речі, ця ініціатива надходить від профільного міністерства, що сформувало песимістичні очікування у інвесторів щодо життєздатності фіскальних інструментів підтримки підприємства в Україні.

Очевидно, що практика постійного розширення податкових пільг, яка закономірно приводить до їх скасування, постійні декларації органів влади щодо доцільності їх ліквідації підбивають довіру до держави з боку інвесторів і знижують їх бажання розвивати бізнес в Україні.

Додатковим чинником, який відчутно знижує ефективність нинішньої системи фіскальних інструментів підтримки підприємства, є підписання Угоди про асоціацію України та ЄС, яка включає поглиблену і всебічну зону вільної торгівлі. По-перше, угода передбачає необхід-

ність усунення окремих формальних суперечностей. По-друге, фіскальні інструменти підтримки в Україні здійснюють досить незначний ефект порівняно з тими, які застосовуються в країнах ЄС. Це формує різні умови ведення бізнесу на спільному європейському ринку для українських і європейських підприємств.

Тому реформування вітчизняної системи фіскальних інструментів підтримки підприємництва має розглядатися не як створення преференцій, а як вирівнювання умов і позицій. На наше переконання, оптимальним вирішенням цього завдання є гармонізація законодавства у цій сфері з базовими принципами й нормативними документами ЄС. У такий спосіб Україна отримає широкі можливості для підтримки вітчизняного виробника.

На основі аналізу принципів формування та вимог до фіскальних інструментів, які можуть використовуватися країнами-членами, а також асоційованими членами ЄС, можемо констатувати, що головні обмеження використання фіскальних інструментів визначаються, виходячи з наслідків їх застосування, а саме впливу на конкуренцію. Іншими словами, головною вимогою до держави в процесі розробки та впровадження фіскальних інструментів підтримки підприємств є недопустимість порушення конкуренції та створення бар'єрів для торгівлі між державами.

Водночас існує низка винятків, на основі яких більшість країн сформували досить потужні системи фіскальної підтримки власних підприємств. Зокрема, згідно з Договором про функціонування Європейського союзу (далі – Договір), з-під заборони виведені[7]:

- допомога, спрямована на підтримку економічного розвитку територій, де стандарти життя є надзвичайно низькими, чи регіонів, які характеризуються високим рівнем безробіття (п. «А» ч. 3 ст. 107 Договору);

- допомога, спрямована на полегшення розвитку певних видів економічної діяльності чи окремих секторів економіки, за умови, що така допо-

мога не вплине негативно на умови торгівлі, які становлять загальний інтерес (п. «с» ч. 3 ст. 107 Договору).

Сучасні заходи, що вживають країни – члени ЄС, можна згрупувати в два блоки.

1. *Регіональна допомога*, в основу якої покладено територіальний принцип застосування фіскальних інструментів підтримки господарської діяльності. В ЄС головним критерієм, за якими регіон належить до депресивних, є відношення ВВП регіону до середнього показника в ЄС-28 (не більше ніж 75%). На цих територіях дозволяється застосовувати фіскальні інструменти підтримки господарської діяльності з досить незначними обмеженнями.

2. «Горизонтальні» *правила допомоги*, які дають змогу застосовувати певний перелік фіскальних інструментів для всіх галузей промисловості. Вони можуть використовуватися як допомога:

- на порятунок та реструктуризацію фірм, які перебувають у скрутному становищі;
- малим і середнім підприємствам;
- для підтримки венчурного капіталу.

На підставі досить загальних формулювань в ЄС була сформована розвинута система державної допомоги, основу якої становить фіскальна. Найбільші можливості щодо надання державної допомоги, зокрема й податкових пільг, мають східні країни ЄС, тобто наші прями конкуренти в Центрально-Східній Європі. Для того, щоб утримати весь виробничий ланцюжок на своїй території ці держави надають значну підтримку підприємствам на різних стадіях господарської діяльності (див. табл. 1).

Як бачимо з табл. 1, країни – конкуренти України здійснюють пряму фіскальну підтримку свого бізнесу на всіх стадіях виробництва. Це створює кумулятивний ефект: чим більше стадій економічної діяльності охоплює підприємство, тим більше витрат воно може компенсувати державною допомогою.

Таблиця 1

Пакет фіскальних інструментів підтримки господарської діяльності у країнах Центрально-Східної Європи

| Країна | Дослідження та розвиток | Комерціалізація результатів НДДКР | Модернізація виробництва, впровадження нових технологій | Підтримка поточної господарської діяльності |
|------------|--|---|--|---|
| Польща | 1. Бюджетні гранти зі структурних фондів ЄС та державного бюджету на здійснення НДДКР. 2. Податкові пільги для суб'єктів, що мають статус науково-дослідних центрів | Бюджетні трансферти, що покривають частину витрат на комерціалізацію результатів НДДКР | 1. Технологічний податковий кредит зі ставкою 50% на придбання нових технологій у формі нематеріальних активів (ліцензії, патенти, ноу-хау тощо). 2. Компенсація до 50% вартості інвестиційних проєктів, реалізованих в СЕЗ | Податковий кредит на розширення поточної діяльності, державні гарантії для кредитів щодо малого та середнього бізнесу |
| Словаччина | Бюджетні гранти зі структурних фондів ЄС та державного бюджету на здійснення НДДКР | Бюджетне фінансування інфраструктури для комунікації бізнесу і науки | Компенсація до 50% вартості інвестиційних проєктів, реалізованих в СЕЗ | Повне звільнення від оподаткування податком на прибуток на п'ять років для збільшення обсягів виробництва |
| Угорщина | 1. Податкова знижка з податку на прибуток у розмірі 200% вартості НДДКР. 2. Податковий кредит зі ставкою 10% для великих підприємств та 25% для підприємств малого та середнього бізнесу на витрати, пов'язані з винагородою науково-дослідницького персоналу | Податковий кредит на комерціалізацію НДДКР (Patent Box). Дає змогу вираховувати з бази оподаткування податку на прибуток 50% доходу від отриманої плати за використання іншими суб'єктами його прав на розроблені і запатентовані ним НДДКР | Інвестиційний податковий кредит з діапазоном ставок 25–50% на реалізацію інвестиційних проєктів. Максимальне зниження податку – 80% на період до 10 років | Компенсація процентів за залученими кредитами |

На основі аналізу застосування різних фіскальних інструментів можемо зробити висновок, що найбільший обсяг державної підтримки в ЄС надається інноваційній діяльності, що покликано реалізувати інноваційний потенціал підприємства [8]. Це зумовлено тим, що саме інноваційна діяльність є локомотивом розвитку сучасної економіки, інноваційний шлях розвитку – процесом постійного технологічного та технічного оновлення виробництва, впровадження ефективніших бізнес-рішень, виведення на ринок нових досконаліших товарів і послуг.

До країн ЄС, які застосовують найширші фіскальні стимули, належить Франція, яка створила найпривабливіші умови в Європі. Це стосується як обсягу фіскальної підтримки, на яку можуть претендувати підприємства, так і умов отримання права на неї. Головним податковим інструментом стимулювання виробничої й інвестиційної діяльності є дослідницький податковий кредит (CréditImpôtRecherche – ДПК). Його ставка залежить від вартості проекту: у разі якщо вона не перевищує 100 млн євро, ставка ДПК – 35%, і додатково підприємство може компенсувати 5% витрат, що перевищують названу позначку.

Досить потужну систему фіскального стимулювання інновацій розбудувала також Австрія. Сьогодні вона пропонує низку фіскальних інструментів підтримки, які дають змогу компенсувати підприємствам значну частину витрат:

1. Податкова знижка в розмірі 125% на основі volume-based підходу, яка характеризується досить лояльними умовами отримання і доступна практично всім бажаючим.

2. Податковий кредит в розмірі 8% на основі volume-based підходу. Цей кредит відшкодовується бюджетним трансфертом у тій частині, яка перевищує обсяг нарахованого податку.

Загалом ефективність європейської системи фіскальних інструментів забезпечена тим, що вони мають чітку стимулюючу спрямованість. Підприємства можуть розраховувати на різні пільги й допомоги лише у разі, якщо вони беруться реалізувати інвестиційний чи інноваційний зобов'язалися довести його до завершення. До того ж найбільший обсяг допомоги вони можуть

отримати, якщо весь цикл господарської діяльності відбуватиметься в рамках юрисдикції однієї країни. Жорсткі вимоги щодо можливості отримання податкових пільг збалансовані значними обсягами фінансового ресурсу, який можуть отримати підприємства.

Висновки. Формування зони вільної торгівлі з ЄС автоматично робить національних виробників неконкурентоспроможними в порівнянні з підприємствами Євросоюзу, а особливо країн ЦСЄ, де діють потужні фіскальні стимули для розвитку і модернізації.

Для того, щоб мінімізувати загрозу втрати ринків та послаблення позицій вітчизняних підприємств, необхідно:

– ухвалити європейську модель державної підтримки господарської діяльності;

– активізувати роботу над розпочатими в країні реформами (фіскальною, адміністративною тощо).

Гармонізація системи фіскальних стимулів з правилами ЄС надасть різні умови для ведення бізнесу українськими й європейськими підприємствами. В такому контексті реформування вітчизняної системи фіскальних інструментів підтримки підприємства розглядалась не як створення преференцій, а як вирівнювання умов для ведення бізнесу вітчизняними підприємствами на майбутньому спільному європейському ринку. Розглянуті причини низької ефективності вітчизняної системи фіскальних інструментів підтримки підприємства свідчать, що, незважаючи на позитивні зміни у цій сфері з прийняттям Податкового кодексу України, фіскальні інструменти підтримки справляють досить незначний ефект порівняно з тими, які застосовуються в країнах ЄС, потенційно одним із найбільш ефективних шляхів підвищення ефективності вітчизняної системи фіскальних інструментів підтримки підприємства є адаптація до норм та правил ЄС. Це дасть Україні широкий перелік фіскальних інструментів для підтримки національного виробника, усуне перманентні суперечності та звинувачення України з боку країн – членів СОТ щодо порушення ринкових принципів конкуренції і поглибить інтеграцію до ЄС.

Список літератури:

1. Система податкових пільг в Україні в контексті європейського досвіду / [А. Соколовська, Т. Єфименко, І. Луніна та ін.]. – К. : НДФІ, 2006. – 320 с.
2. Соколовська А. Визначення категорії «податкова пільга» та його практичне значення / А. Соколовська, Т. Єфименко, І. Луніна // Економіка України. – 2005. – № 9. – С. 21–30.
3. Опарин В. Проблемы гармонизации налоговой системы Украины. Налогообложение: проблемы науки и практики / В. Опарин. – Х. : Инжект, 2007. – 231 с.
4. Теоретико-прикладні аспекти інвентаризації податкових пільг, передбачених українським законодавством: наукова аналітична доповідь / [Д. Серебрянський, М. Кармаліта, І. Трубін та ін.]. – Ірпінь : НДІ фінансового права, 2013. – 60 с.
5. Тарангул Л. Ефективність бюджетно-податкової підтримки національної економіки України / Л. Тарангул, Д. Серебрянський, Н. Новицька // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2011. – № 3(54). – С. 34–44.
6. Податковий кодекс України : Закон України від 1 лютого 2016 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2-17>
7. The Treaty on the Functioning of the European Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ>
8. Молдован О. Податкові інструменти стимулювання НДДКР корпоративного сектору: світова практика застосування / О. Молдован // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 3(28). – С. 38–45.

Кмить В. М.
Дмытрив Л. Б.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

ГАРМОНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ФИСКАЛЬНЫХ СТИМУЛОВ С ПРАВИЛАМИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Резюме

Исследованы составляющие компоненты процесса интернационализации и глобализации в мировом хозяйстве, доказана необходимость структурных процессов реформирования и гармонизации системы фискальных стимулов с правилами ЕС как индикатора фискальной интеграции в сообщество. Предложен пакет фискальных инструментов поддержки хозяйственной деятельности в странах Центрально-Восточной Европы. Обосновано, что, несмотря на положительные изменения в хозяйственной и производственной сферах с принятием Налогового кодекса Украины, фискальные инструменты производят незначительный эффект по сравнению с теми, которые применяются в странах ЕС.

Ключевые слова: государственная помощь, фискальные инструменты, налоговые льготы, зона свободной торговли между Украиной и ЕС.

Kmit V. M.
Dmytriv L. B.

Ivan Franko National University of Lviv

HARMONIZATION OF THE FISCAL INCENTIVES' SYSTEM WITH EU RULES

Summary

The components of the process of internationalization and globalization in the world economy, the necessity of structural reform and harmonization of fiscal incentives with EU rules as an indicator of fiscal integration in the community are investigated in this article. A package of fiscal tools to support economic activity in Central and Eastern Europe is suggested here. It is proved that, despite the positive developments in the economic and industrial areas of the Tax Code of Ukraine, fiscal instruments have a negligible effect compared to those applied in the EU.

Key words: state aid, fiscal instruments, tax incentives, free trade zone between Ukraine and the European Union.

УДК 336.717.061(477)

Кретов Д. Ю.

Одесский национальный экономический университет

ПЕРИОДИЗАЦІЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

У статті розкрито особливості формування кредитного ринку в Україні. Запропоновано періодизацію розвитку кредитної діяльності вітчизняних банків. Досліджено кредитну діяльність банків упродовж кожного етапу. Проаналізовано вплив чинників, які прискорювали або сповільнювали розвиток кредитних відносин в Україні. Здійснено аналіз впливу фінансової глобалізації на кредитні операції національних банків.

Ключові слова: кредитна діяльність, кредит, фінансова глобалізація, кредитна експансія, ризик.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економіки будь-якої країни залежить від ефективного та стабільного функціонування її банківської системи. При цьому кредитна діяльність як основний вид діяльності банків відіграє значну роль під впливом сучасних процесів фінансової глобалізації та макроекономічних чинників. Ліберальна політика з боку держави щодо регулювання банківського сектору призвела до значного притоку іноземного капіталу, що активізувало кредитну діяльність в Україні. За останні 15 років обсяги кредитів видані населенню збільшилися у десятки разів. Спочатку таке зростання стало важливим чинником, що стимулювало розвиток кредитних відносин в країні. Однак такий прискорений розвиток не був під контролем, що сприяло загостренню проблем рівноваги балансу між фінансовим і реальним секторами економіки та привело до кризи.

Сучасний розвиток кредитної діяльності України відбувається в умовах внутрішньої економічної та фінансової кризи, дефіциту кредитних ресурсів та підвищеному рівні ризику кредитних операцій. Це зумовлює необхідність дослідження процесу розвитку кредитних відносин в Україні та визначення головних чинників, які прискорювали або сповільнювали його. Тому актуальним є визначення та дослідження процесів становлення кредитної діяльності вітчизняних банків та чинників, які впливають на її розвиток упродовж останніх років.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні вчені досить багато уваги приділяють дослідженню розвитку кредитної діяльності банків. Динаміка та тенденції кредитування в Україні впродовж певного періоду були досліджені в працях вітчизняних вчених: О. Барановського, М. Бормотова, Н. Васюренка, Г. Миськів, Л. Кузнецової, І. Охрименко, Г. Поляка та інших.

Так, І. Охрименко виділяє вісім етапів розвитку кредитування в Україні, та головним фактором прискорення розвитку кредитної діяльності банків є вплив загальносвітових процесів фінансової глобалізації [1, с. 100].

Ми погоджуємося з думкою Л. Кузнецової, яка відмічає, що вирішення сучасних завдань зростання ролі кредитного ринку в українській економіці зумовлюють необхідність формування оптимальної стратегії управління кредитними ризиками як важливого засобу впливу банків на реальний сектор [2, с. 142].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковому доробку вчених, необхідно наголосити, що створення умов для динамічного розвитку кредитного ринку в Україні вимагає аналізу процесів його формування. Тому ми запропонували підходи до періодизації розвитку кредитної діяльності банків і чинників, що впливають на прискорення або сповільнення розвитку кредитних відносин в Україні.

Метою статті є періодизація розвитку кредитної діяльності банків України та аналіз відповідних етапів становлення вітчизняного кредитного ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитні відносини незалежної України розвивалися досить повільно, що було зумовлено низькими

макроекономічними показниками розвитку економіки країни, а також відсутністю правової бази та інституційної основи щодо їх формування та функціонування. Сучасний розвиток кредитної діяльності банків здійснюється в умовах невизначної інституційної організації кредитного ринку, асиметрії інформації, дефіциту кредитних ресурсів, а також підвищеного ризику здійснення кредитних операцій.

За останні десять років розвиток кредитування в Україні відбувається за двома різними сценаріями: швидке зростання в період «буму» кредитування (до фінансово-економічної кризи 2008 р.) та стрімке гальмування й подальша рецесія (під час і після кризи 2008 р.).

Далі наведемо сім етапів розвитку кредитної діяльності вітчизняних банків (див. рис. 1).

З наведеного рисунку видно, що з 1991 до 2015 рр. кредитування в Україні пройшло шлях від зародження до сталого розвитку, проте основні динамічні зміни в розвитку кредитної діяльності вітчизняних банків сталися за останні 15 років. Кожен з виділених етапів формувався під впливом спільних чинників, що сприяли або гальмували розвиток та становлення кредитних відносин.

Однією з головних причин цього був суттєвий вплив на сценарії і тенденції розвитку кредитної діяльності банків України, що зумовили процеси фінансової глобалізації [3, с. 75].

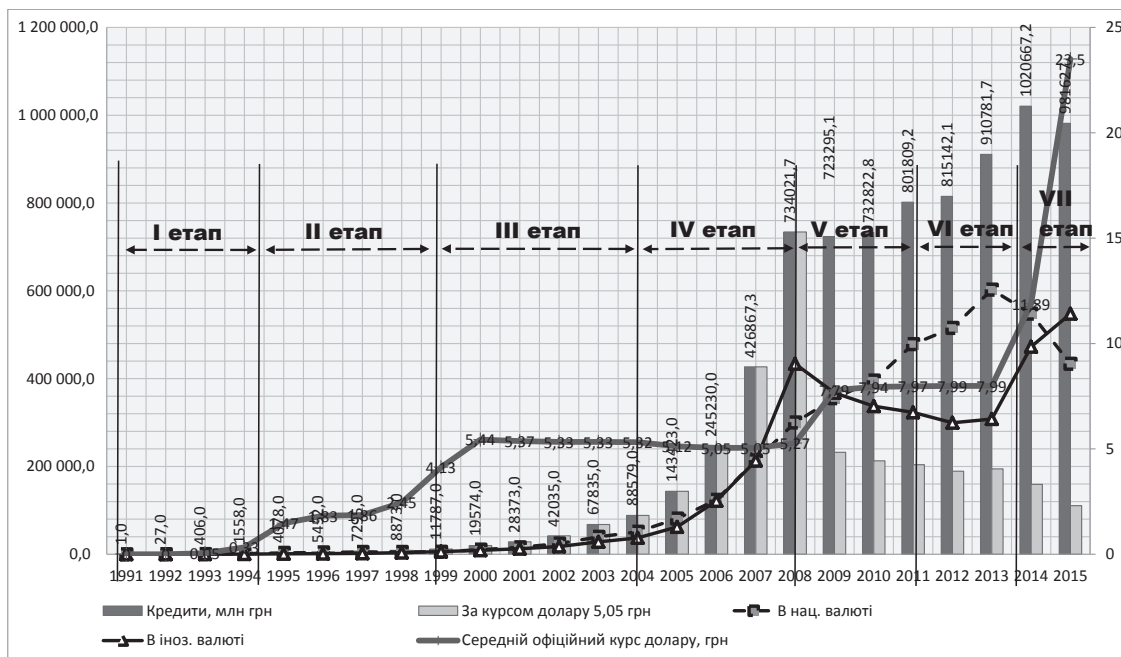


Рис. 1. Етапи розвитку кредитних відносин в Україні за 1991–2015 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [4; 5]

Таблиця 1

Динаміка основних показників кредитної діяльності 1991–1995 рр.

| Рік | Кредити, надані банками | | Надані у національній валюті | | | Надані у іноземній валюті | | |
|------|-------------------------|--------------------|------------------------------|------------------------|--------------------|---------------------------|------------------------|--------------------|
| | Обсяг, млн грн | Темпи зростання, % | Обсяг, млн грн | Частка у % до кредитів | Темпи зростання, % | Обсяг, млн грн | Частка у % до кредитів | Темпи зростання, % |
| 1991 | 1,0 | – | 0,03 | 0,03 | – | 0,97 | 0,97 | – |
| 1992 | 27,0 | 2 683,5 | 3 | 11,1 | 0,0 | 24 | 88,9 | –11,1 |
| 1993 | 406,0 | 1 403,7 | 21 | 5,2 | –53,4 | 385 | 94,8 | 6,7 |
| 1994 | 1 558,0 | 283,7 | 359 | 23,0 | 345,5 | 1 199 | 77,0 | –18,8 |
| 1995 | 4 078,0 | 161,7 | 1 049 | 25,7 | 11,6 | 3 029 | 74,3 | –3,5 |

Джерело: побудовано автором на основі [4; 5]

Далі розглянемо період 1991–1995 рр. з точки зору інституційної структури кредитної діяльності банків та її кількісних параметрів.

Перший етап (1991 – I півріччя 1995 рр.) – формування кредитних відносин. Цей етап розпочався разом із проголошенням незалежності України, якій у спадок від СРСР залишилась командно-адміністративна система управління економікою та кризовий стан народного господарства.

Для цього етапу характерним було зародження та становлення кредитних відносин, яке відбувалося у відсутності нормативної законодавчої бази та національної грошової одиниці [6]. При цьому темпи зростання кредитної діяльності збільшувалися щорічно (див. табл. 1).

Аналізуючи дані табл. 1, на кінець 1991 р. обсяги наданих позичок становили майже 1 млн грн, а в 1995 р. цей показник вже склав 4 078 млн грн.

Зазначимо, що у березні 1991 р. було прийнято Закон України «Про банки та банківську діяльність», у якому встановили юридичне трактування кредитних операцій, загальні норми стосовно інституту захисту прав та інтересів кредиторів, забезпечення стабільності банківської системи [7].

З 1993 р. відбувається розвиток міжбанківського кредитування. Так як було розпочато роботу системи електронних платежів, з'явилася можливість досить швидко проводити міжбанківські кредитні операції як на регіональному, так і на міжрегіональному рівнях.

Водночас чинне законодавство та норми регулювання були новими й мали багато розбіжностей і недоліків, що привело до стихійного розвитку кредитної діяльності вітчизняних банків, не враховуючи відповідних кредитних ризиків, і, як результат, криза 1994–1995 рр.

Рівень неповернених позичок в цей період досягнув позначки в майже чверть від усіх наданих кредитів, що на той момент перевищувало весь капітал усіх вітчизняних банків.

Другий етап (I півріччя 1995–1999 рр.) – етап становлення кредитних відносин. Початок цього етапу характеризувався кризою у банківському секторі. Відсутність відповідної практики списання безнадійної заборгованості, в якій не зазначалися чітко визначені джерела покриття, спричинила появу розбіжностей між реальним капіталом і розміром капіталу, який був зображений у фінансовій звітності банків. Тому іноземні інвестори не могли довіряти фінансовій звітності банків і почали обмежувати кредитування. Все це

привело до зниження темпів зростання кредитування (див. табл. 2).

Дані табл. 2 свідчать про зниження темпів зростання обсягів кредитування менш ніж до 30% у період з 1996–1999 рр.

У 1995 р. Національним банком України було прийнято Положення «Про кредитування», в якому визначали правові основи надання, використання і повернення кредитів, а також особливості регулювання кредитних відносин [8].

Криза банківського сектора продемонструвала необхідність розробки відповідного законодавства щодо регулювання ризиків кредитної діяльності. Тому в 1996 р. був прийнятий Закон «Про оподаткування прибутку підприємств», який вніс суттєві зміни в процес розвитку кредитної діяльності банків [9]. Згідно з цим законом, було дозволено створення банками страхового резерву за допомогою валових витрат, що надавало значну пільгу банкам під час сплати цього податку. Це привело до збільшення загального обсягу резервів банків за кредитними операціями. Так, у 1996 р. обсяг резервів становив 41 млн грн, а в 1999 р. цей показник збільшився до 726 млн грн.

При цьому рівень достатності резервів становив 4,35%, оптимальне значення цього показника – від 0,9 до 5% (див. табл. 2) [4].

Зважаючи на ухвалення законодавства з урахуванням ризиків кредитної діяльності та низки інших ефективних заходів з боку держави, банківський сектор наприкінці 1999 р. вийшов з кризового становища та почав активне відновлення кредитування.

Третій етап (2000–2004 рр.) – етап активізації розвитку кредитних відносин. Він характеризується прискореним розвитком кредитних послуг, що відбувався під впливом загальносвітових процесів фінансової глобалізації. У результаті ліквідації економічних бар'єрів та відсутності чіткого регулювання з боку держави банківська система країни стала відкритою до притоку іноземного капіталу та посилення його впливу на неї в цілому.

Як видно з табл. 2, темпи зростання кредитування на кінець 2003 р. сягнули 61,4%. Серед основних чинників, що сприяли зростанню обсягів кредитної діяльності у цей період, можна виділити такі: перевищення вітчизняних ставок за кредитами ставок за кордоном, що привернуло увагу іноземних банків щодо розміщення свого капіталу на кредитному ринку України; прийняття у 2003 р. Закону «Про іпотеку», який регулює взаємозв'язки між банківськими установами та позичальниками у сфері іпотечного креди-

Таблиця 2

Динаміка основних показників кредитної діяльності 1996–2004 рр.

| Етап | Рік | Кредити, надані банком | | | Резерви кредитних операцій | Коефіцієнт достатності резервів кредитних операцій | Прострочені кредити |
|------|------|------------------------|--------------------|-----------------------|----------------------------|--|------------------------|
| | | Обсяг, млн грн | Темпи зростання, % | Частка у % до активів | Обсяг, млн грн | | Частка у % до кредитів |
| II | 1996 | 5 452 | 33,7 | 24,8 | 41 | 0,8 | - |
| | 1997 | 7 295 | 33,8 | 28,8 | 77 | 1,1 | - |
| | 1998 | 8 873 | 21,6 | 42,3 | 220 | 2,5 | - |
| | 1999 | 11 787 | 32,8 | 51,5 | 726 | 6,2 | - |
| III | 2000 | 19 574 | 49,1 | 66,1 | 2 336 | 11,9 | 13,7 |
| | 2001 | 28 373 | 55,9 | 45 | 2 963 | 10,4 | 6,6 |
| | 2002 | 42 035 | 62 | 48,2 | 3 575 | 8,5 | 5 |
| | 2003 | 67 835 | 64,3 | 61,4 | 4 631 | 6,8 | 3,7 |
| | 2004 | 88 579 | 62,6 | 30,6 | 6 367 | 7,2 | 3,6 |

Джерело: побудовано автором на основі [4; 5]

тування [10]; прийняття нових спеціальних програм і розширення видів іпотечного та цільового споживчого кредитування; скасування Національним банком України у 2003 р. заборони надання фізичним особам кредитів в іноземній валюті.

Останнє, у свою чергу, сприяло розвитку валютних іпотечних та споживчих кредитів, ставки за якими були привабливішими, що прискорило зростання попиту на них. Питома вага кредитів в іноземній валюті у 2004 р. становила 42,2% в загальному їх обсязі.

При цьому частка кредитів в активах за період 2000–2004 рр. зросла з 49,1 до 62,6%, що свідчить про становлення кредитної політики банку більш агресивною та направленою, насамперед, на збільшення обсягів кредитування. Як свідчать дані табл. 2, обсяги резервів за кредитними операціями у 2002 р. становили 5%, що говорить про незначний ризик кредитної діяльності банків. Частка прострочених кредитів, показник якої за нормою не повинен перевищувати 10%, також скоротилася з 13,7 до 3,6%, що вказує на покращення якості кредитного портфеля банків [4].

У цілому ж у цей період в Україні відбулася активізація кредитних відносин банків між юридичними і фізичними особами, що сприяло наповненню кредитного ринку країни дешевими грошовими ресурсами ззовні під впливом процесів фінансової глобалізації. При цьому ліберальна політика регулювання банківського сектору з боку держави привела до поступового збільшення впливу іноземного капіталу.

Четвертий етап (2005 – I півріччя 2008 рр.) – пік розвитку кредитної діяльності вітчизняних банків. Цей етап характеризувався кредитним бумом у банківському секторі, зумовлений, у першу чергу, кредитною експансією іноземних банків у результаті впливу глобалізаційних процесів. Це привело до того, що за період 2005–2008 рр. кількість банків з іноземним капіталом зросла більше ніж у 2 рази – з 23 до 53 установ. При цьому їх частка у 2008 р. становила майже третину, або 29% від загальної кількості установ, що говорить про експансію з боку іноземного капіталу в банківському секторі країни [4]. Тому банківська система країни стала відкритою до притоку іноземного капіталу та вкрай уразливою до кризових явищ.

Так, під впливом фінансової глобалізації ставки за кредитами в іноземній валюті знизилися порів-

няно зі ставками в національній, що привело до зростання залежності вітчизняного банківського сектору від іноземного фінансування, і, як наслідок, збільшення питомої ваги кредитів в іноземній валюті. У 2007 р. питома вага кредитів в іноземній валюті фактично зрівнялася з обсягами в національній, а в 2008 р. вже перевищувала її та становила 59,1% [5].

Обсяг проблемних кредитів збільшився у більше, ніж 4 рази у 2008 р. порівняно з показником 2007 р., що свідчить про негативний вплив з боку фінансової глобалізації. При цьому частка простроченої заборгованості становила 2,3%, це більше на 1,2 в.п. порівняно з показником 2007 р., що свідчить про початок погіршення якості кредитного портфеля (див. табл. 3).

Аналізуючи дані табл. 3, обсяги кредитування збільшувалися на понад 60% щорічно. Обсяг кредитів у 2008 р. перевищував показник 2005 р. майже у 5 разів, та становив 734 021,7 млн грн. Частка кредитів в активах банків сягнула 75,4%, що говорить про проведення банками агресивної кредитної політики.

При цьому рівень кредитування домашніх господарств збільшився та досягнув позначки 35,6% у 2008 р. від загального обсягу кредитів. У першу чергу, найбільші обсяги зазначені в іпотечному та споживчому кредитуванні. Темпи зростання споживчого кредитування в 2007 р. становили 96,8%, а іпотечного порівняно з показником минулих років зросли більш ніж у 2 рази.

Запозичивши велику кількість дешевих кредитних ресурсів та проводячи спекулятивні операції, банківський сектор досягнув свого піку розвитку в середині 2008 р. Прибуток від кредитних операцій почав зменшуватися, а банки, бажаючи отримувати його в такому ж обсязі, як і раніше, розвернули спекулятивну діяльність, що значно погіршило якість загального кредитного портфеля. При цьому були суттєво порушені межі кредиту, в першу чергу, якісні. Кредитуючи населення, банки нехтували доскональною перевіркою реального доходу позичальника, його кредитною історією і взагалі його спроможністю виплачувати такий кредит.

П'ятий етап (II півріччя 2008–2011 рр.) – кризовий. Цей етап характеризувався впливом світової фінансово-економічної кризи на кредитну діяльність вітчизняних банків. У процесі розповсюдження кризи материнські іноземні банки

Таблиця 3

Динаміка основних показників кредитної діяльності банків за 2005–2015 рр.

| Етап | Рік | Кредити, надані банком | | | Резерви кредитних операцій | Коефіцієнт достатності резервів кредитних операцій | Прострочені кредити |
|------|------|------------------------|--------------------|-----------------------|----------------------------|--|------------------------|
| | | Обсяг, млн грн | Темпи зростання, % | Частка у % до активів | Обсяг, млн грн | | Частка у % до кредитів |
| IV | 2005 | 143 423 | 61,9 | 64,3 | 8 328 | 5,8 | 2,4 |
| | 2006 | 245 230 | 71 | 69,5 | 12 246 | 5 | 1,6 |
| | 2007 | 426 867 | 74,1 | 69 | 18 477 | 4,3 | 1,3 |
| | 2008 | 734 022 | 72 | 75,4 | 44 502 | 6,1 | 2,3 |
| V | 2009 | 723 295 | -1,5 | 72,2 | 122 433 | 16,9 | 9,4 |
| | 2010 | 732 823 | 1,3 | 67,2 | 148 839 | 20,3 | 11,2 |
| | 2011 | 801 809 | 9,4 | 66,2 | 157 907 | 19,7 | 9,6 |
| VI | 2012 | 815 142 | 1,7 | 64,3 | 141 319 | 17,3 | 8,9 |
| | 2013 | 910 782 | 11,7 | 64,7 | 1 678 411 | 18,4 | 7,7 |
| | 2014 | 1 020 667 | 12,1 | 67,1 | 192 815 | 18,9 | 13,5 |
| VII | 2015 | 981 627 | -3,8 | 62,5 | 226 754 | 23,1 | 22,1 |

Джерело: побудовано автором на основі [4; 5]

почали акумуляцію своїх фінансових ресурсів, що привело до масового відтоку іноземного капіталу з країн, де вони їх розміщували. Така ситуація зумовила значний дефіцит кредитних ресурсів в українському банківському секторі, необхідність яких в той момент була дуже великою.

Як видно з табл. 3, у 2009 р. темпи зростання кредитування значно знизилися, і показник став з від'ємним значенням. Порівняно з докризовими показниками 2008 р. темп зростання кредитів, наданих банками, зменшився на 73,42%, а загальний обсяг на початку 2009 р. становив 723 295,1 грн [4].

Ослаблені вітчизняні банки не могли виправити ситуацію, бо, маючи мінімальні резерви та неякісний кредитний портфель, почали масово банкрутувати та зазнавати збитків. При цьому відтік іноземного капіталу, що спровокував кризу в банківському секторі, суттєво вплинув й на загальне погіршення економічної ситуації в країні. Адже реальний сектор економіки відчував значну нестачу капіталу, який був потрібен для стабілізації економічної ситуації. У результаті національна валюта почала знецінюватися, і банки, які брали кредитні ресурси за одним валютним курсом, мусили їх повертати вже за іншим, більш вищим, що ще більш поглиблювало кризу в банківському секторі. Так, беручи до уваги рівень інфляції в країні, реальний обсяг позичок в країні на той момент становив 452 059,4 млн грн, тобто зменшився на 37,5%.

Фактично банками було призупинене кредитування, намагаючись стабілізувати кризову ситуацію, яка склалася в банківському секторі. Також це було зумовлено швидким зростанням обсягів резервів за кредитними операціями. Так, обсяг резервів у 2009 р. порівняно з показником 2008 р. зріс більше ніж у 2,5 рази, а коефіцієнт достатності резервів збільшився з 5,6 до 16,9% у 2009 р., що перевищує оптимальне значення цього показника більше ніж у 3 рази. При цьому частка простроченої заборгованості зросла з 2,3 до 9,4% від загального обсягу кредитів.

Шостий етап (2012 – I півріччя 2014 рр.) – посткризовий. Цей етап характеризувався поступовим відновленням кредитування, високими відсотковими ставками, а також значними темпами зростання споживчого кредитування. Але головна проблема полягала в тому, що таке кредитування

ніяк не стимулювало реальний сектор економіки, а майже всі отримані кредитні ресурси направлялися на споживання населенням. У 2013 р. темпи зростання кредитного портфеля вже становили 11,73%, а у 2014 р. – 12,06%. При цьому ставки за кредитами були вкрай високими, що зумовлювала висока ризикованість кредитних операцій, яка зберігалася у цей період.

Сьомий етап (II півріччя 2014 р. – до сьогодні) – нова криза кредитних відносин. Цей етап характеризується новою кризою у банківському секторі, зумовленою політичними подіями в країні. Темпи зростання кредитування ставали показниками з від'ємним значенням, як і фінансовий результат діяльності банків. Обсяг збитків банківської системи становив рекордні 66,6 млрд грн, а загальна кількість банків скоротилася зі 163 до 117 установ, або більше ніж на чверть від загальної кількості у 2014 р. При цьому відбувалося зменшення загального обсягу кредитів до 981,6 млрд грн. У результаті такого спаду головний монетарний регулятор країни почав активні дії щодо стабілізації становища у банківській системі.

Висновки. Проведений аналіз розвитку кредитної діяльності банків України з моменту створення її банківської системи до сьогодні дає змогу визначити сім етапів його розвитку. Основні та найсуттєвіші зрушення в обсягах, структурі та якості кредитування відбувалися під впливом процесів фінансової глобалізації. Протягом останніх 15 років вони мали як висхідний тренд у 2000–2008 рр., що характеризувався загальною ліберальною політикою банків і, крім розширення обсягів кредитування, сприяв накопиченню ризиків, так і тренд кредитної стагнації, починаючи з 2008 р., що виявилася у поверненні банків до традиційно консервативної політики та зменшенням темпів розвитку кредитування населення, особливо у сегменті довгострокового інвестиційного кредитування на тлі зростання заборгованості за кредитами фізичних осіб. Сьогодні, в період кризи економіки та банківської системи, особливо увагу слід приділити розробці та впровадженню раціональної та ефективної політики з боку держави щодо підтримки та розвитку кредитної діяльності банків, запровадження і використання нових стандартів та нормативів її здійснення, задля стимулювання розвитку економіки та прискорення її виходу з кризи.

Список літератури:

1. Охрименко І. Трансформаційні зрушення у кредитуванні в умовах фінансової глобалізації / І. Охрименко // Банківська справа. – 2013. – № 8 – С. 99–110.
2. Кузнецова Л. Інноваційні фінансові інструменти захисту банків від ризиків на кредитному ринку / Л. Кузнецова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки» – 2015. – № 15 – С. 142–145.
3. Дзюблук О. Банківська система України: становлення і розвиток в умовах глобалізації економічних процесів: [монографія] / О. Дзюблук. – Тернопіль: Вектор, 2012. – 462 с.
4. Основні показники діяльності банків України // НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>
6. Миськів Г. Дослідження етапів становлення кредитного ринку України / Г. Миськів // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». – 2014. – № 26. – С. 67–72.
7. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
8. Про кредитування: Положення Національного банку України від 28 вересня 1995 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0246500-95>
9. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28 грудня 1994 р. № 334/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/334/94-%D0%B2%D1%80>
10. Про іпотеку: Закон України від 5 червня 2003 р. № 898-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/898-15>

Кретов Д. Ю.

Одесский национальный экономический университет

ПЕРИОДИЗАЦИЯ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ УКРАИНЫ

Резюме

В статье раскрыты особенности формирования кредитного рынка в Украине. Предложено периодизацию развития кредитной деятельности отечественных банков. Исследовано кредитную деятельность банков в течение каждого этапа. Проанализировано влияние факторов, которые ускоряли или замедляли развитие кредитных отношений в Украине. Осуществлен анализ влияния финансовой глобализации на кредитные операции национальных банков.

Ключевые слова: кредитная деятельность, кредит, финансовая глобализация, кредитная экспансия, риск.

Kretov D. Y.

Odessa National Economic University

THE CREDIT ACTIVITY PERIODISATION OF THE BANKS OF UKRAINE

Summary

In the article has been disclosed the formation features of the credit market in Ukraine; suggested the periodization of the development of the domestic banks credit activity; researched the credit activity of banks in each stage; analyzed the influence of factors that accelerate or slow down the development of the credit relations in Ukraine; implemented the analysis of the financial globalization influence on credit operations of national banks.

Key words: credit activity, credit relationships, financial globalization, credit expansion, credit risk.

УДК 336.71(477)

Кудряк Ю. В.

Барилук І. В.

Пайтра Н. Г.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОЦІНЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано показники розвитку банківської системи України у період 2009–2015 рр. Розглянуто структуру фінансових ресурсів банків, якість кредитної політики, рентабельність власного капіталу та активи банків. Визначено основні диспропорції у розвитку вітчизняного банківського бізнесу та ключові напрями монетарного регулювання.

Ключові слова: банк, кредит, депозит, рентабельність власного капіталу, рентабельність активів.

Постановка проблеми. За показником надійності українські банки визнано найгіршими у світі – 140-те місце з 144 країн. За даними Всесвітнього економічного форуму (далі – WEF), в загальному рейтингу конкурентоспроможності Україна посіла 79-те місце з 140 країн, при цьому найслабшою ланкою виявився рейтинг надійності банків, згідно з яким Україна перебуває на останньому місці. Отже, необхідним є пошук та впровадження ефективного монетарного регулювання НБУ діяльності банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективності функціонування банківських установ розкрита у працях зарубіжних науковців: Г. Габарда, Е. Гілла, Дж. Кемпбелла, П. Роуза, Д. Сінкі та інших. Значний внесок у розвиток досліджень цієї тематики зробили М. Алексеєнко, З. Васильченко, О. Дзюблук, В. Міщенко, А. Мороз, С. Науменкова, М. Савлук, Л. Примостка, Т. Смовженко та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Етап реформування банківської системи України обґрунтований вимогами часу з метою забезпечення її фінансової стабільності й ефективної євроінтеграції.

Метою статті є оцінення основних показників ефективності розвитку банківської системи України впродовж 2009–2015 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для подолання кризових явищ і стимулювання макроекономічного розвитку в сучасних умовах необхідно є мобілізація зусиль окремих банків і регуляторів банківської діяльності для забезпе-

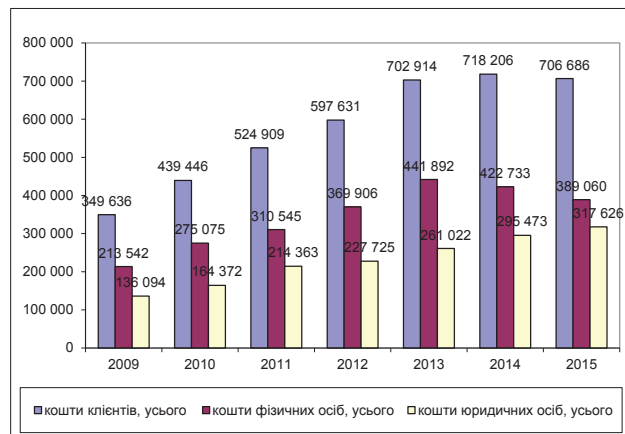


Рис. 1. Динаміка депозитів банків у розрізі вкладників у 2008–2015 рр. (млн грн.)

Джерело: побудовано автором на основі даних НБУ

чення фінансової стабільності банківської системи країни, що актуалізує необхідність діагностики показників розвитку вітчизняної банківської системи у кризові роки. На рис. 1 зображена динаміка обсягів депозитної бази банків за період 2009–2014 рр.

Розглядаючи рис. 1, ми бачимо зниження частки приросту з 25,7% у 2009 р. до 2% у 2014 р., крім 2013 р., що демонструє зростання частки приросту з 14 до 18%. При цьому частка депозитів фізичних осіб перевищує частку юридичних осіб, проте різниця між ними зменшується (з 39% до 61% у 2009 р., з 41% до 59% у 2014 р.). У 2015 р. відбулося зниження загальної кількості депозитів у банківській системі України на 2% порівняно з 2014 р., при чому впродовж 2015 р. збереглася тенденція 2014 р. щодо зниження депозитів фізичних осіб, а обсяг депозитів юридичних осіб продовжував збільшуватися – на 7,5% порівняно з 2014 р.

У структурі сукупних фінансових ресурсів, якими володіє банк, переважають зобов'язання. Основними видами зобов'язань банківських установ в Україні є депозити юридичних і фізичних осіб, завдяки яким формується фінансова основа для здійснення банківськими установами активних операцій і отримання прибутку. Проведемо аналіз обсягів депозитів, які залучали вітчизняні банки у період 2008–2015 рр. (див. рис. 2).

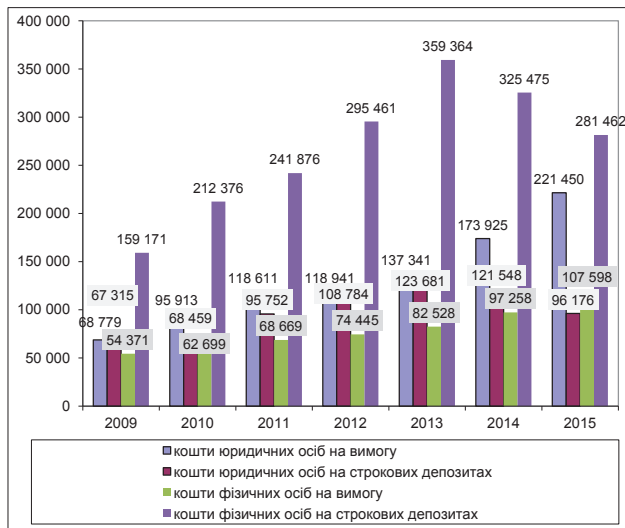


Рис. 2. Динаміка депозитів банків у 2008–2015 рр. (млн грн)

Джерело: побудовано автором на основі даних НБУ.

Згідно з даними рис. 2, упродовж 2008–2014 рр. частка депозитів фізичних осіб на вимогу не перевищувала частки строкових депозитів (від 18 до 25%), а частка строкових депозитів юридичних осіб була меншою частки депозитів на вимогу (від 41 до 49%). У 2015 р. порівняно з результатами 2014 р. відбулося скорочення строкових депозитів юридичних осіб на 21%, а фізичних осіб – на 13,5%. Водночас мала місце тенденція зростання обсягу коштів до запитів як фізичних осіб (на 11%), так і юридичних осіб (на 27%).

На рис. 3 зображено динаміку частки депозитів у пасивах банківських установ України у 2008–2015 рр. Період 2008–2011 рр. характеризувався поступовим зростанням частки депозитів у структурі пасивів, що пояснювалося зниженням доступу банків на зовнішні фінансові ринки та

одночасною стабілізацією економічних процесів. Проте упродовж 2012–2014 рр. частка депозитів у пасиві коливається на рівні 53–55%. У 2015 р. порівняно з 2014 р. частка депозитів у структурі пасивів банків зросла на 2,3%.

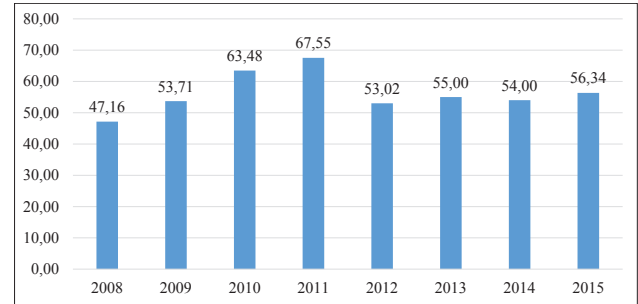


Рис. 3. Частка депозитів у пасивах банківських установ України у 2008–2015 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі даних НБУ.

В умовах складної економічної та політичної ситуації у країні погіршення ринкових очікувань і зниження схильності до заощаджень увага НБУ була зосереджена на заходах підтримки стабільного функціонування банків, сприянню проведення платежів та своєчасному виконанні банками фінансових зобов'язань перед вкладниками.

Далі розглянемо кредитну політику банківських установ у період 2009–2015 рр. (див. рис. 4).



Рис. 4. Динаміка кредитів банків у 2009–2015 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних НБУ.

Аналізуючи рис. 4, ми бачимо, що у кредитній політиці банківських установ спостерігається збільшення обсягів кредитування юридичних осіб. Поступове зростання частки кредитів, наданих юридичним особам, з 67% у 2009 р. до 81% у 2015 р. Динаміка загального обсягу кредитування набула циклічного характеру: зростання у періоди 2009–2011 рр., 2012–2015 рр., спад з 2011 до 2012 рр. У 2015 р. збереглася тенденція до зростання обсягів кредитування фізичних осіб після різкого скорочення за результатами 2013 р., однак показників максимуму 2009 р. так і не досягла.

На рис. 5 зображено динаміку збільшення обсягів активів, що спрямовуються на кредитування юридичних осіб, яка є незначною – з 49,75 до 57,9%. Водночас майже удвічі знизився обсяг кредитування фізичних осіб: з 18,76 до 26,57% за період 2009–2011 рр., з 11,07 до 11,85% упродовж 2012–2014 рр., що пов'язано з суттєвою часткою проблемних кредитів населення у портфелях банків у кризовий період.

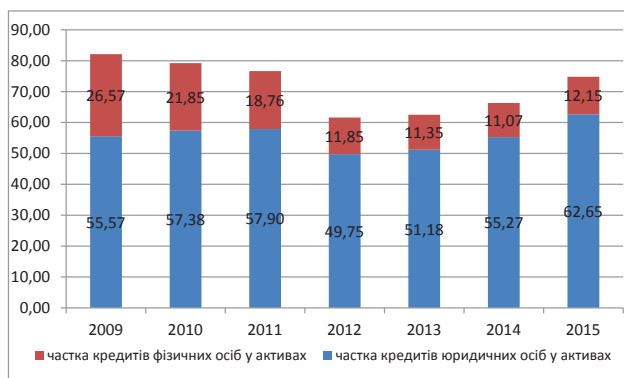


Рис. 5. Частка кредитів у активах банківських установ України у 2009–2015 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі даних НБУ

На рис. 6 зображено частку простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів у 2009–2015 рр.

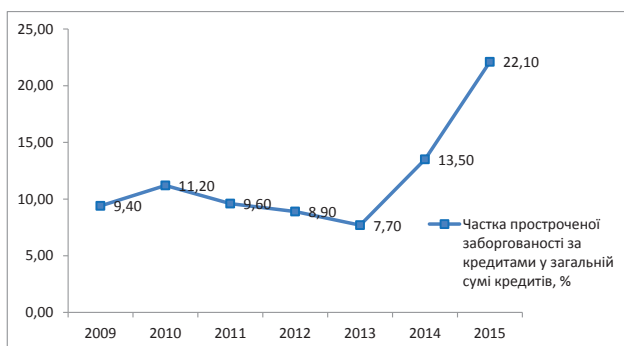


Рис. 6. Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів у 2009–2015 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі даних НБУ

Ефективність діяльності банківських установ можна охарактеризувати за допомогою відповідних показників прибутковості (рентабельності). Рентабельність активів банків прийнято визначати як відношення балансового прибутку до сукупної вартості усіх активів банківської установи. Кожен банк визначає цей показник в обов'язковому порядку станом на кінець року або на будь-яку дату, яка є важливою для зацікавлених у банківській діяльності осіб. У свою чергу НБУ розраховує цей індикатор ефективності роботи банків на основі відомостей усіх учасників банківської системи та оприлюднює отриманий результат як офіційну статистичну інформацію.



Рис. 7. Рентабельність активів банків України у 2008–2015 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі даних НБУ

Динаміка зміни значення рентабельності активів банків України у період 2008–2015 рр. зображена на рис. 7.

Отже, динаміку рентабельності банківських активів (ROA) можна було б вважати відносно стабільною, якби не різке стрибкоподібне зниження досліджуваного показника у 2009 та 2015 рр., кризових для фінансового сектору України.

Проте, незважаючи на позитивні зрушення, показники рентабельності активів банківської системи до 2012 р. включно продовжують залишатись від'ємними, тобто банки України у переважній більшості функціонують на ринку як збиткові установи. У 2012 р., завдяки абсолютному зростанню на 1,21%, показник рентабельності активів банків нарешті набуває показника зі значенням «+», проте вже у 2013 р. тенденція показника знову змінилась у бік зниження його значення, а у 2014 р. досягла рівня -4,07%. А за результатами 2015 р. значення показника досягло свого мінімуму -5,46%.

Показник рентабельності власного капіталу банку (ROE) характеризує здатність власних фінансових ресурсів установи генерувати прибуток і дає змогу оцінити можливість забезпечення реального зростання власного капіталу в розмірах, адекватних зростанню ділової активності. Показники рентабельності власного капіталу учасників банківської системи України зображено на рис. 8.

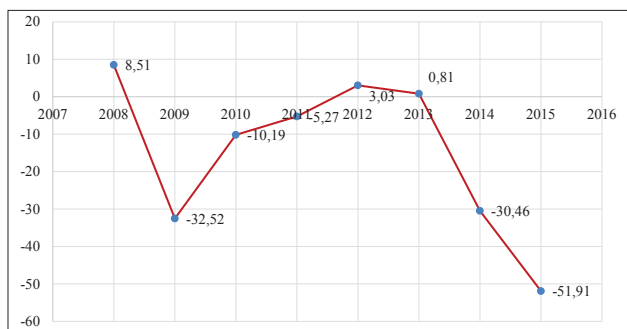


Рис. 8. Рентабельність власного капіталу банків України в 2008–2015 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі даних НБУ

З рис. 8 видно, що впродовж 2008–2015 рр. рентабельність власного капіталу банків була низькою. Різкого скорочення цей показник (-32,52%) досягнув у 2009 р., що пояснюється розгортанням фінансово-економічної кризи, після якого почалося поступове зростання рівня ROE вітчизняних банків до 2012 р. У 2012 р. відбулося зниження його значення, і в 2014 р. цей показник знизився і становив -31,27%.

Отже, з 2008 до 2015 рр. рентабельність власного капіталу банків України знизилась з 8,51 до -51,21%, тобто на 42,7%. Таким чином, рентабельність власного капіталу банківської системи втратила майже 100% докризового рівня, а падіння до -51,21% свідчить про період роботи банків над зниженням ризику та підвищенням прибутковості діяльності.

Висновки. Оцінення показників діяльності банків свідчить, що розвиток вітчизняної банківської системи носить перманентний характер, існує ризик дестабілізації банківської системи країни в результаті загострення фінансових проблем одного системного банку. При цьому НБУ як регуляторний орган повинен посилити відповідальність банківських установ за взяті фінансові зобов'язання перед клієнтами та мінімізувати ризик поширення системних криз у банківській сфері.

Список літератури:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>
2. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Інструкція, затверджена Постановою Правління Національного банку України від 28 серпня 2001 р. № 368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01/stru#Stru>
3. Рашкован В. Концентрація банківської системи України: міфи та факти / В. Рашкован, Р. Корнилюк // Вісник НБУ. – 2015. – № 12. – С. 6–38.
4. Про Національний банк України : Закон України від 20 травня 1999 р. № 679-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
5. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
6. CIA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2092rank.html>
7. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf

**Кудляк Ю. В.
Барилюк І. В.
Пайтра Н. Г.**

Львівський національний університет імені Івана Франко

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Резюме

В статье проанализированы показатели развития банковской системы Украины за период 2009–2015 гг. Рассмотрена структура финансовых ресурсов банков, качество кредитной политики, рентабельность собственного капитала и активов банков. Определены основные диспропорции в развитии отечественного банковского бизнеса и ключевые направления монетарного регулирования.

Ключевые слова: банк, кредит, депозит, рентабельность собственного капитала, рентабельность активов.

**Kudliak Y. V.
Bariliuk I. V.
Paitra N. G.**

Ivan Franko National University of Lviv

THE ASSESSMENT OF DEVELOPMENT EFFECTIVENESS OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

Summary

The article analyses the indicators of Ukrainian banking system development during the period 2009-2015. The focus is on the structure of financial resources of banks, the quality of credit policies, return on equity and assets of banks. The main imbalances in the development of the domestic banking business and the key directions of monetary regulation are identified.

Key words: bank, loan, deposit, ROE, ROA.

УДК 336.018+336.57

**Лиса О. В.
Кухарєва О. О.**

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Досліджено сутність поняття «фінансова безпека домогосподарств» у контексті розгляду компонентного складу фінансової безпеки держави. Визначено фінансові ризики, з якими зіштовхуються домогосподарства, та розглянуто джерела їх виникнення. Особлива увага при розгляді загроз фінансовій безпеці домогосподарств приділена зростанню комунальних тарифів.

Ключові слова: фінансова безпека домогосподарств, фінансові ризики, комунальні тарифи, прожитковий мінімум, заробітна плата.

Постановка проблеми. Останнім часом актуальності набула проблема виявлення засобів адекватного реагування на зовнішні, а особливо на внутрішні виклики економіці України. У зв'язку з цим, з'явилася нагальна потреба в забезпеченні й підтримці на необхідному рівні фінансової безпеки України. Поняття «фінансова безпека держави» трактується науковцями в різних аспектах.

Так, під фінансовою безпекою держави можна розуміти такий стан фінансово-кредитної системи держави, який характеризується наявністю необхідних фінансових інструментів і розробленістю механізму їх системного функціонування, що дає змогу протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам та сприяє поверненню цієї системи до ефективного функціонування. Зазначена система

фінансових інструментів за умови їх системного використання має забезпечувати захист національних фінансових інтересів, а також інтересів суб'єктів господарювання і фізичних осіб (або домогосподарств).

У системі фінансової безпеки держави важливими, на нашу думку, є два основних компонента мікрорівня: фінансова безпека суб'єктів підприємницької діяльності (реального сектору) та фінансова безпека домогосподарств. Наразі вважаємо за доцільне зупинитися на розгляді сутності фінансової безпеки домогосподарств та негативних чинників, що їй загрожують.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує досить багато вітчизняних і закордонних наукових досліджень, присвячених проблемам оцінювання, забезпечення й підтримки фінансової безпеки домогосподарств. Загальновідомі наукові праці таких науковців і дослідників, як О. Барановський [1], Ю. Воробйов [2], О. Воробйова [3], М. Єрмошенко [4], Л. Коваль [5], Г. Коцюрубенко, Г. Пастернак-Таранушенко, І. Ревак [6], Р. Сніщенко [7] та інших. У наукових роботах цих учених подано трактування сутності таких понять, як «фінансова безпека» і «фінансовий ризик», наводяться показники їх оцінювання, характеризується вплив тих чи інших факторів на фінансову безпеку держави, суб'єктів підприємницької діяльності, домогосподарств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Як уже зазначалося, фінансова безпека домогосподарств є однією з компонентів фінансової безпеки держави. Більшість науковців не надають особливого значення цьому складнику, оскільки вітчизняний підхід до тлумачення сутності категорії «фінансова безпека держави» визначає фінансову безпеку домогосподарств як похідну від фінансової безпеки держави. Не зовсім погоджуючись із таким підходом, вважаємо за доцільне все ж таки розглянути фінансову безпеку домогосподарств детальніше та визначити характер її взаємозв'язку з фінансовою безпекою держави.

Метою статті є актуалізація розуміння фінансової безпеки домогосподарств як одним із базових складників фінансової безпеки держави, а також дослідження фінансових ризиків домогосподарств та загроз їх фінансовій безпеці.

Виклад основного матеріалу дослідження. У визначенні сутності поняття «фінансова безпека» в економічній літературі спостерігається застосування двох різноспрямованих підходів. Умовно їх можна визначити як вітчизняний та закордонний. Їх сутність досить вдало охарактеризували науковці В. Дмитрієв [8] та З. Гук [9]. Мета вітчизняного підходу полягає в тому, що фінансова безпека розглядається як безпека держави та промислових підприємств (реального сектору), яка вже потім визначає фінансову безпеку домогосподарств та окремих громадян. Сутність закордонного підходу, навпаки, полягає в розгляді фінансової безпеки домогосподарств як первісної основи, що дає змогу через задоволення власних потреб громадян забезпечити безпеку функціонування всієї фінансової системи країни.

Така різниця в підходах до визначення фінансової безпеки свідчить про різницю в національному менталітеті. Ментальність громадян пострадянських країн навіть після переходу на ринкову модель фінансової системи все ще змушує вважати, що їх фінансовою безпекою має опікуватися держава. У США та деяких країнах Західної

Європи, навпаки, завжди культивувався принцип самозабезпеченості для фізичних осіб і самофінансування для юридичних осіб. Таким чином, фінансова безпека цих держав завжди була інтегрованим показником фінансової безпеки окремих домогосподарств та підприємств. Наразі слід зазначити, що в Україні такий підхід набуває розповсюдження. Зважаючи на періодичні економічні й фінансові кризи, високий рівень корупційності під час розподілу державних ресурсів, правовий нігілізм державних чиновників, домогосподарства все частіше перестають сподіватися на допомогу держави і беруть відповідальність за власну фінансову безпеку на себе.

Існують різні підходи до визначення сутності фінансової безпеки домогосподарств, зокрема, як:

- певний стан фінансів домогосподарств;
- ієрархічну систему, що складається з сукупності взаємопов'язаних елементів;
- рівень захищеності фінансових інтересів домогосподарств;
- результат реалізації фінансових (або суспільно-економічних) відносин у суспільстві, якщо вони ефективно функціонують;
- складник підсистеми фінансової безпеки держави.

Найбільш ґрунтовного, на нашу думку, визначення фінансової безпеки домогосподарств надав відомий учений Ю. Воробйов: «Фінансова безпека домашніх господарств як економічне поняття – це сукупність соціально-економічних і правових відносин, що забезпечують такий стан фінансів домашніх господарств, при якому вони стійкі до зовнішніх загроз та ризиків, незалежні в ефективному формуванні та в раціональному використанні фінансових ресурсів для реалізації своїх функцій» [2].

У цілому вважаємо, що фінансову безпеку домогосподарств можна визначити як такий стан фінансів домогосподарств, при якому вони здатні протистояти різноманітним загрозам і ризикам, раціонально формуючи та ефективно використовуючи свої фінансові ресурси.

Загрози фінансовій безпеці домогосподарств також можна поділити на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх загроз фінансової безпеки домогосподарств можна віднести:

- ведення в країні військових дій;
- політична й економічна нестабільність;
- криза фінансово-кредитної системи;
- високий рівень інфляції;
- нестабільність валютного курсу;
- недосконалість державної фінансової політики;
- високий рівень податкового навантаження на доходи домогосподарств тощо.

До внутрішніх загроз можна віднести:

- втрату основного місця роботи чи працевдатності, результатом чого є втрата доходів;
- неефективне й нераціональне використання майна, що спричинило недоотримання потенційних доходів від його використання або зростання витрат на його утримання;
- невдале інвестування заощаджень, що привело до втрати значного їх обсягу;
- ведення ризикованої підприємницької діяльності, в результаті якої виникли непередбачені витрати, тощо.

При цьому загрози фінансовій безпеці домогосподарств пов'язані з певними ризиками, які умовно можна поділити на чотири групи (див. рис. 1).

Важливим фактором підтримання фінансової безпеки домогосподарств є їх спроможність своєчасно й у повному обсязі розраховуватися за спожиті послуги житлово-комунального господарства (далі – ЖКГ). Сучасна ситуація, що виникла 2015 р. у сфері встановлення тарифів на послуги ЖКГ, свідчить не тільки про непрогнозованість дій влади, корумпованість і монополізацію в сфері ЖКГ, а й про реальну загрозу фінансовій безпеці багатьом домогосподарствам України.

Розглядаючи табл. 1 і 2, можна зазначити таке:
1. Загальні ресурси домогосподарств перевищували їх загальні витрати впродовж усього періоду дослідження, тобто у домогосподарств залишалися кошти для заощаджень. Але в 2014 р. ця різниця зменшилася (у середньому на 136 грн у розрахунку на одне домогосподарство). У 2015 р. ця різниця становила вже 282 грн в розрахунку на одне домогосподарство, тобто знизилася на 232 грн порівняно з 2014 р. і була найнижчою за весь досліджуваний період. Це свідчить про відсутність фінансової спро-

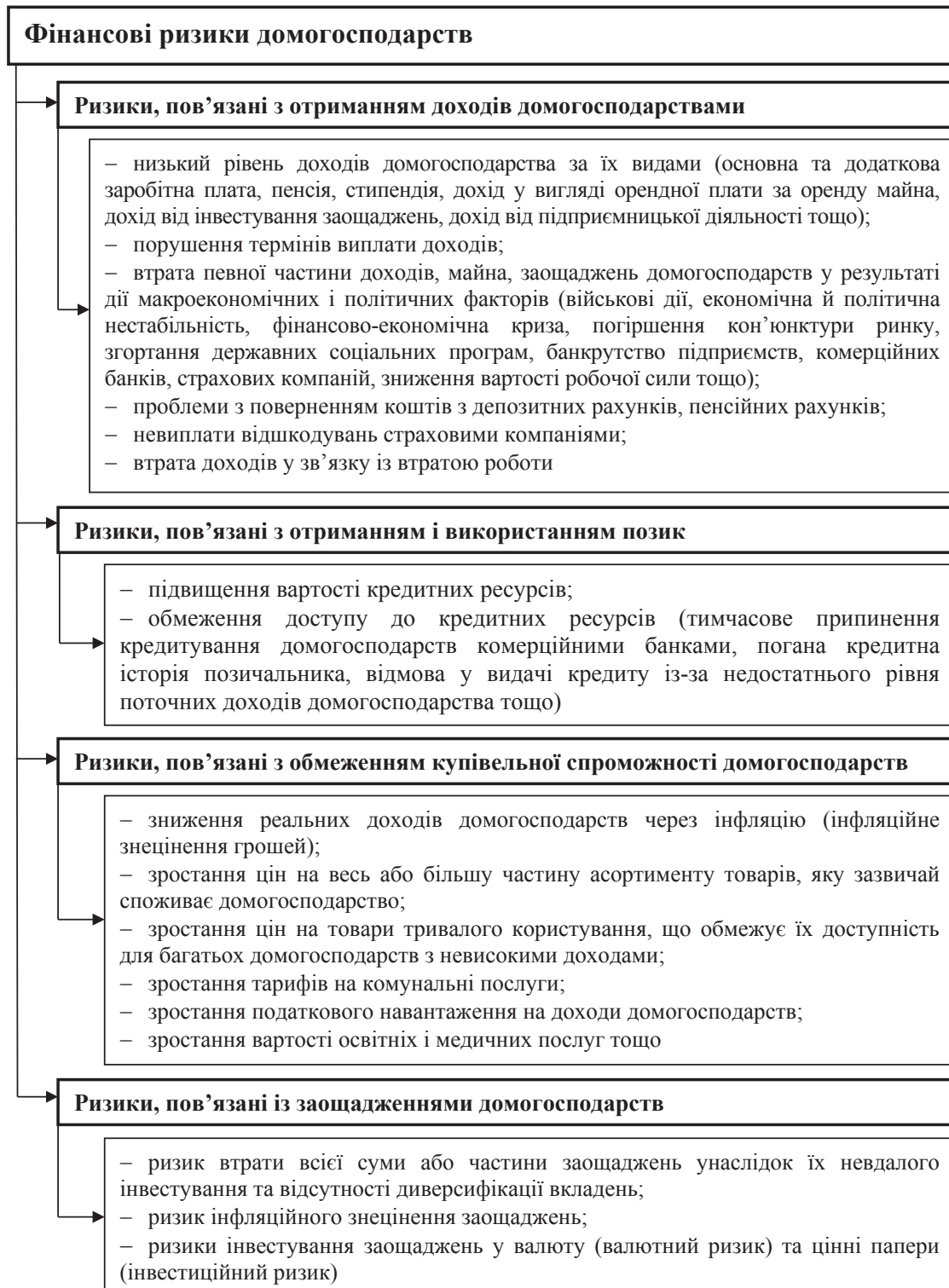


Рис. 1. Фінансові ризики домогосподарств та джерела їх виникнення

можності домогосподарств робити заощадження і, відповідно, виступати суб'єктами інвестування. Зважаючи на таку ситуацію, ця тенденція матиме продовження й у 2016 р.

2. Темпи зростання загальних ресурсів домогосподарств упродовж 2010 та 2012–2013 рр. перевищували темпи зростання їх загальних витрат. Виключенням становили 2011 та 2014–2015 рр.,

коли сукупні витрати домогосподарств зростали швидше, ніж їх загальні ресурси (хоча 2014–2015 рр. характеризувалися інтенсивністю – різниця між темпами зростання збільшилася з 4% у 2014 р. до 7% у 2015 р.). Якщо така ситуація буде повторюватися і в наступних роках. Це означає, що домогосподарства змушені будуть використовувати свої заощадження попередніх років.

Таблиця 1

Узагальнені показники витрат домогосподарств на оплату комунальних послуг в Україні за 2010–2015 рр.

| Показники | Роки | | | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|--|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015* |
| Загальні ресурси в середньому за місяць на одне домогосподарство, грн | 3 481,0 | 3 853,9 | 4 144,5 | 4 470,5 | 4 563,3 | 5 064,0 |
| Темп зростання загальних ресурсів домогосподарства, % | 115,0 | 110,7 | 107,5 | 107,9 | 102,1 | 111,0 |
| Загальні витрати в середньому на місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн | 3 073,3 | 3 458,0 | 3 592,1 | 3 820,3 | 4 048,9 | 4 782,0 |
| Темп зростання загальних витрат домогосподарства, % | 111,6 | 112,5 | 103,9 | 106,4 | 106,0 | 118,1 |
| Витрати домогосподарства на оплату комунальних послуг, грн | 233,5 | 276,6 | 298,1 | 305,6 | 328,0 | 516,5 |
| Темп зростання витрат домогосподарства на оплату комунальних послуг, % | 110,1 | 118,5 | 107,8 | 102,5 | 107,3 | 157,5 |
| Частка витрат на оплату комунальних послуг в сукупних витратах домогосподарства, % | 7,6 | 8,0 | 8,3 | 8,0 | 8,1 | 10,8 |
| Мінімальна заробітна плата (на кінець року), грн | 922,0 | 1 004,0 | 1 134,0 | 1 218,0 | 1 218,0 | 1 218,0 (1 378,0 – з 1 вересня 2015 р.) |
| Частка витрат на оплату комунальних послуг в мінімальній з/п, % | 25,3 | 27,5 | 26,3 | 25,1 | 26,9 | 42,4 (37,5 – з 1 вересня 2015 р.) |
| Прожитковий мінімум (загальний), грн | 875,0 | 953,0 | 1 095,0 | 1 176,0 | 1 176,0 | 1 176,0 (1 330,0 – з 1 вересня 2015 р.) |
| Частка витрат на оплату комунальних послуг в прожитковому мінімумі, % | 26,7 | 29,0 | 27,2 | 26,0 | 27,9 | 43,9 (38,8 – з 1 вересня 2015 р.) |

* – попередні дані.

Джерело: побудовано автором на основі [10]

Таблиця 2

Індекси споживчих цін на деякі товари та послуги у 2010–2015 рр.

| Показники | Роки | | | | | |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Індекс інфляції (індекс споживчих цін), % | 109,1 | 104,6 | 99,8 | 100,5 | 124,9 | 143,3 |
| <i>Індекси споживчих цін у % на:</i> | | | | | | |
| – продукти харчування та безалкогольні напої | 110,6 | 101,7 | 97,7 | 99,3 | 124,8 | 141,5 |
| – алкоголь, тютюн | 122,1 | 108,8 | 107,0 | 110,1 | 125,9 | 122,7 |
| – одяг, взуття | 102,2 | 101,0 | 97,7 | 96,5 | 114,5 | 135,0 |
| – послуги ЖКГ | 113,8 | 111,0 | 100,7 | 100,3 | 134,3 | 203,0 |
| – побутову техніку та предмети домашнього вжитку | 101,2 | 103,5 | 100,5 | 99,3 | 127,9 | 136,0 |
| – охорону здоров'я | 105,8 | 106,4 | 102,0 | 103,0 | 130,0 | 129,1 |
| – транспорт | 106,6 | 120,9 | 104,1 | 101,3 | 141,6 | 120,4 |
| – зв'язок | 91,1 | 103,5 | 101,4 | 100,9 | 102,4 | 107,0 |
| – відпочинок і культуру | 102,5 | 103,2 | 100,2 | 99,7 | 124,8 | 137,9 |
| – освіту | 110,3 | 105,7 | 104,4 | 102,2 | 104,7 | 124,2 |
| – ресторани й готелі | 107,4 | 107,2 | 102,8 | 101,4 | 114,0 | 123,3 |
| – інше | 108,7 | 105,4 | 102,2 | 102,5 | 124,5 | 131,4 |
| Відхилення індексу споживчих цін на послуги ЖКГ від індексу інфляції, % | +4,7 | +6,4 | +0,9 | -0,2 | +9,4 | +55,6 |

Джерело: побудовано автором на основі [10]

3. Частка витрат на оплату комунальних послуг в загальних витратах домогосподарства впродовж усього досліджуваного періоду коливається на рівні близько 8,0% (мінімальне значення цього показника спостерігалось у 2010 р. – 7,6%, а максимальне (8,3%) – у 2012 р.). Однак у 2015 р. цей показник суттєво збільшився – до 10,8%, що є результатом зростання комунальних тарифів. Зазначимо, що ця частка могла бути значно вищою, якщо б не була впроваджена державна програма адресної підтримки окремих верств населення шляхом субсидування оплати спожитих ними комунальних послуг. Крім того, зважаючи на підвищення рівня комунальних тарифів, домогосподарства змушені були вдатися до зменшення споживання комунальних послуг (газу, води, електроенергії тощо). При цьому в сільській місцевості домогосподарства вдавалися до економії шляхом часткового переходу на альтернативні джерела опалення (дрова, вугілля тощо).

4. Витрати середньостатистичного домогосподарства на оплату комунальних послуг у 2011, 2012 та 2015 рр. інтенсивно зростали, ніж загальні витрати та сукупні доходи домогосподарства. При цьому в 2015 р. різниця в темпах зростання складала вже близько 40%. В інші роки темпи зростання витрат на оплату комунальних послуг відповідали темпам зростання загальних витрат домогосподарств.

5. Згідно з даними 2015 р., частка комунальних платежів у прожитковому мінімумі та в мінімальній заробітній платі зросла більше ніж у 1,5 рази порівняно з попередніми роками. Таким чином, у 2015 р. відбулося суттєве збільшення витрат домогосподарств на оплату послуг ЖКГ, що скоротило їх поточне споживання та фактично унеможливило заощадження.

6. Індекс споживчих цін на послуги ЖКГ у 2014 р. та особливо в 2015 р. суттєво перевищив

як індекс інфляції в цілому, так і індекс споживчих цін на продукти харчування зокрема. Це означає, що комунальні тарифи зросли значно швидше, ніж ціни на продукти харчування. Крім того, перевищення темпів зростання комунальних тарифів над темпами інфляції означає, що навіть за умови індексації доходів домогосподарств на рівень інфляції вони все ж таки відчують зростання поточних витрат шляхом збільшення загального обсягу комунальних платежів.

Ураховуючи суттєве зростання комунальних тарифів і, відповідно, обсягу витрат на оплату комунальних послуг, спожитих домогосподарствами, вбачається доцільним і цілком обґрунтованим підвищення рівня прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати (і всіх виплат, що на ній базуються) на величину, що відповідає темпу зростання обсягу комунальних платежів. За інших умов більшість домогосподарств буде знаходитись у фінансовій небезпеці, оскільки постійно буде обмежуватись їх поточне споживання, а придбання товарів тривалого користування стане зовсім неможливим. На жаль, адресні субсидії, що отримують окремі домогосподарства на оплату комунальних послуг, ситуацію наразі не врятують.

Висновки. Фінансова безпека домогосподарств є одним із базових складників фінансової безпеки держави. Проведене дослідження дало змогу дійти висновку, що наразі вітчизняні домогосподарства перебувають у стані фінансової небезпеки. Ідентифіковані й потенційні загрози фінансовій безпеці домогосподарства викликані певними ризиками. Для ефективного управління ризиками їх доцільно певним чином систематизувати. До складу загроз фінансовій безпеці домогосподарств, які останнім часом набули особливої актуальності, є суттєве зростання тарифів на житлово-комунальні послуги, а також споживчих цін на продукти харчування.

Список літератури:

1. Барановський О. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : [монографія] / О. Барановський. – К. : КНТЕУ, 2004. – 759 с.
2. Воробйов Ю. Фінанси домашніх господарств у фінансовій системі держави : [монографія] / Ю. Воробйов, В. Воробйов. – Сімферополь : АРІАЛ, 2013. – 232 с.
3. Воробйова О. Фінансова безпека на мікро- та макрорівнях / О. Воробйова // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 2. – С. 6–10.
4. Єрмошенко М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : [монографія] / М. Єрмошенко, К. Горячева. – К. : Національна академія управління, 2010. – 231 с.
5. Коваль Л. Понятійно-категоріальний апарат дослідження фінансової безпеки / Л. Коваль // Фінансовий простір. – 2013. – № 3(11). – С. 95–100.
6. Ревак І. Об'єкти та суб'єкти фінансової безпеки – базові складники системи фінансової безпеки держави / І. Ревак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/portal/Natural/Vetp/2010_29/10rioofs.pdf
7. Сніщенко Р. Фінансова безпека домогосподарств у період нестабільності економіки / Р. Сніщенко // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. – 2014. – № 1. – С. 143–159.
8. Дмитрієв В. Сучасний американський досвід оцінювання рівня національної фінансової безпеки та можливість його використання у вітчизняній практиці / В. Дмитрієв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://American_experience.pdf
9. Гук З. Специфіка підходів до розкриття сутності економічної та фінансової безпеки підприємств / З. Гук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua>
10. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>

**Лыса Е. В.
Кухарева О. А.**

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ДОМОХОЗЯЙСТВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

Исследовано сущность понятия «финансовая безопасность домохозяйства» в контексте рассмотрения компонентного состава финансовой безопасности государства. Определены финансовые риски, с которым сталкиваются домохозяйства, и рассмотрены источники их возникновения. Особое внимание при рассмотрении угроз финансовой безопасности домохозяйств уделено росту коммунальных тарифов.

Ключевые слова: финансовая безопасность домохозяйств, финансовые риски, коммунальные тарифы, прожиточный минимум, минимальная зарплата.

**Lysa O. V.
Kuhareva O. O.**

Oles Honchar Dnepropetrovsk National University

ANALYSIS OF DOMESTIC HOUSEHOLD FINANCIAL SECURITY IN MODERN CONDITIONS

Summary

Essence of concept «Financial safety of households » is investigational in the context of consideration of component composition of financial safety of the state. Identified financial risks faced by households and considered the sources of their origin. The special attention at consideration of threats of financial safety of households is given of increased of utility tariffs.

Key words: financial safety of households, financial risks, utility tariffs, living wage, minimum wage.

УДК 336.71

**Лисенок О. В.
Бадзим О. С.**

Київський національний торговельно-економічний університет

Древуш А. Р.

Національний банк України

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті сформовано систему управління кредитним ризиком, яка включає такі підсистеми: інформаційно-управлінську, організації кредитної діяльності, встановлення лімітів кредитування, визначення ціни кредиту, аналізу й оцінки індивідуальних кредитних ризиків, аналізу й оцінки загального кредитного ризику, санкціонування кредитів, супроводження кредитів та управлінського контролю, управління проблемними кредитами. Розглянуто основні методи управління кредитним ризиком, такі як диверсифікація, сек'юритизація, встановлення внутрішньобанківських лімітів, формування резерву на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банківських установ. Проаналізовано ризики кредитного портфеля українських банків.

Ключові слова: система, кредитний ризик, кредитний портфель, диверсифікація, сек'юритизація, ліміти, резерв.

Постановка проблеми. Управління кредитною діяльністю банків є одним із основних напрямів наукових досліджень, адже кредитування завжди було й залишається пріоритетною економічною функцією банків. Тому визначення ефективних методів управління кредитним ризиком в умовах нестабільності вітчизняної економіки є необхідною умовою підвищення ефективності фінансово-економічної діяльності банків та раціональної організації кредитного процесу.

На сьогодні проблема управління кредитним ризиком у банку залишається однією з найактуальніших, оскільки надання кредитів є найпоширенішою операцією банків, яка створює основну частину їх доходу, однак аналіз ситуації, яка склалася у вітчизняній банківській системі, свідчить, що багато банків зазнає суттєвих фінансо-

вих проблем у зв'язку з надзвичайно ризиковою кредитною діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення економічної літератури свідчить, що кредитна діяльність банківських установ та управління кредитним ризиком банків традиційно перебуває у центрі уваги науковців та економістів і залишається на сьогодні чи не найбільш дослідженим розділом банківської справи. Значний внесок у розробку питань кредитування банками зробили сучасні економісти К. Блумфілд, В. Лексис, Д. Мак-Нотон, Е. Рід, С. Роуз, Дж. Сінкі. Дослідженню теорії та практики організації кредитних відносин та процесу управління кредитним ризиком за умов наближення до міжнародних стандартів банківського кредитування сприяють праці вітчизняних вчених-економістів В. Андрущенко,

О. Васюренко, Я. Грудзевича, І. Гуцала, О. Дзюблюка, О. Євтуха, Б. Івасіва, Т. Ковальчука, В. Лагутіна, І. Лазепка, Б. Луціва, М. Мируна, В. Міщенко, А. Мороза, О. Петрука, О. Пернарівського, Л. Примостки, М. Пуховкіної, Б. Пшика, М. Савлука. Серед російських вчених слід назвати праці І. Балабанова, Ю. Коробова, В. Колесникова, О. Лаврушина, А. Ольшаного, Г. Панової, В. Кисельова, В. Усокіна, В. Челнокова та інших.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць, банківське кредитування в Україні потребує подальших наукових теоретичних досліджень і практичних розробок з питань удосконалення процесу управління кредитним ризиком в умовах нестабільності вітчизняної економіки для забезпечення стабільного функціонування вітчизняної банківської системи в цілому.

Метою статті є сформування системи управління кредитним ризиком, визначення основних методів управління кредитним ризиком, проаналізувати ризики кредитного портфеля українських банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінення ризику кредитного портфеля банку традиційно перебуває у центрі уваги науковців та банкірів [1–7]. Аналіз наукових публікацій показав, що більшість з авторів характеризують кредитний ризик як неповернення позичальником основного боргу та несплату відсотків за позицією. Проте у широкому розумінні кредитний ризик – це невизначеність щодо повного та своєчасного виконання позичальником своїх зобов'язань згідно з умовами кредитної угоди [2, с. 118].

Варто також зазначити, що останнім часом у вітчизняних банках все гостріше постають проблеми щодо управління кредитним ризиком, які є актуальними і для всієї банківської системи. Досить часто ефективність кредитних угод, яку

можна визначити за показниками рентабельності вкладень, рівнем проблемних кредитів у портфелі банку та іншими критеріями, залежить від факторів зовнішнього середовища, які необхідно враховувати під час оцінення і прогнозуванні кредитного ризику, та яких уникнути практично неможливо. Тому першочерговим завданням банків має бути розробка ефективної системи управління кредитним ризиком, яка, як правило, складається з об'єкта та суб'єкта управління (див. рис. 1) [8, с. 354], а також містить такі підсистеми, як:

- інформаційно-управлінська;
- організація кредитної діяльності;
- установлення лімітів кредитування;
- визначення вартості кредиту;
- аналіз й оцінення індивідуальних кредитних ризиків;
- аналіз й оцінення загального кредитного ризику;
- санкціонування кредитів;
- супроводження кредитів та управлінського контролю;
- управління проблемними кредитами [3, с. 74].

У зв'язку з цим зазначимо, що методи оцінення та управління кредитним ризиком банку здійснюються на двох різних рівнях відповідно до причин його виникнення: на рівні кожної окремої кредитної операції та на рівні кредитного портфеля в цілому [9, с. 136–138].

Особливість методів управління ризиком на рівні окремої кредитної операції (див. рис. 2) полягає в необхідності їх послідовного застосування:

- 1) аналіз кредитоспроможності та платоспроможності клієнта;
- 2) аналіз та оцінка кредиту;
- 3) структурування позики;
- 4) документування кредитних операцій;

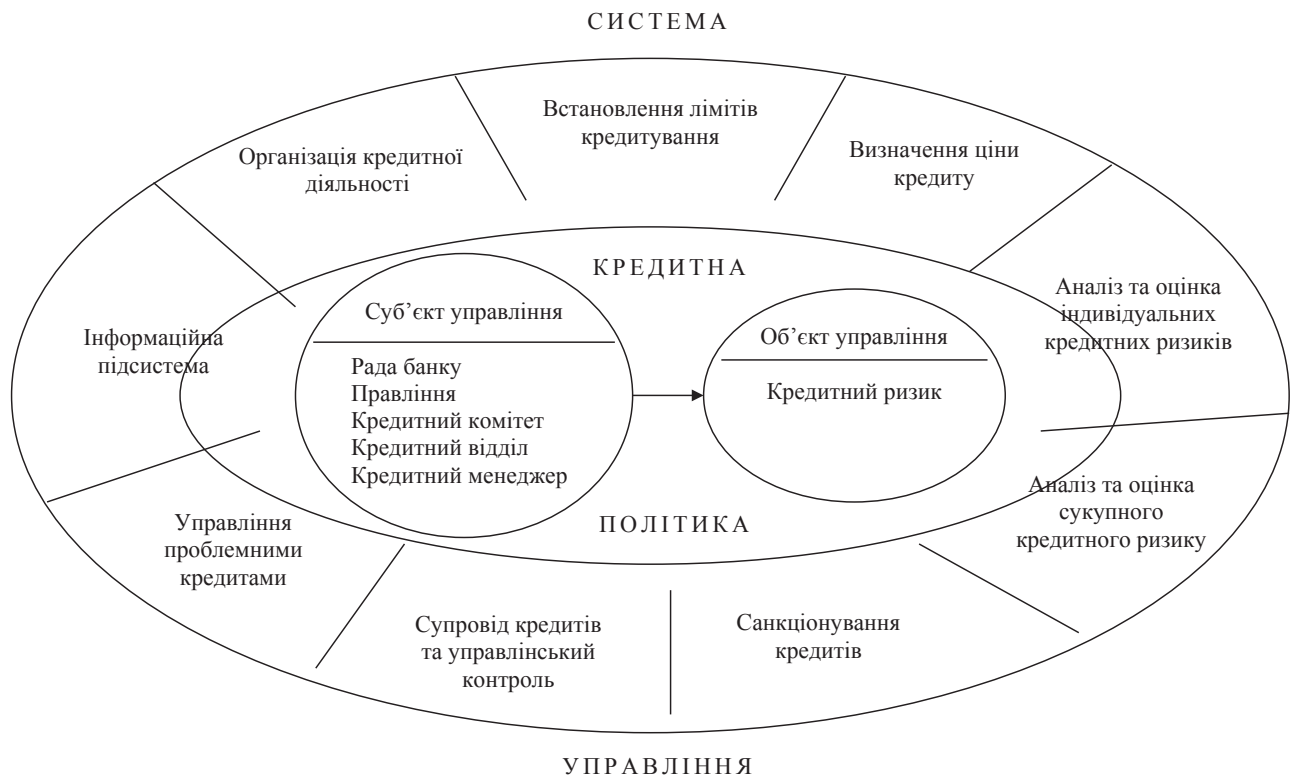


Рис. 1. Система управління кредитним ризиком банку

5) контроль за наданим кредитом і станом застави.

До методів управління ризиком кредитного портфеля банку (див. рис. 3) належать:

- диверсифікація;
- сек'юритизація;
- встановлення внутрішньобанківських лімітів;
- формування резерву на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банківських установ.

Спершу розглянемо диверсифікацію як основний метод управління кредитною діяльністю вітчизняних банків, у використанні якої враховується здатність портфеля кредитів зменшувати можливий ризик при включенні до нього різних за характеристиками та складом позик.

З огляду на різноманітність ознак, характеристик і трактувань диверсифікації, дослідники не мають єдиної думки щодо її видів у кредитній діяльності [1; 9–12]. Крім того, деякі автори пропонують диверсифікацією вважати лише роз-

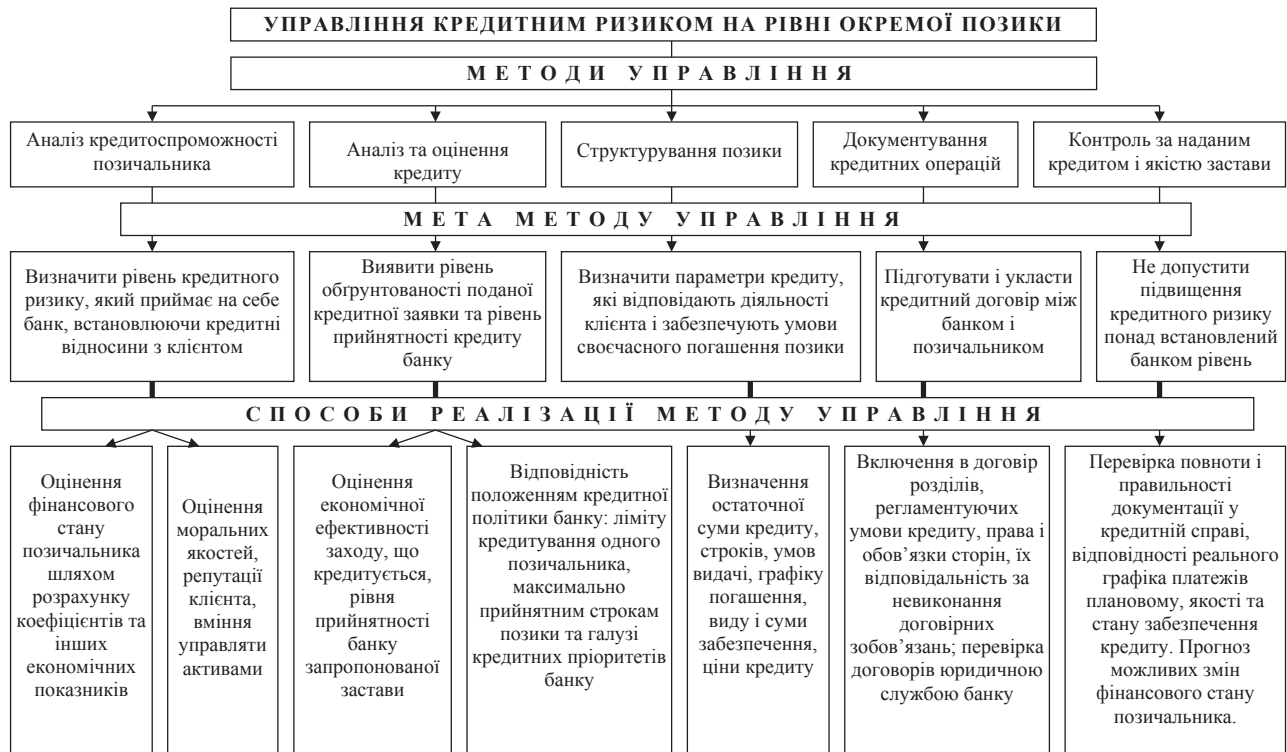


Рис. 2. Мета, методи та способи управління кредитним ризиком банку на рівні окремої позики



Рис. 3. Методи управління ризиками кредитного портфеля комерційного банку

ширенням діапазону кредитування, тобто оновлення кредитного портфеля, в результаті чого з'являються нові банківські кредитні послуги й продукти [11, с. 445], а розподіл сукупного ризику кредитних вкладень відносять до окремого способу регулювання кредитних ризиків – розподілу ризику [12, с. 444–445]. Найчастіше в теорії та практиці використовується диверсифікація у часовому, просторовому й продуктовому аспектах [1, с. 205–207], а також галузева, географічна й портфельна диверсифікації [9, с. 138–140].

Слід зауважити, що ефективна диверсифікація – це не просте додавання до портфелю додаткових кредитів, адже рівень кореляції їх доходів із доходами від позик, уже присутніх у портфелі, має бути низьким. Однак при диверсифікації портфеля кредитів необхідно враховувати не лише взаємозв'язок доходів за кредитами, як зазначає, наприклад, О. Ковальов, а й взаємозв'язок їх ризиків [1, с. 207]. Тому передумовою ефективної реалізації процесу диверсифікації кредитного портфеля є вкладення коштів у позики, які мають низький рівень кореляції доходів і ризиків. Необхідно також зазначити, що диверсифікація дає змогу знизити не лише кредитний ризик, а й інші банківські ризики, які супроводжують загальний кредитний процес: ризик дострокового погашення, ризик ліквідності, процентний, валютний ризики тощо.

Традиційна банківська теорія розглядає диверсифікацію як оптимальний спосіб ефективної організації кредитної діяльності, при цьому найефективнішою вважається така позикова діяльність банків, яка є максимально диверсифікованою. При цьому зазначимо, що диверсифікація у системі кредитного ризик-менеджменту в основному розглядається як метод, який дає змогу знизити загальний ризик кредитного портфеля шляхом розподілу кредитних вкладень. Зокрема, фінансовий аналітик Д. Престбо (J. Prestbo) звернув увагу на наявність лише позитивного ефекту від диверсифікації, навіть в умовах економічної кризи [13]. Такої ж думки фахівці ФРС США [14]. Водночас не можна забувати, що Г. Марковіц у своїх дослідженнях підкреслював суперечливість позитивного ефекту від використання диверсифікації [15; 16]. На його думку, одним із моментів, що обмежує позитивний вплив диверсифікації, є «наявність кореляції ризиків і доходів між одиницями, які диверсифікуються» [16, с. 102]. Проте усі позитивні і негативні ефекти від диверсифікації на сьогодні остаточно не досліджені. Як зазначає А. Саундерс, «поки що в літературі досягнуто певної згоди <...> що вигода від диверсифікації потенційно висока. Та все змінюється...» [17, с. 181].

Так, диверсифікація кредитної діяльності може здійснюватися різними способами, у тому числі шляхом прямого управління обсягом і структурою кредитного портфеля, а також за допомогою застосування спеціальних методів та механізмів управління банківськими ризиками. Перший напрям реалізується шляхом застосування різних видів диверсифікації, класифікація яких була наведена вище, а другий пов'язаний із використанням механізму сек'юритизації, формуванням резервів та методом лімітування.

На відміну від інших методів управління кредитною діяльністю, сек'юритизація є відносно новим видом банківської діяльності. Звертаючись до історії, зазначимо, що на розвинених фінансових ринках сек'юритизація, як окремий вид позабалансової діяльності банківських установ, поши-

рилась порівняно недавно – у 1980–1990 рр., а темпи її зростання в цей період становили 29,6% на рік [18, с. 744–752]. Впровадження інструменту сек'юритизації активів наприкінці 80-х рр. XX ст. спричинили такі економічні фактори:

- посилення конкуренції між фінансово-кредитними установами;
- зростання вартості залучення ресурсів;
- зниження операційної маржі, що привело до зменшення доходів банківських установ;
- погіршення якості кредитних портфелів, унаслідок чого підвищились вимоги регулюючих органів до розмірів власного капіталу банків [19, с. 22].

Про ефективність використання у фінансовій практиці інструменту сек'юритизації свідчить позитивний досвід багатьох зарубіжних країн, у яких вона використовується вже понад десять років та охоплює такі види кредитування, як позики на придбання нерухомості, автомобілів, кредитні картки тощо. Завдяки сек'юритизації банківські активи ефективно працюють, генеруючи нові довгострокові кредити в реальний сектор економіки.

Завдяки трансформації неліквідних активів у ліквідні, сек'юритизація зменшує портфельний кредитний ризик банківської установи. Таким чином, сек'юритизацію можна розглядати як процес перетворення неліквідних активів у цінні папери, тобто як один із специфічних механізмів здійснення фінансово-економічної діяльності банків.

Щодо цього, зауважимо, що в міжнародній практиці пропонується розрізняти три основні різновиди сек'юритизації:

- класична сек'юритизація – це реалізація банком своїх активів спеціальної установи, яка фінансує придбання таких активів шляхом випуску цінних паперів на ринку капіталів;
- синтетична сек'юритизація – не передбачає продажу банком своїх активів, але банк передає ризик збитків за деякими активами спеціальної установи, за що сплачує їй премію або певну грошову суму;
- сек'юритизація бізнесу – це, фактично, кредит, який забезпечується всіма активами, що генеруються певною компанією [20; 21].

Звертаючись до різновидів сек'юритизації, слід зауважити, що у застосуванні будь-якого з методів сек'юритизації банк отримує значні переваги:

- замість довгострокових активів банківська установа вже отримує ліквідні кошти, які можна використовувати для фінансово-економічного розвитку чи здійснення наступних кредитних операцій;
- розширюється коло потенційних інвесторів;
- знижується рівень відсоткового та кредитного ризиків, а також ризику втрати ліквідності, оскільки сек'юритизація перерозподіляє зазначені банківські ризики між банківською установою, інвестором і посередником;
- підвищується виконання діючих нормативів фінансово-економічної діяльності;
- банк позиціонує себе як фінансову установу, що спроможна працювати зі складними фінансовими інструментами.

Таким чином, процедура сек'юритизації активів дає змогу банкам здійснювати трансферт кредитного ризику, а також процентного і ризику дострокового погашення кредиту, тому сек'юритизація знижує загальний рівень ризикованості банку та покращує якість його кредитів. Проте, як зазначають вітчизняні науковці, українські банки за нинішніх умов не мають можливостей для зни-

ження кредитних ризиків методом сек'юритизації активів унаслідок нерозвиненості фондового ринку. Однак у процесі формування ринку іпотечних кредитів виникають об'єктивні умови для активізації цього виду діяльності [2, с. 125].

Отже, для вітчизняних банків найбільш доступним та поширеним методом управління кредитним ризиком залишається лімітування (див. рис. 4) або метод коефіцієнтів, причому перелік використовуваних для цього показників є достатньо широким, і якщо провести глибоке дослідження їх економічного змісту, то можемо дійти висновку, що кожен з них опосередковано характеризує один з двох параметрів: дохідність або ризик.

Наприклад, показники залежності банку від міжбанківських кредитів фактично є індикаторами ризикованості фінансово-економічної діяльності банку на міжбанківському ринку [22, с. 245–246]. Аналогічну функцію виконують і такі показники, як питома вага кредитів, наданих різним категоріям позичальників, у загальному обсязі кредитного портфеля [23, с. 107], адже таким чином, фактично, оцінюється рівень диверсифікації портфеля, який свідчить про рівень його ризикованості. Коефіцієнти рентабельності окремих видів кредитних операцій та кредитного портфеля в цілому характеризують такий параметр як дохідність. Тому метод коефіцієнтів дає змогу всебічно й ґрунтовно оцінити доходи та ризики, а доцільність його застосування у процесі управління кредитним портфелем банку доведена практикою.

Слід також зазначити, що з метою обмеження ризику окремих кредитних операцій банку, а

отже, і кредитного портфеля в цілому, Національним банком України встановлено вимоги щодо порядку надання кредитів та обов'язкові нормативи кредитного ризику [24]:

- норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7);
- норматив великих кредитних ризиків (Н8);
- норматив максимального розміру кредитів, гарантій і поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9);
- норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій і поручительств, наданих інсайдерам (Н10).

Дослідження практики дотримання українськими банками обов'язкових нормативів кредитного ризику показало, що відхилень від норми не спостерігається (див. табл. 1).

Таким чином, ураховуючи розглянуті положення, достатньо логічним є твердження, що управління кредитною діяльністю банків супроводжується необхідністю зниження кредитного ризику, що значною мірою розв'язується за допомогою створення адекватної та ефективної методики його оцінювання. У зв'язку з цим слід зазначити, що така методика може бути стандартизована лише до певної міри, оскільки кожен банк має власну клієнтуру, свій сегмент ринку, галузеву специфіку та конкретні можливості, тому коефіцієнти для оцінки кредитного ризику, які використовуються одним банком, можуть бути неприйнятними для інших. Отже, методика оцінювання кредитного ризику має максимально врахувати ці особливості та втілювати диференційо-

Таблиця 1

Динаміка нормативів кредитного ризику банків України

| Норматив | Роки | | | | | | | | | |
|--------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Н7, < 25% | 22,25 | 21,45 | 22,56 | 23,04 | 21,56 | 21,04 | 20,76 | 22,10 | 22,33 | 22,01 |
| Н8, < 800% | 202,60 | 191,44 | 171,06 | 187,36 | 169,21 | 161,20 | 164,46 | 172,91 | 172,05 | 250,04 |
| Н9, < 5% | 2,01 | 1,97 | 2,01 | 1,66 | 0,93 | 0,81 | 0,57 | 0,37 | 0,36 | 0,13 |
| Н10, < 40%; з 2006 < 30% | 7,13 | 5,86 | 6,84 | 5,76 | 3,31 | 2,25 | 2,51 | 2,41 | 1,63 | 1,37 |

Джерело: побудовано автором на основі [26]

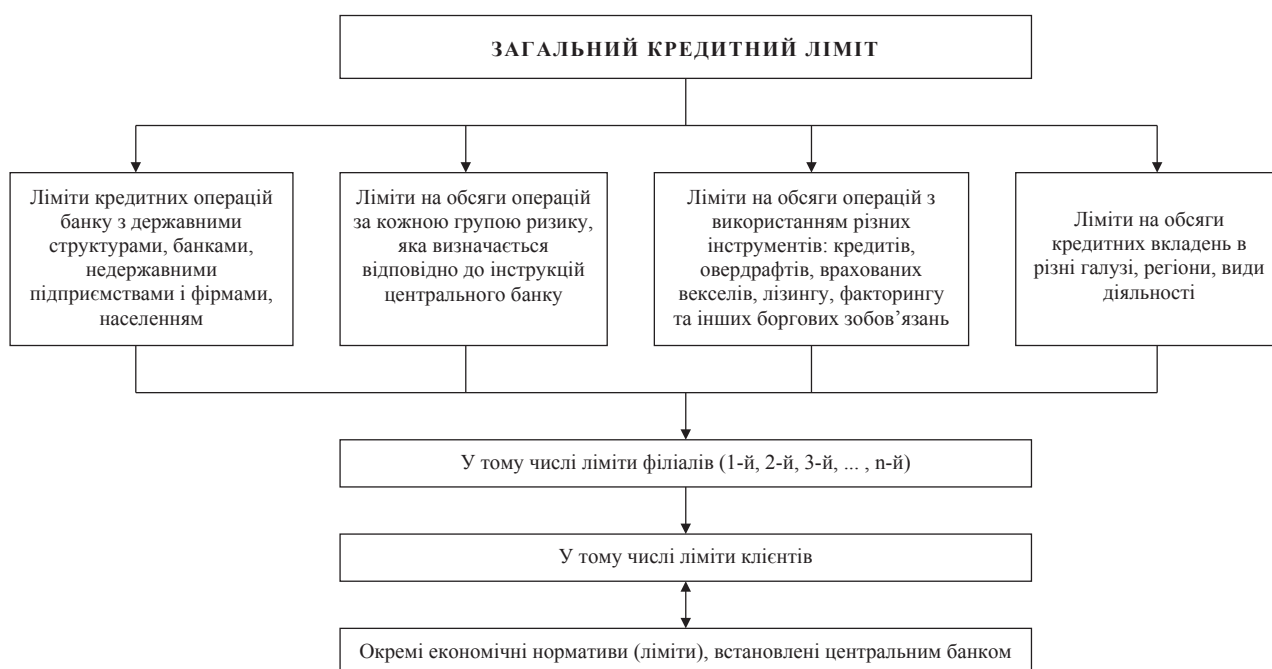


Рис. 4. Структура кредитних лімітів комерційного банку

ваний підхід до аналізу та управління кредитним ризиком. Проте слід зауважити, що мінімальний рівень стандартизації методики оцінки кредитного ризику є необхідним, оскільки це допоможе банкам розробити власну систему оцінки кредитного ризику для підтримки прийняття управлінських рішень з надання позик.

У вітчизняній банківській практиці стандартизація здійснюється через методику формування резерву під кредитні ризики, розроблену Національним банком України [26]. Цією методикою передбачено з'ясування величини ймовірних збитків за кожною окремою позицією, а сума знайдених таким чином можливих втрат і формує резерв під кредитні операції. Тому, очевидно, що за економічним змістом величина сформованого резерву є певним відносним індикатором загального ризику кредитного портфеля банку. У міжнародній банківській справі створення резервів під кредитні ризики є загальноживаною практикою і розглядається як один із найважливіших методів покращення фінансової стійкості та надійності банківських установ.

Таким чином, сформований банком резерв під кредитні операції дає змогу визначити ризик кредитного портфеля (РКП) (див. рис. 5), який розраховується як співвідношення фактичного значення резерву за кредитними операціями банку до суми його кредитного портфеля (КП):

$$\text{РКП} = \frac{\text{Резерв за кредитними операціями}}{\text{КП}} \times 100\% \quad (1)$$

Як свідчать дані на рис. 5, до 2008 р. простежувалась тенденція до зниження показника ризику кредитного портфеля, але фінансова криза 2008 р. призвела до стрімкого зростання цього коефіцієнта та найбільше його значення спостерігалось у 2015 р. – майже 20% порівняно з 3,81% у 2008 р.

Упродовж 2006–2007 рр. темпи зростання резервів під кредитні операції банків були нижчими за темпи зростання їх кредитних вкладень, проте, за результатами 2008 р., темп зростання резерву під

кредити зріс на 140,85%, що більше, ніж у 2 рази за темпи зростання кредитного портфеля за цей же період. А впродовж 2009 р. кредитний портфель вітчизняних банків згагалі зменшився на 5,67%, тоді як резерв під кредитні ризики зріс на 123%, що свідчить про суттєве погіршення якості кредитного портфеля вітчизняних банків та зростання рівня його ризикованості. Суттєве перевищення темпів зростання резерву над темпами зростання кредитних вкладень мало місце й у 2015 р.

Таким чином, значне збільшення резервів під кредитні операції за 2008–2015 рр. пов'язане з погіршенням якості кредитних портфелів українських банків, а точніше, із зростанням проблемної заборгованості за кредитами. Остання, у свою чергу, виникла як під впливом макроекономічних чинників, так і в результаті відсутності у докризовий період ефективних систем ризик-менеджменту в українських банківських установах.

Висновки. Отже, враховуючи усе викладене вище, можемо зробити висновок, що сучасний стан управління кредитним ризиком банку піднімається на нову еволюційну сходинку свого розвитку. Поряд із застарілими, добре відомими методами й інструментами, такими як диверсифікація, лімітування, створення резервів, у процес управління кредитним ризиком інтегрується сек'юритизація, яка революціонізує застосовувані на практиці банківські технології. У зв'язку з цим слід зауважити, що вивчення нових методів управління кредитним ризиком має велике значення для української банківської системи, адже, враховуючи усю специфіку фінансово-економічної діяльності вітчизняних банків, певні елементи міжнародного досвіду з банківської справи можна використати і в Україні. Проте необхідно пам'ятати, що поряд з перевагами використання світового досвіду, українські банки стикаються з необхідністю вирішення специфічних, притаманних вітчизняній економіці проблем, пов'язаних переважно з відсутністю достатнього рівня розвитку фінансового та фондового ринків.

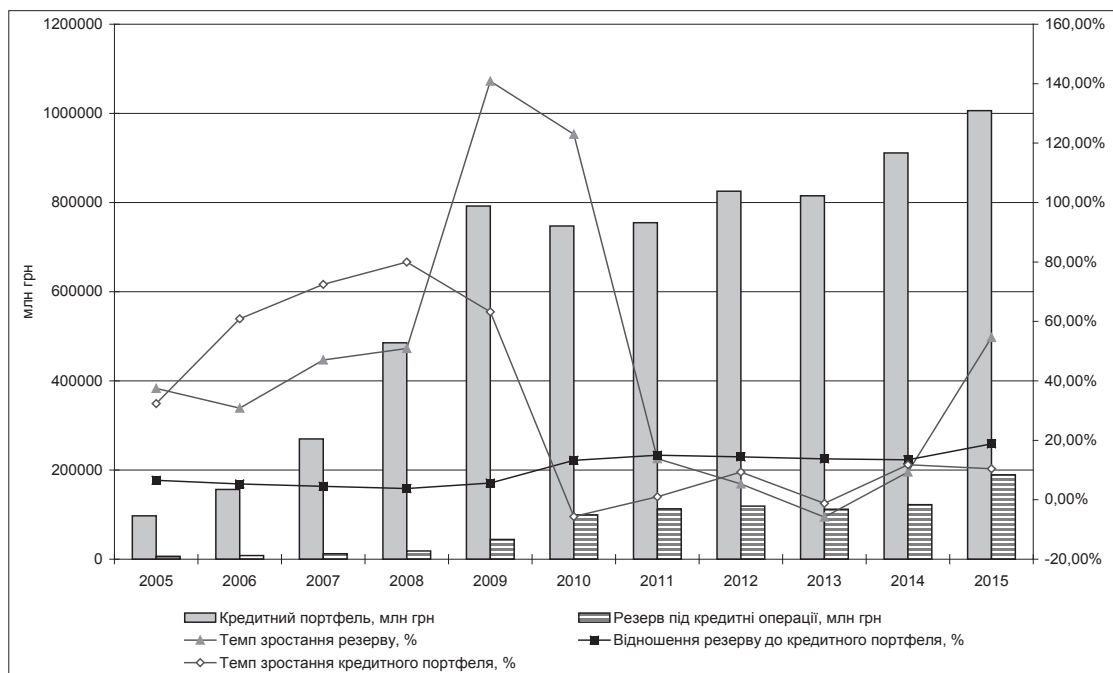


Рис. 5. Динаміка ризику кредитного портфеля банків України

Джерело: побудовано та розраховано автором на основі [27]

Список літератури:

1. Ковалев А. Кредитный риск-менеджмент : [монография] / А. Ковалев. – К. : Созвездие, 2007. – 406 с.
2. Примостка Л. Кредитний ризик банку: проблеми оцінювання та управління / Л. Примостка // Фінанси України. – 2004. – № 8. – С. 118–125.
3. Кабушкин С. Управление банковским кредитным риском : [учеб. пособие] / С. Кабушкин. – М. : Новое знание, 2004. – 336 с.
4. Гаряга Л. Кредитний ризик: ідентифікація, класифікація та методи оцінки / Л. Гаряга // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – 2006. – Т. 17. – С. 318–329.
5. Сало І. Управління ефектом від взаємодії валютного та кредитного ризиків банку / І. Сало, Т. Стельмах // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 2. – С. 52–58.
6. Довгань Ж. Управління кредитними ризиками банків в умовах економічної кризи / Ж. Довгань // Вісник НБУ. – 2010. – № 8. – С. 51–55.
7. Шульженко Г. Управління кредитним ризиком у контексті забезпечення та збереження фінансової стійкості комерційних банків / Г. Шульженко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – 2012. – Вип. 36. – С. 311–318.
8. Лисенок О. Організація системи кредитного ризик-менеджменту в банку / О. Лисенок // Формування ринкової економіки : збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 25. – С. 352–359.
9. Примостка Л. Фінансовий менеджмент у банку : [підручник] / Л. О. Примостка. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.
10. Лаврушин О. Банковское дело: современная система кредитования : [учеб. пособие] / О. Лаврушин, О. Афанасьева, С. Корниенко ; под ред. О. Лаврушина. – М. : КНОРУС, 2005. – 256 с.
11. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / [под ред. А. Лобанова, А. Чугунова]. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 878 с.
12. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / под ред. О. Лаврушина. – М. : Юристъ, 2003. – 688 с.
13. Prestbo J. Portfolio diversification is still the best investment strategy / J. Prestbo [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://marketwatch.com/story/portfolio-diversification-is-still-the-best-investment-strategy>
14. Strahan P. Bank Diversification, Economic Diversification? / P. Strahan // FRBSF Economic Letter. – 2006. – № 10. – Р. 4–7.
15. Markowitz H. Portfolio Selection / H. Markowitz // Journal of Finance. – 1952. – № 7. – Р. 77–91.
16. Markowitz H. Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments / H. Markowitz. – London : John Wiley & Sons, Inc. ; New York : Chapman & Hall, Limited, 1959. – 356 p.
17. Saunders A. Credit Risk Measurement. New Approaches to Value at Risk and Other Paradigms / A. Saunders. – New York : John Wiley & Sons, Inc., 2002. – 319 p.
18. Синки Дж. Управление финансами в коммерческих банках / Дж. Синки ; пер. с англ. – М. : Catallaxy, 1994. – 820 с.
19. Бобиль В. Сек'юритизация банковских активов в контексті управління портфельним кредитним ризиком / В. Бобиль, М. Соловей // Вісник НБУ. – 2010. – № 1. – С. 22–25.
20. Сек'юритизация в России: пути развития рынка и снижения стоимости заимствований : доклад рабочей группы Международной финансовой корпорации. – Вашингтон : Департамент глобальных финансовых рынков, 2005. – 84 с.
21. Версаль Н. Сек'юритизация та її роль у відновленні фінансової стабільності / Н. Версаль // Вісник НБУ. – 2010. – № 4. – С. 28–35.
22. Парасій-Вергуненко І. Методика аналізу міжбанківських кредитів / І. Парасій-Вергуненко // Вчені записки. – К. : КНЕУ, 2001. – Вип. 3 – С. 244–249.
23. Ширинская Е. Финансово-аналитическая служба в банке : [практ. пособие] / Е. Ширинская, Н. Пономарева, В. Купчинский. – М. : ФБК-ПРЕСС, 1998. – 144 с.
24. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Правління НБУ від 28 серпня 2001 р. № 368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
25. Значення економічних нормативів по системі банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>
26. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями : Постанова Правління НБУ від 25 січня 2012 р. № 23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
27. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>

Лисенок А. В.

Бадзьм А. С.

Київський національний торгово-економічний університет

Древуш А. Р.

Національний банк України

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ БАНКА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье формируется система управления кредитным риском, которая включает следующие подсистемы: информационно-управленческую, организации кредитной деятельности, установление лимитов кредитования, определение цены кредита, анализа и оценки индивидуальных кредитных рисков, анализа и оценки совокупного кредитного риска, санкционирование кредитов; сопровождение кредитов и управленческого контроля, управления проблемными кредитами. Рассмотрены основные методы управления кредитным риском, такие как диверсификация, секьюритизация, установление внутрибанковских лимитов, формирование резерва на возмещение возможных потерь по кредитным операциям банковских учреждений. По результатам исследования осуществляется оценка риска кредитного портфеля украинских банков.

Ключевые слова: система, кредитный риск, кредитный портфель, диверсификация, секьюритизация, лимиты, резерв.

Lysenok O. V.
Badzym O. S.
 Kyiv National University of Trade and Economics
Drevush A. R.
 National Bank of Ukraine

CREDIT RISK MANAGEMENT OF THE BANK IN A VOLATILE DOMESTIC ECONOMY

Summary

This article forms the credit risk management system, which includes the following subsystems: information management; organization of credit activities; establishing credit limits; definition of credit rates; analysis and assessment of individual credit risks; analysis and evaluation of aggregate credit risk; credit authorization; credit support and management control; managing problem credits. By turns, the basic credit risk management methods are considered, such as diversification, securitization, setting internal limits, the formation of the reserve for compensation for possible losses on credit operations of banking institutions. According to a study carried out risk assessment of the loan portfolio of Ukrainian banks.

Key words: system, credit risk, credit portfolio diversification, securitization, limits provision.

УДК 336.02

Лук'янюк М. Е.
 Академія фінансового управління

ФІСКАЛЬНІ ІНСТИТУТИ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ: ДОСВІД ДІЯЛЬНОСТІ ТА ВИСНОВКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Досліджено фінансові інститути, які несуть відповідальність за дотримання фінансової дисципліни у Великобританії, враховуючи рівень їх незалежності, тривалість їх існування та сфери діяльності. Фінансові інститути можуть допомогти у стримуванні дефіциту державного бюджету та в управлінні державним боргом. Приводом для створення цих установ є забезпечення стійкості державного боргу, дотримання фінансової дисципліни, стримування дефіциту та забезпечення прозорості бюджетного процесу. Результати дослідження будуть сформовані на основі досвіду, щодо ролі інститутів фінансової політики в умовах кризового регулювання.

Ключові слова: фінансові інститути, фінансові правила, фінансова дисципліна, фінансова політика, державні фінанси, дефіцит бюджету.

Постановка проблеми. Фінансовий спадок економічної та фінансової кризи 2008–2009 рр. вивів на перший план серйозні побоювання з приводу здатності уряду підтримувати стійкість державних фінансів. Особливу тривогу викликає той факт, що значні бюджетні дефіцити та роздування державних боргів, зумовлених кризою, стали причиною спадкових зобов'язань та демографічного тиску. Ці тенденції привели до неминучих заходів консолідації. Завдання урядів полягало у виявленні способів приведення в норму державних фінансів. Тоді як офіційні фінансові правила вже давно використовувалися для збереження тенденції до фінансового марнотратства, було визначено, що багато обмежень та невдач, пов'язаних з багатьма правилами, можуть бути подолані шляхом створення фінансових незалежних органів-інститутів. За допомогою незалежного аналізу, оцінювання та прогнозів такі органи могли в майбутньому забезпечити стійкість фінансової політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання діяльності фінансових інститутів цікавить науковців досить давно, однак наукових розробок та напрацювань у цьому напрямі не так багато. Розробці теоретичних основ та конкретних проявів функціонування фінансових інститутів присвячено багато робіт зарубіжних науковців, зокрема: Л. Калмфорса, Х. Дебруна, Дж. Копітса та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Динамічність трансформацій у фінансовій сфері дає підстави для оперативного та

ґрунтовного дослідження цієї теми, що зумовлює актуальність узагальнення світової теорії та практики щодо фінансових інститутів.

Метою статті є аналіз діяльності фінансових інститутів у Великобританії, ознайомлення з перевагами існування фінансових інститутів для визначення, чи необхідний українській фінансовій системі досвід функціонування фінансових органів цього рівня відповідно до світових тенденцій, або, можливо, українська влада розробить свою власну стратегію оптимізації фінансової системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна література забезпечила щедрий аналіз тому, як податки, урядові витрати та урядовий баланс мають встановлюватися протягом усього циклу ділової активності, щоб фінансова політика була оптимальною та життєздатною. При цьому існує достатньо доказів, що таку політику не завжди переслідували вищі цілі. Це було винятково зображено у схильності до фінансування державних витрат з боргами, проведенні проциклічної політики та в труднощах реструктуризації державних витрат. Такі події привернули увагу політичних аналітиків та науковців, які вивчали причини для існування дефіцитного ухилу [1, с. 81].

Пояснення зазвичай вказують на те, що політики не намагаються стимулювати державні фінанси в довгостроковій перспективі. Література підкреслює, що адекватні інституційні умови на національному рівні можуть відігравати важливу роль для витрат та дефіцитного ухилу. Ці умови включають в себе:

1) процесуальні норми бюджетного процесу, закладеного в законодавстві, або Конституції, що регулюють розробку закону про річний бюджет;

2) численні фінансові правила, які є орієнтиром для введення обмежень на розсуд політиків;

3) фінансові інститути, що несуть відповідальність за підготовку матеріалів (прогнозів, досліджень та надання рекомендацій) в фінансовій політиці [3].

Перший національний незалежний фінансовий інститут було створено майже випадково, більше ніж три десятиліття тому для інспектування державних фінансів. Зовсім недавно, у відповідь на безпрецедентне накопичення заборгованості державного сектору, більшість країн створили або знаходяться в процесі створення незалежних фінансових інститутів. Ці органи помітно відрізняються від інших незалежних інститутів, на які також може бути покладено моніторингові функції. Зокрема, НФІ виконує в режимі реального часу оцінювання та прогнозування, щоб встановити наслідки бюджетних законопроектів у коротко- та середньостроковій перспективі на довгострокову перспективу. По суті, їх основне завдання – підтримувати дисципліну та прозорість державних фінансів в процесі прийняття політичних рішень, що, у свою чергу допомагає зміцнити довіру до уряду [6, с. 2].

Термін «фінансовий інститут» зазвичай використовується для зображення установи, що фінансується, але не залежить від уряду, яка надає публічні рекомендації з фінансових питань. Тому термін включає тільки установи, які надають макроекономічні консультації та рекомендації про ймовірний розвиток бюджетних дефіцитів та надають детальне оцінювання мікроекономічного бюджетного впливу конкретних проектів або пропозицій.

Такі установи часто визначають як «незалежні». Рівень і тип незалежності від, наприклад, Міністерства фінансів країни варіюється в різних країнах. Інститути зацікавили макроекономістів як можливого інструменту для зміцнення дефіциту. Це консультативні органи, що надають макроекономічні прогнози та аналіз питань фінансової політики (наприклад, функціонування державного сектору, податкової системи, фінансової стійкості бюджетно-податкової політики, надання рекомендацій тощо). Вони стежать за дотриманням чинних фінансових правил та надають рекомендації, необхідні для забезпечення їх дотримання.

Фінансові інститути мають повноваження для оцінювання на регулярній основі стійкості фінансової політики, беручи до уваги економічний цикл та акцентуючи увагу на стійкість боргу та якість державного фінансування. Члени інституту призначаються федеральним урядом, громадськими організаціями та представницькими органами.

Цікавим є той факт, що більшість інститутів працюють разом із фінансовими правилами. Фінансові інститути можуть доповнювати фінансові правила принаймні двома способами.

По-перше, вони можуть допомогти контролювати або виконуються фінансові правила. Наприклад, більшість фінансових правил намагаються коригувати циклічні впливи на державний дефіцит, однак виконання цієї корекції є складним на практиці. Уряди можуть піддатися спокусі спотворення, або коригування прогнозів на свою користь (для отримання прихильності виборців), а фінансовий інститут може виступати як «сторожовий пес», щоб попередити громадськість, якщо це відбувається.

По-друге, навіть досить складні правила можуть бути неспроможними наблизитися до оптимальної фінансової політики, а інститут може порадижити, коли доцільно відійти від цих правил. В принципі, фінансовий інститут також може консультувати уряд про те, як поліпшити фінансові правила, але тільки меншість інститутів намагалися вирішити, які правила відносяться до «вищого рівня» соціальних та економічних цілей.

На відміну від фінансових правил, які можуть бути оперативно створені, створення нових ФІ не настільки швидко і вимагає більше часу для введення їх у повну функціональну готовність. По-перше, завдання, поставлені перед цими органами, зазвичай вимагають конкретних технічних та методологічних навичок, яких може бути недостатньо в цих країнах, особливо в нових невеликих державах – членах ЄС. У таких випадках постановці завдань для нового інституту має передувати оцінка наявної технічної експертизи, щоб вирішити, чи можуть технічні завдання бути ефективно делеговані інституту. По-друге, незалежні фінансові інститути, як правило, потребують часу, перед тим як їх повноваження будуть повністю розроблені: їх діяльність створена для поліпшення довгого процесу «навчання на власному досвіді» і час є необхідним для побудови репутації, яка є значним активом для таких установ [3].

Фактичне створення національних фінансових органів залежить від внутрішніх інституційних характеристик та переваг. Проте науковий досвід дає деякі корисні рекомендації для проектування таких установ, що зосереджуються на таких елементах:

1) *Повноваження*. Повноваження мають бути чіткими й недвозначними, визначати завдання, покладені на інститут та сферу його діяльності і мають бути побудовані на основі правової бази. У зв'язку з цим доречні наступні зауваження:

– повноваження повинні забезпечувати, щоб завдання, покладені на інститут, виконувалися не зрідка, а на регулярній основі. Прогнози, завдання та оцінювання моніторингу повинні бути всебічними й не обмежуватися частковими аспектами;

– у випадку, якщо повноваження включають надання прогнозів та/або завдань моніторингу, інституту має бути надано доступ до внутрішньої інформації в національному статистичному управлінні, міністерствах та інших урядових органах;

2) *Функціональна незалежність*. Високий рівень автономії та функціональної незалежності щодо фінансових органів влади є важливими передумовами для захисту інституту від небажаних політичних втручань. Це може бути забезпечено шляхом:

– державного фінансування переважно передбаченого в правовому тексті;

– специфічними процедурами призначення, зокрема для правління, забезпечення його функціональної незалежності.

3) *Участь у бюджетному процесі*. Участь інституту в бюджетному процесі виступає як найбільш важливий фактор, що визначає його вплив на проведення фінансової політики. Домовленості в деяких країнах ЄС довели свою ефективність у передачі політичних повноважень, які були надані незалежним органам. До них відносяться, наприклад, регулярні слухання в парламенті в ході підготовки бюджету, консультації уряду в ході бюджетного процесу, або зобов'язання фінансових органів, щоб обґрунтувати відхилення від прогнозів, або рекомендацій, що були опубліковані інститутом. Делегація макроекономічних

прогнозів для підготовки бюджету є прикладом сильної залежності в бюджетному процесі. Досвід країн показує, що незалежні прогнози призвели до більш реалістичних макроекономічних сценаріїв, що використовуються для прийняття політичних рішень [6, с. 9].

У 2008 р. у 17 країнах ЄС було створено сім незалежних фіскальних інститутів. Ці державні органи позитивно впливають на розробку фіскальної політики через один або декілька напрямів:

- надання об'єктивних матеріалів для річної підготовки бюджету, таких як макроекономічні прогнози, на основі яких побудовані бюджетні проекти;

- проведення незалежного аналізу з питань фіскальної політики, а саме: моніторинг бюджетного розвитку, оцінення відповідності з чинними фіскальними правилами та/або оцінення бюджетної вартості конкретних політичних заходів;

- надання регулярних оцінок і рекомендацій, що відносяться до різних аспектів фіскальної політики, наприклад, рекомендацій щодо вирішення питань довгострокової стійкості або пропозицій, які складаються з фіскальних завдань для різних рівнів уряду.

У більшості випадків ці інститути були успішними в поширенні їх політичних консультацій та мали ефективний вплив на заходи фіскальної політики. В цілому фіскальні інститути мають гарну репутацію, набули за довгий період часу [3].

Після 2000 р. усе більше країн, зокрема Швеція та Угорщина, заснували фіскальні інститути. Системи бюджетних правил були посилені в Німеччині, Румунії та Польщі. Незалежні контрольні інститути були створені в Англії, Словенії та Румунії. Більше того, започатковано ініціативи створення незалежних фіскальних інститутів в Ірландії, Португалії, Словаччині, Фінляндії, Кіпрі та в Чеській Республіці. Метою створення інститутів є забезпечення стійкості державного боргу, підтримка бюджетної дисципліни, підтримка дефіциту державного бюджету на відповідному рівні та забезпечення прозорості бюджетного процесу [5].

Управління бюджетної відповідальності (УБВ) є дорадчим позавідомчим публічним органом, заснованим урядом Великобританії для забезпечення надання незалежних економічних прогнозів та проведення незалежних досліджень державних фінансів в якості передумови підготовки бюджету. У Великобританії консервативна партія запропонувала створити Управління бюджетної відповідальності у 2008 р. Дж. Озборн, Канцлер Казначейства консервативно-ліберально-демократичної коаліції, сформованої після загальних виборів 2010 р., оголосив про створення у своєму першому виступі. Він піддав критиці економічні та фіскальні прогнози попереднього лейбористського уряду та оголосив, що УБВ буде відповідати за публікацію, незалежних від уряду, прогнозів в майбутньому. Мета, що лежала в основі його створення, була в забезпеченні незалежних оцінок національних державних фінансів. Роль управління полягала в консультуванні того, наскільки оголошена урядова політика досягне своєї мети. Під час діяльності установи було розроблено підготовчий звіт по бюджету та проведені розрахунки кризи.

Управління було засноване в епоху Великої депресії, використовуючи фіскальну політику з обмеженою юрисдикцією. УБВ працює, як додаток до фіскальних правил. Макроекономічний прогноз англійського інституту може впливати на бюджет. Водночас, тісний зв'язок з Міністерством

фінансів загрожує непрозорістю, таким чином зменшується вірогідність проведеного аналізу [7].

УБВ має три дійсних члени бюро. Два з них є науковими експертами, а третій – урядовий експерт. Члени бюро обираються на 5 років. Управління є відповідальним перед урядом та знаходиться під парламентським наглядом. Установа, що відповідає за фіскальну дисципліну в Англії є лише наполовину незалежною. Міністерство фінансів Великобританії може попросити УБВ проаналізувати різні сфери економічної політики, але Управління вирішує, чи задовольняти це прохання чи ні. Хоча це й не обов'язково, УБВ має можливість консультувати Міністерство фінансів Великобританії у підготовці звітів.

Як правило, юрисдикція незалежного Управління повинна охоплювати контроль за виконанням бюджетних законів, контроль за дотриманням прозорості, оцінку стійкості державного боргу та фіскальних директив, формування макрофіскальних прогнозів, визначення планових заходів та диференціацію нормативних і необхідних для прийняття рішень функцій. Також у коло його обов'язків входить ознайомлення з громадською думкою [2].

Управління бюджетної відповідальності складає п'ятирічні прогнози податкових доходів та витрат для річного «бюджету» та «осінньої доповіді».

Управління має чотири основні обов'язки:

1. Прогнози економіки та державних фінансів. УБВ виробляє п'ятирічні прогнози для економіки та державних фінансів два рази на рік, а Канцлер коригує політику відповідно до його фіскальних правил.

2. Оцінення роботи уряду щодо його фіскальних цілей. Управління використовує свої прогнози державного фінансування для оцінення ефективності уряду. Уряд поставив перед собою дві середньострокові цілі: по-перше, збалансування циклічно-скоректованого поточного бюджету на п'ять років вперед; по-друге, додаткова мета, падіння в державному секторі чистого боргу в 2015–2016 рр. Ураховуючи невизначеність, притаманну всім фіскальним прогнозам, управління також перевіряє, наскільки надійними є рішення уряду та аналізує альтернативні сценарії.

3. Ретельний огляд та калькуляція політики уряду. Управління проводить контроль та калькуляцію податкових та соціальних витрат, що проводяться Казначейством.

4. Оцінення довгострокової стійкості державних фінансів. Річний звіт про фіскальну стійкість встановлює довгострокові прогнози для різних категорій витрат, доходів, фінансових операцій та оцінки чи є вони доцільними для забезпечення стійкості державного сектору фінансів. Звіт про фіскальну стійкість також аналізує стан балансу державного сектору з використанням як традиційних національних рахунків, так і весь арсенал державних рахунків підготовлених з використанням комерційних принципів бухгалтерського обліку.

Управління проводить низку науково-дослідних робіт протягом року, тезисно публікує матеріали та проводить брифінги, присвячені статистиці державних фінансів для інформування громадськості про свою роботу [7].

Останнім часом з'явилися нові пропозиції щодо розширення масштабів діяльності незалежних фіскальних інститутів. Отже, фіскальні інститути, досліджені на прикладі Управління бюджетної відповідальності Великобританії, відіграють визначальну роль у вирішенні проблем достовірності, що стосуються правил збалансова-

ності бюджету, визначених протягом певного економічного циклу.

Висновки. Останні десятиліття характеризувалися значним збільшенням державних боргових зобов'язань у світі, що пов'язано з надмірною схильністю урядів до дефіцитного фінансування бюджету. Через це фіскальна політика суттєво відхиляється від тієї, яка є оптимальною для суспільства. Причинами цього явища науковці називають недалекоглядність економічної політики, надмірну оптимістичність, переслідування політиками власних амбіцій та інтересів, інтересів окремих груп у суспільстві, інформаційну асиметрію тощо.

З метою запобігання борговим проблемам держави запроваджували фіскальні правила щодо рівня дефіциту бюджету і державного боргу. Однак такі фіскальні правила часто ігнорувалися урядами, особливо в кризові періоди.

З метою посилення фіскальної дисципліни ряд країн запровадили так звані незалежні фіскальні інститути. Їх роль полягає у здійсненні нагляду за дотриманням фіскальних правил, проведенням

аналізу фіскальної політики, оцінки виконання поставлених завдань, надання рекомендацій щодо бюджетних показників, здійснення макроекономічного прогнозування тощо.

Хоча фіскальні інститути виконують наглядно-дорадчі функції, завдяки об'єктивному та публічному аналізу та прогнозуванню, вони збільшують прозорість фіскальної політики, створюючи цим самим стимули для уникнення неоптимальних для суспільства економічних рішень.

В Україні є доцільним створення незалежного фіскального інституту одночасно із запровадженням фіскальних правил щодо збалансування державного бюджету протягом економічного циклу.

Для ефективного впровадження фіскальних інститутів в Україні необхідним є суттєве покращення якості прозорості бюджетних відносин на всіх етапах бюджетного процесу, покращення фіскальної та макроекономічної статистики; формування законодавчого забезпечення за типом права фіскальної відповідальності на прикладі кращих практик у світі.

Список літератури:

1. Calmfors L. What Should Fiscal Councils Do? / L. Calmfors, S. Wren-Lewis // CESifo Working Paper. – 2011. – № 3382. – P. 15–19.
2. Debrun, X. The Theory of Independent Fiscal Agencies: Where Are We? And Where Do We Go from There? / X. Debrun // *Wirtschaftspolitische Blätter*. – 2011. – № 58. – P. 81–92.
3. Economic and fiscal outlook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://budgetresponsibility.org.uk/economic-fiscal-outlook-march-2014>
4. Fiscal Councils Webpage [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics.ox.ac.uk/members/simon.wren-lewis/fc/fiscal_councils.htm
5. Forecast evaluation report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://budgetresponsibility.org.uk/forecast-evaluation-report-october-2014>
6. Government at Glance, Independent fiscal institutions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dx.doi.org/10.1787/gov_glance-2013-31-en
7. Kopits G. Independent fiscal institutions: Developing good practices / G. Kopits // *OECD Journal of Budgeting*. – 2011. – № 10. – P. 1–18.
8. What we do? // OBR [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://budgetresponsibility.org.uk/about-the-obr/what-we-do>

Лукьянюк М. Э.

Академия финансового управления

ФИСКАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ ВЕЛИКОБРИТАНИИ: ОПЫТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ВЫВОДЫ ДЛЯ УКРАИНЫ

Резюме

Исследовано фискальные институты, ответственные за соблюдение фискальной дисциплины в Великобритании, с особенностями учета степени их независимости, продолжительности их существования и сферы деятельности. Фискальные институты могут помочь в сдерживании дефицита государственного бюджета и в управлении государственным долгом. Поводом для создания этих учреждений является обеспечение устойчивости государственного долга, соблюдение фискальной дисциплины, сдерживания дефицита и обеспечения прозрачности бюджетного процесса. Результаты исследования будут сформированы на основе опыта о роли институтов фискальной политики в условиях кризисного регулирования.

Ключевые слова: фискальные институты, фискальные правила, фискальная дисциплина, фискальная политика, государственные финансы, дефицит бюджета.

Lukianiuk M. E.

Academy of Financial Management

FISCAL INSTITUTIONS OF GREAT BRITAIN: EXPERIENCE OF ACTIVITY AND CONCLUSIONS FOR UKRAINE

Summary

The present study aims to describe the fiscal institution that is responsible for budgetary discipline in Great Britain, with special regard to the degree of its existence and the area of activity. The fiscal institutions can help to maintain the government deficit and manage the public debt. The reason for the founding of these institutions is mainly to ensure the sustainability of the public debt, to create fiscal discipline, to maintain the budget deficit and to ensure the transparency of the budgetary process. The research results will be formulated regarding the lessons learned on the role of fiscal policy institutions in crisis management.

Key words: fiscal institutions, fiscal rules, fiscal discipline, fiscal policy, public finance, budget deficit.

УДК 336.711

Марич М. Г.

Буковинський державний фінансово-економічний університет

ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВ

Розглянуто теоретико-методологічні аспекти інноваційної діяльності банків на ринку банківських послуг. Визначено особливості банківських інновацій, урахування яких дає змогу здійснювати більш ефективну інноваційну політику. Аргументовано необхідність посилення ролі держави в інноваційній політиці шляхом розробки стратегії розвитку ринку фінансових послуг.

Ключові слова: інноваційна політика, банківські інновації, ринок банківських послуг, інноваційна культура.

Постановка проблеми. В останні десятиліття у світовому банківництві простежується стійка тенденція ускладнення традиційних видів діяльності, збільшення різноманіття банківських продуктів та вдосконалення їх якісних характеристик. Процеси надання банківських послуг кардинально змінюються під впливом новітніх інформаційних, телекомунікаційних та фінансових технологій. Суттєві якісні зрушення відбуваються також під час визначення організаційних умов та методів досягнення поставлених цілей у процесі управління комерційними банками. Зазначені зміни є відображенням постійного впровадження банками інновацій, що дає їм змогу успішно функціонувати на фінансових ринках в умовах жорсткої конкуренції, складної макроекономічної ситуації та посилення вимог щодо забезпечення їх ефективного функціонування з боку всіх зацікавлених сторін.

Досвід свідчить, що інновації стають для банків стабільним джерелом зростання лише за умови стратегічного підходу до управління інноваційною діяльністю. Це твердження стосується як банків розвинутих країн, так і банківських установ країн, які не так давно стали на шлях ринкового розвитку, у тому числі й України. Втім, перед вітчизняними банками постають значно складніші проблеми, оскільки сама система стратегічного управління в них знаходиться на стадії становлення. Об'єктивно виникає потреба у подальшому розвитку теоретико-методологічних засад стратегічного управління інноваційною діяльністю комерційних банків на основі поєднання використання теоретичного доробку вітчизняної та зарубіжної науки з аналізом світового досвіду інноваційного розвитку банківництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти організації та управління банківською діяльністю досліджені такими вітчизняними й зарубіжними науковцями, як Г.М. Азаренкова, А.Р. Алавердов, І.Т. Балабанов, О.І. Барановський, М.З. Бор, Т.А. Васильєва, О.В. Васюренко, О.Д. Вовчак, А.П. Вожжов, О.В. Дзюблюк, О.А. Кириченко, С.М. Козьменко, О.М. Колодізев, В.В. Корнеєв, А.Я. Кузнецова, О.І. Лаврушин, І.О. Лютий, Ф.С. Мишкін, В.І. Міщенко, А.М. Мороз, Л.О. Примостка, П. Роуз, Дж. Сінкі, Р.А. Слав'юк, Т.С. Смовженко, А.М. Тавасієв, О.М. Тридід, Н.М. Шелудько.

Широке коло проблем інноваційного розвитку знайшло відображення в працях Л.Л. Антонюк, В.О. Василенка, Л.К. Гліненко, Л.М. Гохберга, П. Друкера, П.Н. Завліна, С.М. Ілляшенка, С.Д. Ільєнкової, Н.В. Краснокутської, О.О. Лапко, П.П. Микитюка, Б. Санга, Г.О. Трифілової, Е.А. Уткіна, Й. Шумпетера, Ф. Янсена та ін.

Водночас зарубіжні вчені більш активно досліджують дані процеси стосовно фінансово-кредит-

них систем власних країн, серед найбільш відомих праць слід відзначити роботи таких учених, як Дж. Сорос, М. Філдстайн, Ч. Хориока, Р. Бертрам, Х. Дерих, М. Енг, Л. Мауер, М. Обстфельд, Г. Белоглазова, О. Лаврушин та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій із зазначених питань, в Україні досі відсутні комплексні дослідження проблем управління інноваційною діяльністю комерційних банків. Залишаються нез'ясованими закономірності та особливості інноваційної діяльності банків, потребує вдосконалення відповідний понятійний апарат. Зростаючої актуальності набуває розв'язання комплексу проблем щодо обґрунтованого формування та ефективного втілення стратегій інноваційної діяльності комерційних банків.

Мета статті полягає у розвитку теоретико-методологічних засад й розробці науково-методичних підходів до формування та реалізації стратегій інноваційної діяльності комерційних банків для забезпечення їх стабільного розвитку та конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з основних проблем функціонування банківської системи будь-якої країни є підвищення її ефективності, яка визначається ступенем реалізації притаманних їй економічних функцій та досягненням визначених суспільством цілей. Виступаючи насамперед фінансовими посередниками, банки забезпечують переміщення коштів від інституційних секторів, що мають їх надлишок у вигляді ліквідності або капіталу, до секторів, які потребують додаткових ресурсів, відчувають їх дефіцит.

Враховуючи, що сучасні банки діють в умовах економіки, яка поступово набуває рис постіндустріальної, креативної, інноваційної, одним з основних джерел зростання цих кредитно-фінансових інститутів та вдосконалення всіх аспектів їх роботи стає пошук та впровадження інноваційних ідей, які дають змогу вирішувати стратегічні завдання щодо збільшення вартості бізнесу, розширення частки ринку, підвищення лояльності клієнтів тощо. Слід зазначити, що організація та керування цими процесами є проблемними питаннями й у діяльності банків розвинутих країн, де інноваційна діяльність, як правило, має несистемний, дещо хаотичний характер, де відсутні стратегічні підходи до управління нею.

У сучасному розумінні інновації є оновленням, зміною, розвитком способів і результатів діяльності людей, комплексним процесом створення, розповсюдження та використання нових засобів задоволення людських потреб, що змінюються під впливом суспільного розвитку. Про власне

інноваційну діяльність можна вести мову, коли діяльність соціально-економічного суб'єкта має цілеспрямований, усвідомлений характер, тобто передбачає, що нова якість виникає в процесі цільового перетворення економічного середовища.

Фінансові та банківські інновації, якщо використовувати математичні терміни, можна представити множинами, що перетинаються. Їхній перетин формують нові або вдосконалені банківські продукти та послуги, що надають споживачам переваги у доходності, ліквідності, зменшенні ризиків, повніше задовольняють інші фінансові потреби клієнтів (рис. 1). Ключовою категорією дослідження інноваційної діяльності банків є саме банківські інновації, а фінансові – виступають одним з їх конкретних видів. Звуження кола банківських інновацій тільки до фінансових не дає змоги надати комплексне визначення цієї економічної категорії, повною мірою охарактеризувати причини їх виникнення та фактори, що на них впливають [1, с. 102].

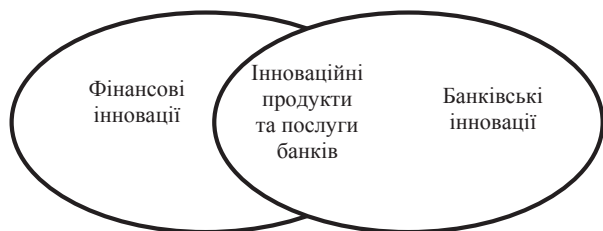


Рис. 1. Співвідношення понять фінансових та банківських інновацій

Банківські інновації, як й інновації у будь-яких інших сферах діяльності, можна розглядати як статичні або динамічні категорії. З позицій статичної нововведення є кінцевим результатом, формою завершення конкретного виду інноваційної діяльності. З динамічної точки зору, яку запропонував ще Й. Шумпетер та якої дотримуються і ми у даному дослідженні, інновація є складним, багатоплановим процесом створення та поширення нових продуктів, технологій, процесів, бізнес-рішень тощо, тому тісно пов'язаним зі змістом інновацій є поняття інноваційного процесу, під яким розуміється «послідовний ланцюг подій, у ході яких інновація визріває від ідеї до конкретного продукту, технології або послуги й розповсюджується за практичного використання» [2, с. 40].

Втім, після освоєння нововведення його життєвий цикл не закінчується. Важливим етапом є дифузія банківських інновацій, тобто їх запровадження в практичну діяльність інших банків, швидкість якого залежить від характеру нововведень та можливості їх захисту як об'єктів інтелектуальної власності.

Відображення процесів дифузії нововведень є так звані S-подібні криві заміщення, що показують, як швидко збільшується кількість банків, котрі впроваджують у свою діяльність певну інновацію. Параметри цих кривих залежать від характеристик нововведень, а також від стану економічного середовища. Так, перша S-подібна крива на рис. 2 може ілюструвати впровадження вітчизняними банками Інтернет-банкінгу: освоєння даного методу дистанційного обслуговування відбувається достатньо повільно, і наразі ще не всі банки здатні запропонувати клієнтам цю технологію. Друга крива відображає розповсюдження в Україні такої інноваційної послуги, як масове

споживче кредитування; це відбувалося достатньо швидко, і зараз вона присутня у спектрі продуктів будь-якого, навіть новоствореного, банку.

Саме така ситуація означає завершення стадії дифузії й знаменує собою факт типізації інновації, тобто перетворення її на звичайну банківську практику.

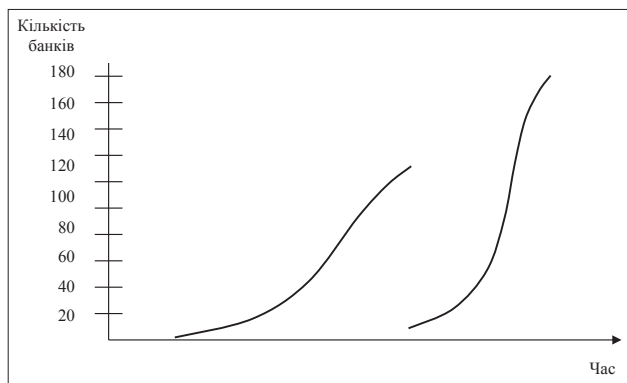


Рис. 2. Дифузія різних видів інновацій у банківському секторі

Процес розробки стратегії інноваційної діяльності банку має починатись із визначення стратегічних орієнтирів банку, проведення стратегічного аналізу та визначення мети діяльності банку. Основою стратегії має також стати формулювання інноваційних цілей, які повинні відображати уявлення керівництва банку щодо місця різних видів нововведень у його діяльності, наявності інших, крім інноваційних, джерел органічного зростання або можливостей збільшення бізнесу за рахунок злиттів та поглинань, згоди прийняти той чи інший рівень ризику. Фактично таким цілепокладанням визначається, чому кредитно-фінансовий інститут хоче займатися інноваційною діяльністю і чого він збирається цим досягти. Саме система інноваційних цілей виконує роль фільтру, який слугує для відбору ідей та пропозицій на перших стадіях організації банківського інноваційного процесу.

Втім, слід зазначити, що емпіричне дослідження існування та змісту інноваційних цілей у стратегіях вітчизняних комерційних банків суттєво ускладнюється тим, що корпоративні стратегії не оприлюднюються. Згідно з методичними рекомендаціями Національного банку України, мета та стратегія банку повинні розкриватися в публічному річному звіті, проте, як засвідчив аналіз інформації по близько 60 банкам, у реальних документах, розміщених на банківських Інтернет-сайтах, у кращому випадку зазначаються місія, мета діяльності банку та основні цілі першого рівня [3, с. 43].

За своєю спрямованістю всі варіанти стратегій можуть бути поділені на чотири групи залежно від комбінації таких чинників, як потенційні можливості та загрози, з одного боку, та сильні й слабкі сторони банку – з іншого (табл. 1). У результаті створюється певний портфель стратегічних інноваційних альтернатив. Основною метою їх реалізації є формування та розвитку сукупності ключових компетенцій банківської установи, тобто такої суми особливих знань та вмінь, яка є складною для наслідування конкурентами і виступає основою організації бізнес-процесів, що різноманітними шляхами створюють додаткові вигоди та переваги як для клієнтів, так і для самого банку.

Відзначимо, що саме стратегії першого типу (використання сильних сторін банку для збільшення можливостей) дають змогу активно створювати конкурентні переваги на відміну від інших типів, які в цілому мають захисний характер і спрямовані на утримання стратегічних позицій.

Як зазначається науковцями, формування будь-якої стратегії може здійснюватися трьома методами: зверху вниз (розробляється керівництвом і як наказ доводиться до всіх рівнів організації), знизу вверх (збираються пропозиції, які потім узагальнюються і приймається остаточне рішення) та за допомогою консалтингової компанії [4, с. 156]. На нашу думку, до розробки змісту стратегії інноваційної діяльності як найбільш творчої та ймовірнісної компоненти стратегічного управління повинен застосовуватися інтерактивний підхід, у рамках якого працівники банку свідомо та на добровільній основі залучаються до стратегічного процесу. Сам хід формування стратегії в даному випадку базується на взаємодії, постійному навчанні та організації зворотного зв'язку. Вища управлінська ланка грає роль координатора, який забезпечує паралельне узгодження цих процесів на всіх рівнях банку. Враховуючи незначний досвід стратегічного управління взагалі та інноваційною діяльністю зокрема, який мають вітчизняні банки, доцільним видається залучення до формування стратегій і зовнішніх консультантів, які володіють необхідною методологією та відпрацьованими технологіями роботи.

Отже, визначення шляхів досягнення інноваційних цілей банку формує певний портфель стратегічних альтернатив, кожна з яких відображає різні підходи до реалізації завдань, проте повинна бути узгодженою із конкретизованими зовнішніми (загальна економічна ситуація та параметри фінансового ринку, потреби ринку, дії конкурентів, наявність та вартість технологічного обладнання тощо) та внутрішніми (цілі та напрями фінансової політики, необхідність дотримання законодавчих норм та економічних нормативів, кваліфікація працівників тощо) обмеженнями.

Втім, з одного боку, запропоновані стратегії не повинні бути занадто складними, а містити перелік простих завдань, які в комплексі формують спосіб їх реалізації.

З іншого боку, необхідно, щоб стратегічні інноваційні альтернативи були ретельно сформульованими, а їх окремі елементи включали детальний опис кроків, що необхідно здійснити.

Протягом останніх десятиліть у сфері світового банківського бізнесу спостерігається стійка тенденція диверсифікації видів банківської діяльності, збільшення різноманіття банківських послуг та вдосконалення їх якісних характеристик [5, с. 47].

Нові інформаційні та комунікаційні технології докорінним чином змінюють обличчя сучасних фінансово-кредитних інститутів, способи їх комунікацій з клієнтами, канали продажу банківських послуг. Усе це є відображенням інноваційного процесу, що постійно відбувається в банках і дає їм змогу в умовах жорсткої конкуренції та динамічної макроекономічної ситуації диференціюватися на фінансовому ринку з метою забезпечення зростання вартості бізнесу.

Однією з найважливіших тенденцій розвитку сучасних банківських відділень є їх тотальне технологічне оновлення та архітектурна перебудова з використанням новітніх дизайнерських рішень. У результаті формується абсолютно нова концепція банківського офісу, відповідно до якої, спираючись на традиційні цінності та нові технології, він буде здатний забезпечити встановлення особистого контакту з клієнтом і надати йому персоналізовані електронні та інші високотехнологічні банківські послуги. Відповідні комплексні рішення під загальною назвою «Відділення майбутнього» пропонують такі провідні світові ІТ-компанії, як IBM та Cisco. Основним критерієм організації роботи стає комфорт для клієнта під час отримання банківських послуг, під яким розуміються передусім оперативність, комплексність, зручність та конфіденційність [6, с. 102].

Однією з найсуттєвіших проблем вітчизняної банківської системи є низький рівень використання інформаційних технологій у банках, де все ще використовується застаріле програмне забезпечення, тоді як для впровадження багатьох нових банківських продуктів необхідні нові сучасні програми. Вже сьогодні багато зарубіжних банків оформлюють депозити і кредити через Інтернет, що дає клієнту можливість здійснювати всі банківські операції з персонального комп'ютера.

Таблиця 1

Потенційна спрямованість інноваційних альтернатив за результатами SWOT-аналізу

| Зовнішня сфера, що впливає на інноваційну діяльність банку | | Внутрішній інноваційний потенціал банку | |
|--|---------------------------|--|--|
| | | Сильні сторони (S) | Слабкі сторони (W) |
| Макрооточення: існуючі та перспективні правові акти, податкова політика і політика у сфері регулювання бізнесу, загальна економічна ситуація, макроекономічні показники, демографічні зміни, модифікація стилю життя, зміни в освіті та структурі бюджетів населення, зміни в телекомунікаційних технологіях, обсяг пропозицій нових технологічних рішень Мікрооточення: загальні перспективи розвитку банківської системи, характер та інтенсивність конкуренції, інноваційна поведінка банків-конкурентів, склад та лояльність клієнтської бази, наявність продуктів-субститутів, можливість отримання ззовні інноваційних ідей та рішень | Потенційні можливості (O) | Стратегії, що використовують сильні сторони для збільшення можливостей: - впровадження радикальних продуктів, процесних та організаційних інновацій | Стратегії, що спрямовані на подолання слабких сторін, використовуючи можливості: - вдосконалення інформаційних систем банку за допомогою зовнішніх технологічних рішень |
| | Потенційні загрози (T) | Стратегії, що використовують сильні сторони для уникнення загроз: - застосування інноваційних методів комунікацій з клієнтами | Стратегії, що мінімізують слабкі сторони для уникнення загроз: - впровадження процесних інновацій із метою підвищення операційної ефективності |

Із цього можна зробити висновок, що забезпечення комплексності обслуговування клієнтів банку, оперативності та високої якості послуг напряму пов'язані із запровадженням новітніх інформаційних технологій (ІТ-технологій). Проведений нами аналіз показує, що в останні роки в найбільших українських банках відбувається впровадження інноваційних нововведень з використанням ІТ-технологій (табл. 2) [7, с. 180].

Таблиця 2
Впроваджені інноваційні ІТ-технології в найбільших банках України

| Назва банку | Назва проекту |
|--------------------------------|--|
| Державний ощадний банк України | Сертифікація чіпового еквайрінгу |
| Укресімбанк | Сертифікація на відповідність вимогам міжнародного стандарту безпеки платіжних карт PCI DSS v. 1. 2 |
| ПриватБанк | Впровадження сервісу онлайн-платежів LiqPay на базі технології VISA Money Transfer |
| Райффайзен Банк Аваль | Модернізація контактного центру |
| Укрсоцбанк | Створення семи макрорегіональних центрів на базі 27 філій |
| УкрСиббанк | Автоматизація процесів роботи підрозділів банку |
| Альфа-Банк | Організація мультисервісної мережі передачі голосу і даних для відділень роздрібних продажів «Альфа-Банк Експрес» на базі обладнання Cisco Systems |
| ВТБ Банк | Побудова служби підтримки користувачів (КПС) |
| ОТП Банк | Побудова катастрофостійких центрів обробки даних на базі систем зберігання і блейд-серверів компанії Dell із використанням технологій віртуалізації серверів |

Отже, провідні банки як у розвинених країнах, так і на ринках, що розвиваються, у сучасних умовах активно впроваджують інноваційні стратегії у сфері комунікацій із клієнтами. Тенденціями, що простежуються, є перехід від реклами конкретних продуктів і послуг до просування іміджу банку як надійного, респонсивного та комфортного фінансового інституту, а також його позиціонування не як продавця, а як друга, порадника, консультанта.

Висновки. У наш час інноваційна діяльність комерційних банків стає невід'ємною умовою їх стабільного розвитку та зростання, яка дає змогу

поспівати інтереси всіх зацікавлених сторін – акціонерів, керівників, працівників, клієнтів, партнерів, держави та ін. Саме тому вона повинна розглядатися як об'єкт стратегічного управління, що вимагає поглиблення теоретичних досліджень механізмів створення та реалізації стратегій інноваційної діяльності та розробки відповідних науково-практичних рекомендацій для банківського менеджменту. Формування концептуальних засад стратегічного управління інноваційними процесами в комерційних банках сприятиме більш комплексному підходу до вдосконалення механізмів функціонування банківської системи в цілому та управління й організації діяльності банків зокрема.

Дослідження зростаючого різноманіття банківських інновацій дало змогу довести необхідність удосконалення їх класифікації як теоретичної основи формування змісту та вибору характеру стратегій інноваційної діяльності комерційних банків. Здійснений багатоаспектний поділ банківських нововведень за предметом та сферою застосування, а також виділення таких нових класифікаційних ознак, як характер ідеї, що лежить в основі їх виникнення, методологія розробки («закритий» чи «відкритий» характер процесу), форма захисту прав інтелектуальної власності сприятимуть ґрунтовнішому підходу банківських установ до визначення найоптимальніших шляхів досягнення стратегічних цілей інноваційного розвитку.

Важливим інструментом реалізації стратегій інноваційної діяльності комерційного банку є система контролю та оцінки її результативності, основи якої створено, використовуючи методологічні принципи побудови збалансованої системи показників. Збалансована система показників інноваційної діяльності включає критерії, що відображають такі інноваційні цілі: у перспективі розвитку – підвищення кваліфікації персоналу, зростання його інноваційної активності, створення інноваційної культури, розвиток інноваційного лідерства; у перспективі внутрішніх бізнес-процесів – створення високоєфективного інноваційного процесу, вдосконалення технологій пошуку ідей, забезпечення ефективної діяльності міжфункціональних груп, формування оптимального портфелю проектів; у клієнтській перспективі – збільшення кількості клієнтів, підвищення рівня їх задоволеності та лояльності, зростання зручності обслуговування; у перспективі фінансів – створення інноваційної премії за рахунок збільшення доходів від запровадження інноваційних продуктів та скорочення операційних витрат.

Список літератури:

1. Поповенко Н.С. Інноваційні процеси у банківській сфері / Н.С. Поповенко, Н.Б. Марченко // Економічний простір. – 2015. – № 15. – С. 99–104.
2. Боришкевич О. Інновації на фінансових ринках: великі загрози великих можливостей / О. Боришкевич // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 6. – С. 38–41.
3. Семикова П.В. Банковские инновации и новый банковский продукт / П.В. Семикова // Банковские технологии. – 2015. – № 11. – С. 42–44.
4. Кривич Я.М. Фінансовий потенціал як складова інноваційного потенціалу банку та особливості його оцінки / Я.М. Кривич // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 2. – С. 153–161.
5. Леонов С.В. Комплексний підхід до управління інноваційним потенціалом банку / С.В. Леонов, Я.М. Кривич // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – 2014. – Вип. 22. – Ч. 2. – С. 45–49.
6. Smovzhenko T.S. Innovation strategies and the problems of their implementation by the Ukrainian banks / T.S. Smovzhenko, S.B. Yehorycheva // 30 Jahre Fachhochschule der Deutschen Bundesbank. – Frankfurt am Main : Deutschen Bundesbank, 2013. – P. 177–191.

Марич М. Г.

Буковинский государственный финансово-экономический университет

ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВ

Резюме

Рассмотрены теоретико-методологические аспекты инновационной деятельности банков на рынке банковских услуг. Определены особенности банковских инноваций, учет которых позволяет осуществлять более эффективную инновационную политику. Аргументирована необходимость усиления роли государства в инновационной политике путем разработки стратегии развития рынка финансовых услуг.

Ключевые слова: инновационная политика, банковские инновации, рынок банковских услуг, инновационная культура.

Marich M. H.

Bukovyna State Finance and Economics University

INNOVATIVE STRATEGIES OF BANKS' DEVELOPMENT

Summary

The theoretical and methodological aspects of banks' innovative activity at the banking services market are examined. The features of banking innovations are revealed. Consideration of these features allows providing more effective innovation policy. The necessity of strengthening the role of government in the innovation policy through the development of financial services market development strategy is justified.

Key words: innovation policy; banks' innovations; banking services market, innovative culture.

УДК 336.763.4

Міщенко С. В.

Міщенко В. І.

Університет банківської справи

РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ В УКРАЇНІ

Досліджено сучасний стан регулювання ринку похідних інструментів в Україні. Визначено основні тенденції та перспективи використання деривативів як інструментів фінансового ринку та інструментів хеджування фінансових ризиків. Виокремлено основні принципи регулювання ринків похідних інструментів, обґрунтовано напрями вдосконалення діяльності регуляторів на цьому ринку та використання окремих фінансових інструментів із метою хеджування ризиків.

Ключові слова: деривативи, своп, ф'ючерс, форвард, опціонний сертифікат, кредитна нота, регулювання, рахунок ескроу, кваліфікований інвестор, хеджування ризиків.

Постановка проблеми. У міжнародній практиці деривативи (похідні інструменти) є важливим елементом функціонування фінансових, грошових і товарних ринків. Однак через їх комплексність і пов'язаність з іншими активами та фінансовими інструментами використання деривативів є складною сферою діяльності фінансових інститутів, яка потребує особливих форм регулювання і нагляду з боку регуляторів. Незважаючи на поширення практики використання деривативів, цей сегмент ринку ще залишається недостатньо врегульованим, що сприяє розвитку «тіньового банкінгу» та може наражати фінансові установи на значні ризики.

Трансформація фінансового сектору України впродовж останніх років і переходу до вільного курсоутворення сприяли розширенню використання похідних інструментів як із метою хеджування ризиків, переважно валютних, так і з метою одержання додаткового доходу. Однак стрімкий розвиток фінансового сектору та необхідність запровадження нових інструментів із метою стимулювання ринку капіталів і запобігання фінансовим ризикам потребують подальшого вдосконалення використання похідних інструментів і методів регулювання цього сегменту ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У вітчизняній науковій літературі проблеми використання деривативів вивчаються активно. Так, у наукових працях С.В. Науменкової [1; 6; 8; 12; 18] досліджуються теоретичні аспекти використання похідних фінансових інструментів, їх функції в системі регулювання грошового обігу та вплив на фінансову стійкість; С.А. Буковинський [17] досліджує особливості та практику хеджування ризиків за допомогою похідних фінансових інструментів у банках європейських країн; регуляторні аспекти використання деривативів висвітлено в роботах А.В. Андреева, [9], Ф.О. Журавки [9], В.В. Жупанина [19], Р.С. Лисенка [25, 27]; особливості використання валютних деривативів відображено в роботі І.А. Нідзельської та А.П. Кулінець [11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим сучасна практика вимагає подальших досліджень сутності похідних інструментів, законодавчого і нормативно-правового врегулювання їх обігу на вітчизняному ринку та практики використання з метою розвитку ринку капіталів, товарного ринку, забезпечення стабільності грошового ринку та організації належного хеджування фінансових ризиків.

Мета статті полягає у визначенні тенденцій і перспектив використання деривативів в Україні як інструментів фінансового ринку та інструментів хеджування фінансових ризиків, а також обґрунтуванні основних методологічних засад і принципів регулювання вітчизняного ринку похідних інструментів в умовах фінансової нестабільності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій практиці похідні інструменти найбільш активно почали застосовуватися в 1980-х роках після лібералізації фінансових ринків [1, с. 16; 2, с. 63; 3, с.58; 4, с. 13]. Сьогодні до фінансових деривативів відносять широкий спектр інструментів: форварди, опціони, ф'ючерси, свопи, кредитні ноти тощо, які використовуються в різних сегментах грошового, фінансового та товарних ринків переважно з метою одержання додаткового доходу [5, с. 114–115].

Разом із тим слід зазначити, що сутнісна природа і причини появи похідних інструментів були обумовлені необхідністю хеджування спочатку товарних, а пізніше й фінансових ризиків. Однак із часом ці інструменти набули самостійної форми та використовуються переважно вже не як інструменти хеджування, а як інструменти фінансового та грошового ринків [3, с. 56–57; 6, с. 22; 7, с. 112; 8, с. 62].

У науковій літературі під деривативом розуміють договір, що передбачає зобов'язання: 1) однієї або кожної зі сторін угоди сплатити певну суму коштів залежно від значення базового показника деривативу, визначеного відповідно до характеристик його базового активу; 2) однієї зі сторін угоди на визначених договором умовах у разі пред'явлення вимоги іншою стороною у майбутньому купити або продати певну кількість базового активу; 3) однієї зі сторін здійснити відчуження базового активу деривативу на користь іншої сторони у визначений час у майбутньому. Відповідно до світової практики, основними видами деривативів є опціони, свопи, ф'ючерси і форвардні угоди [8, с. 61; 10, с. 57; 11, с. 84].

У вітчизняній практиці фінансові деривативи, зокрема форвардні угоди та ф'ючерси, вперше почали використовуватися наприкінці 1990-х років на грошовому ринку за ініціативою Національного банку України як інструменти хеджування валютних ризиків. Однак через наявність у цей час фактично фіксованого валютного курсу та відсутність потреби у хеджуванні валютних ризиків вони не набули поширення. У кінці 2000-х і на початку 2010-х років проблеми використання похідних інструментів, особливо фінансових, знову актуалізувалися, однак через відсутність законодавчої та нормативної бази ці процеси також не набули поширення. Незважаючи на це, вітчизняні банки активно підтримали використання фінансових деривативів, і в 2015 р. їх обсяг у банківському секторі перевищив 400 млн. грн. [12, с. 283]. Слід зазначити, що похідні інструменти використовувалися не лише з метою хеджування власних ризиків банків (переважно валютних і ринкових), а й з метою одержання прибутку, що в цілому сприяло і зменшенню загального рівня ризиків у банківській системі, і підвищенню доходності банків.

У світовій практиці регулювання ринків деривативів є дуже складним процесом, що охоплює різні ринки, різноманітні інструменти та часто перебуває в юрисдикції різних регуляторів. Крім того, специфіка похідних інструментів полягає в тому, що вони можуть комбінуватися між собою, утворюючи надзвичайно складні структуровані

продукти, регулювання обігу яких часто виходить за межі компетенції регуляторів чи навіть регуляторного поля в цілому [13, с. 92]. Це призводить до появи неочікуваних або небажаних флуктуацій на відповідних ринках або навіть до їх розбалансування. Яскравою ілюстрацією може бути використання в 2007–2008 рр. у США сек'юритизації вторинної іпотеки, що стало однією із причин світової кредитної кризи [14, с. 7; 15, с. 24; 16, с. 19].

Європейська практика регулювання ринку похідних фінансових інструментів ґрунтується на використанні рекомендацій Міжнародної асоціації свопів та деривативів (ISDA), Принципів регулювання та нагляду за ринками товарних деривативів (IOSCO), Директиви ЄП та РЕ № 2014/65/ЄС «Про ринки фінансових інструментів» (MiFID II) від 15.05.2014 р., Регламенту ЄП та РЕ № 600/2014 «Про ринки фінансових інструментів» (MiFIR) від 15.05.2014 р. та Регламенту ЄП та РЕ № 648/2012 «Про позабіржові похідні інструменти, центральних контрагентів і торгової репозитарії» (EMIR) від 04.07.2014 р. [17, с. 25–32].

У вітчизняній практиці до останнього часу використання похідних інструментів було обмеженим переважно обігом позабіржових деривативів, а їх регулювання здійснювалось розрізненими нормативно-правовими актами Національного банку України та Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку, а тому потреба в узагальненні та законодавчому врегулюванні набутої практики стала нагальною. Зокрема, гостро постало завдання створення та врегулювання біржових ринків окремих видів похідних цінних паперів і деривативів, які до останнього часу в Україні майже не функціонували [18, с. 27; 19, с. 10].

У зв'язку з цим важливого значення набуває прийняття у першому читанні Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо регульованих ринків та деривативів)», метою якого є «створення передумов для підвищення ефективності та функціональності ринків капіталу та інших регульованих ринків в Україні шляхом комплексного врегулювання питань функціонування ринків похідних цінних паперів і деривативів та законодавчого регулювання інфраструктури регульованих ринків» [20].

Відповідно до зазначеного Закону, у вітчизняному законодавстві вперше чітко визначено поняття «базовий актив деривативу» та «базовий показник деривативу». Так, під базовим активом розуміють емісійні цінні папери, валюту, продукцію, банківські метали, грошове право вимоги та інші фінансові інструменти, які офіційно визнає регулятор.

Під базовим показником розуміють ціну базового активу, процентну ставку, фондовий чи біржовий індекс, настання події, розмір фактичного виконання за грошовим правом вимоги тощо. При цьому передбачено, що кожен дериватив повинен мати не менше одного базового активу або базового показника.

Крім того, законодавчо підтверджено, що деривативи можуть бути поставними, тобто передбачати обов'язкове відчуження базового активу, та розрахунковими, згідно з якими відбуваються лише розрахунки між учасниками угоди без поставки активу. Це означає, що фізична наявність базового активу у сторони, яка бере на себе зобов'язання щодо його відчуження за поставним деривативом, на момент укладення угоди не є обов'язковою.

На нашу думку, достатньо складними для врегулювання є ситуації, коли базовим активом похідного інструменту є інший дериватив. У такому випадку під відчуженням та прийняттям

такого базового активу слід вважати використання відповідного базового деривативу. Однак на практиці, особливо на позабіржовому ринку, такі питання вирішувати дуже складно, а тому вони потребують додаткового нормативного врегулювання з боку регулятора [10, с. 57; 21, с. 60].

Поширення на фінансовому ринку практики використання похідних інструментів, особливо поставних, потребує нових підходів до організації взаємних розрахунків і належного виконання угод щодо виконання зобов'язань з базовими активами. Для цього Національний банк України повинен розробити порядок відкриття та використання рахунків умовного зберігання – ескроу, на які банки зобов'язані приймати від власників таких рахунків кошти та перераховувати їх особам, указаним володільцем рахунка, у разі настання підстав, передбачених договором за деривативами.

Слід зазначити, що законодавче врегулювання обігу похідних інструментів в Україні сьогодні відбувається з урахуванням кращої світової практики. Однак, на нашу думку, у запропонованому законопроекті допущено окремі методологічні неточності, які можуть стримувати розвиток вітчизняного ринку деривативів.

По-перше, деривативи слід розглядати, головним чином, як інструменти хеджування ризиків, а не виключно як інструмент ринку капіталів. Самі по собі похідні інструменти не збільшують обсяг фінансових ресурсів в економіці [22, с. 37].

По-друге, в умовах нерозвиненості вітчизняного фондового ринку та враховуючи фінансову нестабільність, запровадження широкого спектру похідних цінних паперів (опціонні сертифікати, фондові варанти, кредитні ноти, депозитарні розписки) як самостійних інструментів ринку капіталу є передчасним і може призвести до розбалансування фінансового та грошового ринків, а вільні інвестиційні ресурси будуть спрямовані не в реальний сектор економіки, а на формування фіктивного капіталу, необмежене та неконтрольоване зростання якого може призвести до збільшення обсягів спекулятивних операцій та бути додатковим джерелом фінансової нестабільності [21, с. 44–45; 23, с. 57–58; 24, с. 98].

По-третє, із методологічної точки зору необґрунтованим є поділ ринку капіталів на фондовий ринок і ринок похідних інструментів. Фінансові деривативи залежно від виду та характеристики базового інструмента можуть обертатися як на фінансовому, так і на грошовому ринках. Відповідно, принципи та механізми їх функціонування і використання, а також методи регулювання будуть різними.

По-четверте, сфери регуляторної компетенції щодо окремих ринків повинні бути чітко розмежовані між регуляторами. На нашу думку, більшу частину повноважень щодо регулювання обігу деривативів грошового ринку необхідно передати до Національного банку України, оскільки це є сферою його компетенції [22, с. 36; 25, с. 51]. Це обумовлено ще й тим, що окремі операції з похідними фінансовими інструментами на грошовому ринку характеризуються як фінансові послуги, надання яких врегульовано іншими законодавчими документами.

Враховуючи зазначене вище, можна визначити основні принципи регулювання ринків похідних інструментів, до яких слід віднести:

- чітке законодавче та нормативно-правове врегулювання відносин, пов'язаних з обігом біржових і позабіржових похідних інструментів, та механізмів укладення угод з ними з метою належного захисту прав усіх учасників угод;

- чітке визначення організаційно-правових меж функціонування ринків похідних інструментів і повноважень відповідних регуляторів щодо їх регулювання;

- уніфікація підходів до регулювання діяльності фінансових і нефінансових посередників, які здійснюють торгівлю відповідними базовими активами та їх похідними;

- розроблення та запровадження операторами ринку чітких специфікацій для кожного з деривативів, які обертуються на відповідному ринку похідних інструментів;

- використання належних механізмів забезпечення остаточності розрахунків і безвідкличних умов виконання угод із похідними інструментами та базовими активами;

- посилення спроможності регуляторів щодо використання похідних інструментів із метою хеджування ризиків і підтримання ліквідності ринків [26, с. 77].

Слід також зазначити, що використання деривативів із метою хеджування ризиків і забезпечення від можливих втрат повинно відбуватися на основі укладання врівноважувачих угод, відповідно до яких відбувається пропорційне переміщення ризику від одного учасника угоди до іншого. Таке хеджування за допомогою деривативів доцільно використовувати передусім із метою зниження можливих утрат від вкладень, що падають під дію ринкового, кредитного або валютного ризиків.

Висновки. Використання похідних інструментів через їх комплексність і пов'язаність з іншими активами та фінансовими інструментами є складною сферою діяльності фінансових інститутів, яка потребує особливих форм регулювання та нагляду. Сутнісна природа похідних інструментів полягає насамперед у хеджуванні ризиків, однак сьогодні вони набули самостійної форми та використовуються як інструменти фінансового та грошового ринку з метою одержання прибутку.

Основними проблемами, що стримують використання деривативів в Україні, є низький рівень розвитку фінансового ринку, фінансова нестабільність і недосконалість законодавчої та нормативної бази. Специфіка використання похідних інструментів полягає в тому, що вони можуть комбінуватися між собою, утворюючи надзвичайно складні структуровані продукти, регулювання обігу яких часто виходить за межі регуляторного поля.

З метою вдосконалення організації розрахунків і виконання угод Національний банк України повинен розробити порядок відкриття та використання рахунків умовного зберігання – ескроу, які використовуються для виконання угод з деривативами.

Обґрунтовано, що основними принципами регулювання ринків похідних інструментів повинні бути: законодавче та нормативне врегулювання відносин, пов'язаних з обігом деривативів із метою захисту прав усіх учасників угод; чітке визначення організаційно-правових меж функціонування ринків деривативів і повноважень регуляторів; уніфікація підходів до регулювання діяльності фінансових посередників на ринку похідних інструментів; запровадження чітких специфікацій для кожного виду деривативів; забезпечення остаточності розрахунків і умов виконання угод та посилення інституційної спроможності регуляторів щодо використання похідних інструментів із метою хеджування ризиків і підтримання ліквідності ринків.

Список літератури:

1. Науменкова С.В. Проблемы сбалансированности денежного рынка Украины / С.В. Науменкова. – К. : Наукова думка, 1997. – 55 с.
2. Мищенко С.В. Современные проблемы теории денег и денежного обращения : [монография] / С.В. Мищенко. – К. : ЦНД НБУ, УАБС, 2011. – 230 с.
3. Науменкова С.В. Валюта і валютна політика / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко. – К. : Знання, 2010. – 84 с.
4. Міщенко В.І. Особливості хеджування валютних ризиків на основі використання фінансових деривативів / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2006. – № 3. – С. 12–18.
5. Словник-довідник банківської термінології / За ред. д.е.н., проф. В.І. Міщенка. – К. : Центр наукових досліджень НБУ, 2013. – 176 с.
6. Науменкова С. Основні тенденції розміщення грошової маси та їх вплив на формування грошово-кредитної політики // С. Науменкова // Вісник НБУ. – 2006. – № 1. – С. 19–26.
7. Мищенко С.В. Проблемы устойчивости денежного обращения / С.В. Мищенко. – М. : Новое знание, 2014. – 399 с.
8. Міщенко В.І. Організація ф'ючерсного валютного ринку / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Фінанси України. – 1998. – № 10. – С. 60–69.
9. Фінансовий ринок та інвестиції: збірник тестових вправ та завдань / С.В. Науменкова, А.В. Андреев, Ф.О. Журавка. – К. : Знання, 2000. – 214 с.
10. Міщенко В.І. Правове регулювання діяльності з похідними фінансовими інструментами / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Підприємництво, господарство і право. – 2001. – № 5. – С. 56–59.
11. Гнучкий режим курсоутворення: етапи запровадження та можливі наслідки для економічного розвитку України / В.І. Міщенко, І.А. Підзельська, А.П. Кулінець. – К. : НБУ ЦНД, 2010. – 124 с.
12. Міщенко В.І. Використання похідних фінансових інструментів у практиці українських банків / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization. – Klaipeda : Baltija Publishing, 2016. – С. 283–286.
13. Науменкова С.В. Використання структурованих цінних паперів для фінансування корпорацій в Україні / С.В. Науменкова, Т.Г. Буй // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 89–101.
14. Науменкова С.В. Розвиток кредитування в посткризових умовах / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко // Банківська справа. – 2013. – № 1. – С. 3–19.
15. Мищенко С.В. Новые тенденции в монетарной политике и регулировании финансовых систем / С.В. Мищенко // Финансы и кредит. – 2010. – № 40(424). – С. 23–29.
16. Науменкова С. Нові тенденції в монетарній політиці та діяльності центральних банків у посткризовий період / С. Науменкова, С. Міщенко // Банківська справа. – 2011. – № 5. – С. 12–29.
17. Банківська система України на шляху євроінтеграції : монографія / За ред. С.А. Буковинського. Серія «Інституційні засади розвитку банківської системи України». – К. : ЦНД НБУ, 2015. – 496 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.researchgate.net/publication/295703101_Bankivska_sistema_Ukraini_na_slahu_evrointegracii_monografia
18. Науменкова С. Особливості формування сучасної моделі фінансової системи / С. Науменкова, С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2006. – № 11. – С. 26–31.
19. Жупанин В. Проблеми збалансованості внутрішніх заощаджень та зовнішніх запозичень банків в умовах нестабільності фінансових ринків / В. Міщенко, В. Жупанин // Вісник НБУ. – 2008. – № 7. – С. 8–12.
20. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо регульованих ринків та деривативів) : Проект Закону України від 20.11.2015 р. № 3498 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57159
21. Міщенко В.І. Основні напрями забезпечення стабільності фінансового сектору України в контексті глобалізаційних процесів / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 56–69.
22. Міщенко С.В. Проблеми оцінки впливу стабільності функціонування грошово-кредитної сфери на економічну безпеку країни / С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 35–49.
23. Міщенко С.В. Вдосконалення інституційної структури нагляду за фінансовим сектором / С.В. Міщенко // Банківська справа. – 2007. – № 1. – С. 41–56.
24. Обґрунтування методичних підходів до оцінки стійкості фінансової системи: Інформаційно-аналітичні матеріали. Вип. 6 / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко, Р.С. Лисенко. – К. : НБУ, Центр наукових досліджень, 2006. – 162 с.
25. Лисенко Р.С. Взаємодія органів державного управління як фактор подолання фінансової кризи / Р.С. Лисенко, В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 50–57.
26. Міщенко С.В. Проблеми забезпечення ліквідності банків на основі використання механізмів рефінансування / С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 75–88.

Мищенко С. В.

Мищенко В. И.

Университет банковского дела

РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ДЕРИВАТИВОВ В УКРАИНЕ

Резюме

Исследовано современное состояние регулирования рынка производных инструментов в Украине. Охарактеризованы основные тенденции и перспективы использования деривативов как инструментов финансового рынка и инструментов хеджирования финансовых рисков. Определены основные принципы регулирования рынка производных инструментов, обоснованы направления совершенствования деятельности регуляторов на этом рынке и использования отдельных финансовых инструментов с целью хеджирования рисков.

Ключевые слова: деривативы, своп, фьючерс, форвард, опционный сертификат, кредитная нота, регулирование рынка, счет эскроу, квалифицированный инвестор, хеджирование рисков.

Mishchenko S. V.
Mishchenko V. I.
Kiev Banking University

REGULATION OF DERIVATIVE MARKET IN UKRAINE

Summary

The article investigates the current state of regulation of derivative market in Ukraine, describes major trends and prospects for the use of derivatives as instruments of financial market and hedge financial risks. Principles of regulation of derivative market, the directions of improving the performance of regulators in this market and using of certain financial instruments were researched.

Key words: derivatives, swap, futures, forward, option certificate, credit note, regulation of the market, escrow account, qualified investor, hedging.

РОЗДІЛ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.1:004:658

Кузь В. І.

Буковинський державний фінансово-економічний університет

ПОБУДОВА ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ФУНКЦІЙ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Досліджено теоретичні питання формування інформаційного забезпечення процесу прийняття стратегічних управлінських рішень. Розглянуто вагомість бухгалтерського обліку у формуванні інформаційної системи підприємства. Здійснено побудову інформаційної моделі стратегічного управління шляхом ідентифікації в ній підсистем стратегічного обліку та аналізу. Ідентифіковано канали надходження інформації до підсистеми стратегічного обліку для її оброблення.

Ключові слова: бухгалтерський облік, інформаційна модель, інформаційна система, інформаційне забезпечення, стратегічне управління, стратегічний аналіз, стратегічний облік.

Постановка проблеми. В умовах підвищення рівня конкуренції та глобалізації економічного середовища простежується зростання потреби в інформації, зокрема, в масиві релевантних даних ретроспективного, оперативного й перспективного характеру із внутрішнього та зовнішнього соціально-економічних середовищ, які б давали управлінському персоналу змогу на всіх етапах прийняття рішень правильно ідентифікувати управлінську проблему, здійснювати ґрунтовне її вивчення, розробляти можливі варіанти вирішення управлінського завдання, обґрунтовувати прийняте рішення, забезпечувати контроль за його виконанням.

Система бухгалтерського обліку втрачає позиції основної інформаційної системи, що забезпечує інформацією процес управління. Такі тенденції зумовлені потребами управлінського персоналу в інформації не тільки фінансового характеру, а й нефінансового, в інформації якої є стратегічний аспект, тобто передбачає майбутній стан об'єктів, явищ та процесів. У сучасних умовах господарювання для підприємств нагальним викликом стає необхідність раціоналізації інформаційних потоків, формування інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень, ідентифікація інформаційної системи, особливо для тих, які орієнтують власну господарську діяльність на позитивний перспективний розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інформаційному забезпеченню управління підприємством, значенню в цьому процесі системи бухгалтерського обліку, удосконаленню інструментів обліку щодо підвищення релевантності облікової інформації приділена значна увага зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як Ю. Башкатова [1], Т. Бочуля [2], Л. Гнилицька [3], Н. Коцєруба [4], О. Лаговська [5; 6], С. Легенчук [7], В. Осмятченко [8], А. Пилипенко [9], М. Пушкар [10], А. Родкіна [11], Т. Гуренко [12], С. Дерев'яно [12], А. Липова [12], Л. Нападовська [13], Ч. Хант [14], В. Зартар'ян [14] та інші. Проте невирішеними залишаються багато питань, так як процес створення інформаційної системи на підприємстві повинен урахувати специфічні особливості його господарської діяльності, базуватися на індивідуальних підходах визначення джерел інформування, взаємозв'язків між ними та суб'єктами

опрацювання, а також передбачати оптимальні методи перетворення інформаційного масиву в релевантні дані для процесу прийняття управлінських рішень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Спрямованість управлінської роботи на досягнення стратегічних цілей підприємства вимагає формування правил інформаційного забезпечення процесу прийняття стратегічних управлінських рішень. На сьогодні до кінця невирішеними залишаються проблеми побудови інформаційних моделей стратегічного управління в рамках обраних до застосування стратегій.

Метою статті є ідентифікація елементів інформаційної системи підприємства та розробка інформаційної моделі стратегічного управління ним.

Виклад основного матеріалу дослідження. Позитивні тенденції розвитку фінансово-господарської діяльності багато в чому забезпечуються в ході прийняття оптимальних та ефективних управлінських рішень. Результативне провадження управлінської діяльності не можливе без створення інформаційної бази, яка б надавала релевантні дані на всіх етапах прийняття управлінських рішень: від моменту ідентифікації та вивчення управлінської проблеми до здійснення контролю за виконанням управлінських рішень. Формування інформаційного забезпечення – це складний процес, який передбачає не тільки акумулювання інформації, а й налагодження тісних взаємозв'язків між управлінськими одиницями, які є продуцентами даних та їх споживачами. О. Лаговська в ефективному налагодженні внутрішніх інформаційних комунікацій у системі управління вбачає ефективність роботи підприємства: «Ефективність функціонування суб'єктів господарювання значною мірою залежить від ефективності системи управління, на рівень якої суттєво впливають якісні параметри внутрішніх комунікаційних зв'язків між підсистемами управління» [5, с. 168].

Усю сукупність організаційних і методичних складових процесу забезпечення управлінського персоналу, необхідною для прийняття управлінських рішень, інформацією слід розглядати як інформаційну систему підприємства. При цьому під час підготовки даних для системи стратегічного управління в інформаційній системі необ-

хідно ідентифікувати інформаційну модель, зважаючи на конкретно цільові потреби управлінського персоналу в даних, які зображають необхідні аспекти розвитку внутрішнього та зовнішнього економічного середовища.

Створення інформаційної системи, яка адекватно зображає господарську діяльність підприємства, є однією з найскладніших завдань, які необхідно вирішити в першу чергу [10, с. 25]. Важливість ідентифікації інформаційної системи в процесі стратегічного управління вирішує проблеми його інформаційного забезпечення і зменшує невизначеність та ризики перспективного стану підприємства.

Для означення всієї сукупності даних, що використовуються управлінським персоналом в процесі прийняття управлінських рішень, у тому числі рішень стратегічного характеру, науковцями використовуються різноманітні поняття, зокрема: «інформаційна система управління», «обліково-аналітична система», «система обліково-аналітичного забезпечення управління», «інформаційне забезпечення управління», «інформаційно-аналітичне забезпечення управління», «обліково-аналітичне забезпечення» тощо.

Л. Нападівська інформаційну систему управління визначає як систему процесів управління, що використовує комплексний набір елементів для збору, обробки, зберігання й надання інформації, що взаємодіють, для досягнення поставлених цілей. Одним з компонентів інформаційної системи управління є система бухгалтерського обліку [13, с. 588].

На думку Л. Гнилицької, сутність системи обліково-аналітичного забезпечення полягає в об'єднанні облікових та аналітичних операцій в один процес, здійсненні оперативного мікроаналізу та використання його результатів під час моделювання управлінських рішень у системі економічної безпеки підприємства [3].

На особливу увагу заслуговує визначення А. Родкіної, яка поєднує об'єктивні характеристики інформаційного забезпечення із суб'єктивними: «Інформаційне забезпечення – об'єднані інформаційним потоком персонал, обладнання і процедури, що використовуються менеджментом для планування, регулювання, контролю та аналізу функціонування й розвитку підприємства» [11, с. 22].

Поняття «обліково-аналітичне забезпечення» постає у двох значеннях: 1) діяльність, пов'язана зі збором, реєстрацією, узагальненням, збереженням, передачею та аналітичним опрацюванням інформації; 2) забезпечення системи управління відповідною кількістю необхідної якісної інформації [12].

Забезпечення за своєю сутністю характеризується задоволенням когось або чогось у деяких потребах, створення надійних умов для здійснення чого-небудь; гарантування чогось. В управлінському процесі під забезпеченням, у першу чергу, слід розуміти забезпечення управлінського персоналу необхідною інформацією або ж іншими ресурсами.

Система – це сукупність декількох об'єктів, пов'язаних між собою і завдяки цим зв'язкам забезпечується функціонування об'єктів як єдиного цілого. У системі управління щодо руху інформаційних потоків під системою слід розуміти взаємозв'язки між продуцентами інформації та її споживачами.

Таким чином, ключовими ознаками інформаційної системи стратегічного управління є:

- 1) інформація;
- 2) інформаційне забезпечення;
- 3) процес прийняття управлінських рішень;
- 4) засоби і процедури збору, обробки та надання інформації;
- 5) обліково-аналітична система;
- 6) інформаційна модель.

Вагомим елементом в інформаційній системі підприємства є система бухгалтерського обліку, але у стратегічному управлінні її значення зменшується, зважаючи на неможливість бухгалтерського обліку акумулювати дані про стан та розвиток зовнішнього соціально-економічного середовища. Дезінтеграція бухгалтерського обліку проявляється через певну інформаційну обмеженість у реалізації показників діяльності підприємства, що зумовлює необхідність досягнення цілісності інформаційної системи теоретико-методологічними та організаційно-технологічними інструментами, концепція якої має ґрунтуватись на основі «гармонізації всіх її елементів: обліку, контролю і планування» [4].

Проте систему бухгалтерського обліку як інформаційного джерела процесу прийняття стратегічних управлінських рішень необхідно розглядати, насамперед, в умовах застосування інформаційно-комп'ютерних технологій, що значно підвищує аналітичність інформації про об'єкти, явища та процеси внутрішнього середовища. Цілком справедливим є твердження, що бухгалтерський облік за умов застосування інформаційних технологій з точки зору системи управління є частиною інформаційної системи прямого та зворотного зв'язку, її основою [8, с. 166].

Таким чином, інформаційна система підприємства модифікується під впливом інформаційних потреб системи управління, орієнтації підприємства на стратегічні цілі розвитку, застосування комп'ютерних технологій обробки даних, використання інформаційно-комп'ютерних систем управління, а також під впливом обраної моделі стратегічного управління тощо.

Основною складовою інформаційної системи підприємства є облікова система. Т. Бочула акцентує увагу на поліфункціональності облікової системи, виділяючи такі рівні управління інформацією: оперативний, тактичний та стратегічний (див. табл. 1) [2, с. 155].

Таблиця 1

Поліфункціональність облікової системи

| Рівні управління інформацією | Характеристика |
|------------------------------|--|
| Оперативний | Кoordинація поточного руху інформації з відповідною структуризацією для підготовки якісного продуктивного знання за короткий проміжок часу |
| Тактичний | Інформаційний моніторинг фактичного фінансового стану підприємства. Обробка інформаційного результату бізнес-процесу з відповідним зображенням на другому (обліковій реєстрі) і третьому (фінансової звітності) рівнях систематизації економічної інформації |
| Стратегічний | Підготовка окремого обліково-аналітичного результату (управлінська звітність) для потреб організації з приводу розробки та слідування управлінським рішенням, обраним з масиву вірогідних альтернатив, керуючись логікою облікової інформації |

Функціонування облікової системи на стратегічному рівні, головними завданнями якої є задо-

волення інформаційних потреб управлінського персоналу у прийнятті стратегічних рішень, передбачає ідентифікацію підсистем стратегічного обліку та стратегічного аналізу. Інформація на цьому рівні модифікується під дією аналітичних процедур, що значно підвищує її цінність для управління. Крім цього, традиційна система бухгалтерського обліку повинна забезпечити ідентифікацію релевантних для стратегічного управління об'єктів, зокрема, таких як факти господарського життя з невизначеними наслідками.

Розглядаючи головні аспекти формування облікової системи на стратегічному рівні, можна стверджувати про її трансформацію в обліково-аналітичну систему інформаційного забезпечення управління підприємством. В основі нового типу інформаційного забезпечення користувачів лежить ідея інтеграції для формування комплексної системи інформаційних відносин і пріоритету єдиного обліково-аналітичного забезпечення контролю, аналізу й управління [2, с. 27].

Основною метою вчених у сфері бухгалтерського обліку є розробка бухгалтерських інформаційних моделей, адекватних рівню розвитку світу реальних об'єктів, що становлять його предмет, інформація якого необхідна користувачам для прийняття управлінських рішень. Сутність

бухгалтерської наукової діяльності зводиться до побудови інформаційних моделей, що є новим і спеціалізованим знанням, використання якого сприяє удосконаленню бухгалтерської практики, практики прийняття рішень на основі використання облікової інформації [7, с. 39].

У системі стратегічного управління, зважаючи на необхідність прийняття стратегічних, нетипових, глобальних, неформалізованих, багатоцільових, довгострокових управлінських рішень, рішень в умовах невизначеності та з багатьма критеріями у формуванні його інформаційного забезпечення, слід вести мову про необхідність побудови інформаційної моделі стратегічного управління.

З метою практичного використання кожна обліково-інформаційна система повинна бути виражена як конкретна модель, за допомогою якої вирішуються її завдання. Такі моделі повинні бути не тільки максимально цілеспрямованими, а й безупинно впорядковуватися та організовуватися у процесі функціонування системи. Слід зазначити, що певні відмінності будуть у сприйнятті організації облікового процесу з точки зору постанови обліку на новому підприємстві або такому, що вже існує [9, с. 32–33].

Інформаційна модель системи стратегічного управління – це:



Рис. 1. Схема інформаційної моделі стратегічного управління суб'єктом господарювання

1) модель об'єкта стратегічного управління, подана як інформація, що описує суттєві для цього розгляду параметри та змінні величини об'єкта, зв'язки між ними, входи й виходи об'єкта та дає змогу шляхом подачі на модель вхідних величини моделювати можливі стани майбутнього стану підприємства;

2) система сигналів, що свідчать про динаміку об'єкта стратегічного управління, умови зовнішнього соціально-економічного середовища та стан самої системи управління;

3) сукупність інформації, що характеризує важливі властивості й стани об'єкта, процесу, явищ, а також взаємозв'язок із зовнішнім середовищем;

4) модель, що описує інформаційні процеси або містить інформації про властивості й стан об'єктів, процесів, явищ.

Моделювання сприяє удосконаленню методики обліку, оскільки на моделях можна краще вивчити взаємозв'язки між окремими елементами системи обліку, знайти й описати не відомі раніше зв'язки, закономірності, нові шляхи його розвитку [10, с. 23–24].

На рис. 1 схематично зображено один із варіантів побудови інформаційної моделі в системі стратегічного управління суб'єктом господарювання.

В основі інформаційної моделі стратегічного управління знаходяться інформаційні запити управлінського персоналу. Вони продукують необхідність формування інформаційного масиву економічної інформації та інших видів даних як із внутрішнього середовища, так і із зовнішнього.

Традиційна система бухгалтерського обліку переважно продукує дані із внутрішнього середовища. Проте за допомогою облікових процедур системи бухгалтерського обліку можлива ідентифікація низки фактів господарського життя з невизначеними наслідками, що дає змогу на певному рівні нівелювати ризики та умови невизначеності господарської діяльності суб'єкта господарювання.

У цілях масштабнішого акумулювання інформації про тенденції розвитку зовнішнього соціально-економічного середовища необхідно формувати підсистеми стратегічного обліку та стратегічного аналізу в традиційних системах обліку й аналізу фінансово-господарської діяльності. Зважаючи на це, обліково-аналітична система в стратегічному управлінні – це складна система, яка поєднує в собі всі облікові процедури задоволення інформаційних потреб процесу стратегічного управління.

Деталізація інформаційної моделі стратегічного управління залежатиме від обраної стратегії розвитку, рівня невизначеності зовнішнього соціально-економічного середовища, джерел отримання стратегічної інформації, адаптованості системи бухгалтерського обліку до можливостей задоволення інформаційних потреб стратегічного управління, комунікаційних можливостей системи бухгалтерського обліку тощо.

У практичній роботі трапляються випадки, коли відсутня повна визначеність ситуації. Тоді виділяються її елементи із загального контексту за рівнем їх визначеності [1, с. 40]. Інформація з прийнятим рівнем невизначеності формується в системі бухгалтерського обліку та характеризує дані про умовні активи, зобов'язання, доходи, витрати тощо.

Систему бухгалтерського обліку слід розглядати як інформаційний інструмент, що дає змогу

звузати коло вибору управлінських альтернатив шляхом обрання однієї із них на основі побудови інформаційних моделей. Такий спосіб дає можливість зменшити рівень невизначеності наявної проблеми [7, с. 260].

У формуванні інформаційної моделі стратегічного управління важливе значення має ідентифікація джерел отримання стратегічної інформації. Ч. Хант та В. Зартар'ян стверджують, що зміни та накопичення інформації відбуваються в невеликому переліку привілейованих місць, які називаються «Сімейство джерел». Наведемо основні сімейства джерел для будь-якого підприємства:

- клієнти;
- постачальники;
- банкіри;
- суспільні служби;
- розпорядники та агенти;
- консультанти та експерти;
- широка публікація;
- спеціальні видання і банки даних;
- ярмарки, салони та конференції;
- адміністрація [14, с. 39–40].

Зважаючи на природу стратегічної інформації, необхідність її оброблення та інтерпретації, ефективним джерелом підготовки даних стратегічного спрямування є залучення консультантів та експертів.

Вказані суб'єкти підготовки інформації можуть залучатися зі сторони або ж ідентифікуватися в організаційній структурі суб'єкта господарювання. Створення відповідної інформаційної служби на базі підприємства доцільне за умови інтеграції функцій, пов'язаних із підготовкою та обробкою інформації, що раніше виконувалися іншими структурними підрозділами підприємства.

Створення інформаційної служби забезпечить налагодження прямої комунікації між інформаційним центром та управлінськими підрозділами підприємства. Обмін релевантною інформацією між внутрішніми службами та зовнішнім середовищем є виявленням комунікаційної функції бухгалтерського обліку, що обслуговує не лише імпорт-експорт економічно вагомих даних, а й знання про фінансові, суспільно-економічні й партнерські зв'язки та відносини на мікро- (підприємство) й макрорівні (економіка, держава, суспільство) [2, с. 157].

За своєю сутністю «облікові комунікації є процесом обміну обліковою інформацією між елементами системи управління різного ієрархічного рівня, базуючись на різноманітні зв'язки між цими елементами для підвищення злагоженості в їх функціонуванні та взаємодії (внутрішні комунікації) та між системами зовнішнього середовища (зовнішні комунікації) [6, с. 224].

Отже, формування інформаційної моделі стратегічного управління, визначення її складових, налагодження комунікаційних зв'язків залежить від базисних елементів обраної моделі стратегічного розвитку суб'єкта господарювання.

Висновки. Таким чином, конкурентні переваги суб'єкта господарювання забезпечується шляхом орієнтації управлінського процесу на досягнення стратегічних цілей розвитку, що, в свою чергу, вимагає налагодження процесу стратегічного управління. Ефективне прийняття стратегічних управлінських рішень не можливе без належної організації інформаційного забезпечення, що ідентифікується в рамках побудови інформаційної системи управління.

Інформаційна модель стратегічного управління передбачає формування в обліково-аналітичній системі підприємства підсистем стратегічного обліку та аналізу, визначення облікових процедур оцінювання фактів господарського життя з неви-

значеними наслідками, застосування специфічних облікових та аналітичних процедур обробки інформації. Виділення складових інформаційної системи, їх змістовне наповнення залежатиме від специфічних ознак обраної до застосування стратегії.

Список літератури:

1. Башкатова Ю. Управленческие решения / Ю. Башкатова // Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. – М., 2003 – 89 с.
2. Бочуля Т. Інноваційний розвиток обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством : [монографія] / Т. Бочуля. – Х. : ІНЖЕК, 2015. – 404 с.
3. Гнилицька Л. Обліково-аналітичне забезпечення функціонування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання як об'єкт наукових досліджень / Л. Гнилицька // Управління проектами та розвиток виробництва : збірник наукових праць. – Луганськ : вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – № 1(37). – С. 142–150.
4. Коцера Н. Концептуальні засади організації внутрішнього господарського обліку / Н. Коцера // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2011. – № 1. – С. 81–91.
5. Лаговська О. Обліково-аналітичне забезпечення вартісно-орієнтованого управління: теорія та методологія : [монографія] / О. Лаговська. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – 676 с.
6. Лаговська О. Організаційні комунікації в системі управління: обліковий контекст / О. Лаговська // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 3(21). – С. 222–232.
7. Легенчук С. Бухгалтерське теоретичне знання: від теорії до метатеорії : [монографія] / С. Легенчук. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – 336 с.
8. Осмятченко В. Функції бухгалтерського обліку в умовах застосування інформаційних технологій / В. Осмятченко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2010. – № 2(52). – С. 163–166.
9. Пилипенко А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства : [наук. видання] / А. Пилипенко. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2007. – 276 с.
10. Пушкар М. Фінансовий облік у системі управління : [монографія] / М. Пушкар, М. Щирба. – Тернопіль : Карт-бланш, 2006. – 178 с.
11. Родкина А. Информационная логистика / А. Родкина. – М. : Экзамен, 2001. – 288 с.
12. Гуренко Т. Теоретичні основи формування обліково-аналітичного забезпечення управління / Т. Гуренко, С. Дерев'яно, А. Липова // Економічні науки. – 2013. – Вип. 10(3). – С. 204–210.
13. Нападівська Л. Теорія бухгалтерського обліку : [монографія] / Л. Нападівська, М. Добія, Ш. Сандер. – К. : Київ. нац. торг.-екоп. ун-т, 2008. – 735 с.
14. Хант Ч. Разведка на службе вашего предприятия / Ч. Хант, В. Зартарьян. – К. : Укрзакордонвизасервис, 1992. – 160 с.

Кузь В. И.

Буковинский государственный финансово-экономический университет

ПОСТРОЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ФУНКЦИЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы формирования информационного обеспечения процесса принятия стратегических управленческих решений. Рассмотрена значимость бухгалтерского учета при формировании информационной системы предприятия. Осуществлено построение информационной модели стратегического управления путем идентификации в ней подсистем стратегического учета и анализа. Идентифицированы каналы поступления информации в подсистемы стратегического учета для ее обработки.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, информационная модель, информационная система, информационное обеспечение, стратегическое управление, стратегический анализ, стратегический учет.

Kuz V. I.

Bukovyna State University of Finance and Economics

BUILDING OF THE INFORMATION SYSTEM IN THE CONTEXT OF REALIZATION OF FUNCTIONS OF STRATEGIC MANAGEMENT

Summary

Theoretical issues of informational support formation regarding making strategic managerial decisions have been studied. An importance of accounting in the formation of enterprise's information system has been considered. The informational model of strategic management by identification in it subsystems of strategic accounting and analysis has been made. The channels of information in take to subsystem of strategic accounting for its treatment have been identified.

Key words: accounting, informational model, informational system, informational support, strategic management, strategic analysis, strategic accounting.

УДК 657

Леженко Л. І.
Шамборська М. А.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКИ ДОХОДУ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА П(С)БО ТА МСФЗ

Досліджено спільні та відмінні риси визнання та оцінки доходу за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку; визначено сутність та призначення категорії «дохід». Наведено переваги та недоліки визнання та оцінки доходу від операційної діяльності за П(С)БО та МСФЗ.

Ключові слова: міжнародні стандарти бухгалтерського обліку і фінансової звітності, П(С)БО, визнання, оцінка, дохід.

Постановка проблеми. Останнім часом для українських підприємств усе більшої актуальності набуває трансформація фінансової звітності відповідно до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ). Крім того, на сьогодні чотири суб'єкти господарювання складають фінансову звітність за МСФЗ: ПАТ, банки, страхові компанії та підприємства з господарською діяльністю за її видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України.

Визнання та оцінка доходу відповідно до стандартів країни є одним із головних питань суб'єктів господарювання, оскільки дохід є складником фінансового результату, який, у свою чергу, визначається прибутком чи збитком, що поповнює бюджет країни.

Отже, під час переходу та застосуванні міжнародних стандартів фінансової звітності, а також під час складання фінансової звітності суб'єктам господарювання необхідно розуміти відмінні та спільні риси визнання та оцінки доходу від операційної діяльності відповідно до П(С)БО та МСФЗ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми бухгалтерського обліку доходів, а також методів їх достовірної оцінки та правомірного визнання відповідно до національних та міжнародних стандартів, розглядали такі вітчизняні вчені, як В. Бровко, О. Гавриленко, Т. Гоголь, Н. Голуб, Я. Гринчишин, С. Ложкина, А. Рабошук, А. Рябченко, Л. Сахарцева, І. Сахарцева, А. Швиденко, Є. Шматова, Н. Шульга та інші. Вагомий внесок у розвиток методологічних питань обліку доходів зробили такі зарубіжні вчені, як І. Басманов, П. Безруких, А. Маргуліс, Т. Карпова, В. Палій, К. Друрі, Б. Нідлз, Дж. Фостер, П. Фрідман, Ч. Хорнгрен та інші.

Мета статті полягає у вивченні категорії «дохід», визначенні та наведенні порівняльної характеристики визнання та оцінки доходу відповідно до П(С)БО та МСФЗ, встановленні спільних та відмінних рис у тлумаченні доходу за міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з основних і найбільш складних елементів організації та розвитку виробничо-господарського механізму будь-яких суб'єктів господарювання є визнання та оцінка доходу від операційної діяльності підприємства. Завдяки отриманому доходу й понесеним витратам формується фінансовий результат підприємства, який, у свою чергу, визначається прибутком або збитком.

Пояснюючи категорію «дохід», економісти та обліковці трактують її як у широкому, так і у вузькому розумінні, причому в першому випадку погляди науковців розділяються під впливом

фахового спрямування на два підходи: економічний та бухгалтерський.

Підґрунтям економічного підходу щодо визначення цього поняття є термін «виручка», тобто обсяг продажу виробленої підприємством продукції (робіт, послуг). Прикладом спрощеного підходу є таке визначення цієї категорії: «економічна категорія дохід (виручка) є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманий від продажу продукції, товарів, робіт, послуг» [6, с. 608]. Порівняння доходу підприємства тільки з виручкою від реалізації продукції практично виключає з нього такі притаманні йому елементи, як отримана орендна плата (у разі надання основних засобів в оренду), роялті (отримані підприємством платежі за використання його інноваційного або програмного продукту, торгової марки тощо), дивіденди та відсотки за сформований підприємством портфель фінансових інвестицій у цінні папери сторонніх організацій тощо. Очевидно, поняття «дохід підприємства» слід розглядати ширше, ніж «виручка від продажу продукції (робіт, послуг)». Найпоширенішим серед сучасних економістів стало визначення поняття «дохід підприємства» як суми виручки від реалізації продукції і майна, а також від здійснення позареалізаційних операцій [5, с. 243].

Бухгалтерський підхід до пояснення поняття «дохід» переважно базується на терміні «економічна вигода». Визначення сутності доходу в західному обліку трактується із використанням трьох концепцій: концепції продукту, концепції вибуття та концепції приросту [1].

У концепції продукту дохід розглядається як динамічний процес створення підприємством товарів і послуг протягом певного проміжку часу. Визначення доходу в цій концепції не характеризує ні момент визнання доходу, ні його величину, що є, за справедливим твердженням багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, основним недоліком вказаного поняття.

У разі використання концепції вибуття робиться акцент на обставини визнання доходу тільки після передачі покупцям виробленої продукції та послуг. Уразливість такого підходу до визнання сутності доходу полягає в тому, що він не дає змогу обліковувати у складі доходу виручку, нараховану відповідно до умов договору за завершеними етапами виконаних робіт.

У концепції приросту дохід визначають як грошові кошти, одержані на момент продажу товарів і послуг або після нього внаслідок продажу в кредит. При цьому сутність доходу як категорія бухгалтерського обліку полягає в надходженні або прирості активів унаслідок продажу товарів і послуг. Такий підхід до змісту поняття «дохід» є

більш домінуючим, на відміну від підходів у концепції продукту таконцепції вибуття. Це пов'язано з тим, що вимірювання величини доходу в концепції приросту залежить від грошової оцінки активів та узгоджується з традиційною практикою його зображення в бухгалтерському обліку. Згідно з цією концепцією, дохід – це надходження активів суб'єкта господарювання або погашення його кредиторської заборгованості (або поєднання того й іншого) унаслідок постачання або виробництва товарів, надання послуг або інших операцій, що становлять його основну діяльність.

Узагальнення обох підходів (економічного та бухгалтерського) дає змогу конкретизувати основні характеристики доходу підприємства у широкому розумінні:

- дохід підприємства – це один із видів фінансових результатів його господарської діяльності за певний період;
- фінансовий результат господарської діяльності характеризує надходження економічних вигод;
- основними формами економічної вигоди, що характеризують дохід підприємства, виступають виручка з реалізації іншого майна, а також надходження коштів з позареалізаційних операцій;
- економічні вигоди, що формують дохід підприємства, визначаються їх обсягом у грошовій формі.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності зазначені у П(С)БО 15 «Дохід» та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Поняття доходу як такого не розглядається в П(С)БО 15 «Дохід». Визначення категорії «дохід» наведено у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: дохід як збільшення економічної вигоди шляхом надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) [3].

У міжнародній практиці доходи діяльності суб'єктів господарювання регулюються нормами М(С)БО 18 «Дохід». Відповідно до цього стандарту дохід – це валове надходження економічних вигод протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу [2].

Необхідно зазначити, що основною перевагою визначення категорії «дохід» в національному положенні порівняно з міжнародним стандартом бухгалтерського обліку є зображення доходу як збільшення капіталу підприємства, але відмежування цього поняття від внесків власників майна підприємства. Таке визначення також впливає на методику зображення в обліку господарських операцій.

Інший підхід до визначення сутності доходу визначає FASB (Рада з розробки стандартів фінансового обліку), яка розглядає дохід як надходження активів суб'єкта, що господарює, або погашення його кредиторської заборгованості (або

комбінація того чи іншого) в результаті постачання або виробництва товарів, надання послуг чи інших операцій, які є його основною діяльністю [1].

Існують певні критерії визнання доходу. Визнання доходу в бухгалтерському обліку – це словесний опис та визначення грошової суми, в якій певна стаття зображена у фінансовій звітності. Отже, дохід визнається:

- 1) під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства);
- 2) за умови, що оцінка доходу може бути правдиво визначена.

Критерії визнання доходу застосовуються окремо до кожної операції. Проте, для зображення сутності операції за певних умов необхідно застосовувати критерії визнання до окремих елементів однієї операції, які необхідно оцінити. Наприклад, вартість реалізації продукції включає суму за майбутні надані послуги (монтаж), яка підлягає визнанню. Ця сума підлягає відстроченню і визнається доходом у періоді надання такої послуги.

І навпаки, критерії визнання застосовуються до двох і більше операцій одночасно, якщо вони пов'язані таким чином, що сутність господарської операції не можна зрозуміти без розгляду декількох операцій у цілому. Наприклад, підприємство може реалізувати товари й водночас підписати окремий договір на придбання цих товарів пізніше. У цьому випадку обидві операції повинні розглядатися одночасно.

Дохід від основної діяльності є результатом основної, виробничої діяльності для підприємства. Відповідно МСБО 18 «Дохід» доходи поділяються на два види: дохід від основної діяльності та прибуток від інших операцій. Така класифікація є обмеженою порівняно з класифікацією П(С)БО 15 «Дохід» [4].

Згідно з П(С)БО 15 «Дохід», для визнання доходу та визначення його суми розрізняють такі види доходів:

- реалізація продукції, товарів, інших активів, придбаних з метою продажу (крім інвестицій у цінні папери);
- надання послуг;
- використання активів підприємства іншими фізичними та юридичними особами, результатом якого є отримання відсотків, дивідендів, роялті [4].

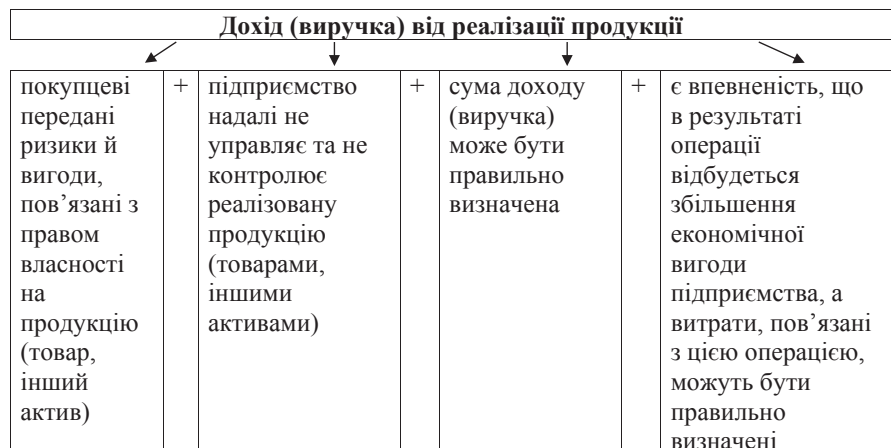


Рис. 1. Умови визнання доходу (виручки) від реалізації продукції

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається у разі наявності всіх умов, зазначені на рис. 1.

Крім того, дохід, пов'язаний з наданням послуг, визнається, виходячи зі рівня завершеності операції з надання послуг на дату балансу, якщо правильно оцінений результат цієї операції. Результат операції з надання послуг може бути достовірно оцінений за наявності всіх умов, наведених на рис. 2.

Також для остаточного розуміння визнання доходу необхідно навести умови, відповідно до яких дохід не може бути визнаний (див. рис. 3).

Отже, призначення поняття «дохід» в бухгалтерському обліку полягає у вартісному вимірюванні надходжень матеріальних і фінансових ресурсів на підприємство.

Згідно з п. 21 П(С)БО 15, дохід зображено в бухгалтерському обліку в сумі справедливої вартості активів, що отримані або підлягають отриманню [4].

Останнім часом для українських підприємств усе більшої актуальності набуває трансформація

фінансової звітності відповідно до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності. Крім того, на сьогодні чотири суб'єкти господарювання вже складають фінансову звітність за МСФЗ: ПАТ, банки, страхові компанії та підприємства з господарською діяльністю за її видами перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України.

МСФЗ мають рекомендаційний характер і передбачають існування альтернативних варіантів ведення бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємства. Позитивними сторонами застосування МСФЗ як для суб'єктів господарювання, які складають фінансову звітність, так і для зовнішніх користувачів є:

- можливість отримання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень;
- забезпечення порівнянності фінансової звітності з іншими суб'єктами господарювання, незалежно від того, резидентом якої країни вони є і на якій території здійснюють господарську діяльність;
- можливість залучення іноземних інвестицій і позик, а також виходу на зарубіжні ринки капіталу;

- престижність, забезпечення більшої довіри з боку потенційних партнерів;
- значна надійність інформації;
- прозорість інформації, що забезпечується шляхом дотримання правил її складання, а також численними поясненнями до звітності.

Як видно з наведених переваг, використання МСФЗ розширює аналітичність, достовірність та зрозумілість інформації, що формується в бухгалтерському обліку та подані у фінансовій звітності суб'єкта господарювання.

Дослідження визнання та облікового зображення доходів діяльності підприємства здійснюють в напрямі аналізу основних положень, чинних на державному рівні П(С)БО та рекомендованих для застосування МСФЗ.

В Україні доходи діяльності регулюються нормами П(С)БО 15 «Дохід» та на основі рекомендованого для застосування підприємствами МСБО 18 «Дохід».

При цьому між зазначеними стандартами існують відмінності:

- визначення поняття «дохід» відповідно до МСБО не враховує збільшення активу та зменшення зобов'язань, а лише розглядає зростання власного капіталу. Отже, поняття доходу є ширшим в закордонній практиці, ніж в українській;

- П(С)БО 15 «Дохід», на відміну від МСБО 18 «Дохід», не визнає дохід суми попередньої оплати, авансів у рахунок оплати продукції; сума



Рис. 2. Умови визнання доходу з наданих послуг та оцінка ступеню завершеності робіт

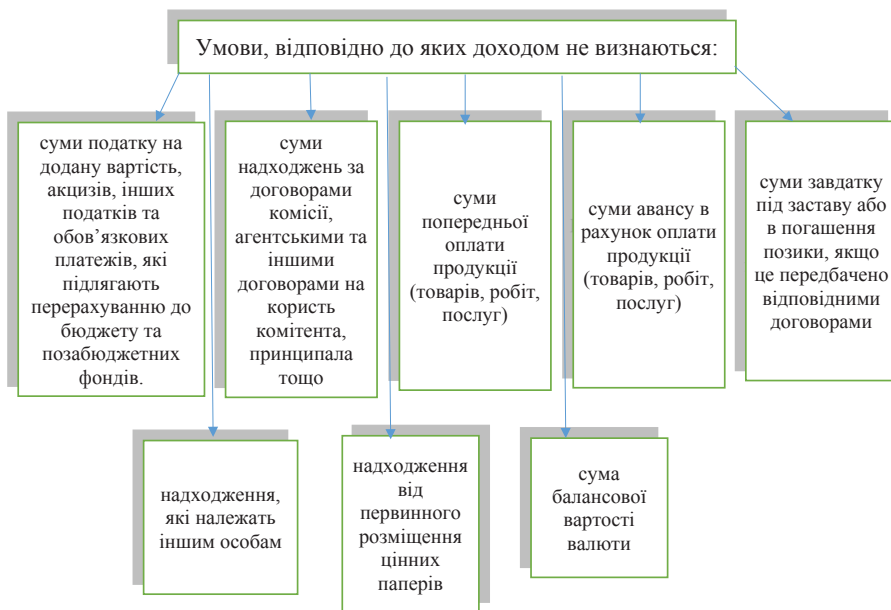


Рис. 3. Умови, відповідно до яких дохід не визнається

Джерело: побудовано автором на основі [4]

**Узагальнення міжнародних і національних стандартів бухгалтерського обліку
щодо визначення та визнання доходу**

| МСБО 18 «Дохід» | П(С)БО 15 «Дохід» | Вплив на бухгалтерський облік не врахованих аспектів МСБО в П(С)БО |
|---|---|---|
| Сфера дії стандарту | | |
| Використовується для обліку доходу, який виникає в результаті таких операцій і подій: – продаж товарів; – надання послуг; – використання активів суб'єкта господарювання. Іншими сторонами, результатом чого є відсотки, роялті та дивіденди | Застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних установ) | Перелік операцій, передбачений МСБО, обмежує сферу дії нормативного документу. Це впливає на регулювання облікового зображення господарських операцій підприємства |
| Визначення поняття «дохід» | | |
| Дохід – це валове надходження економічної вигоди протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу | Визначення поняття «дохід» не наводиться, проте, згідно з П(С)БО 1, доходи – це збільшення економічної вигоди у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за допомогою внесків власників) | Визначення поняття «дохід», згідно з МСБО, не враховує збільшення активу та зменшення зобов'язань, а лише розглядає зростання власного капіталу. Це впливає на методику облікового зображення господарських операцій |
| Не визнаються доходами: | | |
| – сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків та обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів; – сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітента, принципала тощо; – надходження, що належать іншим особам | | |
| | – сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг); – сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг); – сума завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором; – надходження від первинного розміщення цінних паперів | Суми, що не визнаються доходами, згідно з П(С)БО, зменшують фінансовий результат діяльності суб'єктів господарювання. Відповідно, сума фінансового результату, визначена МСБО, відрізняється від суми, визначеної П(С)БО |
| Класифікація доходів | | |
| – доходи від продажу товарів; – доходи від надання послуг; – відсотки, роялті та дивіденди | – дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); – інші операційні доходи; – фінансові доходи; – інші доходи; – надзвичайні доходи | Відмінності впливають на організацію синтетичного, аналітичного обліку доходів та зумовлюють розбіжності у складанні Звіту про фінансові результати й зображенні інформації про доходи |
| Дохід не виникає у випадку, якщо: | | |
| – у суб'єкта господарювання залишається зобов'язання щодо незадовільного виконання робіт, яке не охоплюється звичайними гарантійними забезпеченнями; – одержання доходу від певного продажу залежить від отримання доходу покупцем від власного продажу цих товарів; – відвантажені товари підлягають подальшому монтажу, і цей монтаж є важливим складником контракту, який ще не був завершений суб'єктом господарювання; – покупець має право анулювати придбання з причин, визначених у контракті на продаж, і суб'єкт господарювання не має впевненості щодо ймовірності повернення; – якщо дохід (виручка) від надання послуг не може бути правдиво оцінений і не існує ймовірності відшкодування зазнаних витрат, то дохід не визнається, а зазнані витрати визнаються витратами звітного періоду. Якщо надалі сума доходу буде достовірно оцінена, то дохід визнається за такою оцінкою; – якщо здійснюється обмін продукцією (товарами, роботами, послугами та іншими активами), які є подібними за призначенням та мають однакову справедливу вартість | | Передбачені за МСБО випадки, коли не виникає дохід, враховують не лише перехід права власності, а й суттєві ризики та переваги володіння активом. Тому в окремих ситуаціях фінансовий результат, визначений П(С)БО, буде враховувати ті доходи, які не включають у загальний фінансовий результат за МСБО |

завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором; надходження від первинного розміщення цінних паперів;

– класифікація доходів відповідно до П(С)БО враховує види діяльності, на відміну від доходів за МСБО, які класифікуються залежно від того, що є предметом отримання доходу (товари, послуги). Різні підходи до класифікації зумовлюють розбіжності в складанні Звіту про фінансові результати та зображенні в ньому інформації про доходи, тобто статті цього звіту будуть суттєво відрізнятися і за назвами, і за економічним змістом;

– на відміну від національних положень, у МСБО у визначенні доходу враховується не лише юридична сутність господарських операцій (тобто не тільки перехід права власності), а й економічний зміст (ризик та переваги володіння). Зокрема, якщо підприємство відповідно до МСБО залишає за собою суттєвий ризик володіння, операція не розглядається як реалізація, і дохід не визнається.

– національні стандарти не регламентують критерії визнання доходу після доставки товарів покупцю. МСБО розглядає ситуації, коли визнання доходу в момент поставки товару необхідно відкласти;

– невідповідність положень П(С)БО до МСБО виникає, коли товари продані з гарантією. Визнання доходу відбувається в день продажу відповідно до П(с)БО, хоча існує ймовірність майбутніх витрат у гарантіях;

– окремі операції відповідно до МСБО розглядаються як фінансування діяльності підприємства, тоді як у П(С)БО це звичайна реалізація, що передбачає отримання доходу.

Подальшого ґрунтовного дослідження з метою удосконалення бухгалтерського обліку та контролю господарських операцій потребують питання визнання та оцінка доходу за окремими операціями, враховуючи їх економічний зміст та дотримання принципів бухгалтерського обліку: періодичності, послідовності, нарахування та відповідності доходів та витрат. Наукові розробки та пропозиції у сфері удосконалення виділених проблемних питань дасть змоги підвищити достовірність та аналітичність даних для прийняття ефективних рішень в управлінні фінансовими результатами підприємства.

Відповідно до п. 16 МСБО 18 «Дохід», якщо у суб'єкта господарювання залишаються суттєві ризики щодо володіння, то операція не розглядається як продаж, і дохід не визнається [2]. Суб'єкт господарювання може зберігати за собою суттєвий ризик щодо володіння по-різному. Наведемо ситуацій, у яких суб'єкт господарювання може зберігати за собою суттєві ризики та винагороди від володіння, наприклад, коли:

1) у суб'єкта господарювання залишається зобов'язання щодо незадовільного виконання робіт, яке не охоплюється звичайними гарантійними забезпеченнями;

2) одержання доходу від певного продажу залежить від отримання доходу покупцем від власного продажу цих товарів;

3) відвантажені товари підлягають подальшому монтажу і цей монтаж є важливим складником контракту, який ще не був завершений суб'єктом господарювання;

4) покупець має право анулювати придбання з причин, визначених у контракті на продаж, і суб'єкт господарювання не має впевненості щодо ймовірності повернення [2].

Для ґрунтовного дослідження цього питання необхідно визначити відмінності між обліковим відображенням окремих господарських операцій відповідно до П(С)БО та МСБО (див. табл. 1).

Такі порівняння міжнародних і національних положень з обліку доходів та зображення їх у звітності дають змогу зробити висновок, що в МСБО визначені конкретні положення, але й національний стандарт містить моменти неповної визначеності та розмежованості доходів з наступним формальним переключенням інформації під час складання фінансової звітності. Така ситуація зумовлена наслідком дії національних особливостей обліку.

Як видно з наведених прикладів в табл. 1, положення МСБО надають перевагу економічному змісту операції, а не її юридичній формі. Відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку в поданих вище прикладах пріоритетом є економічний зміст господарської операції.

У такому випадку спостерігається недотримання принципу бухгалтерського обліку – перевагу сутності над формою.

Дохід, визначений відповідно до вимог МСБО, відрізняється від доходу, визнаного за П(С)БО. Це приводить до, по-перше, неможливості порівняння фінансової звітності, складеної за МСФЗ та П(С)БО, а по-друге, зменшення якості та підвищення складності процесу трансформації звітності.

Висновки. Таким чином, з зазначеного вище можна зробити висновок, що П(С)БО 15 «Дохід» та МСБО 18 «Дохід» мають досить значну кількість спільних рис щодо визнання доходів, їх оцінки та зображення у звітності. Однак виявлено й низку суттєвих відмінностей, а саме: класифікація виду діяльності, авансові та відстрочені платежі, юридична сутність та економічний зміст доходу. Визначені спільні та відмінні риси міжнародних та національних стандартів бухгалтерського обліку дають змогу зробити висновок про деталізацію певних аспектів щодо визнання та оцінки доходу відповідно до МСФЗ, а також, що П(С)БО містять певні положення, які враховують національні особливості як обліку, так і економічної ситуації в країні в цілому. Аналіз змісту національних П(С)БО свідчить про необхідність їх постійного розвитку та вдосконалення відповідно до змін, що відбуваються в економіці країни, а міжнародні стандарти не тільки узагальнюють набутий досвід різних країн, а й активно впливають на розвиток національної системи бухгалтерського обліку.

Список літератури:

1. Камінська Т. Взаємозв'язок доходів і витрат як категорія оціночних характеристик руху капіталу в обліку / Т. Камінська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/portal/2010_154_3.pdf
2. Доходи : Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 від 1 січня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua>
3. Загальні вимоги до фінансової звітності : Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : rada.gov.ua

4. Дохід : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15, затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 29 жовтня 1999 р. № 290 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу :zakon. nau.ua
5. Фінанси, облік і аудит : [зб. наук. праць] / за ред. А. Мороз ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2012. – Вип. 20. – 383 с.
6. Фінансовий облік : [навч. посібник] / за ред. В. Орлової, М. Орлів, С. Хоми. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 510 с.

**Лежненко Л. И.
Шамборская М. А.**

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

ОСОБЕННОСТИ ПРИЗНАНИЯ И ОЦЕНКИ ДОХОДА ОТ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА П(С)БУ И МСФО

Резюме

Исследованы общие и отличительные черты признания и оценки дохода за национальными и международными стандартами бухгалтерского учета. Определена сущность и значение категории «доход». Приведены преимущества и недостатки признания и оценки дохода от операционной деятельности за П(С)БУ и МСФО.

Ключевые слова: международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности, П(С)БУ, признание, оценка, доход.

**Lezhnenko L. I.
Shamborska M. A.**

Vadim Hetman Kyiv National Economic University

FEATURES OF THE RECOGNITION AND DETERMINATION OF INCOME FROM OPERATING ACTIVITIES IN ACCORDANCE WITH P(S)A AND IFRS

Summary

Studied general and distinctive features of the recognition and measurement of income for the national and international accounting standards; defined the nature and meaning of „income” category; listed the advantages and disadvantages of the recognition and measurement of income from operating activities for the P(S)A and IFRS.

Key words: International standards of accounting and financial reporting, P(S)A, recognition, evaluation, income.

УДК 657.4

**Миронова Ю. Ю.
Бацман Ю. М.
Яценко В. В.**

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ПІДХОДИ ЩОДО СУТНОСТІ, КЛАСИФІКАЦІЇ ТА ОЦІНКИ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ У СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА

Доведено необхідність удосконалення обліку поточних зобов'язань як важливого елемента системи управління підприємством. Розкрито сутність поняття поточних зобов'язань у системі бухгалтерського обліку промислових підприємств. Узагальнено класифікацію поточних зобов'язань та виділено такі її напрями: за видами; за терміном погашення; за виконанням умов погашення. Досліджено види та порядок оцінки даного об'єкта обліку. Запропоновано перелік умов визнання поточних зобов'язань в обліку.

Ключові слова: поточні зобов'язання, кредиторська заборгованість за розрахунками, визнання, оцінка.

Постановка проблеми. В умовах несприятливого економічного середовища в Україні особливої актуальності набуває проблема забезпечення фінансової стабільності та підвищення ефективності господарської діяльності промислових підприємств. Покращання фінансового стану суб'єктів господарювання залежить від їх платоспроможності, зменшення обсягів кредиторської заборгованості, забезпечення виконання зобов'язань перед кредиторами тощо.

На сучасному етапі розвитку економічних відносин безконтрольне зростання кредиторської

заборгованості стає поширеним явищем. Суб'єкти господарської діяльності не можуть своєчасно та в повному обсязі розраховуватись за власними зобов'язаннями у зв'язку з нестачею коштів та обмеженими фінансовими можливостями.

За таких умов підтримка на прийнятному рівні фінансової стабільності підприємства, що існує і розвивається у несприятливому конкурентному середовищі, залежить від своєчасного надходження грошових коштів від покупців і можливості відстрочки платежів за своїми короткостроковими зобов'язаннями.

На стан розрахунків за короткостроковими зобов'язаннями впливає процес реформування бухгалтерського обліку в Україні, що відбувається з урахуванням національних особливостей та набутого міжнародного досвіду. Водночас із процесом реформування вітчизняної системи бухгалтерського обліку потрібен перегляд раніше діючих підходів до розкриття інформації про кредиторську заборгованість у фінансовій звітності.

Зобов'язання виступають як об'єкти обліку, аудиту та аналізу, оскільки впливають на ліквідність, кредитоспроможність і стійкість підприємства. Від правильно організації їх обліку залежить довірлива і розрахункова дисципліни, оборотність оборотних коштів, ділова репутація суб'єкта, тому метою діяльності підприємства має стати не лише раціональна організація обліку зобов'язань, а й своєчасний і повний їх аналіз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо порядку відображення в обліку інформації про зобов'язання промислових підприємств розглянули у своїх працях науковці-економісти: Ф.Ф. Бутинець [1], С.Ф. Голов [2], В.О. Ганусич, М.І. Лоя [3], Ю.А. Кузьмінський [4], Г.В. Подоля [5], В.М. Расенко [6], А.Т. Сафарова [7], С.І Травінська [8], О. Шапошнікова, Н. Філіна [9], С. Шевчук [10] та ін.

Зокрема, тлумачення сутності та дослідження напрямів класифікації видів зобов'язань розкрито у роботах таких науковців, як: Г.В. Подоля [5], В.М. Расенко [6], С.І. Травінська [8], О. Шапошнікова, Н. Філіна [9]. Проблемним питанням визнання та оцінки заборгованості приділили увагу В.О. Ганусич, М.І. Лоя [3], А.Т. Сафарова [7] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи наукові досягнення та вивчення практики господарської діяльності щодо обліку даного об'єкта, встановлено, що окремі теоретичні положення щодо трактування поняття «поточні зобов'язання» є дискусійними; класифікація ускладнюється через різноманітність видів зобов'язань; відсутні загальні підходи до оцінки окремих видів поточних зобов'язань та їх визнання. У зв'язку з цим виникає необхідність удосконалення теоретичних та організаційних положень обліку зобов'язань на підприємстві.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних аспектів та методичних засад обліку поточних зобов'язань промислових підприємств у сучасних умовах господарювання та визначенні шляхів їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні роки роботи українських промислових підприємств помітна тенденція до зростання їх поточної заборгованості. За даними Державного комітету статистики України, заборгованість по виплаті заробітної плати працівникам у червні 2015 р. виросла порівняно з травнем цього ж року на 5,8% і на 1 липня 2015 р. становила 1,9 млрд. грн. Порівняно з початком року борги по виплаті зарплати зросли на 45,1%. Близько 1,44 млрд. грн., або 75% від обсягу заборгованості, складають борги економічно активних підприємств. Критичність ситуації підтверджується також у більшості випадків несвоєчасною оплатою більшої частини зобов'язань [11].

Порушення строків погашення зобов'язань призводить до їх накопичення та знецінення грошових коштів для кредиторів. Перед суб'єктами господарювання гостро постають питання щодо виникнення та погашення поточної кредиторської заборгованості, недопущення її до прострочення

термінів платежів і доведення заборгованості до стану сумнівної та безнадійної, достовірного та правильного її відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

У цілому зобов'язання прийнято розглядати з позиції боргу, суми витрат, залученого капіталу та заборгованості суб'єкта господарювання.

Бухгалтерський облік зобов'язань здійснюється відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання» [12], згідно з яким зобов'язання – це заборгованість підприємства, яка виникла в результаті минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди.

Зобов'язання можуть виникнути:

- у результаті укладених договорів;
- відповідно до нормативних документів.

Зобов'язання характеризуються:

- конкретними економічними ресурсами (поверненню підлягають ресурси або їх грошовий еквівалент – залежно від умов договору);
- адресністю (ресурси повертаються позикодавцю або іншій третій особі за дорученням позикодавця);
- строком погашення заборгованості;
- винагородою за користування ресурсами;
- санкціями та порушеннями договірних зобов'язань за термінами і сумами погашення заборгованості.

Облік зобов'язань розпочинається з факту його визнання, оцінки та фіксування в системі рахунків із подальшим розкриттям у фінансовій звітності. Фінансова звітність має містити всю інформацію про господарські операції, пов'язані з виникненням та погашенням зобов'язань, яка може впливати на рішення, що приймаються на її основі. Достовірність даних фінансової звітності забезпечується завдяки дії принципу повного висвітлення. Інформацію про кредиторську заборгованість у фінансовій звітності всіх підприємств узагальнюють в єдиній грошовій одиниці згідно з принципом єдиного грошового вимірника.

З метою ведення бухгалтерського обліку на підприємстві зобов'язання класифікують на: довгострокові зобов'язання; поточні зобов'язання; забезпечення; непередбачені зобов'язання; доходи майбутніх періодів.

Поточні зобов'язання – це зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців починаючи з дати балансу.

До поточних зобов'язань промислових підприємств у цілому належать: короткострокові кредити банків; поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями; короткострокові векселі видані; кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги; поточна заборгованість за розрахунками (з отриманих авансів, з бюджетом, з позабюджетних платежів, зі страхування, з оплати праці, з учасниками, із внутрішніх розрахунків); поточні забезпечення; інші поточні зобов'язання [12].

Аналізуючи результати досліджень Ф.Ф. Бутиця [1] та Ю.А. Кузьмінського [4], встановлено, що вони класифікують види заборгованості за терміном та фактом їх погашення, що базується на вітчизняних стандартах бухгалтерського обліку України. Проте цей підхід не передбачає чіткого визначення класифікаційних ознак заборгованості. Для вирішення зазначеної проблеми виникає необхідність у розробці комплексного підходу до класифікації зобов'язань,

що буде враховувати специфіку окремих видів зобов'язань.

Для раціонального та своєчасного контролю та управління поточною кредиторською заборгованістю господарюючого суб'єкта за товари, роботи, послуги доцільно вести її аналітичний облік за певним групами. При цьому доцільно брати до уваги такі ознаки, як термін погашення та виконання умов погашення.

За терміном погашення заборгованість підприємства доцільно розділити на три групи:

- до трьох місяців;
- від трьох до шести місяців;
- від шести до дванадцяти місяців.

Щодо класифікаційної ознаки виконання умов погашення, то за нею заборгованість варто поділяти на такі три групи:

- заборгованість, термін погашення якої не настав;
- відстрочена заборгованість;
- прострочена заборгованість.

На рис. 1 представлено узагальнену класифікацію видів зобов'язань промислових підприємства за різними напрямками.

Згідно з П(С)БО 11 «Зобов'язання» [12], зобов'язання визнаються в обліку за таких умов:

1. Якщо оцінка зобов'язань може бути достовірно визначена.

2. Існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок погашення зобов'язань.

Якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то його сума включається до складу доходу звітного періоду підприємства.

За результатами проведених досліджень встановлено, що С.Ф. Голов [2] пропонує визнавати зобов'язання підприємств за таких умов:

- підприємство визнає необхідність майбутніх платежів кредиторам із метою надалі підтримувати господарські зв'язки з ними;
- зобов'язання відображені в теперішньому часі, які є наслідком минулих фактів господарського життя (отримані послуги);
- зобов'язання має бути виконано незаперечно, оскільки майбутні платежі мають імовірний характер, адже підприємство може мати ускладнення з платежами;
- терміни виконання зобов'язань можуть бути визначені, але точна дата невідома;
- суб'єкт, стосовно якого виникли боргові зобов'язання, має бути ідентифікований як особа чи група осіб, хоча в момент реєстрації зобов'язання суб'єкт міг бути ідентифікованим.

Таким чином, урахувавши сутність та специфіку застосування зобов'язань,

необхідно розширити умови їх визнання в обліку. Зокрема, доцільно визнавати зобов'язання за умов, передбачених П(С)БО 11 «Зобов'язання» [12], та таких умов:

1. Підприємство визнає необхідність майбутніх платежів кредиторам.

2. Зобов'язання мають бути виконані незаперечно.

3. Суб'єкт, стосовно якого виникли боргові зобов'язання, має бути ідентифікований.

Одним із проблемних питань обліку зобов'язань підприємств є достовірність та об'єктивність їх оцінки, тому актуальним завданням є дослідження порядку оцінювання даного об'єкта обліку.

Короткострокові кредити банків є сумою заборгованості підприємства перед банківськими установами за отриманими позиками. Погашення короткострокової позики передбачається протягом дванадцяти місяців із дати її отримання. У сучасних умовах отримання підприємством короткострокової позики приводить до виникнення зобов'язань перед банківською установою за основною сумою боргу та за нарахованими відсотками. Нараховуючи відсотки за кредит, підприємство збільшує не тільки свої поточні зобов'язання, а й фінансові витрати, тому доцільно оцінювати зобов'язання за позикою за теперішньою вартістю, оскільки неправильне відображення нараховування і сплати відсотків у бухгалтерському обліку викривлює реальний фінансовий стан підприємства, зменшує власний капітал та збільшує зобов'язання.

Виникнення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги відображає суму коштів, яку має сплатити підприємство своїм кредито-



Рис. 1. Класифікація зобов'язань підприємства

Джерело: узагальнено за [1; 4; 12]

рам у результаті її погашення. В умовах фінансової нестабільності (кризи) договори між підприємствами укладаються на нетривалий період та передбачають погашення зобов'язань протягом тижня чи місяця, а фактично перерахування коштів затягується до шести-восьми місяців. У зв'язку з цим доцільно під час укладання договорів передбачати коригування суми зобов'язання на індекс інфляції.

Погашення зобов'язання доцільно здійснювати шляхом:

- сплати кредитору грошових коштів;
- відвантаження готової продукції, товарів або надання послуг у рахунок отриманого авансу від покупця або в порядку заліку заборгованості;
- переведення зобов'язань у корпоративні права, які належать кредитору (елементи капіталу), тощо.

Отже, кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги доцільно оцінювати за поточною вартістю придбання, оскільки вона враховує чинник інфляції і динаміку цін.

До поточної заборгованості перед бюджетом належать заборгованість підприємства за всіма видами платежів до бюджету, включаючи податки з працівників підприємства.

Даний вид поточної заборгованості у своїх дослідженнях А.Т. Сафарова пропонує оцінювати за сумою погашення. Вчасно не сплачені податки призводять до виникнення пені та застосування штрафних санкцій до підприємства – платника податку, які необхідно відображати в обліку збільшенням інших витрат операційної діяльності. Якщо підприємство погасило заборгованість перед бюджетом, а пеня за прострочення платежу не була нарахована, то в такому випадку під час проведення виявляється помилка, і підприємство повинне відкоригувати зобов'язання перед бюджетом у складі інших операційних витрат, а зобов'язання перед бюджетом повинні бути збільшені на суму пені [7].

Таким чином, згідно з Національними стандартами бухгалтерського обліку, поточні зобов'язання оцінюються за сумою погашення, тобто за вартістю реалізації. Зобов'язання за короткостроковими позиками доцільно оцінювати за теперішньою вартістю, заборгованість перед бюджетом – за вартістю реалізації, заборгованість

за товари, послуги – за поточною вартістю.

С. Шевчук [10] звертає увагу на порядок оцінки поточної заборгованості, вираженої в іноземній валюті, який подано в П(С)БО 21 «Вплив зміни валютних курсів» [13] та в МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів» [14]. Такі зобов'язання за первісного визнання відображаються у валюті звітності перерахунком суми в іноземній валюті із застосуванням курсу НБУ на дату здійснення операцій. У подальшому зобов'язання, які є монетарними статтями, перераховують за курсом НБУ, що діє на дату погашення зобов'язання або на дату балансу. Курсову різницю, яка виникає при цьому, відображають у складі відповідних доходів або витрат. Немонетарні зобов'язання перерахунку не підлягають, їх відображають за вартістю, визначеною під час їх визнання.

У цілому слід зазначити, що несвочасна оплата боргів та зобов'язань веде до залучення в оборот підприємства коштів, що належать іншим господарюючим суб'єктам або бюджету. Як результат, це може призвести до застосування до підприємства як фінансових санкцій, так і адміністративних або кримінальних покарань керівника та головного бухгалтера підприємства.

Висновки. За результатами проведених досліджень встановлено:

1. Раціонально організований бухгалтерський облік зобов'язань на підприємстві сприятиме виявленню найбільш ефективних форм та умов залучення своєчасності розрахунків за зобов'язаннями підприємства, проведенню заходів щодо зменшення розміру заборгованості та забезпеченню виконання зобов'язань перед кредиторами.

2. Класифікація зобов'язань відповідно до Національних стандартів свідчить про необхідність застосування узагальненого її виду та виділення таких напрямів: за видами; за терміном погашення; за виконанням умов погашення.

3. Доцільно визнавати зобов'язання за наступних умов: якщо їх оцінка може бути достовірно визначена; існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок погашення зобов'язань; підприємство визнає необхідність майбутніх платежів кредиторам; зобов'язання мають бути виконані незаперечно; суб'єкт, стосовно якого виникли боргові зобов'язання, має бути ідентифікований.

Список літератури:

1. Бухгалтерський фінансовий облік : [підручник для студ. спец. «Облік і аудит» вищ. навч. закл.] / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця ; 7-ме вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2006. – 832 с.
2. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : [монографія] / С.Ф. Голов. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 522 с.
3. Ганусич В.О. Вдосконалення обліку поточних зобов'язань / В.О. Ганусич, М.І. Лоля // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2015. – № 1(45). – С. 238–241.
4. Кузьмінський Ю.А. Автоматизація оперативного обліку та контролю міжнародних економічних операцій : [монографія] / Ю.А. Кузьмінський. – К. : КНЕУ, 2001. – 268 с.
5. Подоля Г.В. Облік поточних зобов'язань підприємства: сучасний стан та напрямки удосконалення / Г.В. Подоля // Молодий вчений. – 2014. – № 5(08). – С. 175–177.
6. Расенко В.М. Особливості класифікації зобов'язань підприємства / В.М. Расенко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 2(45). – С. 163–170.
7. Сафарова А.Т. Проблеми оцінки поточних зобов'язань у бухгалтерському обліку / А.Т. Сафарова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/VNUPL/Management/2009_647/90
8. Травінська С.І. Сутність категорії «поточні зобов'язання» в бухгалтерському обліку молокопереробного підприємства / С.І. Травінська // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – Вип. 21. – С. 100–105.
9. Шапошнікова О. Взаємозв'язок розрахунків і зобов'язань в обліку / О. Шапошнікова, Н. Філіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/1_ENXXI_2013/Economics/7_137329.doc.htm
10. Шевчук С. Визнання та оцінка зобов'язань у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності / С. Шевчук // Бухгалтерський облік та аудит. – 2009. – № 6. – С. 18–23.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» : Наказ Міністерства фінансів України від 31 січня 2000 р. № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>

13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив зміни валютних курсів»: Наказ Міністерства фінансів України від 10.08.2000 р. № 193 [Електронний] ресурс. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00>
14. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>

**Миронова Ю. Ю.
Бацман Ю. М.
Яценко В. В.**

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ПОДХОДИ К СУЩНОСТІ, КЛАСИФІКАЦІЇ І ОЦЕНКИ ТЕКУЩИХ ОБЯЗАТЕЛЬНОСТЕЙ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО УЧЕТА ПРІДПРИЯТТЯ

Резюме

Доказана необхідність удосконалення обліку текущих обязательств как важного элемента системы управления предприятием. Раскрыта сущность понятия текущих обязательств в системе бухгалтерского учета промышленных предприятий. Обобщена классификация текущих обязательств и выделены следующие ее направления: по видам; по сроку погашения; за выполнением условий погашения. Исследованы виды и порядок оценки данного объекта учета. Предложен перечень условий признания текущих обязательств в учете.

Ключевые слова: текущие обязательства, кредиторская задолженность по расчетам, признание, оценка.

**Mironova Y. Y.
Batsman Y. M
Yatsenko V. V.**

Yuri Kondratyuk Poltava National Technical University

APPROACHES TO ESSENCE, CLASSIFICATION AND EVALUATION OF CURRENT LIABILITIES IN THE ENTERPRISE ACCOUNTING SYSTEM

Summary

Proved the necessity of improving current liabilities account as an important element of the system management. Disclosed the essence of the concept of current liabilities in the accounting system of industrial enterprises. Generalized classification of current liabilities and allocated its following directions: by type; at maturity; by fulfillment of the conditions for repayment. Investigated the types and order of evaluation of the object of accounting. A list of recognition conditions of current liabilities in account is offered.

Key words: current liabilities, accounts payable on settlements, recognition, evaluation.

УДК 657

**Попова В. Д.
Маценко Л. Ф.
Огороднік А. Ю.**

Буковинський державний фінансово-економічний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ФАКТІВ ГОСПОДАРСЬКОГО ЖИТТЯ З НЕВИЗНАЧЕНИМИ НАСЛІДКАМИ В ЧАСТИНІ ЗАБЕЗПЕЧЕНЬ ТА НЕПЕРЕДБАЧЕНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

Досліджено методичні питання бухгалтерського обліку фактів господарського життя з невизначеними наслідками в частині забезпечень та непередбачених зобов'язань. Уперше теоретично обґрунтовано доцільність порівняння ймовірних непередбачених зобов'язань та забезпечень виходячи з одної природи походження – фактів господарського життя з невизначеними наслідками, що дало змогу надати рекомендації врахування цього на рівні рахунків обліку та звітності.

Ключові слова: факти господарського життя з невизначеними наслідками, забезпечення, непередбачені зобов'язання, бухгалтерський облік.

Постановка проблеми. Відображення в бухгалтерському обліку і звітності фактів господарського життя з невизначеними наслідками в українській практиці бухгалтерського обліку є не особливо прийнятним, оскільки це призводить до відображення прогнозової фінансової інформації, що потребує суб'єктивної оцінки. Проте визнання та розкриття в бухгалтерській фінансовій звітності такої інформації дає змогу керівництву підприємства

або аудиторам, які проводять перевірку, отримати адекватні економічні показники, що показують реальну картину можливостей підприємства, дотримуватися принципу безперервності діяльності і тим самим зменшувати ризик прийняття неправильного рішення на основі даних звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Змістовний внесок у розвиток теоретичних і

практичних аспектів обліку фактів господарського життя з невизначеними наслідками зробили такі зарубіжні та вітчизняні науковці як: Т.А. Бутинець [2], Ф.Ф. Бутинець [3], В.К. Євдокименко [4], М.О. Козлова [5], М.Ю. Медведєв [8], Н.І. Петренко [12], М.С. Пушкар [15], Я.В. Соколов [19], Л.В. Сотникова [21], В.С. Терещенко [22] та ін.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на проведені дослідження, порівняння та прирівняння об'єктів обліку забезпечень та непередбачених зобов'язань у частині фактів господарського життя з невизначеними наслідками не здійснив ніхто з науковців, що зумовило потребу поглибити дослідження в цьому напрямі з метою врахування в обліку спільного та відмінного між даними об'єктами.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних та методичних положень, а також розробці практичних рекомендацій з удосконалення обліку фактів господарського життя з невизначеними наслідками в частині забезпечень та непередбачених зобов'язань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «факт господарського життя з невизначеними наслідками» було вперше обґрунтовано та запропоновано автором статті в 2012 р. в кандидатській дисертації [6] замість поняття «умовний факт господарського життя», яке у вітчизняній обліковій науці з'явилося на початку ХХІ ст. (уперше за часів незалежності термін було розкрито доц. Т.А. Бутинець у 1999 р. [2]). Запозичене у вітчизняну облікову думку дане поняття в такій формалізації із Росії; Міжнародні стандарти фінансової звітності містять поняття *contingency* (випадковість, випадок), що, згідно з російським перекладом, визначається як умовна подія, умовний факт. Згідно з офіційним українським перекладом МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи», термін кваліфікується як подія, що зобов'язує [9].

Факти господарського життя з невизначеними наслідками не є об'єктами бухгалтерського обліку, але до об'єктів можна віднести їх наслідки – непередбачені активи, непередбачені зобов'язання, забезпечення майбутніх витрат і платежів, резерв сумнівних боргів.

У П(С)БО 11 «Зобов'язання» та МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» не вказано, за якої конкретно величини ймовірності здійснення платежу необхідно визнавати забезпечення в обліку.

На нашу думку, формування забезпечення є доцільним лише за умов достатньої впевненості у певному наслідку факту, проте якщо є повна невизначеність (50% і менше), мова не може йти навіть про розкриття такого факту на позабалансових рахунках як непередбаченого зобов'язання.

Але в даному випадку є нюанс: можуть бути непередбачені зобов'язання високої ймовірності здійснення, які, вважаємо, також повинні в обліку визнаватись відповідно до принципу перевагу сутності над формою. Тому доцільно, на нашу думку, прирівнювати високоймовірні непередбачені зобов'язання до забезпечень та відображати їх на балансових рахунках.

Окрім розрахунково визначеної оцінки, високої ймовірності здійснення під час відображення забезпечень доречно ще здійснити тестування факту на один важливий фактор – суттєвості. Тобто бухгалтер, відображаючи умовні факти господарського життя, має бути впевнений, що фінан-

сова звітність у всіх суттєвих аспектах є достовірною. Щодо значення самого критерію суттєвості, то тут, оскільки звітні показники в тисячах гривень, рекомендуємо вважати суттєвою інформацією після тисячі гривень (хоча на кожному підприємстві критерій суттєвості може визначатись індивідуально залежно від його особливостей).

З усіх видів забезпечень найчастіше створюються забезпечення виплат персоналу. Лише даний вид забезпечень створюється на одному з найбільших підприємств Чернівецької області – ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» (табл. 1).

Таблиця 1

**Забезпечення майбутніх витрат і платежів
ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат»
у 2013–2014 рр. (тис. грн.)**

| Вид забезпечення | 2013 р. | 2014 р. | Відхилення (+,-) |
|-------------------------------|---------|---------|------------------|
| Забезпечення виплат персоналу | 1154 | 1290 | 136 |

Джерело: узагальнено на основі звітності підприємства

Забезпеченню в якості майбутніх витрат підлягають ті витрати, які протягом року мають нерівномірний характер: оплата відпусток працівників; виплата щорічної винагороди за вислугу років; виробничі витрати по підготовчих роботах у сезонних галузях промисловості; наступні витрати по ремонту основних засобів; наступні витрати по рекультивативі земель і здійснення інших природоохоронних заходів; гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування тощо. Забезпечення майбутніх витрат та платежів створюються з метою рівномірного включення в поточні витрати звітного періоду, рівномірно включаються в собівартість реалізованої продукції, використовуються за цільовим призначенням. Непередбачені зобов'язання розкриваються як інформаційні повідомлення про ймовірне зменшення економічних вигод у результаті минулих подій, що можливо оцінити.

У загальному сенсі, всі забезпечення є непередбаченими, оскільки вони не визначені за строками або сумою. Проте в МСБО 37 термін «непередбачений» застосовується до зобов'язань та активів, які не визнаються, оскільки їх існування буде підтверджене тільки після того, як відбудеться або не відбудеться одна чи кілька невизначених майбутніх подій, не повністю контрольованих суб'єктом господарювання. Крім того, термін «непередбачене зобов'язання» застосовується до зобов'язань, які не відповідають критеріям визнання. Проте є високоймовірні непередбачені зобов'язання, що, на нашу думку, можна розрахунково оцінити та доцільно прирівняти до забезпечень за істотними спільними ознаками, хоча і висвітлення інформації по цих групах об'єктів є різним (рис. 1).

Прикладом високоймовірного непередбаченого зобов'язання є ситуація, коли підприємство виступає відповідачем у суді, рішення по справі винесено не на користь підприємства (є висока ймовірність виконати зобов'язання та орієнтовна сума втрати економічних вигод призначена судом), проте підприємство подало апеляцію та на момент складання звітності остаточного вирішення ситуації не існує. За таких умов доцільно прирівняти непередбачене зобов'язання до забезпечення та визнати в обліку. Хоча, на нашу

думку, непередбачені зобов'язання відрізняються від забезпечень разовим характером, формування забезпечень майбутніх витрат і платежів має, як правило, систематичний характер, хоча і залежно від специфіки діяльності підприємства може бути також разово.

Одним із найпоширеніших видів фактів господарського життя з невизначеними наслідками є не завершені на звітну дату судові спори, в яких підприємство виступає позивачем чи відповідачем і рішення по яким можуть бути прийняті лише в наступні звітні періоди. Наслідки таких фактів можуть бути виражені в додаткових зобов'язаннях чи додаткових активах підприємства.

Нині дуже часто бувають ситуації, коли, наприклад, бізнес-партнери порушують умови договору: не поставляють товари або ж не оплачують уже наявні товари (роботи, послуги). Від переговорів боржники ухиляються або ж обіцяють, що гроші будуть перераховані найближчим часом. Вірити чи не вірити цим обіцянкам – право кредитора, проте не слід забувати, що термін задоволення позову, тобто термін, упродовж якого можна подати позовні заяви в суд, становить, згідно зі ст. 71 Цивільного кодексу України (ЦК), три роки. Щодо скорочення терміну задоволення позову щодо неустойки (штрафів, пені), то він становить усього шість місяців відповідно до статей 72 і 237 ЦК. Можна подати позовну заяву і пізніше, якщо задоволення позову прощено з поважної причини (ст. 80 ЦК) [1].

Не завершені на звітну дату судові спори, в яких підприємство виступає позивачем чи відповідачем і рішення по яким можуть бути прийняті лише в наступні звітні періоди, є прикладом фактів господарського життя з невизначеними наслідками. Варто відмітити особливу ознаку, за наявності якої бухгалтер підприємства може зробити висновок про наявність фактів господарського життя з невизначеними наслідками, пов'язаних із судовими спорами: підприємство в судовому спорі, як правило, є відповідачем. Дана ознака, з одного боку, очевидна: якщо підприємству пред'явлено позов це означає, що воно обмежило чийсь інтереси або нанесло шкоду, відповідно, за рішенням суду можливе зменшення економічних вигод підприємства з метою сплати компенсації чи відшкодування збитків. З іншого боку, саме тому, що позов до суду подає інше підприємство, бухгалтеру не завжди відомо про даний факт [21; 26].

Наприклад, станом на 31 грудня звітного року підприємство залучено до судового спору у зв'язку з несвоєчасним виконанням зобов'язань перед кредитором. За оцінками юридичних консультантів, за результатами судового спору підприємство буде змушене задовольнити позов кредитора і сплатити штраф за несвоєчасність сплати платежу. Таким чином, у підприємства виникає непередбачене зобов'язання і підприємству необхідно визнати його в обліку.

Оцінка непередбаченого зобов'язання здійснюється в грошовому вимірнику на основі відповідного розрахунку бухгалтерії. Підприємство здійснює розрахунок на основі наявної на звітну дату інформації, дотримуючись принципу обачності. Розрахунок величини непередбаченого зобов'язання має бути підтверджений.

Наприклад, якщо при складанні фінансової звітності суттєва за сумою позовна вимога до підприємства визнається умовним фактом, тоді серед факторів, що приймаються в розрахунок під час оцінки наслідків такого умовного факту, підприємство має врахувати: стадію, на якій знаходиться розгляд даної позовної заяви станом на дату складання фінансової звітності, експертні висновки за даною позовною заявою, існуючу практику.

Для відображення в обліку фактів господарського життя з невизначеними наслідками за не завершеними на звітну дату судовими спорами, в яких підприємство виступає відповідачем, пропонується балансове відображення в тому разі, якщо ймовірність настання факту господарського життя з невизначеними наслідками дуже висока. Для цього рекомендуємо ввести субрахунок 479 «Непередбачені зобов'язання майбутніх витрат на врегулювання судових спорів, в яких підприємство виступає відповідачем» до існуючого плану рахунків.

Взагалі, виходячи з дослідженої нами природи забезпечень та непередбачених зобов'язань, їх прирівняння, доречним вважаємо уточнення рахунку 47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів» як «Забезпечення та непередбачені зобов'язання майбутніх витрат і платежів». Для балансового відображення на даному рахунку пропонуємо відображати лише високоймовірні непередбачені зобов'язання, що можна достатньо точно оцінити. Це дасть змогу об'єктивно відображати факти господарського життя підприємства, контролювати та планувати витрати, задовольняти в повному обсязі інформаційні потреби зовнішніх і внутрішніх користувачів, які реально зацікавлені в правдивості відображених показників діяльності підприємства.

Методику обліку фактів господарського життя з невизначеними наслідками за незавершеними на

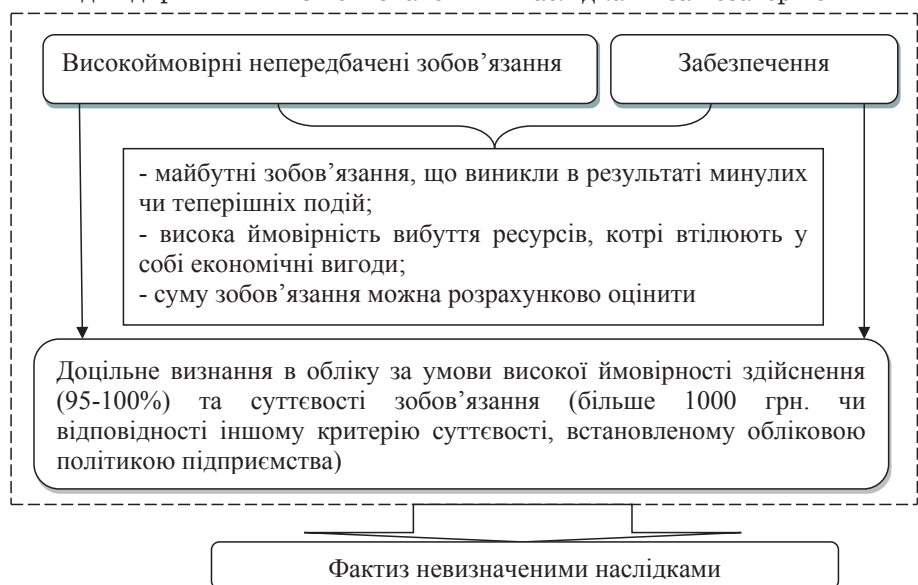


Рис. 1. Прирівняння високоймовірних непередбачених зобов'язань та забезпечень майбутніх витрат і платежів

Джерело: власна розробка авторів

звітну дату судовими спорами, в яких підприємство виступає відповідачем, наведено табл. 2.

Таблиця 2

Методика обліку фактів за не завершеними на звітну дату судовими спорами, в яких підприємство виступає відповідачем

| № | Зміст господарської операції | Кореспонденція рахунків | |
|---|---|-------------------------|--------|
| | | Дебет | Кредит |
| Якщо орієнтована оцінка ймовірності настання ФГЖНН дуже висока: | | | |
| 1 | Нараховане непередбачене зобов'язання за не завершеними на звітну дату судовими спорами | 949 | 479 |
| 2 | Отримано акт надання юридичних послуг | 479 | 685 |
| 3 | Відображено ПДВ | 641 | 685 |
| 4 | Оплачено послуги юридичної фірми | 685 | 311 |
| 5 | Виставлено рахунок до сплати за рішенням суду | 479 | 631 |
| 6 | Виплачено грошову компенсацію позивачу за рішенням суду | 631 | 311 |
| Якщо орієнтована оцінка ймовірності настання ФГЖНН низька: | | | |
| 7 | Відображено наявність непередбаченого зобов'язання | - | 042 |
| 8 | Списано непередбачене зобов'язання | 042 | - |

Джерело: складено авторами

Західні вчені рекомендують відображати інформацію щодо фактів господарського життя з невизначеними наслідками у звітності.

В. Ингланд дотримується думки про необхідність відображення в Балансі інформації про високоймовірні непередбачені зобов'язання [23]. С. Карсан зауважує на корисності такої інформації для інвесторів, наводячи приклади на таких компаніях, як Bob's Stores, Linens 'nThings, Marshalls, Kay-Bee Toys, Wilsons, This End Up and Footstar [24].

У сучасній формі Балансу (Звіту про фінансовий стан) інформація подається в розрізі довгострокових та поточних забезпечень. Така висока аналітичність розподілу забезпечень у часі є позитивним моментом, проте, на нашу думку, доречним є також розкриття інформації у Звіті про фінансовий стан і про високоймовірні непередбачені зобов'язання. Тобто пропонуємо, щоб рядки 1 520 та 1 660 формулювались, відповідно, як «Довгострокові непередбачені зобов'язання та забезпечення» та «Поточні непередбачені зобов'язання та забезпечення».

Висновки. Отже, у результаті проведених досліджень обґрунтовано доцільність прирівняння високоймовірних непередбачених зобов'язань та забезпечень виходячи з одної природи походження – фактів господарського життя з невизначеними наслідками, що дало змогу надати рекомендації врахування цього на рівні рахунків обліку (запропоновано уточнення рахунку 47 як «Забезпечення та непередбачені зобов'язання майбутніх витрат і платежів») та звітності (у Звіті про фінансовий стан обґрунтовано висвітлювати високоймовірні непередбачені зобов'язання (щоб рядки 1 520 та 1 660 формулювались, відповідно, як «Довгострокові непередбачені зобов'язання та забезпечення» і «Поточні непередбачені зобов'язання та забезпечення»)).

Список літератури:

1. Цивільний кодекс України за станом на 16 січня 2003 р. № 435 – IV зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
2. Бутинець Т.А. Документування господарських операцій: теорія, методологія, комп'ютеризація / Т.А. Бутинець. – Житомир: ЖІТІ, 1999. – 412 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку : [підручник для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / Ф.Ф. Бутинець ; 3-тє вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2003. – 444 с.
4. Євдокименко В.К. Облікове забезпечення фактів господарського життя з невизначеними наслідками в контексті інституційних перетворень / В.К. Євдокименко, Л.Ф. Маценко // Науковий вісник БДФЕУ. Економічні науки : зб. наук. праць ; гол. ред. В.В. Прядко. – Чернівці : [б.в.], 2013. – Вип. 1(24). – С. 313–326.
5. Козлова М.О. Облік і контроль процесу резервування : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / О.М. Козлова ; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2006. – 21 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://disser.com.ua/contents/36144.html>
6. Маценко Л.Ф. Бухгалтерський облік та контроль фактів господарського життя з невизначеними наслідками : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 / Л.Ф. Маценко. – Житомир, 2012 – 191 с.
7. Маценко Л.Ф. Моделювання бухгалтерського обліку фактів господарського життя з невизначеними наслідками на основі теорії ігор / Л.Ф. Маценко // Науковий вісник. Економічні науки : зб. наук. пр. ; гол. ред. В.В. Прядко. – Чернівці : Технодрок, 2013. – Вип. 2(25). – С. 228–234.
8. Медведев М.Ю. Общая теория учета: естественный, бухгалтерский и компьютерные методы / М.Ю. Медведев. – М. : Дело и сервис, 2001 – 752 с.
9. МСБО (IAS) 37 Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mia.kiev.ua/ua/books/165-ifrs-2012.html>
10. Панков Д.А. Бухгалтерський учет на основе МСФО : [учеб.-метод. пособ.] / Д.А. Панков, Т.Н. Рыбак, Ю.Ю. Кухто. – Минск : РИВШ, 2011. – 202 с.
11. Петренко Н.І. Контроль непередбачених активів та непередбачених зобов'язань за умов спільної діяльності без створення юридичної особи / Н.І. Петренко, Л.Ф. Маценко // Регіональна економіка та бізнес-управління. – 2015. – № 3(47). – С. 72–79.
12. Петренко Н.И. Обеспечение будущих расходов и платежей: методологические и практические проблемы бухгалтерского учета / Н.И. Петренко, Л.Ф. Маценко // Международный бухгалтерский учет. – М., 2012. – № 25(223). – С. 54–60.
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» : Наказ Міністерства фінансів України від 31 січня 2000 р. № 20 / Міністерство фінансів України. – К. : Інфодиск, 2014. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM).
14. Положение по бухгалтерскому учету 8/10 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» : Приказ Минфина России от 13.12.2010 г. №116н. // Налоговый вестник. – 2011. – № 4. – С. 257–272.
15. Пушкар М.С. Метатеорія обліку або якою повинна стати теорія : [монографія] / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2007. – 59 с.
16. Пятов М.Л. Новая жизнь фактов хозяйственной жизни / М.Л. Пятов // БУХ.1С – Интернет-ресурс для бухгалтера. – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://buh.ru/articles/documents/14923/>

17. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
18. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : [учебное пособие для вузов] / Я.В. Соколов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
19. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни / Я.В. Соколов. – М. : Магистр, 2010. – 224 с.
20. Сотникова Л.В. Бухгалтерский и налоговый учет резервов / Л.В. Сотникова. – М. : Налоговый вестник, 2005. – 272 с.
21. Сотникова Л.В. Условные факты хозяйственной деятельности: бухгалтерский учет и налогообложение / Л.В. Сотникова. – М. : Налоговый вестник, 2007. – 288 с.
22. Терещенко В.С. Забезпечення майбутніх витрат і платежів: критерії визнання і механізм формування в обліку / В.С. Терещенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/tereschenko>
23. Englard B. Schaum's Outline of Intermediate Accounting / B. Englard [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://books.google.ru/books?id=tKjWaU>
24. Karsan S. Off-Balance Sheet Contingencies / S. Karsan [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.barelkarsan.com/12/off-balance-sheet-contingencies.html>

**Попова В. Д.
Маценко Л. Ф.
Огородник А. Ю.**

Буковинский государственный финансово-экономический университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ФАКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ С НЕОПРЕДЕЛЕННЫМ ИСХОДОМ В ЧАСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ И УСЛОВНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Резюме

Исследованы методические вопросы бухгалтерского учета фактов хозяйственной жизни с неопределенными последствиями в части обеспечений и условных обязательств. Впервые теоретически обоснована целесообразность приравнивания вероятных непредвиденных обязательств и обеспечений исходя из одной природы происхождения – фактов хозяйственной жизни с неопределенными последствиями, что позволило дать рекомендации учета этого на уровне счетов учета и отчетности.

Ключевые слова: факты хозяйственной жизни с неопределенными последствиями, обеспечение, условные обязательства, бухгалтерский учет.

**Popova V. D.
Matsenko L. F.
Ogorodnik A. U.**

Bukovyna State University of Finance and Economics

IMPROVING ACCOUNTING OF FACTS OF BUSINESS LIFE WITH THE CONTINGENT CONSEQUENCE IN TERMS OF PROVISIONS AND CONTINGENT LIABILITIES

Summary

Accounting methodical problems of the facts of business life with the contingent consequence in terms of provisions and contingent liabilities are researched in the article. At the first time theoretically founded the expediency of comparison of highly probable contingent liabilities and provisions based only on the origin – facts of business life with the contingent consequence, which helped to make account recommendations at the level of accounts and financial statements.

Key words: facts of business life with the contingent consequence, provisions, contingent liabilities, accounting.

УДК 657

Стахів О. Я.

Львівський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗДІЙСНЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Розглянуто особливості внутрішнього аудиту кредитних операцій деяких країн Європи. Виділено завдання аудиту та зміст етапів аудиторської перевірки, розроблено рекомендації щодо вдосконалення методики аудиту кредитних операцій для українських банків.

Ключові слова: банк, кредитні операції, аудит, внутрішньобанківський аудит.

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах різко зростає роль внутрішньобанківського аудиту у зв'язку з покладенням на нього більшої кількості завдань. На етапі становлення аудиту

в Україні найбільша увага приділялася перевірці річної бухгалтерської звітності. На сьогодні в центрі уваги аудиту є більш широкий спектр завдань, який полягає в детальному аналізі всієї

банківської діяльності, а особливо тих напрямів, від яких залежать ліквідність та фінансова стійкість банку. Передусім це стосується кредитних операцій, оскільки кредити є основним джерелом доходів банку та належать до операцій із високим ризиком, які можуть дестабілізувати фінансове становище банку, тому внутрішній аудит кредитних операцій можна віднести до найбільш складної та відповідальної частини банківського аудиту. У зв'язку з подальшими планами України увійти до Євросоюзу, може зрости і кількість кредитних операцій, тому банківським аудиторам необхідно більше уваги приділяти аудиту всіх кредитних операцій та оцінці кредитного ризику, а також вдосконалювати його, застосовуючи методи і напрацювання країн Європи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зарубіжний досвід здійснення аудиту кредитних операцій розглядають у своїх наукових працях такі вчені, як: Г. Білокінь, М. Залеська [1], Д. Місінська [2], Н. Сабліна [5], З. Ширинська [4] та ін. У зв'язку зі швидкими та суттєвими змінами у світовій банківській системі теоретичні і практичні дослідження питань організації та методики внутрішнього аудиту кредитних операцій потребують подальших наукових досліджень, що й обумовлює актуальність даної статті.

Мета статті полягає у висвітленні зарубіжного досвіду внутрішнього аудиту кредитних операцій та розробці практичних рекомендацій щодо його застосування банками України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У більшості країн Євросоюзу, а саме в Польщі, Німеччині, Англії, Бельгії, Греції, Італії та ін., відділ аудиту кредитних операцій функціонує як окрема ланка у структурі внутрішньобанківського аудиту, основне завдання якої – оцінка адекватності та ефективності кредитної операції та визначення ступеню ризику. Робота в системі внутрішнього аудиту банку повинна відповідати масштабу і ступеню складності кредитного портфеля. У кожному банку функції та процедури аудиту є схожими, але організаційна структура може відрізнятися. Процедури внутрішнього аудиту обмежують операційні ризики банку, які виникають через порушення обов'язкових правил, політики банку, процедур кредитування, встановлених лімітів, прийнятих рішень чи навмисне незаконне привласнення грошових коштів. Відділ внутрішнього аудиту повинен виявити можливі випадки кредитування у невідповідності з процедурами, фальсифікацію документів, заниження отриманих процентних доходів, незаконне привласнення грошових коштів, отриманих унаслідок стягнення боргів.

До завдань внутрішнього аудиту належать:

- перевірка бухгалтерського обліку;

- експертиза повноти та своєчасності кредитних операцій;
- перевірка використання кредитних коштів відповідно до процедур і умов кредитування;
- перевірка використання коштів відповідно до заяви позичальника;
- процедури тестування для розрахунків відсотків;
- перевірка забезпечення кредиту;
- перевірка дотримання прийнятих обмежень і довіреностей;
- перевірка достовірності управлінської звітності з погляду затримок погашення заборгованості, перевищення лімітів та прийнятих принципів кредитування;
- експертиза відповідності кредитної політики та структури кредитного портфеля загальноприйнятими нормами [1, с. 19].

Окрім того, внутрішній аудит повинен правильно оцінити адекватність обсягів і частоти аудиторських перевірок, значення результатів проведеного аудиту, а також обсяг дій, які необхідно здійснити в результаті виправлення помилок [1, с. 20].

Для середніх і великих банків кредитування є ключовою функцією, оскільки вони кредитують здебільшого підприємства та фірми, а отже, банкрутство несе за собою серйозні наслідки, тому що банк може отримати великі збитки. Значення кожного кредиту для банку є настільки важливим, що не тільки кредитний ризик, а й усю кредитну справу контролює особисто керівництво банку – голова правління. У загальному, завданням аудиту є допомога керівництву в процесі управління кредитним ризиком, а також надання об'єктивного і незалежного висновку щодо якості кредитного процесу.

Процес кредитування на практиці є поділеним на декілька частин:

- прийняття кредитного рішення;
 - надання кредиту;
 - моніторинг забезпечення;
 - швидкий моніторинг клієнта та інших його кредитів;
 - незалежний моніторинг якості кредиту (спроможності сплати відсотків і тіла кредиту);
 - управління кредитним портфелем в нестандартній ситуації;
 - облік та оцінка кредиту для звітності й створення резервів [2, с. 183].
- Список не закінчується лише на цих частинах, тому що в процесі аудиту вони можуть змінюватися і доповнюватися, але основними частинами вважають прийняття кредитного рішення, надання кредиту та моніторинг клієнта.

Під час процесу прийняття кредитного рішення можна виділити три основні підпроцеси:

Таблиця 1

Кредитні ризики процесу прийняття кредитного рішення

| Підпроцес | Основні контрольні механізми |
|--|---|
| 1. Визначення ймовірності та кредитної здатності клієнта | 1.1) приписи процедур, в яких зазначений спосіб проведення аналізу в кожній окремій фінансовій ситуації клієнта; 1.2) вимоги перевірки клієнта в загальній базі недобросовісних клієнтів; 1.3) вимога аналізу галузі, в якій працює клієнт. |
| 2. Кредитний висновок | 2.1) процедура написання кредитного висновку здійснює узагальнення елементів, які повинні бути висвітлені у висновку; 2.2) процедура контролю висновку «інші руки» або його перевірка іншою особою, переважно керівником відділу аудиту. |
| 3. Прийняття рішення відповідно до кредитної компетенції | 3.1) ухвала уповноваженою особою рішення, протягом терміну, що визначений законодавством; 3.2) правила кредитного комітету. |

- визначення ймовірності та кредитної здатності клієнта;
- кредитний висновок;
- прийняття рішення відповідно до кредитної компетенції [1, с. 21].

Для кожного підпроцесу знаходять контрольні механізми, які повинні обмежувати ризик, пов'язаний із цим процесом. У першому підпроцесі основний ризик пов'язують із здійсненням помилкової оцінки ймовірності і кредитної спроможності клієнта. Таким чином, визначають ризики для всіх підпроцесів. У випадку розроблення кредитного висновку існує ризик, що до уваги не буде взято всі важливі чинники, які необхідні для прийняття рішення або отримана інформація буде невірною, що в результаті призведе до помилкового прийняття рішення. У випадку прийняття рішення відповідно до кредитної компетенції існує ризик, що приймати рішення буде не відповідна особа, тобто така особа, яка не має до того компетенції. Кредитні ризики даного підпроцесу можна побачити в табл. 1.

У рамках процесу надання кредиту виділяють три підпроцеси, а саме:

- виконання умов видачі кредиту;
- рух коштів;
- перевірка статистичних даних.

Як і в першій частині, для кожного підпроцесу знаходять контрольні механізми, які обмежують ризик, пов'язаний із цим процесом. У першому підпроцесі основний ризик пов'язують із видачею суми кредиту до винесення рішення про його надання, винесення негативного рішення або невиконання клієнтом певних додаткових умов кредитування (наприклад, надання забезпечення).

У випадку надання кредиту концентрують увагу на типах ризику пов'язаних із самою видачею коштів або переведенням на рахунок. Передусім йдеться про ризик переведення коштів на помилковий рахунок, переведення неправильної суми або виплат коштів особі з підробленими документами. У випадку підпроцесу управління статистичними даними основний ризик пов'язують із помилками, які можуть знаходитися в самій базі. Це можуть бути помилково введені дані про особу чи підприємство, неправдиві дані про попередню кредитну історію клієнта чи зміна даних через злом бази. Виділимо систему внутрішнього аудиту, яка застерігає банк від таких видів ризику (табл. 2).

Під час моніторингу забезпечення та швидкого моніторингу клієнта, інших його кредитів найбільше звертають увагу на три такі основні підпроцеси:

- моніторинг виплат відсотків та суми кредиту;
- моніторинг фінансової ситуації клієнта за останній період;
- нагляд і звітування.

Для кожного під процесу виділяють такі механізми контролю, які мають обмежити ризик, що супроводжує дані підпроцеси. У першому випадку основний ризик пов'язують із браком або неправильним моніторингом виплат кредиту, у зв'язку з чим відбувся неправильний моніторинг здатності отримування прибутку, нестворення адекватних резервів, надання помилкової інформації. Періодичний моніторинг фінансової ситуації клієнта має основні значення для оцінки кредитного ризику. Цей ризик утримується протягом цілого

Таблиця 2

Кредитні ризики процесу надання кредиту

| Підпроцес | Основні контрольні механізми |
|------------------------------------|--|
| 1. Умови видачі кредиту | 1.1. процедура видачі кредиту, що визначає умови видачі кредиту; 1.2. індивідуальні додаткові умови, винесені за кредитного рішення; 1.3. процедура встановлення забезпечень; 1.4. висновок стану забезпечення. |
| 2. Умови видачі кредитних коштів | 2.1. процедура видачі кредиту виділяє умови надання коштів для використання клієнтом; 2.2. процедура затвердження документів, що становлять підставу для виплати коштів; 2.3. процедура затвердження рішення переведення коштів; 2.4. щоденний звіт про видачу кредитів; 2.5. обов'язкова перевірка доступу до системи даних і встановлення неможливості їх зміни працівником, що видає грошові кошти. |
| 3. Управління статистичними даними | 3.1. процедура введення даних про клієнта і кредит до загальної бази або визначення особи і документів, які мають бути введеними; 3.2. процедура здійснення змін даних у загальній базі за необхідності або визначення, хто і на якій підставі може здійснювати зміну таких даних; 3.3. щоденний контрольний звіт, що містить дані про зміни, виконані в кредитній системі, що контролює і підписує керівник кредитного відділу. |

Таблиця 3

Ризики моніторингу клієнта

| Підпроцес | Основні контрольні механізми |
|--|---|
| 1. Моніторинг виплат відсотків та суми кредиту | 1.1) принципи організації процесу аудиту – визначення осіб, відповідальних за проведення аудиту; 1.2) процедура звітування про виплати; 1.3) процедура аудиту виплат, що описує процес затвердження звіту. |
| 2. Моніторинг фінансової ситуації клієнта за останній період | 2.1) політика аудиту клієнта виділяє частоту, сферу, а також принципи організації аудиту (хто відповідальний за аудит і кому звітується аудитор); 2.2) підручники для аудиту кредитних операцій виділяють процедури для аналізу клієнта (наприклад, фінансова перевірка, візит до клієнта, оцінка вартості забезпечення, оцінка галузі); 2.3) принципи затвердження результатів аудиту та актуалізації параметрів у системі – підтвердження рейтингу; 2.4) звіт щодо необхідності подальшого аудиту. |
| 3. Нагляд і звітування | 3.1) політика аудиту клієнтів виділяє принципи підготовки звітів з аудиту, затвердження особи, яка приймає звіт; 3.2) політика поступок із клієнтами, в яких погіршується рейтинг; 3.3) звіт про якість кредитного портфеля. |

часу кредитування. Завданням аудитора є виставлення оцінки за період, яка допомагає керівникові банку в момент прийняття рішення. Правильне здійснення аудиту дає змогу зауважити погіршення фінансової ситуації клієнта, а також зробити певні дії, поки не пізно (наприклад, реструктуризація, поради, покращання забезпечення тощо). Здійснення аудиту неналежним чином може спричинити великі втрати для банку. Правильне здійснення аудиту повинно бути добре висвітлене в аудиторському висновку. Висновки, що впливають з аудиту, повинні бути вчасно надані відповідній особі, яка приймає рішення про кредитування. Внутрішній аудит попереджає банк про такі види ризику табл. 3.

Процедури внутрішнього аудиту кредитних операцій таких країн Європи, як Польща, Італія та Франція, відрізняються від українських у визначенні кредитного ризику, тому деякий досвід із них можна почерпнути для подальшого покращання роботи аудитора, а саме: формування підвідділу аудиту (для великих банків) або надання повноважень з аудиту одному аудитору (для малих банків) лише кредитних операцій; розділення процесу кредитування на більш детальні для зручності перевірки та контролювання; виділення основних контрольних механізмів для кожного підпроцесу кредитування.

Країни Європи взяли приклад із банків США та інтерпретували систему аудиту до своєї. Вони створили підручник, куди вписані всі процедури аудиту, вагому частину якого займає опис аудиту кредитних операцій. У цьому підручнику описані всі процедури, пов'язані з оцінкою і наданням кредиту в окремому розділі. Згідно з таким описом, створюється анкета, яка допомагає проводити аудит. Першим правилом аудиту є перевірка правильності приготування до кредитних процедур, а також чи доповнений підручник новими внутрішніми інструкціями з аудиту, положеннями тощо, а також зовнішніми нормативними актами, що стосуються банківського права, управління, постановами Центрального банку щодо концентрації ризику, класифікації кредитів, створення резервів [2, с. 185].

Усі кроки аудиту пов'язуються із чіткими етапами, першим з яких є запит про надання кредиту, який є перед затвердженням і наданням кредиту. Основна перевірка Кредитного відділу внутрішнім аудитором полягає в перевірці того, чи всі вимоги, процедури, пов'язані із запитом про надання кредиту, були чітко перевірені і надані повні дані для того, щоб клієнт отримав кредит. Для оцінки якості кредитів проводять спеціальний аудит, основою якого є встановлення цілі і реально необхідного обсягу кредиту. Головною метою такого аудиту є попередження кредитних помилок, а також оцінка правильності віднесення аудиту до класифікаційної ознаки, правильне створення резервів, статистичне представлення стану кредитного портфеля банку тощо. Під час такої аудиторської перевірки варто також перевірити наміри кредиту і його доцільність.

Методичний підхід є найпростішим і найефективнішим. Важливим є добре підготовлена анкета. Опис функцій повинен бути описаним із чіткими повними і зрозумілими підпунктами. У такий спосіб уникається повторний опис однієї і тієї ж функції, а також пов'язаних із нею пунктів перевірки.

В Англії, Німеччині, Польщі, Італії та інших країнах Євросоюзу класичне стандартне надання

кредиту (залежно від типу кредиту) відбувається так:

1) клієнт надає запит на отримання кредиту з документами на підтвердження про потребу кредиту:

- витяг із судового реєстру, що стосується клієнта;
- фінансові дані клієнта за останні три роки;
- особисті фінансові дані кредитотримувача;

2) опрацювання запиту на отримання кредиту у стандартній формі підтверджуючих матеріалів (наприклад, перевірка ринку діяльності клієнта, думки спеціалістів, стан конкуренції тощо);

3) отримання гарантії, забезпечення;

Часто банки вимагають, щоб клієнт, який обслуговується в іншому банку, надавав дозвіл на отримання необхідної йому інформації в такій формі, що йому потрібна, оскільки існує ризик неправильного подання інформації, якщо клієнт її принесе особисто. Якщо клієнт приносить висновок «свого» банку особисто, варто перевірити, коли він був наданий, оскільки він може бути вже неактуальним. У разі якого-небудь сумніву необхідно передзвонити до банку. У такий спосіб можна довідатися набагато більше інформації;

4) перевірка отриманого комплексу документів особою, що буде приймати рішення, відкриття картотеки клієнта;

5) висновок кредитного відділу і:

- а) або відкидання справи і ненадання кредиту;
- б) або вимагання додаткової документації;
- в) або прийняття документів для подальшого опрацювання;

6) подальше опрацювання документів залежить від інструкцій і висновків, отриманих на основі докладного фінансового аналізу стану кредитотримувача (яка була проведена попередня діяльність), аналіз рентабельності, адекватності забезпечення тощо (на цій фазі перевірки кредитний інспектор відвідує кредитотримувача і перевіряє правильність поданих даних та їх повноту).

7) опрацьований висновок представляється Кредитному підрозділу у відповідній формі;

8) Кредитний комітет або:

а) відхиляє висновок без права поновлення процедури (відхилений висновок відображають у відповідному реєстрі банку і документацію зберігають в архіві банку протягом установлених термінів);

б) приймає висновок повністю;

в) приймає висновок, але виділяє певні необхідні до виконання зміни в умовах кредиту або форми забезпечення;

9) відповідальна особа Кредитного відділу телефонує до клієнта, повідомляє про позитивні чи негативні висновки стосовно надання кредиту, доповненнях, які вимагаються від клієнта, підготує договір про надання кредиту і вказує особливості ухвалення [3, с. 80].

Всі ці процедури в різних банках можуть відрізнятися. Деякі види кредитів вимагають більш ретельного їх дослідження, витрат праці, іншого стилю опрацювання, наприклад кредити, надані консорціумам, синдикатам, іншим об'єднанням тощо, юридичним особам, що фінансуються закордонними джерелами. Кредитний відділ проводить, відповідно, апробацію (перевірку у відповідних умовах) даної інституції, чи зможе клієнт виконувати умови кредитного договору. Процедури та внутрішні правила повинні містити пункти, в яких вказано, чи даний кредит не перевищує максимальну суму 10% капіталу банку або 15%

на одного клієнта чи групу пов'язаних клієнтів, що порушує статтю банківського права [3, с. 81]; чи клієнт не є акціонером чи пов'язаною особою з банком; чи даний клієнт згоден із кредитною політикою банку тощо.

У всіх випадках є важливим добре опрацьований підручник з аудиту, який включає всі процедури щодо перевірки кредитів. Банк не може дозволити, щоб більшість процедур знаходилися в голові однієї особи або групи осіб, які можуть захворіти або змінити місце праці. Малі та середні банки, а також і деякі великі банки не мають великої кількості працівників у відділі аудиту, тому такий підручник є необхідним.

Кредитний відділ дає змогу детальніше перевірити всі документи кредитної операції, структурувати їх, детальніше розуміти суть надання кредиту і прийняти правильне рішення. При цьому зменшується робота внутрішнього аудиту і, відповідно, кредитний ризик.

Із моменту прийняття рішення і підписання кредитного договору подальша відповідальність за контроль кредиту належить Кредитному департаменту. Особа, що приймає документацію з цього відділу, перевіряє:

- чи кредитний висновок є підписаним через Кредитний комітет;
- чи підписаний кредитний договір усіма сторонами;
- чи всі вимоги кредитної угоди є виконаними;
- чи всі дані кредитного забезпечення відображаються документально й є чітко описаними;
- чи є всі кредитні забезпечення [4, с. 202].

У випадку невивчення якогось важливого документа відповідальна особа з кредитного відділу повинна особисто дати підтвердження про отримання цього документу до видачі грошових коштів.

Працівник кредитного відділу відкриває для кожного кредиту по дві картотеки: 1) картотека адміністрації і 2) картотека забезпечень (вона разом із кредитним договором (оригіналом) знаходиться у спеціальному сейфі). Цей відділ уводить усі дані по кредиту в базу, якою може користуватися і внутрішній аудит банку, що значно полегшує його подальшу роботу. У цю базу також входить програма, яка нараховує відсотки, вказує щомісячно (відповідно до договору) суму платежу, перевіряє сплату відсотків та кредиту, створює календар повернення зобов'язання. Із цієї програми можна стягнути витяг прострочених кредитів чи нерегулярних сплат відсотків чи частин кредиту. Якщо в банку встановлена спрощена програма, то, відповідно, більшість роботи здійснюється вручну і аудиторі важче зібрати всі документи для подальшого опрацювання. Відповідно до таких систем, внутрішні аудитори мають свої розроблені програми, і якщо всі дані введені в програму кредитного відділу, то через неї автоматично заповнюється частина анкети аудитора. Чим більше документів опрацьовано вручну, тим більше часу витрачає аудитор для заповнення анкети і написання висновків.

Отже, у таких країнах Європи, як Польща, Німеччина, Англія, Бельгія, Греція, Італія та ін., всі кредитні операції є більш контрольованими, особливо такою структурою, як кредитний відділ, а саме більш детальними підпроцесами видачі кредиту та детальними контрольними механізмами, що значно спрощує роботу аудитора і надає більше часу на опрацювання інших необхідних даних. Окрім того, коректно розроблена програма, в яку вносять дані працівники кредитного відділу, спрощує роботу аудитора, оскільки автоматично переносяться дані в анкету і в аудиторів є вільний доступ до цієї програми для звірки цих даних.

Висновки. Зарубіжний досвід указує на те, що кредитування є складним процесом і до його аудиту треба ставитися відповідально і ретельно. Процес аудиту кредитних операцій потрібно розділити на більш детальні підпроцеси з чітко встановленими завданнями на кожному із них. Необхідно вдосконалити анкету аудитора українських банків для уникнення повторів та ввести програму, через яку можна було би частково заповнити анкету автоматично. Це дасть можливість зменшити затрати часу аудитора.

Для великих банків доцільно створити аудиторський підвідділ, який буде займатися виключно перевіркою кредитних операцій у співпраці з кредитним відділом, а для інших – окремого аудитора.

Отже, аналіз зарубіжного досвіду аудиту кредитних операцій є корисним через декілька причин. По-перше, це дає змогу отримати готове рішення без здійснення значних витрат на його розробку й апробацію. По-друге, є можливість, окрім позитивного результату від реалізації рішення, оцінити побічні, негативні ефекти і завчасно продумати заходи по їх мінімізації у вітчизняній практиці.

Список літератури:

1. Zaleska M. Podręcznik inspekcji na miejscu. Narodowy Bank Polski. Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego NBP Adekwatność kapitału Fundusze własne. Warszawa, 2011. – 164 с.
2. Misińska D. Metodologia kontroli wewnętrznej w bankach. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2012. – 342 с.
3. Agnieszka Jans, Radosław Kałużnu. Audyt wewnętrzny i audyt zewnętrzny w banku. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu. Poznań, 2012. – 168 с.
4. Ширинская Е.Б. Операции коммерческих банков: отечественный и зарубежный опыт / Е.Б. Ширинская. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 407 с.
5. Сабліна Н.В. Аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду здійснення кредитних операцій банку / Н.В. Сабліна // Бізнес Інформ, 2012. – № 7. – С. 136–138.

Стахов О. Я.

Львовский институт Университета банковского дела

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Резюме

Рассмотрены особенности внутреннего аудита кредитных операций некоторых стран Европы. Выделены задачи аудита и содержание этапов аудиторской проверки, разработаны рекомендации по совершенствованию методики аудита кредитных операций для украинских банков.

Ключевые слова: банк, кредитные операции, аудит, внутрибанковский аудит.

Stakhiv O. Ya.

Lviv Institute of Banking University

INTERNATIONAL EXPERIENCE IN IMPLEMENTATION OF INTERNAL AUDIT OF CREDIT OPERATIONS

Summary

The article considers the peculiarities of the internal audit of credit operations in some countries of Europe. Selected tasks of the audit and the content of the stages of the audit, worked out recommendations for improvement of the methodology of audit of credit operations for Ukrainian banks.

Key words: bank, credit operations, audit, internal audit.

РОЗДІЛ 10

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 339.187.42 (045)

Ремига Ю. С.

Національний авіаційний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Статтю присвячено з'ясуванню питання щодо формування середовища електронного бізнесу в діяльності підприємств. Визначено, що інформація в підприємницькій діяльності – це основа для прийняття будь-якого управлінського рішення. З'ясовано, що використання сучасних інформаційних технологій дає можливість підприємству оперативного отримувати доступ до будь-якої інформації та ефективно використовувати її для вирішення будь-якого завдання. Зроблено висновок щодо доцільності використання інструментарію електронного бізнесу для забезпечення конкурентних переваг підприємства на ринку.

Ключові слова: електронний бізнес, електронний документообіг, інформаційні технології, модель «бізнес – бізнес» (B2B), модель «бізнес – споживач» (B2C), модель «споживач – споживач» (C2C), модель «державне управління – громадяни» (G2C).

Постановка проблеми. Особливістю сучасних ринків є те, що ситуація на них може стрімко змінюватися в короткі проміжки часу, що вимагає швидкої реакції і вироблення нових підходів до ведення бізнесу. Щоб зберігати в таких складних умовах лідируючі позиції, потрібно постійно змінювати й адаптувати управлінську структуру організації, а також вивчати й освоювати всі перспективні методики бізнесу. Використання електронних засобів комунікацій стає однією з ключових умов для виживання компаній в умовах жорсткої конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань формування інформаційних систем присвячені наукові праці Р. Емерсона [10], В. Годіна та І. Корнієва [4]. Окремі аспекти розвитку систем електронного документообігу в діяльності підприємств знайшли свої відображення в працях О. Костюка [8], С. Богданова [2]. Проблемою управління інформаційним середовищем підприємства як інноваційним продуктом висвітлено у працях А. Аверкієва [1].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Впровадження електронного документообігу є необхідною мірою не тільки в діяльності великих підприємств, але й у підприємств середнього та малого бізнесу. Для того щоб електронний документообіг на підприємстві виконував свої завдання, керівництву слід розуміти необхідність перегляду і врегулювання всіх бізнес-процесів підприємства.

Мета статті полягає у з'ясуванні питань щодо формування інформаційного середовища електронного бізнесу в діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах інформація відіграє вирішальну роль у діяльності підприємства. Від її наявності залежить існування будь-якого підприємства. Досвід процвітаючих підприємств свідчить, що їхній успіх пояснюється наявністю добре функціонуючої інформаційної системи. Щоб прийняти оптимальне управлінське рішення в умовах жорсткої конкурентної боротьби на світових ринках, підприємству потрібно мати у своєму розпорядженні величезні обсяги інформації. Необхідний серйозний аналіз ринків, продукції, що

випускається або намічена до виробництва, сировини, капіталів і робочої сили. У цьому плані підприємствам повинні допомогти електронні інформаційні технології, які виступають важливим джерелом одержання різноманітної комерційної інформації на сучасному етапі розвитку міжнародного бізнесу.

Розвиток інформаційних технологій (ІТ) привів до зміни способів ведення бізнесу. Організація електронного інформаційного обміну між підприємствами дає змогу істотно підвищити ефективність їх діяльності за рахунок зниження комунікаційних витрат, зменшення кількості персоналу, зайнятого обробкою вхідних і вихідних документів, виключення можливих помилок персоналу, зменшення часу для організації операції, а також забезпечує швидкість і точність отримання інформації та високу швидкість фінансових розрахунків.

Електронна комерція зрівнює шанси в конкурентній боротьбі, дає змогу як великим, так і дрібним компаніям змагатися на рівних в якості, ціні, асортименті продукції. Вона дає торговельним організаціям доступ до світового ринку. Електронні магазини відкривають керівникам підприємств зовсім нове, що перевершує за своїми можливостями всі існуючі види реклами, поле діяльності, аудиторія якого зростає з кожним днем. У першому наближенні електронний бізнес можна визначити як здійснення замовлень, оплати і постачань товарів і послуг із використанням стандартних для Інтернет/Інтранет-технологій інформаційного обміну.

Одна з головних вимог, що пред'являються до побудови сучасного бізнес-рішення у сфері електронного бізнесу – економічно ефективна та швидка реалізація ідеї в конкретне рішення, яке сприяє вдосконаленню процесу формування ланцюгів доданої вартості для товару чи послуги.

Для успішної реалізації проекту електронного бізнесу необхідно отримати чіткі відповіді на такі ключові питання:

- для якого кола користувачів будуватиметься бізнес-рішення;
- який зміст пропонованого рішення і його основні функції;

– які процеси, які інструменти (інфраструктура, програмно-апаратні комплекси тощо) забезпечують функціонування та підтримку необхідного рівня характеристик пропонованого рішення.

При цьому важливо пам'ятати, що використання електронних засобів обміну інформацією базується як мінімум на двох ключових передумовах (рис. 1).



Рис. 1. Передумови використання електронних засобів обміну інформацією

Джерело: розробка автора

Коротко перелічимо основні причини, які можуть спонукати компанію перейти до використання Інтернет-технологій і створення власного електронного бізнесу:

- можливість представити інформацію про себе;
- простота пошуку контактів; можливість зробити бізнес-інформацію легкодоступною;
- додаткове обслуговування клієнтів;
- залучення суспільного інтересу;
- оприлюднення інформації в точно зазначений час;
- реалізація заочної автоматизованої торгівлі;
- демонстрація малюнків, фотографій, звукового ряду і відеозображення;
- вихід на найбільш бажану суспільну аудиторію;
- відповіді на найбільш поширені питання;
- постійний контакт із партнерами, дилерами та агентами;
- завоювання міжнародного ринку;
- організація 24-годинного обслуговування;
- можливість оперативного оновлення інформації;
- організація постійного зворотного зв'язку;
- дослідження ринків нових послуг і товарів;



Рис. 2. Основні структурні елементи електронного бізнесу

Джерело: [11]

- вихід в інформаційне середовище (Media);
- робота з молодіжною аудиторією;
- вихід на спеціалізовані ринки;
- обслуговування регіонального ринку.

Враховуючи вищезазначене, для структуризації змісту характерного для електронного бізнесу рішення в ньому слід виділити чотири досить незалежні частини (рис. 2).

Розглянемо більш детально характеристику кожного структурного елемента електронного бізнесу.

1. Підприємницьке рішення описує економічну цільову установку рішення електронного бізнесу, визначає клієнтів і партнерів, на яких націлене пропоноване рішення, перелік потреб клієнтів і партнерів, які даним рішенням задовольняються, основні показники успішності впровадження рішення і способи вимірювання цих показників, необхідні економічні партнери, очікувані витрати та прибуток.

2. Змістовне рішення описує зміст та основні функції рішення, механізми (економічні, кадрові, технологічні), які забезпечують доступність змісту і функцій, необхідні джерела даних. Важливо також визначити методи і засоби, що забезпечують партнерам і клієнтам необхідний рівень сприйняття запропонованого рішення, його зміст і функції, його переваги перед подібними рішеннями, представленими на ринку.

3. Управлінське рішення описує всі необхідні для електронного бізнесу процеси, нормативні акти, директиви, ролі і рівні відповідальності менеджерів, залучених у процеси впровадження та реалізації запропонованого рішення.

4. Технологічне рішення описує однакове та ефективне використання необхідних систем, додатків та інструментів усередині організації, стандарти інтерфейсів, за якими здійснюється взаємодія із зовнішніми джерелами інформації та залученими партнерами.

Враховуючи зазначені структурні елементи, на сьогоднішній день за типом взаємодіючих суб'єктів електронний бізнес можна розділити на такі основні категорії [2, с. 46]:

- бізнес – бізнес (business-to-business, B2B);
- бізнес – споживач (business-to-consumer, B2C);
- споживач – споживач (consumer-to-consumer, C2C);
- державне управління – громадяни (government-to-citizens, G2C).

Напрямок B2B – найбільш популярний і розвинений на сьогоднішній день. Він включає в себе всі рівні взаємодії між компаніями, основою яких можуть служити спеціальні технології або стандартне електронне обміну даними, наприклад такі як EDI (Electronic Data Interchange) або системи на базі мови розмітки документів XML (eXtensible Markup Language) [6].

B2C-бізнес, орієнтований на кінцевого споживача. Основу цього напряму складає електронна роздрібна торгівля. До цієї категорії бізнесу відноситься значне коло підприємств електронної комерції: Інтернет-магазини, платні сервіси для фізичних осіб, електронні казино, численні компанії, що продають консультаційні та інформаційні послуги [6].

C2C-бізнес забезпечує взаємодію між великою кількістю фізичних споживачів; включає можливість взаємодії споживачів для обміну комерційною інформацією. Це може бути обмін досвідом придбання того чи іншого товару, обмін

досвідом взаємодії з тією чи іншою фірмою. До цієї ж області відноситься і форма торгівлі між фізичними особами, що знаходиться своє втілення в Інтернет-аукціонах [6].

Напрямок G2C призначений для взаємодії населення з органами державного управління, що, на думку деяких спостерігачів, становить головну мету електронного уряду. Мета цього напрямку – продовження ліцензій і посвідчень, оплата податків та подання заяв про допомогу менш ємними за часом і більш простими, а також розширення доступу до державної інформації за допомогою використання інструментів розповсюдження інформації [6]. У системах електронної комерції переважно використовуються схеми B2B і B2C.

Отже, існування чотирьох категорій за типом взаємодіючих суб'єктів електронного бізнесу сприяло процесам еволюції бізнес-додатків у ході інтеграційних процесів, які можна представити такою послідовністю етапів [3; 7]:

1. Інструменти серверної інтеграції; програмні інструменти для аналізу продуктивності; прикладні програми для робочих груп; внутрішні додатки, організовані на основі технологій Інтернет; комп'ютеризоване навчання.

2. Клієнтські додатки для груп за інтересами; галузеві вертикальні додатки; галузеві горизонтальні додатки.

3. Електронні торгові системи; прикладні програми електронного бізнесу; програмні засоби, що забезпечують діяльність віртуальної компанії.

4. Управління процесами складання контрактів для організації; глобальний пошук товарів та послуг; національна інформаційна інфраструктура; глобальна інформаційна інфраструктура.

Еволюція технологій управління інформацією в ході інтеграційних процесів електронного бізнесу може бути представлена послідовністю етапів, відображених на рис. 3.

Еволюція технологій забезпечення безпеки в ході інтеграційних процесів електронного бізнесу представлена такою послідовністю етапів [8]:

– служби сертифікації технологій забезпечення безпеки; підтримка внутрішніх процедур

аутифікації; внутрішній аудит систем електронного бізнесу; організація технологій шифрування і керування ключами захисту;

– організація інфраструктури загальнодоступних ключів; електронний цифровий підпис; технології єдиного підтвердження автентичності; формування довірених інфраструктур; технології виявлення вторгнень і ліквідації їх наслідків;

– послуги довірених сторонніх організацій; інтеграція фінансових систем; глобальний моніторинг безпеки.

Еволюція комунікаційних технологій, що впливає на хід інтеграційних процесів електронного бізнесу, може бути представлена такою послідовністю етапів [8]:

1) локальна мережа організації; організація взаємодії підрозділів організації на технологіях Інтернет/Інтранет; односпрямований вихід в Інтернет; єдина довідкова служба;

2) каталоги співтовариств організацій-партнерів електронного бізнесу; реєстраційні технології і служби підтримки; погоджують технології екстрнет; електронна пошта масштабу спільноти; телекомунікаційні служби, що забезпечують узгодження протоколів;

3) загальнонаціональні мережі, що підтримують виходи на глобальні мережі; системи підтримки державних баз даних; глобальна підтримка мультимедіа-трафіку: телеконференції, мультимедіа-презентації, Інтернет-телефонія.

Висновки. Підприємницькі рішення сьогодення описують економічну цільову установку рішення електронного бізнесу, визначають клієнтів і партнерів, на яких націлене пропонуване рішення, перелік потреб клієнтів і партнерів, які даним рішенням задовольняються, основні показники успішності впровадження рішення і способи вимірювання цих показників, необхідні економічні партнери, очікувані витрати та прибуток.

Зростаючий інтерес до електронного бізнесу багато в чому пов'язаний із прагненням спростити і полегшити процес укладання угод між підприємствами. Кожен ключовий фактор успіху підтримується певним інформаційним потоком,

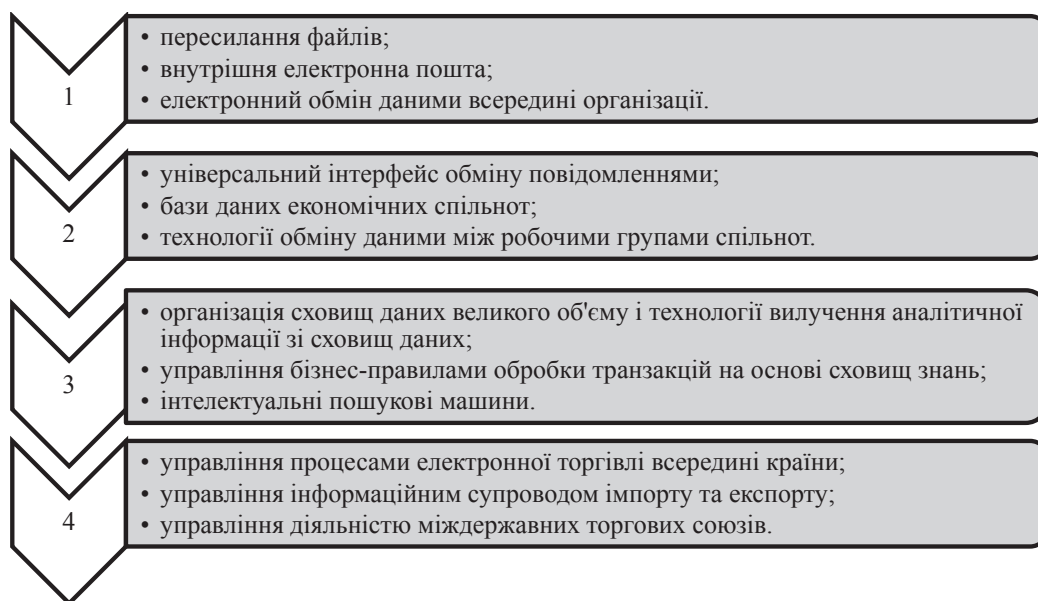


Рис. 3. Етапи інтеграційних процесів електронного бізнесу

Джерело: [1; 5; 9]

який збирає і обробляє інформацію, важливу для ключового фактора успіху. Оскільки зазвичай формула конкуренції включає кілька ключових факторів успіху, для її підтримки потрібні кілька інформаційних потоків і, отже, інформаційне рішення, функціональні можливості якого задовольняють усім бізнес-вимогам і операційним процесам підприємства.

Таким чином, основними завданнями перед підприємством, котре виходить на рівень викорис-

тання інструментів електронного бізнесу, повинно бути:

- 1) підвищення ефективності організаційної структури;
- 2) перетворення інформаційних ресурсів організації в засіб досягнення комерційних цілей;
- 3) підтримка впровадження ІТ в усі сфери бізнес-діяльності;
- 4) удосконалення технологій управління, що базуються на електронному документообігу.

Список літератури:

1. Аверкиев А.Б. Инновационная деятельность по созданию информационного пространства управления предприятием на основе реинжиниринга / А.Б. Аверкиев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.smartcat.ru/Management/CashflowDf7.shtml>
2. Богданов С. Модель бизнеса для бизнеса / С. Богданов // Финансист. – 2000. – № 2. – С. 46.
3. Впровадження електронного документообігу [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://inbase.com.ua/ua/servisi/vprovadzhennya-sistem-elektronnoho-dokumentobigu>
4. Годин В.В. Управление информационными ресурсами / В.В. Годин, И.К. Корнеев // Модульная программа для менеджеров. Модуль 17. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 402 с.
5. Електронний документообіг вантажних перевезень [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://railway.lviv.ua/info/cargo>
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bsc-consulting.ru>
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.consulting.ru/main/soft/texts/m2/013_revolution1.htm
8. Костюк О.О. Віртуальне підприємство: задачі побудови системи електронного документообігу / О.О.Костюк // Наукові праці ДонНТУ. – 2010. – № 171. – С. 153–160.
9. Переход к информационному обществу [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.stu.ru/inform/glaves/glava1/gl_1_1.htm
10. Поппель Г., Голдстайн Б. Информационная технология – миллионные прибыли / Г. Поппель, Б. Голдстайн ; пер. с англ. под ред. В.В. Симакова. – М. : Экономика, 1990. – 238 с.
11. Станівчук Д.В. Сучасний стан та роль електронного документообігу / Д.В. Станівчук [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=38442>

Ремьга Ю. С.

Национальный авиационный университет

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Резюме

Статья посвящена выяснению вопроса о формировании среды электронного бизнеса в деятельности предприятий. Определено, что информация в предпринимательской деятельности – это основа для принятия любого управленческого решения. Установлено, что использование современных информационных технологий дает возможность предприятию оперативно получать доступ к любой информации и эффективно использовать ее для решения любой задачи. Сделан вывод о целесообразности использования инструментария электронного бизнеса для обеспечения конкурентных преимуществ предприятия на рынке.

Ключевые слова: электронный бизнес, электронный документооборот, информационные технологии, модель «бизнес – бизнес» (B2B), модель «бизнес – потребитель» (B2C), модель «потребитель – потребитель» (C2C), модель «государственное управление – граждане» (G2C).

Remyha Y. S.

National Aviation University

ORGANIZATION OF E-BUSINESS AT THE ENTERPRISE

Summary

The article is devoted to clarifying the issue of forming of e-business environment at the enterprise. It is determined that the information in the business is a basis for making any management decisions. It was found that the use of modern information technologies enables the company to access rapidly any information and use it effectively for solving any problem. The conclusion about the feasibility of using e-business tools for competitive advantage at the market is made.

Key words: e-business, electronic document circulation, information technology, «business-to-business» model (B2B), «business-to-consumer» model (B2C), «consumer-to-consumer» model (C2C), «government-to-citizens» model (G2C).

УДК 004:658.28

Скуртол С. Д.
Пархоменко Л. А.

Уманський національний університет садівництва

СТВОРЕННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Розкрито особливості поняття «інформаційна система» як основи ефективного управління підприємством. Здійснено аналіз, систематизацію та узагальнення теоретичних питань інформаційних технологій. Розглянуто загальні проблеми створення та застосування інформаційних систем на підприємствах.
Ключові слова: інформаційні системи, інформаційні технології, інформаційні системи підприємств.

Постановка проблеми. У сучасних умовах серед найважливіших завдань для ефективної діяльності підприємств є підвищення конкурентної боротьби, забезпечення споживачів продукцією відповідно до попиту на неї, оперативне прийняття рішень у складній економічній ситуації, вдосконалення взаємозв'язків між постачальниками, виробниками та покупцями продукції підприємств.

Лише ті підприємства, які оперативно реагують на зміни в економічному середовищі та приймають вірні управлінські рішення, мають переваги у конкурентній боротьбі. Для вирішення таких складних завдань і слугують інформаційні технології підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження особливостей створення та застосування інформаційних систем забезпечення управління підприємством представлені в працях вітчизняних науковців С.В. Івахненко [1], С.М. Петренка [8] та зарубіжних дослідників І.А. Бланка [6], М.І. Баканова [7], Ж. Ванга [2], П. Дракера [3], Л. фон Бергаланфі [5] та ін. У роботах науковців представлені різні погляди щодо сутності інформаційних систем, їх класифікації, підходів до розробки та впровадження інформаційних технологій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальними є питання запровадження сучасних інформаційних систем забезпечення управління підприємством, що призведуть до підвищення показників ефективності його діяльності.

Мета статті полягає у дослідженні суті та класифікаційних характеристик інформаційних систем, особливостей застосування сучасних інформаційних систем, їх розвитку та ролі для формування ефективної діяльності підприємства в умовах ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поява перших інформаційних технологій у середині ХХ ст. дала початок інформаційно-технологічній революції, яка спричинила еволюційне становлення нового типу суспільної формації – інформаційного суспільства, де головну роль відіграє нематеріальний фактор виробництва – інформація.

Інформація стає одним зі стратегічних ресурсів держави і суспільства, ресурсом соціально-економічного, технологічного і культурного розвитку. Інформаційні та телекомунікаційні технології стали важливою частиною інфраструктури суспільства, від них залежить не тільки технологічний, але й соціальний прогрес, економічна конкурентоспроможність країни в цілому.

Інформатизація передбачає суттєве зростання обсягів інформації в процесах управління і передбачає всеосяжне застосування інформаційних систем та інформаційних технологій [1, с. 46].

Ж. Ванг визначає інформатизацію як «процес змін, який характеризується: а) використанням інформації та інформаційних технологій до такої міри, що вони стають домінуючою силою в управлінні економічним, політичним, соціальним і культурним розвитком; б) безпрецедентним зростанням швидкості, кількості та поширеності (popularity) виробництва і розповсюдження інформації» [2, с. 5].

Американський учений П. Дракер у загальному теоретичному сенсі стверджував: «Інформаційна система надає велику кількість інформації, і зі значно більшою швидкістю, ніж просте доповідання безпосередньому керівнику» [3, с. 204].

Інформаційна система складається з людей, обладнання, процесів, процедур, даних та операцій. Наприклад, у США під інформаційними системами розуміють усі письмові й електронні форми розповсюдження інформації, обробки даних та обміну ідеями [4, с. 238].

Комп'ютерні інформаційні системи фактично складаються з інформаційних технологій. Окрему інформаційну технологію у вузькому значенні також можна розглядати як систему тією мірою, в якій, згідно з базовою теорією систем, розроблено Л. фон Бергаланфі [5], вона має свою мету (виконання певного завдання або функції) та набір взаємодіючих компонентів для виконання цієї мети.

І.А. Бланк розглядає інформаційне забезпечення як процес безперервного, цілеспрямованого угруповання відповідних інформаційних показників, необхідних для здійснення аналізу, планування та підготовки ефективних управлінських рішень [6].

М.І. Баканов та А.Д. Шермет розглядають поняття «інформаційне забезпечення» як одну з функцій економічного управління поряд з аналізом формування та використання фінансових результатів; оцінюванням ефективності господарської діяльності, пошуком резервів її підвищення; плануванням – прогнозуванням, перспективним і поточним плануванням; організацією управління ефективним функціонуванням тих чи інших елементів господарського механізму з метою оптимізації матеріальних, трудових і грошових ресурсів підприємства; контролем виконання бізнес-планів і управлінських рішень [7, с. 38].

С.М. Петренко визначає інформаційне забезпечення як сукупність реалізованих рішень відносно обсягів інформації, її якісного і кількісного складу, розміщення і форм організації. Відповідно, метою інформаційного забезпечення управління є своєчасне надання необхідної і достатньої інформації для прийняття управлінських рішень, що забезпечують ефективну діяльність як підприємства в цілому, так і його структурних підрозділів [8].

Отже, основним підходом до використання інформації, якою володіє підприємство, є створення та застосування інформаційних систем. Інформаційна система – це сукупність інформації, апаратно-програмних і технологічних засобів, засобів телекомунікації, баз даних, методів та процедур обробки даних, персоналу управління, які реалізують функції збирання, передавання, обробки і накопичування інформації для підготовки і прийняття ефективних управлінських рішень.

В інформаційній системі розв'язується комплекс завдань, реалізація яких на базі використання сучасних методів управління, застосування економіко-математичних методів і моделей, комплексу технічних засобів та інформаційних технологій забезпечує автоматизацію виконання функцій і процедур управління.

Головними критеріями в оцінці інформаційних систем стали достовірність, своєчасність, повнота та корисність інформації для прийняття рішень. Окрім того, для визначення ефективності внутрішньої системи управління в багатьох організаціях для обліку і звітності почав використовуватися новий показник, який показує відношення отриманого прибутку до затрат на технічні засоби і забезпечення функціонування внутрішньої системи інформації [9].

У сучасних умовах стрімко зростає попит на інформацію та інформаційні послуги, що потребує використання найширшого спектру технічних засобів, передусім комп'ютерної техніки та цифрових електронних засобів комунікації. На основі цих засобів створюються обчислювальні системи і мережі для накопичення, збереження та перетворення інформації, максимального наближення термінальних пристроїв до робочого місця фахівця, який приймає рішення.

Основним завданням інформаційної системи є підготовка і представлення інформації для забезпечення управління ресурсами підприємства, створення інформаційного та технічного середовища для управління організацією.

Завданнями інформаційної системи є:

- збір інформації з різних джерел;
- реєстрування, опрацювання та видача інформації, що характеризує стан виробництва та управління ним;

– розподіл інформації між фахівцями та керівниками, підрозділами та окремими виконавцями.

Інформаційна система підприємства вимагає постійного вдосконалення і розвитку за зміни зовнішніх умов функціонування підприємства.

Під час створення інформаційної системи підприємства доцільно застосовувати системний підхід, який передбачає комплексне вивчення економічного об'єкта і представлення його частин як цілого, вивчення систем та взаємодії між ними. При цьому виконуються завдання з розробки інформаційної системи з використанням усієї сукупності методологічних і соціально-наукових засобів обстеження об'єкта управління.

Система може бути описана з використанням різних видів структур, які різняться типами елементів і зв'язків між ними:

- функціональних;
- технічних;
- організаційних;
- програмних;
- алгоритмічних;
- документальних.

Класифікацію інформаційних систем, яка сприяє налагодженню оптимальних інформаційних потоків, що забезпечують потреби управління, подано на рис. 1.

Розробка інформаційної системи підприємства включає різні етапи життєвого циклу розробки. Під час створення інформаційної системи використовують структурно-орієнтовані, об'єктно-орієнтовані та процесно-орієнтовані методи створення інформаційних систем.

Вагоме значення в розробці інформаційних систем мають об'єктно-орієнтовані методи, засновані на об'єктній декомпозиції предметної області, що має вигляд сукупності об'єктів, які взаємодіють між собою за допомогою передачі інформації. Вони використовуються для моделювання структури і поведінки об'єктів. Основою процесно-орієнтованого підходу до проектування інформаційних систем є реінжиніринг бізнесу.

Інженери з управління, аналітики і проєктувальники інформаційних систем користуються інструментарієм – CASE-засобами (Computer Aided Software/System Engineering) – сукупністю методологій аналізу, проєктування, розробки і

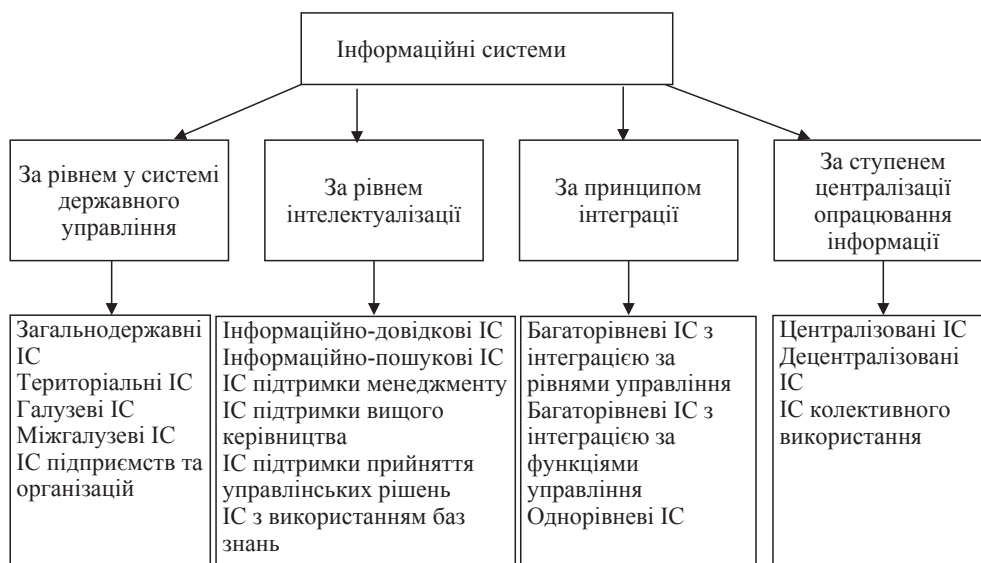


Рис. 1. Класифікація інформаційних систем

супроводу складних програмних систем. Зараз не існує систем, які б забезпечували генерування повноцінних програмних модулів, що повністю забезпечували б встановлені вимоги.

Особливе місце посідає технологія організаційного управління, оскільки її об'єктом є колективи людей, управління яким може бути лише автоматизованим. Ця система, як і будь-яка інша система, постійно змінюється під впливом зовнішніх факторів та внутрішніх вимог, тому вона потребує постійного вдосконалення.

Впровадження і розвиток інформаційних технологій спричиняють перегляд місця, ролі і функцій відділу інформаційних технологій на підприємстві. Для впровадження інформаційних технологій необхідною є ефективна взаємодія людини з інформаційною системою, а не ефективність обчислювальних засобів, мереж або інформаційних систем, тому під час впровадження інформаційних систем необхідно дотримуватись таких принципів:

1. Ефективність впровадження інформаційної системи повинна оцінюватись ефективністю інвестицій.

2. Дотримання плану, уникаючи появи нових непередбачених складників.

3. Опис та аналіз діяльності підприємства має бути здійснено до початку впровадження, а не під час реалізації проекту.

4. Впровадження інформаційної системи має відбуватись по модулю, починаючи з модулів, які найшвидше принесуть реальний результат.

5. Результатом успішного впровадження є співпраця розробника і замовника.

Типовий план впровадження інформаційної системи був запропонований компанією Oliver Wight. Він включає такі етапи:

- попереднє обстеження й оцінка стану підприємства;
- попередня підготовка до впровадження;
- технічне завдання;
- техніко-економічне обґрунтування;
- організація проекту;
- визначення цілей;
- технічне завдання на керування процесами;
- початкова перепідготовка співробітників;
- планування і керування верхнього рівня;
- керування даними;
- одночасне впровадження різних технологій організації і керування;
- програмне забезпечення;
- екстремальне випробування;
- одержання результатів; аналіз поточного стану.

Серед локальних інформаційних системи порівняно невисокої ціни і відносної простоти впровадження поширеними є «Інфобухгалтер», «1С:Бухгалтерія» чи «Турбобухгалтер», які забезпечують вирішення окремих завдань обліку на підприємстві, однак не надають цілісної інформації для автоматизації управління. Використовуються на малих і середніх підприємствах, які не займаються виробництвом продукції.

Середні інтегровані системи включають системи «Галактика», «Інфософт», «ABACUS Financial», «ПАРУС», «AVACO SOFT», «1С:Підприємство», «Регістри».

Великі інтегровані системи – функціонально найрозвинутіші, найскладніші і найдорожчі системи, які реалізують західні стандарти управління рівня MRPII та ERP. Цей вид систем на нашому ринку представлений продуктами фірм SAP,

ORACLE, BAAN, PeopleSoft. Вони є вартісними, вимагають перебудови організаційної структури, системи оперативного управління виробництвом і переходу на жорсткий стандарт управління.

Стандарт управління рівня MRP (Material Requirements Planning) передбачає використання інформаційної системи планування матеріальних ресурсів.

Подальшим розвитком цього підходу стала система MRPII (Manufacturing Resource Planning – планування виробничих ресурсів), яка включає функції:

- планування продажу і виробництва;
- управління попитом;
- складання плану виробництва;
- планування матеріальних потреб;
- специфікації продуктів;
- управління складами;
- планових поставок;
- управління на рівні виробничого підрозділу;
- планування потреб у потужностях;
- контролю входу/виходу;
- матеріально-технічного постачання;
- планування розподілу ресурсів;
- планування та управління інструментальними засобами;
- управління фінансами; моделювання; оцінки результатів діяльності.

Системи класу ERP (Enterprise Resource Planning – система планування ресурсів) орієнтовані на роботу з фінансовою інформацією для розв'язання завдань управління у великих корпораціях із територіально розпорощеними ресурсами. У системах ERP реалізовані нові підходи до застосування графіки, використання реляційних баз даних, CASE-технологій для їхнього розвитку, архітектура обчислювальних систем типу «клієнт-сервер» і реалізації їх як відкритих систем.

Вони мають додатково такі модулі:

- прогнозування;
- управління проектами і програмами;
- введення інформації про склад продукції;
- введення інформації про технологічні маршрути;
- управління витратами;
- управління фінансами;
- управління кадрами.

ERP є покращеною модифікацією MRPII, її мета – інтеграція управління всіма ресурсами підприємства.

Для створення комплексних систем управління підприємств доцільно використовувати середні інтегровані системи із спеціалізованим функціоналом, вартість яких нижче порівняно з великими західними аналогами.

До середніх інтегрованих інформаційних систем можна віднести:

- систему управління підприємством фірми «Парус»;
- інтегровану систему управління підприємством «БЕСТ ПРО» фірми «Інтелект-сервіс»;
- систему комплексної автоматизації фінансово-господарської діяльності підприємства AVACCO фірми AVACCO SOFT;
- систему управління бізнесом «Монополія» фірми «ФОРМОЗА СОФТ»;
- систему «1С: Підприємство» фірми «1С».

Системи «Галактика», «Інфософт», «NS2000» і «ABACUS Financial», творці яких корпорація «Галактика», фірма «Інфософт», фірма «Никос-Софт» і фірма «Омега», мають сертифікати розробувачів інтегрованих управлінських систем.

Відомі системи досить широко апробовані, однак вони зумовлюють необхідність сумісності з попередніми версіями, що ускладнює ефективне використання нових сучасних технологій і розвиток нових можливостей. Визначальним критерієм під час вибору системи повинна бути не популярність системи або компанії-виробника, а її відповідність особливостям бізнесу підприємства і можливість перспективного розвитку функціональних можливостей інформаційної системи.

Висновки. Інформаційна система – це сукупність інформації, апаратно-програмних і технологічних засобів, засобів телекомунікації, баз даних, методів та процедур обробки даних, персоналу управління, які реалізують функції збирання, передавання, обробки і накопичування інформації для підготовки і прийняття ефективних управлінських рішень.

На підприємствах, які у своїй діяльності використовують ресурси для здійснення функцій

несистемно, виникають комунікативні внутрішні проблеми. Для ефективного управління виробничими процесами на підприємствах доцільно застосовувати інформаційні технології, які включають новітні методи обробки й аналізу економічної інформації, необхідної для прийняття рішень.

Застосування сучасних інформаційних технологій призведе до підвищення конкурентоспроможності, інноваційності, ефективності, орієнтованості на потреби клієнта та прибутковості діяльності підприємств.

Оптимізація інформаційних потоків шляхом уникнення дублювання інформації, підвищення ступеня використання інформації, забезпечення багатократного використання інформації, мінімізація маршрутів інформаційних потоків сприятимуть підвищенню ефективності використання інформаційних систем, що, своєю чергою, призведе до вдосконалення управління діяльністю підприємств.

Список літератури:

1. Івахненко С.В. Інформаційні технології аудиту та внутрішньогосподарського контролю в контексті світової інтеграції : наукове видання / С.В. Івахненко. – Житомир : Рута, 2010. – 432 с.
2. Wang, G. Treading Different Paths. Informatization in Asian Nations. – Norwood, NJ: Ablex, 1994. – 268 p.
3. Drucker, Peter. The frontiers of management. – New York: Truman Talley Books, 1986. – 368 p.
4. Современный бизнес : [учебник] : в 2-х т. Т. 1 / Д.Дж. Речмен, М.Х. Мескон, К.Л. Боуви, Дж.В. Тилл ; пер. с англ. – М. : Республика, 1995. – 431 с.
5. Bertalanffy, L. von., General System Theory – A Critical Review // General Systems. – 1962. – Vol. VII. – Pp. 1–20.
6. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 512 с.
7. Баканов М.И. Теория экономического анализа : [учебник] / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 416 с.
8. Петренко С.М. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю господарських систем : [монографія] / С.М. Петренко. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2007. – 290 с.
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studopedia.org/14-103271.html>

Скуртол С. Д.

Пархоменко Л. А.

Уманский национальный университет садоводства

СОЗДАНИЕ И ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Резюме

Раскрыты особенности понятия «информационная система» как основы эффективного управления предприятием. Осуществлены анализ, систематизация и обобщение теоретических вопросов информационных технологий. Рассмотрены общие проблемы создания и применения информационных систем на предприятиях.

Ключевые слова: информационные системы, информационные технологии, информационные системы предприятий.

Skurtol S. D.

Parkhomenko L. A.

Uman National University of Horticulture

DEVELOPMENT AND APPLICATION OF INFORMATION SYSTEMS AT ENTERPRISES

Summary

The article describes peculiarities of the “information system” concept as the basis of efficient management. Analysis, systematization and generalization of theoretical issues of information technologies are carried out. Common problems of development and application of information systems at enterprises are considered.

Key words: information systems, information technologies, information systems of companies.

НОТАТКИ

НАШІ АВТОРИ

1. Алібутаєв Е. Р. – студент Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
2. Бадзим Олександр Сергійович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри банківської справи Київського національного торговельно-економічного університету
3. Барилюк Ірена Василівна – кандидат економічних наук, доцент, Львівський національний університет імені Івана Франка
4. Бацман Юлія Михайлівна – студентка Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
5. Галаган Тетяна Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
6. Дідик Андрій Миколайович – кандидат економічних наук, Національний університет «Львівська політехніка»
7. Дмитрів Любов Богданівна – студентка Львівського національного університету імені Івана Франка
8. Дойсан-Коровьонкова Наталя Василівна – аспірант Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова
9. Древуш Алла Романівна – провідний спеціаліст Національного банку України
10. Дяченко Тетяна Олексіївна – кандидат економічних наук, доцент, Національний авіаційний університет
11. Жукова Лариса Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
12. Зеліч Вікторія Вікторівна – доцент, кандидат економічних наук, Ужгородський національний університет
13. Зінгасва Наталя Євгеніївна – аспірант Миколаївського національного аграрного університету
14. Ільчук Валерій Петрович – доктор економічних наук, професор, Чернігівський національний технологічний університет
15. Карамушка Марина Володимирівна – кандидат технічних наук, доцент, Херсонський національний технічний університет
16. Карчева Ганна Тимофіївна – доктор економічних наук, доцент, Університет банківської справи
17. Квасницька Раїса Степанівна – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького національного університету
18. Кміть Віра Мирославівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка
19. Князева Олена Альбертівна – доктор економічних наук, професор, Одеська національна академія зв'язку імені О. С. Попова
20. Коваленко Роман Сергійович – старший викладач Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
21. Корпанюк Тетяна Миколаївна – кандидат економічних наук, Вінницький національний аграрний університет
22. Крамаренко Руслан Михайлович – кандидат економічних наук, професор, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
23. Кретов Дмитро Юрійович – аспірант Одеського національного економічного університету
24. Кудляк Юліана Василівна – кандидат економічних наук, асистент Львівського національного університету імені Івана Франка
25. Кузнецов Олег Віталійович – аспірант Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
26. Кузь Василь Іванович – кандидат економічних наук, Буковинський державний фінансово-економічний університет
27. Кузьмін Олег Євгенович – доктор економічних наук, професор, Національний університет «Львівська політехніка»
28. Кухарева Ольга Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
29. Лебідь Вікторія Сергіївна – аспірант Вінницького національного аграрного університету
30. Лежненко Людмила Ігорівна – кандидат економічних наук, доцент, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
31. Лизунова Олена Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, Красноармійський індустріальний інститут Донецького національного технічного університету
32. Лиса Олена Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
33. Лисенко Олексій Володимирович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри банківської справи Київського національного торговельно-економічного університету
34. Лі Чао – викладач Інституту східнознавства та міжнародних відносин «Харківський колегіум»
35. Лук'янюк Мирослава Едуардівна – аспірант Академії фінансового управління
36. Львовчкін Максим Олександрович – аспірант кафедри політичної економії Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
37. Мазур Геннадій Федорович – кандидат економічних наук, доцент, здобувач Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»
38. Малик Ірина Петрівна – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»
39. Мамонова Ганна Валеріївна – кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри вищої математики Університету державної фіскальної служби України

40. Мангушев Дмитро Валерійович – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
41. Мариненко Наталя Юріївна – кандидат економічних наук, доцент, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
42. Марич Максим Григорович – кандидат економічних наук, асистент кафедри фінансів Буковинського державного фінансово-економічного університету
43. Мартинов Андрій Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля
44. Масленников Євген Іванович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
45. Матвієнко Сергій Андрійович – завідувач сектору Миколаївського державного науково-дослідного експертно-криміналістичного центру Міністерства внутрішніх справ України
46. Маценко Лілія Федорівна – кандидат економічних наук, Буковинський державний фінансово-економічний університет
47. Миронова Юлія Юріївна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри обліку і аудиту Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
48. Михайлишин Лілія Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту Тернопільського національного економічного університету
49. Міщенко Віталія Сергіївна – асистент Харківського національного аграрного університету імені В. В. Докучаєва
50. Міщенко Володимир Іванович – доктор економічних наук, професор, Університет банківської справи
51. Міщенко Світлана Володимирівна – доктор економічних наук, доцент, Університет банківської справи
52. Нітман Ірина Ігорівна – аспірант Львівського національного університету імені Івана Франка
53. Огороднік Артем Юрійович – магістр Буковинського державного фінансово-економічного університету
54. Озімчук Олена Володимирівна – викладач кафедри економіки та обліку господарської діяльності Нововолинського навчально-наукового інституту економіки та менеджменту Тернопільського національного економічного університету
55. Пайтра Наталя Григорівна – кандидат економічних наук, доцент, Львівський національний університет імені Івана Франка
56. Пархоменко Людмила Андріївна – кандидат економічних наук, доцент, Уманський національний університет садівництва
57. Пилипчук Валерія Костянтинівна – студент Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
58. Піскор Надія Михайлівна – студентка факультету міжнародної політики, менеджменту та бізнесу Ужгородського національного університету
59. Полякова Юлія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, Львівська комерційна академія
60. Попова Валентина Дмитрівна – кандидат економічних наук, доцент, Буковинський державний фінансово-економічний університет
61. Придятько Елла Миколаївна – методист навчально-методичного відділу Красноармійського індустріального інституту Донецького національного технічного університету
62. Ремига Юлія Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри логістики Національного авіаційного університету
63. Скуртол Світлана Дмитрівна – кандидат економічних наук, доцент, Уманський національний університет садівництва
64. Смірнова Наталя Олегівна – студентка Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
65. Соколова Валерія Валеріївна – студентка Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
66. Стахів Ольга Ярославівна – асистент кафедри «Облік та аудит» Львівського навчально-наукового інституту Університету банківської справи
67. Тимків Наталя Ярославівна – студентка Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
68. Філончук Людмила Ярославівна – аспірант кафедри аудиту та економічного аналізу Університету державної фіскальної служби України
69. Шамборська Мирослава Анатоліївна – студентка обліково-економічного факультету Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
70. Шпикуляк Олександр Григорович – доктор економічних наук, професор, Вінницький національний аграрний університет
71. Штирхун Христина Ігорівна – аспірант Чернігівського національного технологічного університету
72. Яценко Віта Василівна – студентка Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Передрук (перевидання) матеріалів видання
дозволяється тільки з дозволу автора і редакції.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі Протоколу № 10 від 29.06.2016 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 25,58.
Підписано до друку 30.06.2016 р. Замов. № 3006/16. Наклад 100 прим.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.