ISSN 2225-7543

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

В І С Н И К

ЧЕРНІГІВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

НАУКОВИЙ ЗБІРНИК

№ 4 (70)

Чернігів 2013

УДК 330.14
ББК 65.12.45
В53

Друкується за рішенням вченої ради університету (протокол № 9 від 25.11.2013). «Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”» включено до нового переліку наукових фахових видань України, затвердженого постановою Президії ВАК України від 10 березня 2010 р. № 1-05/2 (Бюлетень ВАК України № 4, 2010).

З 2013 року «Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”» включений у міжнародну наукометричну базу даних eLIBRARY.RU (ліцензійний договір № 246-04/2013 від 29 квітня 2013 року).

В53 **Вісник Чернігівського державного технологічного університету.** Серія “Економічні науки” : науковий збірник / Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2013. – № 4(70). – 507 с.

У цьому випуску «Вісника Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”» вміщено статті, присвячені теоретичним проблемам розвитку національної економіки; галузевим аспектам розвитку національного господарства; проблемам менеджменту та розвитку продуктивних сил регіону, державного управління, фінансовим ресурсам, обліку, контролю та аудиту.

«Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”» буде корисним для науковців, аспірантів, магістрантів та студентів вищих навчальних закладів.

УДК 330.14
ББК 65.12.45

Головний редактор:
Шкарлет С.М., доктор економічних наук, професор.

Заступники головного редактора:
Бутко М.П., доктор економічних наук, професор;
Ільчук В.П., доктор економічних наук, професор;
Олійченко І.М., доктор наук з державного управління, професор.

Члени редакційної колегії:
Дацій Н.В., доктор наук з державного управління, професор;
Козаченко С.В., доктор економічних наук, професор;
Корецький М.Х., доктор наук з державного управління, професор;
Левківський В.М., доктор економічних наук, професор;
Пепа Т.В., доктор економічних наук, професор;
Удовиченко В.П., доктор економічних наук, професор;
Чернюк Л.Г., доктор економічних наук, професор;
Дерій Ж.В., кандидат економічних наук, доцент;
Лень В.С., кандидат економічних наук, доцент;
Стрілець М.І., кандидат наук з державного управління, заступник голови, керівник апарату Чернігівської обласної державної адміністрації;
John N. Davies, Professor, Department of Computer Science, Glyndwr University, Wrexham, U.K.

Заснований у 1996 році. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 14995-3967 ПР від 05.03.2009 р.

© Чернігівський національний технологічний університет, 2013

ISSN 2225-7543

ISSN 2225-7543

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE

VISNYK

CHERNIHIV STATE TECHNOLOGICAL UNIVERSITY

SERIES "ECONOMICS"

SET OF SCIENTIFIC WORKS

ISSUE № 4 (70)

Chernihiv 2013

UDK 330.14
BBK 65.12.45

Published by the decision of the Academic Council of the University (protocol № 9 of 25.11.2013). Visnyk of Chernihiv State Technological University. Series "Economics" is included in the new list of academic editions of Ukraine, approved by the Resolution of the Presidium of HAC of Ukraine of 10 March 2010 № 1-05/2 (Bulletin of HAC of Ukraine № 4, 2010).

Since 2013 Visnyk of the Chernihiv State Technological University. Series "Economics" has been included in the international scientometric database eLIBRARY.RU (license agreement № 246-04/2013 of April 29, 2013).

Visnyk of Chernihiv State Technological University. Series "Economics" : scientific collection / Chernihiv National Technological University. – Chernihiv : Chernihiv National Technological University, 2013. – № 4 (70). – 507 p.

The articles on theoretical problems of the national economy, sectorial aspects of the national economy, the problems of management and development of the productive forces of the region, public administration, finance, accounting, control and audit have been published in this issue of the Visnyk of the Chernihiv State Technological University.

Visnyk of Chernihiv State Technological University. Series "Economics" will be helpful for the researchers, postgraduate and undergraduate students and students of higher educational institutions.

UDK 330.14
BBK 65.12.45

Editor in chief:
Shkarlet S.M., Doctor of Economics, Professor.

Deputy Editor in chief:
Butko M.P., Doctor of Economics, Professor;
Ilchuk V.P., Doctor of Economics, Professor;
Oliychenko I.M., Doctor of Public Administration, Professor.

Members of the Editorial Board:
Datsiy N.V., Doctor of Public Administration, Professor;
Kozachenko S.V., Doctor of Economics, Professor;
Koretsky M.Kh., Doctor of Public Administration, Professor;
Levkivskyi V.M., Doctor of Economics, Professor;
Pepa T.V., Doctor of Economics, Professor;
Udovychenko V.P., Doctor of Economics, Professor;
Chernyuk L.H., Doctor of Economics, Professor;
Deriy Zh.V., PhD in Economics, Associate Professor;
Len V.S., PhD in Economics, Associate Professor;
Strilets M.I., PhD in Public Administration, Deputy Chairman, the Chief of Staff of the Chernihiv Regional State Administration;
John N. Davies, Professor, Department of Computer Science, Glyndwr University, Wrexham, U.K.

Founded in 1996. Certificate of State registration KV № 14995-3967 PR of 05.03.2009.

© Chernihiv National Technological University, 2013

ISSN 2225-7543

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сич Є.М., Бойко О.В. Розвиток національного транспортного ринку: інституціональний підхід..... 9
Ушенко Н.В. Освітні потреби в умовах розбудови економіки знань 22
Черкаський І.Б., Пазюк В.Л. Бренд як маркетинговий інструмент просування продукції на ринок 32
Богашко О.Л. Інноваційна спроможність суспільства – основоположний фактор забезпечення конкурентоспроможності держави..... 41
Василюк М.М. Контроль якості аудиторських послуг: аспекти вітчизняної та зарубіжної практики..... 46
Писаревская А.И., Мизик Ю.И. Методика внутреннего аудита персонала на предприятии 51
Проноза П. В. Розвиток України та її регіонів під впливом світової фінансово-економічної кризи 2007-2009 рр. 61
Пінчук С.С. Принципи оцінювання ефективності діяльності залізниць України 69
Койдан Н.С., Бондарь В.В. Кооперация – путь интеграции Украины в мировую экономику..... 75
Боярчук Л.В. Причини виникнення та напрямки подолання молодіжного безробіття в Україні 84

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Аптекар С.С. Урахування синергії та життєвого циклу при формуванні і розвитку вертикально-інтегрованих структур гірничо-металургійного комплексу України..... 91
Прокопенко В.І., Терехов Є.В. Формування бонітету техногенних земель як економічного чинника впливу на їх цільове призначення 99
Москаленко А.М. Теоретико-прикладні аспекти визначення раціональних розмірів сільськогосподарських підприємств зони Полісся 107
Москаленко В.А. Практика застосування системи обліку „Стандарт-кост” у різних сферах національного господарства 115
Перетятько Ю. М. Передача майна у фінансовий лізинг: особливості обліку 120
Пілевич Д.С. Сутність комплементарної інвестиційної політики держави..... 127
Попело О.В. Особливості сучасного стану малого підприємництва в Україні 133
Подимова Л.А. Роль та місце університетів в інноваційному розвитку економіки України..... 142
Прийменко С. А. Реформування роздрібних тарифів на електроенергію з урахуванням викидів CO_2..... 151
Сеник Г.П. Організаційно-економічні принципи ефективного формування доходів від вантажних залізничних перевезень..... 157
Штирхун Х.І. Фінансовий стан та проблеми розвитку підприємств легкої промисловості Чернігівської області.... 163
Альошин С.Ю. Оцінювання стану інноваційного розвитку промислових підприємств в Україні 170
Герасимчук В.В., Кузьменко О.Ю. Маркетинговий потенціал підприємства в умовах сучасного ринку..... 178
Колєсніченко А.С. Державне регулювання відносин суб’єктів електроенергетичного ринку: теоретичний аспект .. 182
Тарасенко А. В., Федоренко О. П. Проблеми та перспективи розвитку підприємств целюлозно-паперової промисловості України..... 193

ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНУ

Бутко М.П., Поленкова М.В. Модернізаційні аспекти активізації економічної сфери сільського розвитку..... 198
Ільчук В.П., Бабаченко Л.В. Організаційно-економічне забезпечення пасажирських перевезень..... 205
Калинчик Н.В., Товстолис А.И. Выбор оптимальных каналов сбыта сельскохозяйственной продукции 211
Анопрієнко В.О. Фінансово-економічне регулювання розвитку рекреаційної сфери регіонів..... 218
Вдовенко Ю.С. Імплементаційна специфіка сучасних інструментів залучення інвестицій..... 223
Дерій Ж.В. Регіональна парадигма якості життя та людського розвитку..... 229
Дубина М.В. Сутність транскордонної безпеки та її види..... 238
Мазур О.Є. Організація діагностики системи управління торговельним підприємництвом..... 245
Соломаха І.В. Методологічні засади оцінювання ринкових потреб регіону в живих зрізаних квітах 251
Холодницька А.В. Застосування технологій тайм-менеджменту в управлінні підприємством 261
Ющенко Н.Л., Позднякова А.М. Формування трудового потенціалу Чернігівського регіону: проблема негативного впливу природного зменшення населення 269
Яременко М.О., Воєцька М.Є. Індустрія електротоварів у розрізі європейського сегмента та його основних конкурентів..... 281
Антохова О.Ю. Освітні детермінації стану ринку праці Чернівецької області..... 289
Садчиков В.С. Науково-методичні підходи до формування нових організаційних структур в аграрному секторі економіки 296

Тополевська О.В. Теоретичні аспекти формування регіональних продовольчих ринків в умовах відкритості економіки 305
Шпак Н.А. Підвищення рівня споживання продуктів харчування як чинник активізації розвитку вітчизняного агропромислового комплексу 310
Андрєєва Є. Л. Аналіз та оцінювання стану конкурентостійкості підприємств машинобудування 315
Краус К.М. Світовий досвід й українські реалії управління маркетингом 322
Сидоренко І.В. Механізм інвестування модернізації виробничої інфраструктури регіону 330

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Андрєєва О.В. Організаційно-економічні підходи до фінансування інвестиційних програм на залізничному транспорті 340
Камінський А.Б. Імплементація скорингу в бізнес-процеси споживчого кредитування банку 345
Кравчук Г.В., Галіч О.В. Теоретичні засади ризикології діяльності комерційних банків 352
Курмаєв П.Ю. Інноваційні пріоритети фінансування у галузі вищої освіти в Україні 360
Кальченко О.М. Пріоритетні напрямки розвитку туристичної сфери в контексті забезпечення інвестиційної безпеки 366
Лебідь О.В., Григоренко В.М. Сутність, методи та структура фінансового забезпечення впровадження технологій управління у діяльність банків 371
Проскура К.П. Проблеми розвитку економіки України та їхній вплив на ефективність податкового адміністрування 379
Талавіра Є.В. Інвестиційне забезпечення реалізації інноваційних проектів в умовах обмеженості фінансових ресурсів 387
Коробко В.І., Дудко М.Я., Савельєва Я.В. Особливості інвестиційно-інноваційної політики житлово-комунального господарства України на сучасному етапі 394
Попель Л.А. Сучасні інструменти фінансового планування інвестиційних видатків бюджету 404
Прокопенко О.О., Ільчук В.П. Еволюція становлення та розвитку депозитних операцій 412
Різниченко Є.І. Трансформація бюджетної політики ЄС на сучасному етапі розвитку в умовах світової фінансово-економічної кризи 421
Безуглий А.О. Підвищення ефективності формування та використання фінансових ресурсів державних суб'єктів господарювання у процесі реалізації контрактів OPRC 429

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Безверхня Ю.В. Необхідність впровадження управлінського обліку на підприємствах в умовах участі у СОТ 435
Ілляшенко К.В. Інформаційні системи управління в обліку й аналізі аграрних підприємств 440
Лень В.С. Порядок надання та облік цільових пільгових державних кредитів для здобуття вищої освіти 446
Пожарицька І.М. Професійне судження у контексті стандартів аудиту 454
Рядська В.В. Аналіз стану розвитку інституту обов'язкового аудиту в Україні 460
Шара Є.Ю. Особливості обліку витрат виробництва 468

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

Олійченко І.М., Дітковська М.Ю. Шляхи формування та удосконалення електронного урядування в системі органів державної влади 475
Оліфіренко Л.Д. Теоретико-методологічні аспекти оцінювання ефективності інституціональних змін розвитку корпорацій 483
Ребкало М.М. Організаційно-правовий аналіз механізму державного управління у сфері захисту прав дітей 491
Олифіренко Ю.І. Модернізаційні аспекти надання комплексної допомоги дітям, які опинились у складних життєвих обставинах 496

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ПОДАЧІ РУКОПИСІВ НАУКОВИХ СТАТЕЙ 502

CONTENTS

THEORETICAL PROBLEMS OF NATIONAL ECONOMY

Sych Ye., Boiko O. Development of national transport market: institutional approach 9
Ushenko N. Educational requirements in the conditions of knowledge economy building 22
Cherkaskyi I., Paziuk V. Brand as a marketing tool of good's promotion 32
Bohashko O. Innovation capacity of the society – fundamental factors for ensuring the country's competitiveness 41
Vasyliuk M. Control of quality of public accountant services: aspects of domestic and foreign practice 46
Pisarevskaya A., Mizik Yu. The methodical principles of the internal audit of the personnel at the enterprise 51
Pronoza P. Development of Ukraine and its regions under the impact of the world financial and economic crisis of 2007-2009 61
Pinchuk S. Principles of evaluating the effectiveness of the Ukrainian railways performance 69
Koydan N., Bondar V. Cooperation – the way of the integration of Ukraine into the world economy 75
Boiarchuk L. Reasons of origin and direction of overcoming youth unemployment in Ukraine 84

SECTORAL ASPECT OF THE NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT

Aptekar S. Taking into account synergy and life-cycle at the formation and development of vertically-integrated structures at the mining and metallurgical complex of Ukraine 91
Prokopenko V., Terekhov Ye. Technological lands bonitet forming as an economic factor of influence upon their special purpose assignment 99
Moskalenko A. Applied theoretical aspects of determination of the efficient agricultural enterprise size in Polissia area 107
Moskalenko V. Practice of application of the accounting system "Standard-Costs" in different sectors of the economy 115
Peretiatko Yu. The transfer of property in financial leasing: the specifics of accounting 120
Pilevych D. The essence of complementary investment policy of the state 127
Popelo O. Features of the modern condition of small business in Ukraine 133
Podymova L. The role and place of universities in innovative development of the Ukrainian economy 142
Pryimenko S. The reform of retail electricity tariff taking into account CO_2 emission 151
Senyk H. Organizational and economic principles of effective formation of incomes from freight rail 157
Shtyrkhun Kh. The financial state and problems of development of light industry in Chernihiv region 163
Aloshyn S. Evaluation of innovation development of industrial enterprises in Ukraine 170
Herasymchuk V., Kuzmenko O. Marketing potential of companies in today's market 178
Koliesnichenko A. The state regulation of relations between the participants of the electric energy market: theoretical aspects 182
Tarasenko A., Fedorenko O. Problems and prospects of the enterprises development of Ukraine pulp and paper industry 193

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND DEVELOPMENT OF THE PRODUCTIVE FORCES OF THE REGION

Butko M., Polenkova M. Modernization aspects of enhancing the economic sphere of rural development 198
Ilchuk V., Babachenko L. Organizational and economic support of the passenger traffic activity 205
Kalinchik N., Tovstolis A. The choice of the optimal sales channels of agriculture products 211
Anopriienko V. The state regulation of financial and economic development of recreational services regions 218
Vdovenko Yu. Implementation specifics of modern instruments of attracting of investments 223
Derii Zh. Regional paradigm of quality of life and human development 229
Dubyna M. Nature of cross-border security and its types 238
Mazur O. Organization of the trade enterprise management system diagnostics 245
Solomakha I. Methodological approaches of assessment of regional market needs in live cut flowers 251
Kholodnytska A. Application of time-management technologies in enterprise management 261
Yushchenko N., Pozdniakova A. Formation of employment potential Chernihiv region: the problem of negative influence of natural population reduction 269
Yaremenko M., Voietska M. Electrical goods industry in the context of the European segment and its main competitors 281
Antokhova O. Educational determinations of the labor market of Chernivetska region 289
Sadchykov V. Scientific and methodological approaches to formation of new organizational structures in the agricultural sector 296
Topolevska O. Theoretical aspects of regional food markets formation in the open economy 305
Shpak N. The raise of food consumption as a factor of activation of domestic agriculture sector development 310

Andrieieva Ye. Analysis and evaluation of engineering companies competitiveness..... 315
Kraus K. World experience and Ukrainian realities of marketing management 322
Sydorenko I. Mechanisms of investment to modernize production infrastructure in the region 330

FINANCIAL RESOURCES: THE PROBLEMS OF FORMATION PURPOSE

Andrieieva O. Organizational and economic approaches to the financing of investment programs on rail transport..... 340
Kaminskyi A. Scoring implementation into the business-processes of consumer lending of a bank..... 345
Kravchuk H., Halych O. Theoretical foundations of risk management of commercial banks..... 352
Kurmaiev P. Innovative priorities of funding in the sphere of higher education in Ukraine..... 360
Kalchenko O. Priority areas of tourism development in the context of investment security 366
Lebid O., Hryhorenko V. The nature, methods and structure of financial support of management technologies implementation in banks activity..... 371
Proskura K. Problems of the Ukrainian economy's development and their impact on the effectiveness of the tax administration 379
Talavira Ye. Investment ensurance of the implementation of innovative projects with limited financial resources 387
Korobko V., Dudko M., Savelieva Ya. The peculiarities of the investment-innovation policy of housing and utilities sectors of Ukraine at the present stage..... 394
Popel L. Modern tools of financial planning of investment expenditure of the budget 404
Prokopenko O., Ilchuk V. The evolution of formation and development of the deposit operations..... 412
Riznychenko Ye. EU budget policy transformation at the current stage under the conditions of world financial crisis 421
Bezuhlyi A. Improving the efficiency of formation and use of financial resources of state subjects of economy in the process of OPRC contracts implementation 429

ACCOUNTING, CONTROL AND AUDIT SYSTEMS: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS

Bezverkhnia Yu. The need of introduction of management of accounting at the enterprises in the conditions of participation in the WTO 435
Illiashenko K. Information management systems in the accounting and the analysis of the agrarian enterprises..... 440
Len V. The order of granting and accounting of having a special purpose favourable state credits for receipt of higher education 446
Pozharytska I. Professional judgement in the context of audit standards..... 454
Ryadska V. Analysis of the level of development of the statutory audit institute in Ukraine 460
Shara Ye. Features of production costs accounting 468

GOVERNANCE

Oliychenko I., Ditkovska M. Ways of establishing and improving e-government in the system of public authorities..... 475
Olifirenko L. Theoretical and methodological approaches of the evaluation of the effectiveness of institutional changes of corporations' development..... 483
Rebkalo M. Organizational and legal analysis of the mechanismi of the public administration in child vights protection.... 491
Olyfirenko Yu. Modernization aspects of social services for children living in hardship..... 496

BASIC REQUIREMENTS FOR SUBMITTING MANUSCRIPTS AND SCIENTIFIC ARTICLES..... 502

УДК 338.47(047.31)

Є.М. Сич, д-р екон. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

О.В. Бойко, канд. екон. наук
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна

РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОГО ТРАНСПОРТНОГО РИНКУ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД

Е.Н. Сыч, д-р экон. наук
Черниговский національный технологический университет, г. Чернигов, Украина

Е.В. Бойко, канд. экон. наук
Национальный авиационный университет, г. Киев, Украина

РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ТРАНСПОРТНОГО РЫНКА: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Yevhen Sych, Doctor of Economics
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

Olena Boiko, PhD in Economics
National Aviation University, Kyiv, Ukraine

DEVELOPMENT OF NATIONAL TRANSPORT MARKET: INSTITUTIONAL APPROACH

Досліджено інституціональні засади функціонування транспортного ринку. Особливу увагу приділено питанням сутністно-інституціональної природи ринку, змістовного визначення поняття «інститут» як найважливішої категорії інституціональної економіки, а також впливу інституціонального забезпечення транспортного ринку на ефективність його подальшого розвитку.

Ключові слова: *ринок, інститут, транспортний ринок, розвиток, трансакція, державне регулювання.*

Исследованы институциональные основы функционирования транспортного рынка. Особое внимание уделено вопросам сущностно-институциональной природы рынка, содержательного определения понятия «институт» как важнейшей категории институциональной экономики, а также влияния институционального обеспечения транспортного рынка на эффективность его дальнейшего развития.

Ключевые слова: *рынок, институт, транспортный рынок, развитие, трансакция, государственное регулирование.*

The article investigates the institutional principles of operation of the transport market. Particular attention is paid to the essence-institutional nature of the market, to the meaningful definition of "institution" as the most important category of institutional economics and to the institutional impact of the transport market on the efficiency of its further development.

Key words: *market, institution, the transport market, development, transaction, government regulation.*

Постановка проблеми. Виклики, перед якими постала Україна щодо розбудови ефективного ринкового господарства, виявили визначальну роль інституціональних факторів та підтвердили висновок про те, що подальший соціально-економічний розвиток можливий лише при наявності дієвих інститутів ринку. Проте ще донедавна вважалося, що для формування життєздатної ринкової економіки, цілком достатньо ліквідувати механізми контролю, властиві адміністративно-плановій системі, здійснити приватизацію державного майна, розвивати різні форми власності, давши тим самим простір ринковим механізмам господарювання, а також провести стандартні заходи стабілізації й лібералізації економіки. Між тим, глибока та тривала трансформаційна криза, що відбулася в 90-х рр. XX ст., засвідчила, що однобічна орієнтація на лібералізацію та масштабну приватизацію, з різким зменшенням безпосередньої участі держави в економіці, і головне – з недооцінкою важливої ролі створення нових інститутів ринку коштувала країні надто дорого. Адже на практиці «рецептурні реформи», зумовивши демонтаж старих інститутів, не змогли так само швидко сформувати відповідний новим реаліям інституційний каркас ринкової економіки, щоб забезпечити не лише стійкість всієї системи господарювання, але і поступальний розвиток суспільства.

Вочевидь саме тому, як об'єктивна реакція на системні збої господарського механізму, дисфункцію ринкових інститутів, парадигмальну й ідеологічну кризи відбувається стрімкий

розвиток інституціонального напряму в економічній науці. Сьогодні вітчизняними економістами ведеться активний науковий пошук теоретико-методологічного підґрунтя щодо вирішення проблем стосовно визначення характеру взаємозв'язку соціально-економічних реформ і змін у системі функціонуючих інститутів ринкового господарства. Виступаючи провідниками та глибинною субстанцією ринкових відносин в економіці, інститути створюють засадничі засади для забезпечення ефективного функціонування та розвитку.

З позицій системного підходу всі вищеозначені проблеми безпосередньо стосуються будь-якої сфери економіки країни, у тому числі і процесів формування та розвитку національного ринку транспортних послуг. Їх існування означає, що сформовані інститути цього ринку поки що не забезпечують такого надання-реалізації транспортних послуг, яке б відповідало інтересам усіх учасників. Це зумовлює актуальність дослідження інститутів транспортного ринку, функцій, що на них покладені, результатів впливу на перебіг ринково-трансформаційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування концептуальних засад інституціональної економіки та визначення її ролі та місця в економічній науці присвячені праці західних учених: Дж. Б'юкенена, П. Дімаджіо, К. Допфера, Р. Коуза, К. Нільсена, Д. Норта, Р. Ріхтера, П. Толберта, О. Вільямсона, Дж. Ходжсона, Т. Еггертссона та ін. Проблема інституційного розвитку також знайшла широке поширення в роботах російських економістів перехідного періоду. Так, особливу роль у розвитку концепції дослідження відіграли теоретичні роботи російських науковців, які розвивають категоріальний апарат і методологію інституціонального аналізу, таких як А. Аузан, В. Гребенников, В. Зотов, О. Іншаков, С. Кірдіна, Г. Клейнер, В. Корняков, Я. Кузьмінов, Н. Лебедєва, В. Тамбовцев, В. Полтерович, А. Олєйник та ін.

Упродовж останніх років зростає увага і вітчизняних науковців до розгляду інституціональних засад розвитку економіки. У полі їх уваги знаходиться інституційна специфіка національного господарства, його окремих сфер і секторів, галузей і міжгалузевих комплексів, ринків та їх сегментів. Серед праць, в яких викладені принципи розбудови національної моделі інституціонального розвитку, варто виділити науковий доробок В. Гейця, А. Гриценка, В. Дементьєва, Б. Кваснюка, А. Ткача, А. Чухна, В. Якубенка, О. Яременка та інших авторів. Системний вплив інститутів на економічний ріст, модернізацію господарського механізму й інтенсифікацію суспільного виробництва глибоко проаналізовано у працях С. Архієрєєва, В. Вольчака, Т. Гайдая, Р. Капелюшникова, С. Кваші, М. Латиніної, Ю. Лопатинського, А. Мазура, М. Маліка, В. Радаєва, П. Саблука, О. Шпикуляка та ін.

Зауважимо, що в період системної фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. вітчизняна економічна наука набула нового поштовху у вивченні ролі економічних інститутів, інституцій та механізмів регулювання суспільно-економічного розвитку. Нині інституціональна економіка перебуває у фазі підйому та високої продуктивності. При цьому відбуваються процеси активного розгалуження інституціональних наукових досліджень, що виражається в появі нових публікацій і поглибленні спеціалізації дослідників. Найбільш вивченими з позицій інституційного підходу галузями, сферами та ринками економіки сьогодні можна вважати сферу промисловості, аграрну, кредитно-фінансову та інвестиційну сфери, ринок праці. Значну увагу приділено ринку нерухомості й іпотечному кредитуванню, сфері освіти та інновацій, страхуванню, житлово-комунальному господарству, ринку капіталу та послуг. Слід зазначити, що для галузевих економік характерним є розроблення фундаментальних питань, необхідних для висвітлення особливостей здійснення діяльності та її регламентації у тій або іншій галузі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Активний розвиток інституціонального напряму обумовлений пошуком альтернативного шляху соціально-

економічного розвитку національної економіки, що знаходиться у стані перманентної трансформації. Оскільки саме міждисциплінарний характер сучасних інституціональних досліджень уможливлює застосовування поряд з економічними методами використання соціологічного, правового, політологічного, історичного, біхевіористського інструментарію та дозволяє не тільки теоретично пояснити поточні зміни в трансформаційній економіці, але й розробити та запропонувати комплекс практичних заходів, спрямованих на підвищення їх ефективності.

На жаль, у транспортній сфері існує серйозний дефіцит інституціональних досліджень. І якщо російськими економістами-науковцями здійснено декілька досліджень, що присвячені інституціональному розвитку безпосередньо транспортної галузі та транспортного комплексу, то аналогічних досліджень, спрямованих на вирішення проблем розвитку вітчизняного ТР (транспортного ринку), через призму теорії інституціоналізму поки що бракує. Недостатня розробка теоретико-методологічних засад інституціонального розвитку транспортного ринку, на наш погляд, є однією з головних причин відсутності цілісної концепції його розвитку в умовах ринкових перетворень. У зв'язку з цим виникає необхідність проведення нових наукових досліджень, що спрямовані на теоретичне узагальнення та наукову інтерпретацію ринково-трансформаційних процесів, які відбуваються у транспортній сфері з позицій інституціонального підходу, як найбільш комплексного, що враховує множинність, а головне – різноаспектність чинників впливу на економічну діяльність.

Метою цієї публікації є дослідження функціонування транспортного ринку з позиції інституціонального підходу, а також аналіз впливу базисних інститутів транспортного ринку на ефективність його функціонування та подальший розвиток.

Для цього особливу увагу приділено питанням сутністно-інституціональної природи ринку, змісту поняття «інститут» як найважливішої категорії інституціональної економіки, а також розкриттю причинно-наслідкових зв'язків наявних проблем у транспортній сфери та аналізу впливу базисних економічних і ринкових інститутів ТР на його ефективність.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на те, що Україну проголошено державою з ринковою економікою, і це визнала світова спільнота ще в 2005 р., її системна трансформація все ще продовжується. На жаль, політика, яку здійснюють урядовці і яку підтримують технократи-економісти, не відповідає повною мірою природі та механізмам сучасної конкурентоспроможності економіки. Адже слід враховувати, що ринкова трансформація економіки – це процес безперервних змін, які мають не лише натурально-речовий і вартісний характер, але й часті прояви асиметрій у регулюванні ринку, проблеми в інформаційному забезпеченні виробників і споживачів, розвитку конкуренції, підприємницької діяльності, ціноутворення тощо, тобто визначається, насамперед, взаєминами ринку та держави. У такому розумінні економіка країни перебуває у процесі переходу до цивілізованого ринку і всі вищеозначені проблеми мають інституціональну природу. Тому розвиток ринку «як найбільш прогресивної системи організації господарського буття вимагає інноваційного підходу як у практичному, так і теоретико-методологічному плані розбудови суспільно-економічних відносин. Одним з таких є інституціональний підхід» [1, с. 159].

Інституціональний підхід є сукупністю методологічних принципів дослідження різноманітних соціально-економічних явищ та процесів. У найбільш загальному вигляді ці принципи пов'язані з:

а) відмовою від механістичного та антиісторичного уявлення про соціальну реальність за рахунок використання еволюційної парадигми та пріоритетного вивчення нелінійних процесів;

б) введенням в аналітичні конструкції понять інститутів, інституцій, агентів, статусів, ролей, трансакцій, трансакційних витрат, контрактів, невизначеності та асиметрії, міжсуб'єктної взаємодій тощо [2, с. 15-16].

Це дозволяє об'єктивно та комплексно досліджувати суспільну систему в її внутрішній складності. Універсальність цього підходу сприяє розвитку інституційного напрямку у всіх галузях гуманітарних знань, у тому числі в економічній науці.

Ринково-трансформаційні процеси, що відбулися в національній економіці, спричинили суттєві зміни і в її транспортному секторі, зумовивши становлення національного транспортного ринку (ТР). Ці зміни повинні були б супроводжуватися своєчасним формуванням адекватного та багатоманітного комплексу економічних, політико-правових, морально-етичних відносин і їх відображенням у законодавчій та нормативно-правовій формах, створенням дієвих державних інститутів, тобто формуванням відповідного до умов і потреб ринкових реформ інституційного середовища, як сукупності основоположних політичних, соціальних і юридичних правил, що формують базис для виробництва, обміну та розподілу. На практиці це виявилося складним і суперечливим процесом та деякою мірою стало перепоною на шляху розбудови ефективного ТР.

Сучасна практика становлення та функціонування ТР підтверджує, що інститути неринкової системи, які були засновані на державній формі власності й централізованому директивному плануванні, у процесі трансформації зменшуються, зникають, а їх місце поступово займають нові ринкові інститути – ціноутворення, підприємництва, конкуренції, ринкової інфраструктури та ін. Між тим, формування нового інституціонального середовища потребує постійного втручання держави (державного регулювання), що власне також вважається одним із важливих інститутів у процесі переходу до цивілізованого транспортного ринку.

Означені вище аспекти проблематики наукового пошуку сьогодні виступають альтернативою традиційному обґрунтуванню причинно-наслідкових зв'язків щодо ефективності розвитку ринкових відносин у транспортній сфері, що мають інституціональне походження. Дослідження інституціональної компоненти розбудови ефективного ТР пов'язано, насамперед, з формуванням дієвих ринкових інститутів, які створюючи своєрідний каркас, визначають умови та можливості функціонування економічних законів, забезпечують форми економічної поведінки суб'єктів, зменшуючи невизначеність через встановлення стійкого механізму взаємодії між суб'єктами як функціональними носіями попиту на транспортні послуги та їх пропозиції.

Слід підкреслити, що дослідження ринку та його стану – одна із провідних тем економічної науки. Проте нині найбільш поширеним стає інституціональний підхід до розуміння сутності ринку. На інституційне походження ринку вказували К.Р. Макконелл і С.Л. Брю, розглядаючи ринок як інститут, або механізм, який зводить разом покупців (пред'явників попиту) і продавців (постачальників) окремих товарів і послуг [3]; О. Уільямсон наголошує, що фірми, ринки та контрактація є важливими економічними інститутами [4]. Відомий американський учений, представник еволюційно-інституціональної теорії Дж. М. Ходжсон тлумачить поняття «ринок» як організований та інституціолізований обмін – «ринок є сукупністю соціальних інститутів, у межах яких регулярно відбувається велика кількість актів обміну специфічного типу, причому ці інститути певною мірою сприяють актам обміну та надають їм структуру. Відповідно до такого визначення обмін передбачає контрактні угоди та зміну прав власності, а ринок частково складається із механізмів, що мають структурувати ці види діяльності, організовувати їх функціонування та надавати їм легітимності» [5]. Як зауважує вітчизняний дослідник проблем інституціоналізму А.А. Ткач, «оскільки ринок сам є особливим інститутом, то як інститут являє собою сукупність певних норм и правил, що об-

межують діяльність учасників ринку встановленими рамками, а з іншого боку, ринок – це певна система організацій, за допомогою організаційно-економічної діяльності яких досягаються цілі учасників ринку та суспільства» [6, с. 78].

Отже, з позиції сучасного інституціонального підходу ТР, з одного боку, можна розглядати як інститут (організаційно оформлену, але динамічну систему), а з іншого – «механізм ринку як систему інституцій та інститутів, які опосередковують обмін, забезпечуючи укладення міжагентських контрактів, контролюють їх виконання сторонами, тобто структурують відносини у процесі обміну. Саме від інституціональних факторів залежить раціональність економічних взаємодій суб'єктів ринку, а також ефекти контрактацій» [1, с. 160]. Головну роль у функціонуванні ТР відіграють, насамперед, ті інститути, які сприяють упорядкуванню цін, установленню консенсусу між ринковими агентами, поширенню інформації про товари та послуги, ціни, обсяги, а також про потенційних покупців і продавців тощо. Таким чином, ТР – це еволюційна інституціональна система, що забезпечує координацію взаємодії економічних агентів цього ринку й узгодження економічних інтересів через механізм відносних цін та здійснення трансакцій.

Із визнанням інституційної природи ринку центральним постає питання про визначення *сукупності інститутів*, які наповнюють зміст цього поняття. До сьогодні для представників інституціоналізму характерна різноаспектність як за формою, так і за змістом щодо визначення головної категорії «інститут» та її ознак.

У межах сучасного інституціоналізму найпоширенішим є трактування Д. Норта, який визначає інститути як:

– «правила гри» у суспільстві, або створені людиною обмежувальні рамки, що організовують відносини між людьми;
– правила, механізми, що забезпечують їх виконання, і норми поведінки, які структурують взаємодії між людьми, що повторюються;
– формальні правила, неформальні обмеження і способи забезпечення дієвості обмежень;
– вигадані обмеження, які структурують взаємодії людей, їх формальні (правила, закони, конституції) та неформальні обмеження (соціальні норми, умовності та кодекси поведінки), механізми примусу їх виконання. Але вони визначають структуру стимулів у суспільствах та їх економіках [7, с. 17].

На думку Ю.М. Лопатинського, "інститути в широкому розумінні – це писані й неписані норми і правила, що є умовами й передумовами прийняття рішень" [8, с. 33-34]; В.Л. Тамбовцєв вважає інститутом сукупність санкціонованих правил із соціальним механізмом їхнього захисту. У складі інституту виділяють і правила поведінки економічних агентів у певних ситуаціях, і правила поведінки гарантів виконання правил у разі виявлення відхилень від них [9]. Проте академік А.А. Чухно, підкреслюючи важливість визначення цього поняття, зазначає: «в нас нерідко обмежуються спрощеним їх тлумаченням, коли інститути зводяться до правил гри, що звужує їх зміст і позбавляє необхідної конкретності. У дійсності інститути, за визначенням представників цієї теорії, – це спосіб мислення і дії, втілений у соціальних звичаях, установленнях, правилах і звичках» [10, с. 4-5].

У своїй сукупності інститути неоднорідні; найбільш вагому роль у функціонуванні механізму ринку, і зокрема транспортного, серед всієї сукупності інститутів відіграють економічні, що структурують взаємодію його суб'єктів, формуючи мотивації їх господарської діяльності та сприяють укладенню угод.

У загальному вигляді структура базисних економічних інститутів включає інституціональні утворення, які забезпечують господарську взаємодію у таких сферах, як:

– виробництво благ (власність, праця, домогосподарства, підприємства);

– кругообіг благ (інститути, які забезпечують взаємодію попиту та пропозиції, обмін, гроші, фінанси);

– управління економічною діяльністю (підприємництво, державне управління, податки, способи зворотного зв'язку) [11].

Інша класифікація структури інститутів наведена в роботі Ю.М. Лопатинського, який, окреслюючи економічні інститути, поділяє їх на дві групи:

– базисні – інститути власності та контрактації (інститут угод), а також інститут держави;

– похідні інститути, до яких відносяться інститут підприємництва, конкуренції, ціноутворення та ін. [12].

Вітчизняний дослідник проблем інституціоналізму А.А. Ткач вважає, що у трансформаційній економіці базовими інститутами ринкової інфраструктури є:

– права власності;

– трансакційні витрати.

При цьому специфікація прав власності у транзитивній економіці, на його думку, не гарантує ефективного її використання. Приватизація, навіть у разі успішного проведення юридичної процедури, дає позитивний економічний ефект лише за умови необхідного інституціонального забезпечення та послідовної економічної політики, спрямованої на створення ринкового механізму та конкурентного середовища. Тому зміна форм власності в Україні, яка відбувалася здебільшого шляхом формальної приватизації, має супроводжуватися реальною трансформацією інституціонального середовища для поетапного створення ринкової інфраструктури.

У сучасних умовах саме трансакційні витрати перетворюються на визначальну складову ринкового ціноутворення на РТП. Їх складові: витрати пошуку інформації та партнерів, витрати на ведення переговорів і підготовку контрактів, витрати моніторингу і примусу до виконання контрактів. Головний шлях зниження трансакційних витрат – зменшення невизначеності економічного середовища та дотримання прав власності за рахунок стійких правил поведінки. Ці стійкі правила поведінки і є інститути. При значному ступені узгодженості інституційних структур трансакційні витрати прагнуть до мінімуму. При цьому розвиток ринкової інфраструктури в напрямку посилення регулятивної діяльності головної інституції (держави) зменшує невизначеність у діяльності учасників ринку і тим самим сприяє зниженню трансакційних витрат.

Розглядаючи сутність та значення інститутів, учені зазначають, що ті безпосередньо не примушують суб'єктів здійснювати конкретну дію. Інститути, будучи «правилами гри», задають певну систему стимулів (як позитивних, так і негативних), спрямовуючи діяльність економічних суб'єктів у певному руслі. Отже, економічні інститути не стільки створюють межі та обмеження діям людей, скільки забезпечують їх кооперацію та інтеграцію, надаючи додаткові можливості досягнення поставлених цілей. Інститути, інституції та механізми формують певне *інституційне середовище*, яке прямо чи опосередковано впливає на поведінку економічних агентів.

Враховуючи вищенаведене, вважаємо, що у визначенні економічних інститутів транспортного ринку доцільно акцентувати увагу на сукупності відносин між його суб'єктами (економічними агентами) та механізмах їх прояву. Тому серед інститутів, що регулюють галузеві ринки, і зокрема транспортний, до базових економічних слід віднести, насамперед, *інститут державного регулювання*. Сьогодні вже безперечним вважається теза про те, що функціонування економіки не зводиться до ринку і не обмежується грою ринкових сил. Ринковий механізм не є самодостатнім, це лише один з механізмів координації дій економічних суб'єктів, який наявний у тісній взаємодії з державним регулюванням економіки.

До складу найбільш вагомих ринкових інститутів цього галузевого ринку відносяться: *інститут ціноутворення; інститут контрактації*; *інститут конкуренції.*

У табл. розглянуто основні інститути ТР, їх характеристику та завдання.

Таблиця

Характеристика основних інститутів транспортного ринку

Інститут ТР	**Вид інституту**	**Характеристика**	**Завдання**
Інститут державного регулювання	Базовий економічний	Охоплює систему норм і правил, якими державні органи регламентують поведінку учасників ТР	Створення та забезпечення умов ефективного функціонування ТР
Інститут конкуренції	Ринковий	Включає систему норм і правил щодо захисту конкуренції та розвитку конкурентних відносин (антимонопольне законодавство, а також окремі норми конкурентної спрямованості)	Забезпечення функціонування конкурентного механізму за рахунок безпосереднього обмеження монополістичних форм поведінки суб'єктів ТР та сприяння створенню конкурентного середовища
Інститут контрактації (інститут угод)	Базовий економічний	Поєднує систему принципів, згідно з якими суб'єкти ТР координують дії щодо здійснення операцій з надання та реалізації (купівлі-продажу) ТП, як особливого виду товару	Забезпечення взаємодії суб'єктів ТР на договірній та контрактній основі, що має юридичну силу, а також захист зацікавлених сторін через санкції і відповідні правові процедури
Інститут ціноутворення	Ринковий	Охоплює систему відносин та механізмів, що регламентують встановлення цін (транспортних тарифів) на транспортні послуги	Формування ефективного механізму ціноутворення на ТР, який забезпечує: встановлення рівноважної ціни; баланс інтересів суб'єктів ринку; тарифні умови, які покривають суспільно необхідні витрати на виробництво та реалізацію транспортних послуг і дозволяють впроваджувати нову техніку та технології

Інститут державного регулювання повністю формалізований і охоплює систему норм і правил, якими державні органи регламентують поведінку учасників транспортного ринку. При цьому головне завдання полягає в тому, щоб віднайти оптимальне поєднання ринкових інститутів та інституту державного регулювання. Взаємодія цих двох аспектів регулювання ринку має моніторинговий характер, що може свідчити про посилення або власне ринкового механізму, або державного регулювання. Взагалі головне завдання держави як базисного інституту – це створення та забезпечення умов функціонування ринку, оскільки надмірне її втручання в ринкові відносини призводить до деформації. Прикладом деформації ринку може бути ринок на початкових етапах переходу від командно-адміністративної до ринкової економіки.

Проте є декілька причин, через які держава повинна здійснювати державне регулювання транспортного ринку:

1. Основні операції транспорту необхідно регулювати не тільки на користь суспільної безпеки (екологічної безпеки і безпеки дорожнього руху), але і на користь національної безпеки держави.

2. Ринок транспортних послуг за своєю ринковою структурою неоднорідний. Частина суб'єктів транспортного ринку відноситься до монопольних ринкових структур, у тому числі природних монополій, частина розвивається в олігополістичному напряму, інші відносяться до ринків з конкурентною структурою. Залежно від типу ринкових структур, що склалися на РТП, держава використовує диференційовані методи та інструменти регулювання ринку щодо забезпечення найбільшої його ефективності.

3. Внаслідок функціональної взаємозамінності транспортних послуг як товару та схожості його споживчих властивостей у сфері транспортних послуг спостерігається схильність до жорсткої конкурентної боротьби, що спричинена єдністю економічного простору країни (регіону) і, відповідно, транспортного ринку.

4. Витрати на розвиток капіталомісткої інфраструктурної складової РТП значні, що потребує участи держави щодо їх врахування, забезпечення та перерозподілу. Крім безпосереднього державного забезпечення коштами державного та місцевих бюджетів, фінансування інфраструктурних інвестиційних проектів передбачається здійснювати на змішаній основі, у тому числі, на основі використання різних організаційно-економічних форм партнерства держави та приватного бізнесу.

5. Розвиток національного ТР країни виступає одним із факторів пожвавлення міжнародної взаємодії як у транспортній, так і торговій сферах, що зумовлює необхідність узгодження заходів внутрішньої і зовнішньої державної політики.

У зв'язку з цим одним з найважливіших завдань, яке необхідно вирішити на державному рівні, стає формування ефективної транспортної політики. Значущість цього завдання визначається, з одного боку, тим, що транспорт є однією з базових галузей економіки України, що забезпечує задоволення потреб населення і галузей господарства в переміщенні пасажирів і продуктів господарської діяльності підприємств, а з другого боку, тими особливостями, пов'язаними з технологічною структурою і специфікою виробничої діяльності транспорту. Оптимальний варіант розвитку транспортного комплексу України буде забезпечений у тому випадку, якщо пропозиція транспортних послуг не тільки відповідатиме наявному попиту, але і випереджатиме його, тим самим, формуючи додаткові пасажирські і вантажні транспортні потоки та створюючи передумови для підвищення економічної активності, що сприятиме зростанню виробництва, збільшенню прибутковості бюджету і створенню нових робочих місць. При цьому необхідно здійснення комплексу заходів, що забезпечує підвищення конкурентоспроможності об'єктів транспортної інфраструктури в боротьбі за прямування зовнішніх і внутрішніх потоків територією України, а також взаємодія і підвищення ефективності всіх видів транспорту, створення єдиного транспортного простору, формування системи, що відповідає міжнародним стандартам і спрямованої на розвиток економіки загалом.

Доцільно виділити інститути як суб'єкти державного регулювання. Ознакою такого виділення є зміст їх повноважень. Інституційними названі суб'єкти регулювання, що визначають загальні умови функціонування суб'єктів транспортного ринку: Кабінет Міністрів України, органи місцевого самоврядування з питань реалізації делегованих повноважень. Це інституції макроекономічного рівня. До галузевих віднесені ті суб'єкти, до повноважень яких належить регулювання транспортної системи в цілому та її окремих складових: Міністерство інфраструктури України та його органи (наприклад, Укравтодор), відомства, комітети, інспекції, місцеві органи виконавчої влади. Регуляторна діяльність Міністерства інфраструктури здійснюється відповідно до вимог Закону України "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності", Указів Президента України від 01.06.2005 № 901 "Про деякі заходи щодо забезпечення здійснення державної регуляторної політики" та від 03.09.2007 № 816/2007 "Про Концепцію вдосконалення державного регулювання господарської діяльності"

щодо підготовки регуляторних актів відповідно до принципів державної регуляторної політики, з дотриманням принципів відповідності форм та рівня державного регулювання господарської діяльності ринковим вимогам, досягнення у регуляторній діяльності органів виконавчої влади балансу інтересів суб'єктів господарювання, громадян та держави, зменшення втручання державних органів у господарську діяльність.

Суб'єкти інституційного середовища, що виступають як інституції ТР, можуть бути також піддані класифікації відповідно до структурної побудови системи органів виконавчої влади:

– Кабінет Міністрів України;
– Міністерство інфраструктури України (його територіальні органи);
– урядові органи державного управління, які можуть бути створені у складі Міністерства інфраструктури України Кабінетом Міністрів України (департаменти, служби, інспекції);
– міністерства, служби, інспекції (які не входять до складу Міністерства інфраструктури України);
– місцеві державні адміністрації.

У процесі реалізації повноважень органи державного регулювання (у межах компетенції, встановленої чинним законодавством) взаємодіють із органами місцевого самоврядування, громадськими організаціями, окремими громадянами.

Інститут конкуренції. Відомо, що сучасний інституціоналізм виступає за активну участь інституцій будь-якого рівня в економічному житті, причому наголос робиться на створенні інституційного механізму конкуренції та прибуткової діяльності, встановленні жорстких правових інструментів обмеження монополізації господарства.

Сьогодні, коли більшість транспортних підприємств вже відчувають конкурентний тиск, ще існують значні інституційні обмеження конкуренції на ТР, які виникають у тому числі через недосконалість ринкових інститутів. Такий стан речей негативно впливає на міжгалузеву і внутрішньогалузеву конкуренцію, що в кінцевому підсумку заважає досягненню комплексної ефективності національної економіки.

Функціонування конкурентного механізму ТР потребує створення відповідної системи правил щодо захисту конкуренції. Така система правил отримала назву антимонопольного законодавства. При цьому слід розрізняти власне поняття антимонопольного законодавства та інститутів конкуренції. Адже світова практика показує, що антимонопольне законодавство складається з законодавчих та інших нормативних актів, які забороняють залежно від співвідношення вигод і витрат окремі способи поведінки на ринку. У той час як інститути конкуренції поряд із актами, що безпосередньо регулюють конкурентні відносини, тобто антимонопольним законодавством, включають й інші норми та акти, що містять як окремі норми антимонопольної, так і конкурентної спрямованості. До таких норм відноситься законодавство про ціноутворення, іноземне підприємництво, нові структури, малий і середній бізнес, захист прав споживачів, охорону прав інтелектуальної власності, зовнішньоторговельну політику, податкове й інше законодавство, що тим чи іншим чином впливає на створення і стан господарюючих суб'єктів транспортного ринку.

Отже, процес створення інституційних передумов розвитку конкуренції на транспортному ринку передбачає формування двох типів інститутів конкуренції:

1) обмежувальні, які безпосередньо обмежують дію монополістичних об'єднань в економіці й тим самим створюють передумови пожвавлення конкурентних відносин;

2) сприяючі, які сприяють створенню конкурентного середовища опосередковано, через прийняття законодавчих актів, що містять окремі норми конкурентної спрямованості.

Розвиток ринкових відносин у транспортній сфері супроводжується посиленням конкуренції, що обумовлює ускладнення механізму ціноутворення на транспортному ринку, на який впливає велика кількість факторів. Врахування ціноутворюючих факторів при встановленні ціни транспортної послуги забезпечує досягнення кращих результатів господарювання та сприяє підвищенню конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів на транспортних ринках. Це повною мірою стосується різних видів транспорту, які, з одного боку, входять до єдиної транспортної системи країни, а з іншого – конкурують між собою на ринку транспортних послуг.

У зв'язку з цим особливої ваги набуває дія *інституту ціноутворення,* що охоплює систему відносин і механізмів, які регламентують встановлення цін (транспортних тарифів) на транспортні послуги. Зокрема, принципи ціноутворення на окремі види транспортних послуг, а саме послуги пасажирського транспорту можна регулювати загальними формальними нормами як у випадку пасажирських автоперевезень, так і спеціально передбаченими для окремих випадків правилами при формуванні транспортних тарифів на пасажирські перевезення залізничним транспортом.

У загальному випадку основним завданням цього інституту стає формування ефективного механізму ціноутворення на ТР, який забезпечує:

– рівновагу між пропозицією транспортних послуг та їх споживанням завдяки встановленню рівноважної ціни;
– баланс інтересів суб'єктів ТР і суспільства;
– тарифні умови, які не лише покривають суспільно необхідні витрати на виробництво та реалізацію транспортних послуг, а і дозволяють впроваджувати нову техніку та технології тощо.

При цьому функціонуюча тарифна система повинна зацікавлювати та стимулювати транспортні підприємства до зниженні витрат на перевезення, більш повно відображати якість перевезень (терміновість, швидкість доставки, збереження вантажів та ін.), створюючи тим самим умови для виконання плану перевезень та повного задоволення потреб національного господарства в перевезеннях вантажів, а населення в пересуванні. Тарифи повинні бути потужним чинником раціоналізації вантажопотоків, стимулювати безперебійну доставку вантажів і пасажирів у визначені терміни і з високим рівнем якості. Таким чином, у ринковому підході до ціноутворення відображаються всі складні економічні проблеми: прогнозування та планування, оцінка ефективності інвестицій, способи відображення поточних витрат, кредитна і податкова політика, ефективність управлінських рішень та ін.

Інститут контрактації поєднує систему принципів, згідно з якими учасники ринку здійснюють операції з надання та реалізації (купівлі-продажу) транспортних послуг як особливого виду товару. Як і на більшості ринків сучасної розвиненої ринкової економіки явно або неявно передбачені контракти, що мають юридичну силу, а також захист зацікавлених сторін через санкції і відповідні правові процедури. При цьому правові інститути, які беруть участь у цьому, доповнюють власне інститут ринку. Інститут контрактації характеризують найбільш численні інституції, які становлять ринкову інфраструктуру транспортного ринку.

Крім того, на економічну поведінку учасників транспортного ринку активно впливають і *неформальні інститути,* тобто інститути, в яких функції, засоби та методи діяльності не встановлені формальними правилами (тобто чітко не визначені і не закріплені у спеціальних законодавчих актах і нормативних документах). Неформальні інститути можуть бути представлені організаційною культурою, людським капіталом, соціальною відповідальністю персоналу та суб'єктів господарювання, а також «інституційними пастками». Йдеться, наприклад, про відсутність установок на якісне і вчасне виконання всіх

елементів контракту або угоди, зловживання посадовим становищем та ін. Виняткове місце серед неформальних норм має, наприклад, особиста репутація підприємства, що діє на ТР. Отже, вплив неформальних інститутів може бути й конструктивним. Тому, обґрунтовуючи перспективи розвитку транспортного ринку, необхідно, з одного боку, повніше враховувати особливості та форми впливу неформальних інститутів, а з іншого – цілеспрямовано їх змінювати.

Врахування глобалізації як основної закономірності сучасного розвитку (наприклад, виявляється у глобальному характері конкуренції на ТР тощо), а також посилення інтеграційних тенденцій у транспортній сфері обумовлюють особливу роль та значення серед сукупності формальних *глобальних (міжнародних) інститутів*, зокрема, норм міжнародного транспортного права, які мають вигляд Директив, меморандумів, стандартів, угод.

Практично всі формальні ринкові інститути склалися за останні півтора-два десятки років і продовжують трансформуватися. Слід також зазначити, що розвиток інститутів ніколи не відбувається автоматично. На відміну від людських відносин, вони не можуть ускладнюватися чи, навпаки, спрощуватися самі собою. Інституційна зміна повинна бути спричинена певною потребою. Подальший розвиток економічних інститутів ТР обумовлений не лише перманентною трансформацією ринкових відносин на ТР, а і структурними зрушеннями в технологічному базисі економіки – її інформатизацією, інтенсивним розвитком засобів комунікації, посиленням конкуренції в інноваційній сфері. Це принципово змінює економічну діяльність усіх суб'єктів реального сектору економіки, і зокрема суб'єктів ТР.

Ініціатором інституційних змін може виступати держава. Однак якщо ця ініціатива не підтримуватиметься іншими суб'єктами, інститут не набуде належного розвитку. Жорсткий контроль з боку державних органів за виконанням їх ініціативи не можна вважати як створення ефективного інституту, а виступатиме лише як прояв функцій базового інституту державного регулювання.

У сучасних умовах розвитку лише механізми партнерства держави та суб'єктів бізнесу обумовлюють формування ефективних інститутів ТР, які мають забезпечити:

– створення системи стимулів до ефективної діяльності та взаємодії суб'єктів ринку, серед яких зниження трансакційних витрат, формування гармонізаційного механізму ціноутворення тощо;

– вдосконалення організаційно-економічної взаємодії за рахунок комплексної інформатизації, розбудови транспорно-логістичної інфраструктури, застосування переваг кластерного об'єднання ресурсів та можливостей тощо;

– відповідність інтересів суб'єктів, які функціонують на ТР, впровадження доброчесних норм ділових відносин на партнерських засадах;

– проведення подальшого реформування транспорту в межах законів, норм та концепцій, недопущення зменшення економічної безпеки транспортної галузі тощо;

– стимулювання ефективного інвестування у проекти галузевого та загальнонаціонального масштабу та значення;

– збільшення конкурентоспроможності суб'єктів ТР як умови їх участі в боротьбі за обсяги вантажопотоків на національному та світових ринках транспортних послуг.

Підсумовуючи, необхідно підкреслити, що ефективність транспортного ринку залежить від всіх складових інституціонального змісту як ринкових, так і державних, а також суспільних. Діяльність всіх вищезазначених інститутів тісно переплітається. При цьому саме ринкові економічні інститути є обов'язковим компонентом стійких відносин між економічними агентами транспортного ринку, як ті, що координують поведінку економічних агентів і забезпечують узгодження їх інтересів на основі дотримання

формальних правил і неформальних норм господарської поведінки. Проте обов'язкове врахування всіх складових інституціонального забезпечення транспортного ринку є важливою умовою розроблення цілісної концепції його ефективного розвитку.

Висновки. Транспортний ринок як найбільш прогресивна система організації господарської діяльності у транспортній сфері вимагає інституціонального підходу як у практичному, так і у теоретико-методологічному плані розбудови суспільно-економічних відносин. Адже фундаментальним фактором функціонування ринків виступають інститути, що створюють каркас ринку, визначаючи умови та можливості функціонування його економічних законів, забезпечують форми економічної поведінки суб'єктів і реалізацію їхніх економічних інтересів. Інститути транспортного ринку вирішують проблеми координації його суб'єктів, зменшують невизначеність завдяки встановленню стійкого механізму взаємодії між ними як функціональними носіями попиту на транспортні послуги та їх пропозиції. Саме від інституціональних факторів залежить раціональність економічних взаємодій суб'єктів, а також ефекти контрактацій.

Інституціональну організацію транспортного ринку можна розглядати як систему взаємопов'язаних формальними та неформальними відносинами державних і ринкових інститутів, що визначають умови виробництва, надання та реалізації (купівлі-продажу) транспортних послуг, сприяючи установленню консенсусу між ринковими суб'єктами, упорядкуванню цін на послуги транспорту, поширенню інформації про потенційних покупців і продавців тощо, що уможливлює економію різноманітних трансакційних витратах, пов'язаних із процесом обміну. Виконуючи координаційну функцію, інститути створюють умови для взаємовигідного обміну. При цьому вони здійснюють одночасно й функцію обмеження та не можуть не охоплювати механізми до примусу їх виконання. Суб'єктами, які створюють механізми примусу до виконання правил і відіграють роль гарантів у процедурі взаємодій, можуть бути як безпосередні учасники, так і третя сторона, зокрема, держава.

Серед інститутів ринкового механізму найбільш вагому роль відіграють економічні, які структурують взаємодію суб'єктів ринку, формуючи мотивації її господарської діяльності. Серед економічних інститутів транспортного ринку найбільш важливими є інститути ціноутворення, контрактації та конкуренції. Інститут державного регулювання в умовах трансформаційної економіки відноситься до базисних економічних інститутів транспортного ринку.

Ефективність реформ, що здійснюються у транспортній сфері задля формування та розвитку цивілізованого транспортного ринку, залежить від всіх складових інституціонального змісту як ринкових, так і державних, а також суспільних. Діяльність всіх вищезазначених інститутів тісно переплітається. Проте саме економічні інститути є обов'язковим компонентом стійких відносин між економічними агентами транспортного ринку, що координують поведінку економічних агентів і забезпечують узгодження їх інтересів на основі дотримання формальних правил і неформальних норм господарської поведінки. Трансформація окремих формальних інститутів ринку дасть позитивні наслідки, якщо відповідатиме інтересам принаймні більшості суб'єктів ринку, опиратиметься на оздоровлення таких неформальних інститутів, як моральні установки, світоглядні переконання людей. Розвиток інститутів транспортного ринку матиме ефективні наслідки, якщо виступатиме компонентом еволюції всієї економічної системи країни.

Список використаних джерел

1. *Шпикуляк О. Г.* Економічні інституції та інститути у розвитку теорії ринку / О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 159-165.

2. *Фролов Д. П.* Эволюционная перспектива институциональной экономики России : монография / Д. П. Фролов. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2008. – 462 с.

3. *Макконелл К. Р.* Экономикс: принципы, проблемы и политика : в 2-х т. / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю. – М., 1992. – Т. 1. – 261 с.

4. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация : пер. с англ. / О. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.

5. *Ходжсон Д.* Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Д. Ходжсон. – М., 2003. – 256 с.

6. *Ткач А. А.* Інституціональні основи ринкової інфраструктури : монографія / А. А. Ткач. – К. : НАН України. Об'єднаний ін-т економіки, 2005. – 295 с.

7. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики : пер. с англ. / Д. Норт. – М. : Начала, 1997. – 180 с.

8. *Лопатинський Ю. М.* Трансформація аграрного сектора: інституціональні засади / Ю. М. Лопатинський. – Чернівці : Рута, 2006. – 344 с.

9. *Тамбовцев В. Л.* Институциональный рынок как механизм институциональных изменений [Электронный ресурс] / В. Л. Тамбовцев. – Режим доступа : http://www.ecsocman.edu.ru/images/pubs/2003/11/24/0000133298/003tamBOWCEW.pdf.

10. *Чухно А.* Інституціоналізм: теорія, методологія, значення / А. Чухно // Економіка України. – 2008. – № 6. – С. 4-13.

11. *Липов В. В.* Институциональная составляющая социально-экономических моделей [Электронный ресурс] / В. В. Липов // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2005. – Вып. 89-1. – С. 112-118. – Режим доступа : http://www.donntu.edu.ua/"Библиотека"/.

12. *Лопатинський Ю. М.* Інституціоналізація транзитивної економіки [Електронний ресурс] / Ю. М. Лопатинський // Наукові праці Дон- НТУ. Серія: економічна. – 2006. – Вип. 103-1. – С. 229-232. – Режим доступу : http://www.donntu.edu.ua/"Библиотека"/.

13. *Экономическая* энциклопедия / науч.-ред. совет изд-ва "Экономика" ; Ин-т экон. РАН ; гл. ред. Л. И. Абалкин. – М. : Экономика, 1999. – 1055 с.

УДК 338.22.021.2

Н.В. Ушенко, д-р екон. наук
Бердянський університет менеджменту і бізнесу, м. Бердянськ, Україна

ОСВІТНІ ПОТРЕБИ В УМОВАХ РОЗБУДОВИ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Н.В. Ушенко, д-р экон. наук
Бердянский университет менеджмента и бизнеса, г. Бердянск, Украина

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ В УСЛОВИЯХ ПОСТРОЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Nataliia Ushenko, Doctor of Economics
Berdyansk University of Management and Business, Berdyansk, Ukraine

EDUCATIONAL REQUIREMENTS IN THE CONDITIONS OF KNOWLEDGE ECONOMY BUILDING

Визначено освітні потреби суспільства, держави, населення та концептуальні положення інтелектуалізації людського капіталу в умовах розбудови економіки знань в Україні.

Ключові слова: *освіта, наука, економіка знань, потреби, людський капітал, інтелектуалізація.*

Определены образовательные потребности общества, государства, населения и концептуальные положения интеллектуализации человеческого капитала в условиях построения экономики знаний в Украине.

Ключевые слова: *образование, наука, экономика знаний, потребности, человеческий капитал, интеллектуализация.*

Definitely the educational needs of society, the state, the public and conceptual positions intellectualization of human capital in terms of building a knowledge economy in Ukraine.

Key words: *education, science, knowledge economy, needs, human capital, intellectualization.*

Постановка проблеми. Орієнтованість продуктивних сил країни на розбудову суспільства знань, яка демонструє свою ефективність на прикладі базової моделі розвинених країн світу, потребує визначення концептуальних засад та розроблення стратегічних пріоритетів розвитку суспільних систем. Розгляд можливостей економічного розвитку країни може розглядатися у площині формування та реалізації потреб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток наукових засад концепції постіндустріального суспільства (Д. Рісмен, К. Кларк, Ж. Фурастьє, Р. Дарендорфа, Дж. Гелбрейт, К. Болдуін, Л. Уайт, С. Янг, А. Гоулднер, М. Мак-Люєн) привів у сучасності до визнання основним ресурсом нового індустріального суспільства інформації і знань. Із вітчизняних учених методологічні засади економіки знань розвинуті у працях В.М. Гейця, Л.К. Семів, Т.М. Корнєєвої, Л.І. Федулової, у розрізі розвитку економіки освіти – відомі праці Л.І. Антошкіної, О.М. Левченка, Т.Є. Оболенської, І.С. Каленюк.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Освіта, виступаючи основою відтворення та нарощування інтелектуального, духовного та економічного потенціалу, одночасно є однією із пріоритетних потреб людини, держави та суспільства. Недостатньо вирішеним науковим завданням є співставлення спрямованості та вагомості освітніх потреб суспільства, держави та населення, що особливо актуалізувалися у контексті розбудови економіки знань в Україні.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення освітніх потреб суспільства, держави та населення в контексті розбудови економіки знань в Україні.

Виклад основного матеріалу. Орієнтованість державної політики України на розбудову суспільства знань визначена ЮНЕСКО у доповіді «До суспільств знань». В економічній площині побудова суспільства знань означає впровадження методологічних засад побудови економіки знань. Її характерними ознаками визначено домінування в структурі ВВП високотехнологічних галузей, а також сфери високоінтелектуальних послуг, яка вимагає інтенсивного використання знань [10, с. 17].

Загальновизнано, що до економіки знань у найширшому її змісті сьогодні відносяться чотири основні сфери: НДДКР та інновації, освіта і навчання, що сприяють формуванню людського капіталу, високотехнологічне виробництво, інформаційно-комунікаційні техно-

логії. Відповідно це зумовлює пріоритетну роль у суспільному розвитку знань, які мають специфічну особливість – мати короткий термін новизни та швидко застарівати. Постійне продукування нових знань можливе через функціонування сфер освіти і науки, що вказує на їх пріоритетне значення у розбудові економіки знань. Так, у Цілях розвитку тисячоліття для України задекларовано: Ціль 2 – забезпечення якісної освіти впродовж життя. Орієнтованість країн на розбудову економіки знань породжує нову потребу – формування у громадян потреби безперервного навчання через освіту та самоосвіту, що доцільно розглядати дуально – залежно від потенціалу особистості та відчуття у неї цієї потреби.

Так, Д. Белл у виступі на міжнародному соціологічному семінарі у Зальцбургу вказав на зміну у зв'язку з переходом до постіндустріального етапу головного ресурсу, якими стають знання, інтелект. Відповідно це зумовлює пріоритетність інтелектуальної праці, що суттєво доповнює трудовий процес творчою компонентою [3].

В.Л. Іноземцев відзначає, що прагнення людини до матеріального багатства або досягнення високого соціального статусу не може замінити потреби у розвитку власної особистості, у примноженні своїх умінь та навичок [5, с. 3-7]. Т.М. Корнєєва акцентує, що потенціал особистості, у свою чергу, є похідним від рівня доступності та якості освіти, охорони здоров'я, інформації й комунікацій, досягнень економіки, науки і культури [6, с. 11]. Слід зазначити, що потреби людини можна розглядати не тільки по горизонталі, а як їх кругообіг, що вимагає визначення центральної потреби – кінцевої, пріоритетної (найбільш очікуваної, бажаної) потреби.

За даними звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність у 2012-2013 рр., Україна серед 144 країн посіла 73-є місце. За індексом економіки знань Україна перебуває на 56-му місці у світі. Рейтинг України за підіндексом «Інновації» відповідає 71-му місцю, а за підіндексом «Технологічна готовність» – 81-му місцю [12].

Під впливом загальних процесів глобалізації та інноваційного розвитку економіки поширюється так звана інвестиційна концепція людського капіталу, яка поступово трансформується в концепцію економічного зростання. Вона базується на тому, що інвестування у формування і розвиток людського капіталу є інвестуванням в економічний розвиток, але з тією особливістю, що такі інвестиції мають стратегічний характер, тому що закладають основи економічного зростання через людський розвиток як активну складову інноваційного розвитку.

У такому процесі відбувається якісне оновлення та накопичення людського капіталу, при якому підвищення рівня знань і практичних навичок людей супроводжується розвитком можливостей їх практичної реалізації. За рахунок цього збільшуються індивідуальні доходи власників людського капіталу та зростає економіка країни, оскільки нові знання, які дістають застосування у повсякденному практичному житті: 1) підвищують індивідуальну продуктивність праці людини, що робить її здатною виконувати ту роботу, яка має більшу соціальну цінність і, відповідно, вище винагороджується; 2) розвивають у людині ділові навички та підприємливість, що, у свою чергу, наділяє її здатністю приймати обґрунтовані (раціональні) рішення; 3) підвищують чутливість до сприйняття нових наукових розробок, скорочуючи строк їх запровадження у виробництво та стимулюють розроблення нових ідей; 4) розвивають інтелект та індивідуальні здібності до генерування нових технологічних ідей та раціональної організації виробництва відповідно до конкретних умов господарювання. Отже, за рахунок цих ключових факторів прогресу, закладених у самій людині, можна створити нову економічну основу сталого розвитку (економічного, екологічного та соціального), який може підтримуватися протягом тривалого часу.

У цих умовах державна політика у сфері розвитку людського капіталу повинна базуватися на вихідному положенні, що пріоритетне фінансування науки, забезпечення можли-

вості впродовж трудового життя безперервного підвищення освітнього рівня, створення стратегічно орієнтованої системи охорони здоров'я забезпечують країні сталий розвиток. Фінансування в людський капітал полягає не в мінімізації витрат, а в усвідомленому підході до фінансових витрат на розвиток, формування і нагромадження людського капіталу на основі переорієнтації національної бюджетної політики. Вихідний методологічний принцип цієї переорієнтації такий: інвестиції в людину – це не результат добробуту країни, а його джерело, яке забезпечує поєднання економічних інтересів індивідуума й держави.

Визнання рушійною силою економічного розвитку інтелекту людини зумовлює необхідність адекватних вимог до якості людського капіталу, які насамперед формуються під впливом науково-освітніх систем. Серйозна увага держави щодо спрямованості розвитку освіти чітко прослідковується у «Національній стратегії розвитку «Україна – 2015», Державній цільовій програмі інтеграції освіти і науки в університетах на 2008-2012 рр. «Наука в університетах», «Національній стратегії розвитку освіти в Україні на 2012-2013 роки», що зводиться до забезпечення її конкурентоспроможності на світовому ринку, сприяння рівного доступу до освіти, інноваційної спрямованості досліджень та їх комерціалізації, збалансованості ринку освітніх послуг і ринку праці.

Капітал освіти формується на двох рівнях – загальноосвітньому та на рівні професійної освіти. Зважаючи на домінантний вплив у формуванні професійних знань та навичок до професійної діяльності у системі професійної освіти, у межах цього дослідження дослідимо її функціонування (табл. 1).

Таблиця 1

Система професійної освіти України у 1990-2013 рр.(на початок навчального року)

Навчальний рік	Кількість закладів			Кількість учнів/ студентів у закладах, тис.			Прийнято учнів/ студентів, тис.			Випущено робітників/фахівців, тис.		
	ПТНЗ	I-II р.а.	III-IV р.а.	ПТНЗ	I-II р.а.	III-IV р.а.	ПТНЗ	I-II р.а.	III-IV р.а.	ПТНЗ	I-II р.а.	III-IV р.а.
1990/91	1246	742	149	643,4	757,0	881,3	380,5	241,0	174,5	376,7	228,7	136,9
1991/92	1251	754	156	648,4	739,2	876,2	377,4	237,5	173,7	338,1	223,0	137,0
1992/93	1255	753	158	647,2	718,8	855,9	367,9	212,6	170,4	307,1	199,8	144,1
1993/94	1185	754	159	629,4	680,7	829,2	340,8	198,9	170,0	307,0	198,0	153,5
1994/95	1177	778	232	572,8	645,0	888,5	286,0	194,0	198,0	288,4	204,3	149,0
1995/96	1179	782	255	555,2	617,7	922,8	300,5	188,8	206,8	277,3	191,2	147,9
1996/97	1156	790	274	539,7	595,0	976,9	304,2	183,4	221,5	274,8	185,8	155,7
1997/98	1003	660	280	528,1	526,4	1110,0	311,2	166,2	264,7	264,5	162,2	186,7
1998/99	995	653	298	529,0	503,7	1210,3	304,2	164,9	290,1	259,2	156,9	214,3
1999/00	980	658	313	527,7	503,7	1285,4	307,3	170,1	300,4	263,5	156,0	240,3
2000/01	970	664	315	524,6	528,0	1402,9	307,3	190,1	346,4	266,8	148,6	273,6
2001/02	965	665	318	512,3	561,3	1548,0	309,1	201,2	387,1	278,8	147,5	312,8
2002/03	962	667	330	501,9	582,9	1686,9	311,0	203,7	408,6	282,4	155,5	356,7
2003/04	953	670	339	493,1	592,9	1843,8	311,2	202,5	432,5	275,6	162,8	416,6
2004/05	1011	619	347	507,3	548,5	2026,7	327,6	182,2	475,2	283,4	148,2	316,2
2005/06	1023	606	345	496,6	505,3	2203,8	314,2	169,2	503,0	286,6	142,7	372,4
2006/07	1021	570	350	473,8	468,0	2318,6	303,7	151,2	507,7	289,3	137,9	413,6
2007/08	1022	553	351	454,4	441,3	2372,5	299,2	142,5	491,2	285,1	134,3	468,4
2008/09	1018	528	353	443,6	399,3	2364,5	288,1	114,4	425,2	269,6	118,1	505,2
2009/10	975	511	350	424,3	354,2	2245,2	249,9	93,4	370,5	239,4	114,8	527,3
2010/11	976	505	349	433,5	361,5	2129,8	282,9	129,1	392,0	247,4	111,0	543,7
2011/12	976	501	345	409,4	356,8	1954,8	241,7	105,1	314,5	240,1	96,7	529,8
2012/13	972	489	334	423,3	345,2	1824,9	241,8	99,8	341,3	202,1	92,2	520,7

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [4].

Тенденціями функціонування системи професійної освіти України протягом 1990-2013 рр. є: 1) зменшення загальної кількості закладів професійної освіти з 2137 до 1795

(на 16 %) при зменшенні кількості ПТНЗ на 22 % та ВНЗ І-ІІ р.а. на 34 % і збільшенні ВНЗ ІІІ-IV р.а. на 55 %; 2) зменшення загальної чисельності прийнятих учнів та випускників ПТНЗ і студентів ВНЗ І-ІІ р.а., збільшення студентів та випущених фахівців ВНЗ ІІІ-IV р.а.; 3) зміна ємності закладів різних рівнів на ринку освітніх послуг (у 1990 р. до 2012 р.): ПТНЗ – із 58,3 % до 54,2 %, ВНЗ І-ІІ рівнів акредитації – із 34,7 % до 27,2 %, ВНЗ ІІІ-IV рівнів акредитації – із 7 % до 18,6 %.

Аналіз статистичних даних Державної служби статистики України вказує на стійку потребу населення в освіті та зокрема на її отримання у навчальних закладах ІІІ-IV рівня акредитації. Узагальнено на це вказує співвідношення чисельності студентів ВНЗ ІІІ-IV рівнів акредитації до чисельності учнів, слухачів професійно-технічних навчальних закладів (у розрахунку на 10 тис. населення), що зросло з 2,5 у 1990 р. до 5,1 у 2012 р. При цьому слід зазначити, що статистичні дані про обсяги прийому вказують на ту чисельність абітурієнтів, які реалізували потребу у вступі у навчальні заклади, а нереалізовану потребу логічно можна вважати більшою.

Інвестування, як передумова формування людського капіталу, здійснюється у процесі первинного інвестування та реінвестування. Основні форми первинного інвестування – дошкільна, середня та професійна освіта, реінвестування – післядипломна освіта, навчання на робочому місці, зміцнення здоров'я і збільшення індивідуального запасу економічно доцільної інформації – це постійна інвестиційна діяльність, що розвиває людський капітал у часі.

За даними допоміжних рахунків освіти за освітніми рівнями витрати у 2011 р. становили 1 % ВВП – для МСКО 0; 1 – МСКО 1; 2,3 % – МСКО 2-4; 3,1 % – МСКО 5-6. Частка витрат державного сектору на освіту становила 6,1 % ВВП, що відповідає рівню розвинутих країн Європейського Союзу (табл. 2).

Таблиця 2

Допоміжні рахунки освіти України за 2007-2011 роки

Показники	2007	2008	2009	2010	2011
Загальна чисельність населення, млн осіб	46,4	46,1	46,0	45,8	45,6
Загальні витрати на освіту, % від ВВП	7,42	7,42	8,48	8,41	7,41
Державні витрати на освіту, % від ВВП	5,59	5,89	6,78	6,86	6,08
Розподіл загальних витрат за фінансуючими організаціями,%: Державні	75,4	79,3	80,0	81,5	82,1
Приватні компанії	1,1	1,0	1,0	1,0	0,8
Домогосподарства	23,5	19,7	19,0	17,5	17,1
Донори та інше	-	-	-	-	-
Розподіл загальних витрат за провайдерами освіти, %: Допочаткове навчання (МСКО 0)	10,3	10,7	11,2	11,7	12,6
Початкова освіта / Перший етап базової освіти (МСКО 1)	12,6	12,7	13,0	13,6	13,8
Перший етап середньої освіти /Другий етап базової освіти (МСКО 2)	18,9	18,5	19,2	18,3	17,3
Другий етап середньої освіти (МСКО 3)	9,1	8,8	7,1	7,2	7,9
Післясередня, не вища освіта (МСКО 4)	5,8	6,1	6,0	6,2	6,1
Перший етап вищої освіти (МСКО 5)	41,6	41,5	42,0	41,4	40,7
Другий етап вищої освіти (МСКО 6)	1,7	1,7	1,5	1,6	1,6

Джерело: [8].

Дані допоміжних рахунків освіти України показують, що найбільшими споживачами фінансових ресурсів є навчальні заклади, що надавали освіту за рівнями, які відповідають МСКО 0-1 та МСКО 5 та відповідно становлять 26,4 та 40,7 % від загальних витрат на освіту. Для забезпечення другого етапу вищої освіти (МСКО 6) було спожито лише 1,6 %

від загальних витрат на систему. Відзначено, що постачальниками, які надавали послуги з отримання освітніх рівнів за МСКО 0-4, переважно, споживалися кошти, що надходили з державного сектору (90-96 %). Навчальні заклади, що здійснюють підготовку за освітніми рівнями МСКО 5-6, споживали кошти державного (67 %) та недержавного секторів (33 %). Причому навчальні заклади, що забезпечували підготовку рівня МСКО 5, на 32 % фінансувалися за рахунок коштів домогосподарств. За останні роки більшу частину студентів, прийнятих до вищих навчальних закладів, складають особи, яких зараховано для навчання на контрактній основі. Тому значна частина коштів недержавного сектору на рівні домогосподарств (75,8 %) витрачається саме для забезпечення першого етапу вищої освіти (МСКО 5). Середні витрати на навчання одного учня/студента в Україні у 2011 році за рівнями професійної освіти становили: 11 820 грн (МСКО 3), 14 410 грн (МСКО 4), 17 202 грн (МСКО 5) та 43 870 грн (МСКО 6).

Загалом все вказує на орієнтованість населення на інтелектуальні види діяльності, що відповідає потребам розбудови економіки знань, прагнення здобути вищу освіту як основу для забезпечення конкурентоспроможності на ринку праці, потреба у чому суттєво посилюється зростаючою конкуренцією на ньому. Слід зазначити, що важливу роль щодо формування освітніх потреб відіграє доступність до отримання якісної освіти, у чому зовнішнє незалежне оцінювання сьогодні виступає таким чинником для здібних дітей, незалежно від їхнього майнового стану.

Для молодої людини освіта є своєрідним «джерелом» матеріальних благ, ще з дитинства формуючи та розвиваючи здатність до праці. Здобута освіта визначає сферу професійної діяльності людини, рівень доходу/заробітної плати, конкурентоспроможність і мобільність на ринку праці та навіть обумовлює вибір місця й місцевості проживання. Мотиваційні чинники до здобуття освіти (у т. ч. освітньої спеціалізації та освітнього рівня) стають більш прагматичними, орієнтованими на зовнішні елементи достатку (можливість отримання більшого доходу, професійно-кар'єрне зростання, набуття кращого та/або престижного соціального статусу, матеріальне забезпечення нащадків, відтворення соціально-культурного капіталу сім'ї).

За результатами загальноєвропейського дослідження: "Цінність орієнтації населення", що проводилося в Україні Центром "Соціальний моніторинг" [2, с. 5], встановлено, що для молоді більш важливими стають такі ознаки, як висока оплата праці, цікава робота, можливість чогось досягти, гарні можливості для кар'єрного зростання, для підвищення по службі, а також можливість проявляти ініціативу. У поглядах на важливі аспекти роботи виявляється й більш прагматичний підхід молодих людей – пріоритетними стають зручні години роботи, тривала відпустка, відповідність здібностям. Молодь більш толерантно порівняно зі старшими віковими когортами ставиться до того, що працювати не обов'язково, якщо людина не хоче. Разом з тим молодь вважає за справедливе диференційований підхід до оплати праці, коли та сама робота, але виконана швидше та якісніше.

Міністерство освіти і науки України направляє на навчання студентів і аспірантів та стажування наукових і науково-педагогічних працівників у провідних вищих навчальних закладах та наукових установах за кордоном відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 13 квітня 2011 р. № 411 «Питання навчання студентів та аспірантів, стажування наукових і науково-педагогічних працівників у провідних вищих навчальних закладах та наукових установах за кордоном» з метою підвищення рівня теоретичної та практичної підготовки студентів, аспірантів, наукових і науково-педагогічних працівників, проведення авторських досліджень з використанням сучасного обладнання і технологій, опанування новітніми унікальними методами, набуття досвіду здійснення науково-дослідної і викладацької діяльності, забезпечення інформаційного обміну, розширення

наукових контактів із зарубіжними науковцями. Це здійснюється за такими пріоритетними напрямами освіти і науки: природничі науки, зокрема колоїдна хімія та нанохімія, прикладна хімія (за напрямами), біофізика, прикладна екологія та збалансоване природокористування (за галузями), фізика наносистем, фізика ядра та фізика високих енергій, експериментальна ядерна фізика та фізика плазми, нанофізика та наноелектроніка, математичне та комп'ютерне моделювання, інформаційно-комунікаційні технології; інформатика та обчислювальна техніка, зокрема системи штучного інтелекту, системне програмування, комп'ютерні науки та обчислювана техніка, комп'ютерна інженерія, програмна інженерія, програмне забезпечення систем, інженерія програмного забезпечення; розробка корисних копалин; металургія та матеріалознавство, зокрема прикладне матеріалознавство, фізичне матеріалознавство; машинобудування та матеріалообробка, зокрема динаміка і міцність машин, біомеханіка, двигуни внутрішнього згорання, гірничі машини та комплекси, локомотивобудування, вагонобудування; енергетика та енергетичне машинобудування, зокрема теплоенергетика, теплофізика, атомна енергетика; електротехніка та електромеханіка, зокрема світлотехніка і джерела світла, нетрадиційні та відновлювані джерела енергії; електроніка, зокрема мікро- та наноелектронні прилади і пристрої, фізична та біомедична електроніка; метрологія, вимірювальна техніка та інформаційно-вимірювальні технології, зокрема лазерна й оптоелектронна техніка, фотоніка та оптоінформатика; авіаційна та ракетно-космічна техніка; хімічна технологія та інженерія; біотехнологія, зокрема молекулярна біотехнологія, біотехніка та біосумісні матеріали; будівництво та архітектура, зокрема технології будівельних конструкцій, виробів і матеріалів; транспорт і транспортна інфраструктура, зокрема транспортні системи залізничного транспорту, локомотиви та локомотивне господарство, вагони та вагонне господарство, системи керування рухом поїздів, залізничні споруди та колійне господарство; міжнародні відносини, зокрема міжнародне право [7]. Перелік пріоритетних напрямів освіти і науки демонструє потребу держави у фахівцях з названих спеціальностей, реалізація якої сприятиме активізації інноваційної діяльності соціально-економічних систем та подальшій розбудові економіки знань.

Розвиток освіти, науки та культури значною мірою залежить від чисельності науково-педагогічних кадрів та їхньої якості. Протягом 1991-2012 рр. відбулося збільшення аспірантів – у 2,5 рази (або на 60 %), докторантів – у 3,5 рази (або на 72 %). Зміни у структурі наукових кадрів у віковому розрізі продемонстровано у табл. 3.

Таблиця 3

Наукові кадри вищої кваліфікації (розподіл за віком)

Розподіл за віком	Фахівці, що мають науковий ступінь									
	Доктори наук					Кандидати наук				
	2000	2005	2010	2011	2012	2000	2005	2010	2011	2012
Усього	**10339**	**12014**	**14418**	**14895**	**15592**	**58741**	**68291**	**84000**	**84979**	**88057**
До 30 років	2	-	3	7	7	1815	3908	5884	5995	6203
31-40 років	232	220	529	648	812	9305	12234	21752	23424	25788
41-50 років	1698	1713	1977	2041	2147	16654	16662	16969	16952	17532
51-55 років	1658	1689	1925	1977	2011	9365	9103	9869	9675	9608
56-60 років	1639	2076	2295	2307	2451	7398	8926	9081	8987	9016
61-70 років	3778	4272	4099	4139	4176	12201	14102	13013	12393	12183
71 рік і старше	1332	2044	3590	3776	3988	2003	3356	7432	7553	7727

Примітка: у 2000-2011 роках – на 1 жовтня, у 2012 році – на 31 грудня.
Джерело: [9, с. 162].

З наведених даних випливає, що кількість докторів і кандидатів наук зросла за 2000-2012 рр. у 1,5 раза. При цьому можна відзначити деяке помолодження наукових кадрів,

тобто збільшення питомої ваги докторів та кандидатів наук у віці до 40 років (відповідно з 2,2 % до 5,2 %, з 18,8 % до 36,3 %), при одночасному збільшенні науковців після 71 року (з 12,9 % до 25,5 %, з 3,4 % до 8,8 %).

У США щорічно захищається до 45 тис. докторських і більше 400 тис. магістерських дисертацій, що у середньому становить 0,15 % населення [1].

За прогнозами фахівців основними тенденціями світового технологічного розвитку є: формування глобальних інфокомунікаційних мереж; широке впровадження композиційних матеріалів зі спеціальними властивостями; формування ринку нанотехнологій, перехід від мікроелектроніки до нано- та оптоелектроніки; широке використання біотехнологій; технології альтернативної енергетики.

Дослідження показали, що Україна має перспективи та потенціал науково-технічних досліджень у напрямах «біотехнології» та «нові речовини і матеріали», де досягнуто здобутків світового рівня. Найбільш успішними з поміж них експертами названо генетичну інженерію рослин, біофармакологічні та діагностичні розробки, технології виробництва біопалива, нанотехнології та технології напівпровідникових матеріалів. Країна має певні успіхи в галузі фундаментальних і прикладних досліджень композиційних матеріалів. Значний потенціал має Україна у сфері ІКТ, оскільки у нас готують освічених та висококваліфікованих програмістів, які працюють на світові організації, наприклад, Microsoft. На сьогодні Україна посідає четверте місце у світі після США, Індії та Росії за кількістю сертифікованих програмістів [11].

Творча діяльність займала значну частку (близько 50 % загального приросту національного доходу за другу половину XX століття) у створенні багатства розвинених країн і рівня добробуту їх народу. Наявність таланту, творчих здібностей принципово відрізняє творчу працю від регламентованої, причому талант і активність – дві необхідні та відносно самостійні умови творчої діяльності. Слід вказати на одну досить важливу особливість ресурсів творчості – їх необмежену відтворюваність за умов застосування їх результатів, що робить їх найбільш ефективними із усіх видів ресурсів, які має людство. Це надає першочергові пріоритети науково-технічному прогресу в підвищенні продуктивності людського капіталу забезпечення ефективності та конкурентоспроможності національної економіки. Тобто у державній політиці слід обов’язково враховувати таку складову ефективності, як творча діяльність, розробивши критерії оцінювання такої діяльності та включити їх в систему показників ефективності людського капіталу.

У сучасних умовах необхідним є врахування, по-перше, перспективних змін у структурі економіки, маючи на увазі розвиток галузей з високим інформаційним потенціалом і відповідною потребою в кадрах, а по-друге, це передбачення можливих пропозицій у професійній структурі зайнятої робочої сили. Розвиток постіндустріальної економіки передбачає розвиток сфери послуг, що відповідно передбачає подальше збільшення потреби у малокваліфікованій робочій силі. У зв’язку з цими тенденціями структурних змін в економіці та професійної структури зайнятості, концепція державного регулювання людського капіталу повинна передбачати, насамперед, націленість на інтелектуалізацію людського капіталу з одночасним створенням умов для розширеного відтворення робітничих кадрів масових професій (рис.).

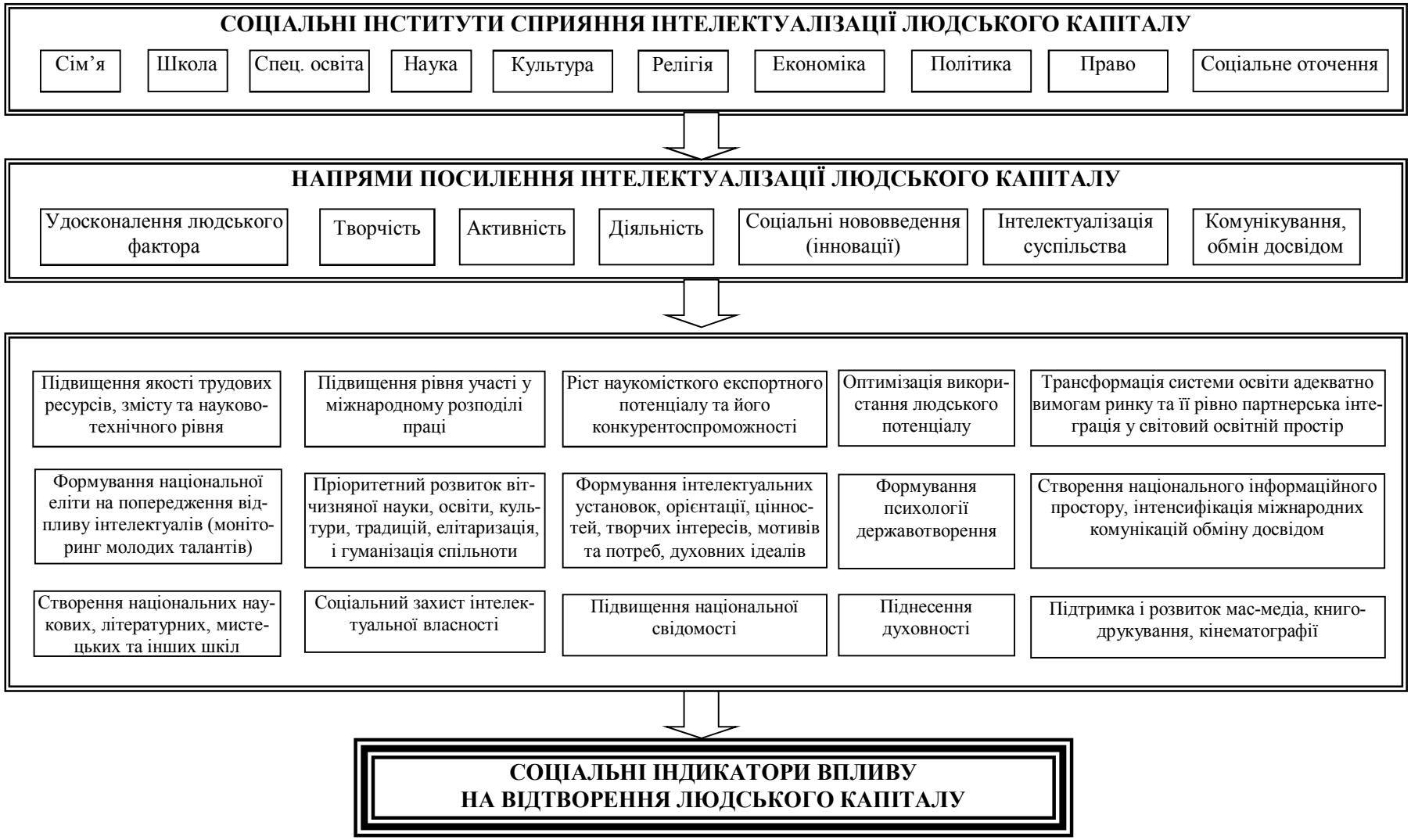


Рис. Концептуальні положення інтелектуалізації людського капіталу

Джерело: розроблено автором.

Сучасний стан розвитку економіки висуває нові вимоги до якості найманої робочої сили на виробництві, її конкурентоспроможності. Професійне навчання різних категорій населення є одним із найважливіших заходів активної політики зайнятості, що виступає засобом досягнення стабільного економічного зростання, активно впливає на профілактику масового безробіття з-поміж зайнятого населення, забезпечує збереження і розвиток трудового потенціалу суспільства. Сприяння державою підприємствам в організації професійного навчання кадрів на виробництві залежить від ефективності механізму стимулювання персоналу підприємств і роботодавців з метою посилення їх зацікавленості в безперервному вдосконаленні своїх теоретичних знань, умінь та навичок. Досвід конкурентоспроможних на світовому ринку вітчизняних підприємств свідчить, що у них витрати на професійне навчання персоналу становлять до 10 %, а іноді й більше від фонду оплати праці. Узагальнення світового досвіду дає змогу виокремити основні типи угод між урядом і роботодавцями щодо фінансування навчання персоналу: підприємства не мають юридичних зобов'язань стосовно підготовки персоналу та фінансування його навчання; роботодавці добровільно беруть на себе зобов'язання щодо професійного навчання персоналу підприємства; роботодавці й профспілки засновують фонди розвитку професійної підготовки, умови витрачання яких регулюються колективними договорами; уряди запроваджують для підприємств обов'язкові схеми підготовки персоналу, що в більшості випадків ґрунтуються на податку на навчання; уряди стимулюють підприємства для проведення професійного навчання персоналу.

Висновки і пропозиції.

1. Співставлення освітніх потреб суспільства, держави та населення показав їх одновекторну спрямованість, що дозволяє очікувати на взаємне розуміння у досягненні мети – розбудови економіки знань в Україні. Концептуальними засадами стратегії відтворення людського капіталу має бути проведення цілеспрямованої державної політики на збільшення інвестицій у нього, використання механізму кредитування навчання, відновлення відтворювальної функції заробітної плати як ціни робочої сили, спрямованості освіти на формування інноваційно-орієнтованого людського капіталу з метою посилення мотиваційних важелів та якісних змін щодо нарощування потужності людського капіталу, здатного ліквідувати техніко-технологічну відсталість національної економіки та забезпечити впровадження інноваційної моделі розвитку.

2. Тенденції структурних змін в економіці й професійній структурі зайнятості обумовили спрямованість концепції системи професійної освіти – формування високопрофесійного інтелектуального потенціалу з одночасним створенням умов для розширеного відтворення робітничих кадрів масових професій.

3. Розбудова економіки знань засобами освіти можлива через:

– перехід до пріоритетного фінансування системостворюючих сфер у розбудові суспільства знань – економіки, освіти, науки як окремо, так і у поєднанні (дослідницькі інноваційні університети);

– забезпечення якості всіх рівнів освіти на основі міжнародних стандартів якості;

– прогнозування потреби національної економіки у професійному розрізі;

– сприяння активізації творчої діяльності людини та її кооперації на всіх рівнях;

– нарощування дослідницького потенціалу, підвищення ефективності реалізації наукових проектів та їх комерціалізації;

– запровадження фінансово-економічних стимулів участі роботодавців у освітньому процесі та його експертизі;

– збільшення доходів населення та інвестицій у людський капітал;

– виховання у людини потреби постійного самовдосконалення та самореалізації;

– проведення державної політики щодо подолання соціальної нерівності, починаючи із забезпечення рівного доступу до освіти і продовжуючи забезпеченням рівного доступу до реалізації професійних навичок у сфері зайнятості, що дозволить поступово зменшувати обсяги прямих втрат людського капіталу внаслідок безробіття та міграції.

Список використаних джерел

1. *Аршакян Д.* Эффективность государственного управления / Д. Аршакян // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 8. – С. 24-30.

2. *Балакірєва О. М.* Трансформація ціннісних орієнтацій в українському суспільстві / О. М. Балакірєва // Український соціум. – 2002. – № 1. – С. 4-17.

3. *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования : монографія / Д. Белл ; пер. с англ. ; под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – 491с.

4. *Дежавна* служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

5. *Иноземцев В. Л.* За пределами экономического общества: постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире : монография / В. Л. Иноземцев. – М. : Академия-Наука, 1998. – 640 с.

6. *Корнєєва Т. М.* Державна політика у сфері економіки знань : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Т. М. Корнєєва. – К. : Державна установа "Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України", 2010. – 28 с.

7. *Навчання* за кордоном [Електронний ресурс] / Міністерство освіти і науки України. – Режим доступу : http://www.mon.gov.ua/ua/activity/study_abroad/.

8. *Національні* рахунки освіти України у 2011 році : [статистичний бюлетень] / Державна служба статистики України. – К., 2013. – 75 с.

9. *Україна* у цифрах у 2012 році : [статистичний бюлетень] / Державна служба статистики України ; за ред. О. Г. Осауленка. – К., 2013. – 248 с.

10. *Україна* у вимірі економіки знань / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К. : Основа, 2006. – 592 с.

11. *УкрІНТЕІ* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uintei.kiev.ua/foresight/index.php.

12. *The Global* Competitiveness Report 2012-2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// WEF_GSR_Report_2012-13.pdf.

УДК 339.187.2

І.Б. Черкаський, д-р екон. наук
В.Л. Пазюк, здобувач
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

БРЕНД ЯК МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ НА РИНОК

И.Б. Черкаский, д-р экон. наук
В.Л. Пазюк, соискатель
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

БРЕНД КАК МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ НА РЫНОК

Ihor Cherkaskyi, Doctor of Economics
Viktoriia Paziuk, candidate
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

BRAND AS A MARKETING TOOL OF GOOD'S PROMOTION

Розглянуто визначення і сутність поняття «бренд», його використання як маркетингового інструменту на конкурентних ринках. Простежена еволюція бренда. Наведені приклади найдорожчих брендів світу та найпопулярніших серед вітчизняних споживачів брендів України.

***Ключові слова**: бренд, брендинг, бренд-менеджмент, цінність бренда, конкуренція, товар, послуга, імідж, товарна марка.*

Рассмотрены определения и сущность понятия «бренд» и использования его, как маркетингового инструмента на конкурентных рынках. Отражена функциональная сущность бренда, описано его историческое возникновение. Приведены примеры самых дорогих брендов мира и самых популярных среди отечественных потребителей бренды Украины.

***Ключевые слова**: бренд, брендинг, бренд-менеджмент, ценность бренда, конкуренция, товар, услуга, имидж, товарная марка.*

In the article the definition and the essence of the concept of «brand» and the usage of it as a marketing to in competitive markets have been described. Brand evolution has been studied. The examples of the most expensive brands of the world and native ones are given.

***Key words**: brand, branding, brand-management, brandvalue, competition, product, service, imagand brand.*

Постановка проблеми. Аналіз тенденцій світового ринку показує динамічний розвиток та розширення брендингових стратегій та технологій. Брендинг являє собою інструмент, необхідний для успішного просування товарів та послуг, тому проблема бренд-менеджменту є актуальною для українських підприємств та компаній, які створюють імідж засобами нецінової конкуренції.

На сучасному світовому ринку товарів та послуг спостерігається тенденція копіювання технологій, зовнішнього вигляду продукту, сутності послуги. Але неможливо скопіювати емоційний зв'язок зі споживачем, який обирає товар чи послугу для задоволення особистих потреб і отримання позитивних вражень.

Прихід західних компаній став початком розподілу та завоювання українського ринку, що стимулювало до створення національних торговельних марок та використання брендових технологій українськими компаніями. Слід зазначити, що бренд є нематеріальним активом компанії і створює вигоди як для покупця, так і для продавця. В наукових працях зарубіжних та вітчизняних діячів поняття «бренд» визначено неоднозначно, тому запропонований розширений аналіз досліджень та публікацій дозволить зрозуміти роль бренда як цінного нематеріального активу компанії. Стратегія створення та просування бренда перебуває на початковому етапі зародження для українських підприємств у порівнянні із західними брендами, які почали своє існування після Другої світової війни та мають велику історію розвитку. За умов посилення конкуренції, переповнення ринку товарами та послугами, розвиток брендів є найперспективнішим заходом просування готової продукції для українських компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Трактування поняття «бренд» популярне в сучасній термінології та впливає на формування позитивного образу товару і забезпе-

чує його юридичний захист. Дослідженню проблем розвитку брендингових технологій присвячено багато праць іноземних та вітчизняних науковців, практиків [7; 39; 1; 35; 2; 20; 24], які зробили вагомий внесок у розвиток понятійного апарату маркетингових інструментів просування товару.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на проведені дослідження, є потреба більш глибокого розкриття сутності поняття «бренд», більш змістовного його визначення, що вимагає подальших системних досліджень понятійного апарату в галузі бренд-менеджменту.

Метою статті є системний аналіз поняття «бренд», розкриття його сутності та дослідження історії його виникнення.

Виклад основного матеріалу. Бренд є ефективним маркетинговим інструментом просування товару на ринок, який формує та виділяє у свідомості споживачів важливі відмінності товару чи послуги та створює імідж для підприємства. У промислово розвинених країнах успішний бренд стає не тільки засобом впливу на споживача, але й дає змогу корпораціям впливати на економічну та політичну ситуацію у країні. Поняття «бренд» пішло від древньонорвезького «ставити клеймо». З давніх часів клеймували тільки високоякісні товари. В середньовіччі маркували вироби для визначення майстрів та підтримки стабільної якості, а також для таврування великої худоби та інших домашніх тварин. У XX сторіччі методом штампування почали наносити товарні знаки та з'явилися перші товарні марки. Наслідком промислової революції стала зростаюча конкуренція між схожими товарами, тому виробники усвідомили необхідність створення та впровадження фірмового образу товару для подальшого розширення каналів збуту та завоювання закордонних ринків. Наприкінці XX століття вперше запропонувала систему бренд-менеджменту компанія «Procter&Gamble». Пізніше різні аспекти теорії брендингу були розкриті в роботах таких фахівців, як Якоб Якобі, Роберт Чеснут, Вільям Вейлбахер, Девід Хейг.

У табл. 1 ранжирувані за часом виникнення у літературі з теорії брендингу різні аспекти сприйняття поняття «бренд» [39].

Таблиця 1

Різні аспекти сприйняття поняття «бренд»

Поняття	**Перший рік згадування**
Образ значущості споживчих властивостей та цінності товару у свідомості споживача	1956
Механізм диференціації товарів, ідентифікації його образу	1960
Індивідуальність сприйняття товару	1985
«Додаткова вартість» за умов підвищення статусу товару	1986
Правовий інструмент захисту створеного позитивного іміджу товару	1987
Особливе ставлення до товару споживача, який виявляє в ньому певні особливі риси	1991
Компанія-виробник, що володіє технологіями створення бренда	1992
Система підтримки і комунікації ідентичності товару	1992
Сутність, що розкривається в часі від марки як концепції виробника до сприйнятої свідомістю споживача сукупності функціональних і емоційних елементів, єдиних із самим товаром і способом його подання споживачеві	1996

Правове визначення терміна «бренд», яке використовується в багатьох країнах, було надано Національною маркетинговою асоціацією США, створеною в 1937 році: «бренд – це ім'я, термін, знак, символ, дизайн або комбінація всього цього, що призначено для ідентифікації товарів або послуг одного продавця або групи продавців, а також для відмінності товарів чи послуг від товарів або послуг конкурентів».

Глобалізація ринків сприяла накопиченню великого досвіду в сучасній маркетинговій практиці розвитку технологій брендинга для можливого впливу на цінності спожи-

вачів. В епоху інформації відбувається завоювання та розподіл міжнародних ринків, що стало головним поштовхом для зростання потреби більш детального розуміння поняття "бренд", історії його виникнення, існування та стратегії впровадження на світових ринках. Велика кількість сучасних авторів описує філософію поведінки споживачів відносно запропонованих товарів та послуг і має своє визначення поняття терміна «бренд». У табл. 2 наведена еволюція визначення та тлумачення поняття «бренд» зарубіжними та вітчизняними дослідниками.

Таблиця 2

Визначення поняття «бренд»

Автор	**Рік**	**Визначення**
1	2	3
Пітер Дойл – професор, викладає маркетинг і стратегічний менеджмент в Уорвікському університеті. Великобританія [7]	2001	Бренд – це переваги продукту, які задовольняють функціональні потреби споживачів, його чітка ідентичність та додана цінність, що спонукає покупців відчувати велике задоволення з приводу того, що цей продукт володіє більш високою якістю і більше личить їм, ніж аналогічні, запропоновані конкурентами
Скотт Девіс – професор бізнес-школи, консультант з брендингу і маркетингових стратегій. США [9]	2001	Бренд – це сукупність всіх обіцянок компанії та очікувань, які вона хоче викликати у споживачів стосовно своїх товарів і послуг
Еллвуд Ян – директор по стратегії консультаційної фірми Cobalt, спеціалізується на інноваціях у брендінгу. Великобританія [38]	2002	Бренд – це образ марки товару або послуги, що сформувався у свідомості покупця і позитивно виділяє товар або послугу серед конкуруючих продуктів. Бренд – наче прапор, який розвивається перед споживачем, створює обізнаність про товар і диференціює його від товарів конкурентів
Ігор Крилов – доктор соціологічних наук, професор Московської академії народного господарства. Росія [26]	2002	Бренд – це образ товару або послуги в індивідуальній свідомості, що визначає купівельний вибір у конкретній товарній категорії і ціновій групі
О.В. Зозульов – кандидат економічних наук, заступник декана факультету менеджменту та маркетингу, доцент кафедри промислового маркетингу Національного технічного університету України. Україна [10]	2002	Бренд – це вдало диференційована торгова марка, тобто така, що у свідомості споживача асоціюється з певними перевагами чи вигодами, чітко вирізняється з-поміж марок конкурентів та характеризується високим рівнем лояльності з боку споживачів
Девіда Ф. Д'Алессандро – голова ради директорів і президент компанії John Hancock Financial Services. США [6]	2002	Бренд – це більш ніж реклама або маркетинг. Це все, що приходить у голову людині щодо продукту, коли він бачить його логотип або чує назву
Юрій Любашевський – доктор політичнихнау, кандидат філософських наук, продюсер, політтехнолог, публіцист; президент Російської школи PR. Россія [17]	2002	Бренд – це ім'я (назва) об'єкта збуту (фірми, товару, послуги, ідеї, особистості і т. ін.) особливостями якого є повсюдна популярність і глибока вкоріненість у масовій свідомості
Девід Огілві – засновник рекламної агенції, класик теорії реклами. Великобританія [20]	2003	Бренд – це невловима сума властивостей продукту: його імені, упаковки й ціни, його історії, репутації і способів рекламування. Бренд також є сполученням враження, яке він справляє на споживачів, і результатом їхнього досвіду у використанні бренда
Наомі Кляйн – журналістка, письменниця і соціолог, один з лідерів альтерглобалізму. Канада [13]	2003	Бренд – не продукт, а ідея, підхід, система цінностей, життєвий досвід або переживання, звідси бренд може бути також і певною культурою
Дон Шульц – професор інтегрованих маркетингових комунікацій в Північно-західному університеті. США [37]	2003	Бренд – це більше ніж назва, символ або образ; це відносини, які може створити тільки споживач

Продовження табл. 2

1	2	3
Девід Аакер – професор, фахівець у галузі маркетингу, реклами та брендингу. США [2]	2003	Бренд – набір якостей, пов'язаний з ім'ям бренда і символ, який посилює чи послаблює цінність продукту або послуги, що пропонуються під цим символом
Томас Гед – економіст і маркетолог, один з провідних теоретиків маркетингу. Швеція [5]	2004	Бренд – це набагато більше, ніж просто інструмент маркетингу. Бренд розуміється як інструмент управління, що застосовується в організації і за її межами, що охоплює дилерів, постачальників, інвесторів і клієнтів. Бренд – це своєрідний код диференціації компанії
Валерій Музикант – доктор соціології, професор Російського університету дружби народів, професор Російської Академії народного господарства та державної служби при Президенті Російської Федерації. Росія [19]	2004	Бренд – добре розкручена торгова марка, якість продукції якої не викликає жодних сумнівів. Бренд – це торгова марка, яка поєднує в собі позитивну думку про товар з обіцянками виробника щодо специфічних якостей товару, а також відчуття товару споживачем як елемента, який формує про нього суспільна думка, плюс товарний знак
Володимир Домнин – кандидат економічних наук, доцент Санкт-Петербурзького університету економіки і фінансів, консультант з брендингу. Росія [8]	2004	Бренд – це цілісний образ товару послуги країни в свідомості споживача. Бренд - розкручена торгова марка, яка міцно асоціюється у свідомості споживача з конкретними товарами або послугами. Бренд – це місток між декларованими цінностями суспільства і товаром, що ці цінності втілює
Ел Райс – маркетолог, письменник, співзасновник і голова консалтинговоїфірми «Ries&Ries». США [24]	2005	Бренд – всього лише слово, правда, дещо незвичайне. Це ім'я власне, яке, подібно всім іменам власним, пишеться з великої літери. Бренд "заздалегідь продає" продукт або послугу покупцеві. Бренд – це просто більш ефективний спосіб продавати речі
Валентин Перція – викладач Міжнародного інституту менеджменту (Київ) та бізнес-школи Рівненського державного гуманітарного університету. Україна [21]	2005	Бренд – це послідовний набір функціональних, емоційних, психологічних і соціальних обіцянок цільовому споживачеві, які є для нього унікальними і значущими та найкращим чином відповідають його потребам
Володимир Тамберг – власник консультаційного бюро «Тамберг и Бадін». Росія [27]	2005	Бренд – це в першу чергу певні ментальні процеси в голові споживача, все інше – лише шлях до реалізації цих процесів. Бренд – не просто наше ставлення до того, що ми споживаємо, це наше розуміння вигод, які несе нам споживання бренду, і бажання ці вигоди отримати. Споживач, купуючи бренд, платить не за логотип або слоган – він оплачує власне задоволення
Фелікс Шарков – доктор соціологічних наук, професор, академік Російської академії природничих наук. Росія [35]	2006	Бренд – це система символів (символ), які ідентифікують об'єкт (організацію, товар, послугу, особистість), особливостями якого є повсюдна популярність і стійка фіксація у свідомості цільової аудиторії
Леслі де Чернатоні – професор Школи Бізнесу Бірмінгемського університету та керівник Центру досліджень брендів. Великобританія [33]	2006	Бренд – це ідентифікований продукт, сервіс, особистість або місце, створені таким чином, що споживач або покупець сприймає унікальну додану цінність, яка відповідає його потребам найкращим чином
Чарльз Райт – директор WolfOlins. Великобританія [22]	2007	Бренд – це причина для вибору, це обіцянка. Сильний бренд – це бренд, який виконує свою обіцянку
Жан-Ноель Капферер – професор стратегії маркетингу у Школі менеджменту HEC. Франція [11]	2007	Бренд – ім'я, що впливає на ринкову поведінку споживачів і покупців

Закінчення табл. 2

1	2	3
Франц-Рудольф Еш – професор кафедри управління брендами та автомобільного маркетингу Міжнародного Університету економіки та права «Європейська школа бізнесу». Німеччина [3]	2008	Бренд – це образне представлення, збережене в пам'яті зацікавлених груп, яке виконує функції ідентифікації і диференціації та визначає поведінку споживачів при виборі продуктів і послуг
Томас Пітерс – письменник, бізнес-гуру. США [22]	2008	Бренд – це "знак довіри"
Філіп Котлер – американський економіст, професор міжнародного маркетингу Вищої школи менеджменту Дж. Л. Келлога при Північно-Західному університеті. США [14]	2010	Бренд – це будь-яка етикетка, яка наділена змістом і викликає асоціації. Хороший бренд робить щось більше – він надає продукту чи послузі особливого забарвлення і неповторного звучання

Аналізуючи визначення поняття «бренд», наведемо авторське трактування цього терміна. Бренд – це ідея компанії, яка висвітлюється за допомогою зовнішніх атрибутів: логотип, фірмовий стиль, слоган, корпоративна культура, імідж та ін., а також інформаційного образу, який формується у свідомості споживача, що в подальшому визначає його поведінку.

Бренд асоціюється зі стабільною якістю, тому для компаній бренд стає основним засобом у конкурентній боротьбі за довготривалі людські цінності. Функціональна сутність бренда визначає умови впливу на свідомість споживача, підкреслює мету компанії, відображає особливості атрибутів бренда (рис.).

Рис. Функціональна сутність бренда як маркетингового інструмента

Аналізуючи різні підходи та визначення поняття «бренд», виділимо його основні особливості:

1. Бренд дуже відрізняється від товару або послуги. Він нематеріальний і існує тільки у свідомості споживача.

2. Різних людей відрізняє різниця сприйняття певного товару або послуги, що розташовує їх на різних щаблях лояльності до цього бренду.

3. Бренд формується не тільки через ефективний маркетинг та захоплюючі логотипи, а й через різні почуття і сприйняття, які він пропонує споживачеві [6].

До характеристик бренда відносять:

- основний зміст (BrandEssence);
- функціональні та емоційні асоціації, що виявляються покупцями і потенційними клієнтами (BrandAttributes);
- назва марки і товарного знака (BrandName);
- візуальний образ марки, який формується рекламою у сприйнятті покупця (BrandImage);
- рівень відомості марки у покупця, сила бренда (BrandPower);
- узагальнена сукупність ознак бренда, що характеризує його індивідуальність (BrandIdentity), яку можна описати у вигляді раціональних(цінності), емоційних (почуття) і поведінкових (характер) відносин споживача та марки;
- вартісні оцінки та показники (BrandValue);
- ступінь просунутості бренда (BrandDevelopmentIndex);
- ступінь лояльності цільової аудиторії та її окремих сегментів до бренда (BrandLoyality), яка може варіюватися від легкої переваги до сильної пристрасті і глибокої відданості бренда [18].

Найважливіше завдання бренда є збільшення цінності бізнесу, тобто бренд впливає на фінансову оцінку компанії та свідчить про результати її діяльності. Кожний бренд є об'єктом купівлі-продажу і має свою цінність, що залежить від його розвитку, терміну перебування на ринку та задоволення потреб споживачів. Цінність бренда базується на його впізнанні, створенні попиту, конкурентоспроможності, позитивних асоціаціях, побудові лояльності та привабливості для споживача.

Компанія «Interbrand» опублікувала список найдорожчих брендів 2012, звівши в нього найуспішніші компанії з усього світу. У ході своєї роботи аналітики Interbrand оцінювали сам бренд. У той же час ринкова капіталізація корпорацій не розглядалася. Дані про найдорожчі бренди наведені в табл. 3 [28].

Таблиця 3

Найдорожчі бренди 2012

№	Бренд	Галузь	Рік	Країна походження	Цінність бренда, млрд доларів
1	2	3	4	5	6
1	Coca-Cola	Напої	1886	США	77,839
2	Apple	Комп'ютерна техніка.	1976	США	76,568
3	IBM	Апаратне забезпечення, програмне забезпечення, консалтинг, IT-сервіс	1889	США	75,532
4	Google	Інтернет	1998	США	69,726
5	Microsoft	Комп'ютер, програмне забезпечення, публікації, дослідження, телебачення, відеоігри	1975	США	57,839
6	General Electric	Виробництво електротехнічного, енергетичного, медичного обладнання, побутової техніки, транспортне машинобудування	1878	США	43,682
7	McDonald's	Ресторани швидкого харчування	1940	США	40,062
8	Intel	Виробництво напівпровідників	1968	США	39,385
9	Samsung	Виробництво споживчої електроніки, напівпровідників, телекомунікаційного обладнання	1969	Корея	32,893

Закінчення табл. 3

1	2	3	4	5	6
10	Toyota	Автобудування	1937	Японія	30,28
11	Mercedes-Benz	Автобудування	1886	Німеччина	30,097
12	BMW	Автобудування	1916	Німеччина	29,052
13	Disney	Телерадіомовлення, анімація, кінематограф, тематичні парки	1923	США	27,438
14	Cisco	Телекомунікація	1984	США	27,197
15	Hewlett-Packard	Інформаційні технології	1939	США	26,087

На жаль, українські бренди відсутні в десятці найдорожчих брендів світу, але ж з моменту заснування всеукраїнського конкурсу «Бренд року», (з 2000 р.) носіями цього титулу стало більше 150 торгівельних марок, які були створені в Україні. Серед лідерів були відзначені: «Київстар», «Оболонь», «Торчин», «Олейна», «Укрзолото», «Фуршет», «Епіцентр», «Фокстрот».

У 2012 р. на конкурсі «Бренд року», який проводиться за підтримки Кабінету Міністрів України, відбулося нагородження українських та міжнародних компаній.

У номінації «Бездоганна якість перемогли такі бренди: Jacobs, банк «ПУМБ», девелоперська компанія SevenHills, ТМ «Арсенал», бренд DueFratelli, ТМ Zabugor.com, ЖК «Міністерський», ТМ Neoclima.

У номінації «Народне визнання» кращими були визнані:бренд «Євразія», Eurolamp, L & S і WDS.

У номінація «Прорив року» перемогли Ukrainian Fashion Channel і компанія E-Smart

Уномінації «Відкриття року» кращою стала молода амбітна група The HARDKIS [4].

З 2006 року агенція MPP Consulting визначає ринкову вартість українських брендів, яка виражена в мільйонах доларах США. Рейтинг UkrBrand 2012 представлений у табл. 4 [29].

Таблиця 4

Вартість українських брендів

№	Бренд	Галузь	Вартість, млн доларів
1	Nemiroff	Лікеро-горілчана	510,0
2	Оболонь	Пивобезалкогольна	371,0
3	Моршинська	Пивобезалкогольна	287,0
4	Київстар	Телекомунікація	263,0
5	Сандора	Пивобезалкогольна	203,0
6	Чернігівське	Пивобезалкогольна	199,0
7	Торчин	Харчові продукти	190,0
8	Life	Телекомунікація	185,0
9	Roshen	Кондитерське виробництво	179,0
10	Наша Ряба	Харчові продукти	155,0
11	Хортиця	Лікеро-горілчана	151,0
12	Корона	Кондитерське виробництво	146,0
13	Приват банк	Фінансові послуги	119,0
14	Чумак	Харчові продукти	118,0
15	Славутич	Пивобезалкогольна	104,0

З появою значної кількості нових підприємств створення та просування успішного бренда надає певні переваги: збільшує продаж за рахунок лояльності споживачів; дозволяє диктувати правила гри на ринку та при роботі з партнерами; створює монополію в окремому сегменті ринку; дає змогу залучати кращих працівників на ринку; формує

унікальний образ; символізує стабільність, якість, довіру до товару чи послуги. На сучасному українському ринку бренд сприяє конкурентній боротьбі за ринкові позиції, тому створення та просування бренда вітчизняними компаніями потребує багаторічної праці, значних інтелектуальних та грошових інвестицій у комунікації зі споживачем, сервіс, дистрибуцію, продукт.

На конкуренто-напружених світових ринках засоби впливу на споживача максимально вичерпані, тому уміння просувати продукт є основним фактором побудови маркетингових стратегій компанії для створення справжнього бренда, якій є головним джерелом інформації про компанію та найціннішим нематеріальним активом.

Висновки і пропозиції. Теоретичне визначення й обґрунтування поняття «бренд» є необхідною умовою для більш глибокого розуміння вказаного терміна, розвитку та реалізації стратегій цього маркетингового інструмента. Необхідні умови для створення успішного бренда – це знання покупців, динаміки ринку, дані про конкурентів, сильні і слабкі сторони компанії. Основна мета «бренда» – сформувати емоційні спогади споживача про товар, якій має певну торгову марку. В умовах жорсткої конкуренції, значну увагу приділяють ринковій цінності бренда, яка стає джерелом прибутку і може перевищувати вартість усіх активів компанії.

Список використаних джерел

1. *Аакер Д.* Бренд-лидерство: новая концепция брэндинга : пер. с англ. / Д. Аакер, Э. Йохимштайлер. – М. : Изд. дом Гребенникова, 2003. – 380 с. – (Серия “Бренд-менеджмент”).

2. *Аакер Д.* Создание сильних брендов : пер. с англ. / Д. Аакер. – М. : Изд. дом Гребенникова, 2003. – 340 с.

3. *Бренд* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.e-xecutive.ru.

4. *Всеукраинский* конкурс «БРЕНД ГОДА» назвал победителей 2012 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа : http://www.expert.ua.

5. *Гэд Т.* Создайсвой бренд / Т. Гэд, А. Розенкрейц ; пер. с англ. и под ред. И. В. Андреевой. – СПб. : Нева, 2004. – 191 с. : ил.

6. *Д’Алессандро Д.* Войны брендов: 10 правил построения успешного бренда / Дэвид Д’Алессандро при участии М. Оуэнс ; пер. с англ. С. Жильцова. – СПб. : Питер, 2002. – 223 с. : ил. – (Деловой бестселлер).

7. *Дойль П.* Маркетинг, ориентированный на стоимость / П. Дойль ; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 480 с : ил. – (Серия «Маркетинг для профессионалов»).

8. *Домнин Б. Н.* Бренд: новые технологии в России / Б. Н. Домнин. – СПб. : Питер, 2002. – 352 с.

9. *Дэвис С. М.* Управление активами торговой марки: секреты успешных брендов : пер. с англ. / Скотт М. Дэвис. – СПб. : Питер, 2001. – 272 с. – (Серия «Маркетинг для профессионалов»).

10. *Зозульов О. В.* Брендінг чи антибрендінг: Що вибрати в Україні? /О. В. Зозульов // Маркетинг в Україні. – 2002. – № 4. – С. 26-28.

11. *Капферер Ж.-Н.* Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда / Ж.-Н. Капферер ; пер. с англ. Е. В. Виноградовой ; под общ. ред. В. Н. Домнина. – М. : Вершина, 2007. – 448 с. : ил.

12. *Кардаш В. Я.* Маркетингова товарна політика / В. Я. Кардаш. – К. : КНЕУ, 2000. – 124 с.

13. *Кляйн Н.* NOLOGO: Люди против брендов / Н. Кляйн. – М. : Добрая кн., 2003. – 624 с.

14. *Котлер Ф.* Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер / Ф. Котлер ; пер. с англ. – М. : АльпинаПаблишерс, 2010. – 211 с.

15. *Котлер Ф.* Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2007. – 656 с.

16. *Любаренко Т. І.* Глобалізація брендів на світових товарних / Т. І. Любаренко // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 11. – С. 7-10.

17. *Любашевский Ю.* Брендинг в России [Электронный ресурс] / Ю. Любашевский. – Режим доступа : www.n.bookfi.org.

18. *Мамлеева Л.* Анатомия бренда / Л. Мамлеева, В. Перция. – М. : Вершина, 2006. – 288 с.

19. *Музыкант В. Л.* Формирование бренда средствами PR и рекламы / В. Л. Музыкант. – М. : Экономистъ, 2004. – 606 с.

20. *Огилви Д.* Огилви о рекламе / Д. Огилви ; пер. с англ. А. Гостевой, Т. Новиковой. – М. : Эксмо, 2003. – 229 с. : ил.

21. *Перция В.* Брендинг: курс молодого бойца / В. Перция. – М. : Питер, 2005. – 206 с.

22. *Питерс Т. Дж.* Преврати себя в бренд: 50 способов сделать из себя бренд / Дж. Томас Питерс ; пер. с англ. А. Н. Свирид. – М. : Вильямс, 2008. – 233 с.

23. *Примак Т. О.* Маркетинг / Т. О. Примак. – К. : МАУП, 2004. – 228 с.

24. *Райс Э.* Позиционирование: битва за узнаваемость / Э. Райс, Д. Траут ; пер. с англ. С. Жильцова. – СПб. : Питер, 2003. – 350 с.

25. *Райт Ч.* Создание сильних брендов в России [Электронный ресурс] / Ч. Райт. – Режим доступа : http://vimeo.com/9443834.

26. *Создание* бренда [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.seravin.narod.ru.

27. *Тамберг В.* Бренд : боевая машина бизнеса / В. Тамберг, А. Бадьин. – М. : Олимпбизнес, 2005. – 239 с. : ил.

28. *Топ-100* найдорожчих брендів світу 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.Interbrand.com.

29. *ТОП-100* українських брендів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.mppconsulting.com.ua.

30. *Третьяк О.* Бренд-капитал: содержание, денежная оценка и управление [Электронный ресурс] / О. Третьяк // Бренд-менеджмент. – 2001. – № 2. – Режим доступа : http://www.marketing.divo.ru.

31. *Україномовний* розділ відкритої багатомовної мережевої енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// uk.wikipedia.org/.

32. *Формування* ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць / наук. ред. І. К. Бондар. – 2008. – Вип. 5(84). – 152 с.

33. *Чернатони Л.* Брендинг. Как создать мощный бренд / Л. де Чернатони, М. МакДональд ; пер. с англ. В. Н. Егоровой. – М. : ЮНИТИ, 2006. – 543 с.

34. *Шарков Ф. И.* Константы гудвилла: стиль, паблисити, репутация, имидж и бренд фирмы / Ф. И. Шарков. – М. : Дашков и К°, 2010. – 272 с.

35. *Шарков Ф. И.* Магия бренда: Брендинг как маркетинговая коммуникация / Ф. И. Шарков. – М. : Альфа- Пресс, 2006. – 268 с.

36. *Шевелева Т.* Создание национальных сильних брендов в Украине-важнейший фактор в завоевании внутреннего и внешнего рынков товаров и услуг / Т. Шевелева // Інтелектуальна власність. – 2010. – № 9. – С. 12-16.

37. *Шульц Д.* Стратегические бренд–коммуникационные кампании / Дон Шульц, Бет Барнс ; [пер. с англ. В. Г. Быстров и др.]. – М. : Изд. дом Гребенникова, 2003. – 512 с.

38. *Эллвуд Я.* 100 приемов эффективного брендинга / Ян Эллвуд ; под общ. ред. Ю. Н. Каптуревского ; пер. с англ. С. Жильцов. – СПб. : Питер, 2002. – 367 с. : ил.

39. *Яненко М. Б.* Торговые марки в товарной политике фирмы / М. Б. Яненко. – СПб. : Питер, 2005. – 240 с.

УДК 330.341

О. Л. Богашко, канд. екон. наук
ПВНЗ „Європейський університет”, Уманська філія, м. Умань, Україна

ІННОВАЦІЙНА СПРОМОЖНІСТЬ СУСПІЛЬСТВА – ОСНОВОПОЛОЖНИЙ ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ

А. Л. Богашко, канд. экон. наук
ПВУЗ «Европейский университет», г. Умань, Украина

ИННОВАЦИОННАЯ СПОСОБНОСТЬ ОБЩЕСТВА – ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Oleksandr Bohashko, PhD in Economics
European University, Uman, Ukraine

INNOVATION CAPACITY OF THE SOCIETY – FUNDAMENTAL FACTORS FOR ENSURING THE COUNTRY’S COMPETITIVENESS

Розглянуто зміст концепції конкурентоспроможності виробництва в контексті її ефективного застосування в глобальному конкурентному середовищі. Простежено вплив факторів виробництва на конкурентоспроможність держави в різні історичні епохи. Проаналізовано значення інноваційної діяльності суспільства у процесі еволюції економічної системи світу.

Ключові слова: *конкуренція, фактори виробництва, еволюція світової економіки, інноваційна конкурентоспроможність.*

Рассмотрено содержание концепции конкурентоспособности производства в контексте ее эффективного приложения в глобальной конкурентной среде. Прослежено влияние факторов производства на конкурентоспособность государства в разные исторические эпохи. Проанализировано значение инновационной деятельности общества в процессе эволюции экономической системы мира.

Ключевые слова: *конкуренция, факторы производства, эволюция мировой экономики, инновационная конкурентоспособность.*

In the article maintenance of conception of competitiveness of production is considered in the context of her effective application in a global competition environment. Influence of factors of production is traced on the competitiveness of the state in different historical epochs. The value of innovative activity of society is analysed in the process of evolution of the economic system of the world.

Key words: *competition, factors of production, evolution of world economy, innovative competitiveness.*

Постановка проблеми. В умовах глобалізації гостра конкурентна боротьба спонукає країни до найширшого використання як внутрішніх, так і зовнішніх джерел економічного зростання. Основні рушії конкурентоспроможності сьогодні змістилися з наявності природних ресурсів до їх ефективного використання, застосовуючи інноваційні підходи та засоби. Сучасний економічний розвиток характеризується зростаючим значенням науково-технічного прогресу та інтелектуалізацією основних факторів виробництва. Значний прорив у технологіях та інформаційній сфері спонукає країни орієнтуватися на нові джерела конкурентних переваг та створювати їх. Інноваційний тип економічного розвитку дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість дослідження цієї проблеми підтверджується публікаціями провідних учених-економістів: Л.Г. Гончаревич досліджує проблеми забезпечення міжнародної конкурентоспроможності [1], І. В. Тараненко розглядає фактори забезпечення інноваційної конкурентоспроможності країн у глобальній економічній системі [5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Стійкий розвиток світового господарства залежить не лише від ресурсних можливостей, а ще й від якості та напряму їх використання. Серед науковців побутує думка, що інновації, з одного боку, самі по собі є особливим фактором виробництва, що об’єднують всі інші фактори в єдину економічну систему. З іншого – на основі інновацій будь-яке виробництво потребує меншої кількості ресурсів, що сприяє їх економії, збільшує прибутковість підприємства,

галузі, посилює конкурентоспроможність країни. Однак бракує досліджень, де було б простежено вплив факторів виробництва, зокрема інновацій, на конкурентоспроможність держави в різні історичні епохи.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є: виявлення факторів забезпечення конкурентоспроможності країн як в історичній ретроспективі, так і в сучасний період; визначення місця і ролі інноваційного чиннику в розвитку економіки; обґрунтування важливості інноваційної здатності суспільства в забезпеченні конкурентоспроможності держави.

Виклад основного матеріалу. Поняття конкурентоспроможності еволюціонувало протягом різних періодів розвитку суспільства. В різні історичні епохи актуальним було питання конкурентоспроможності в тих чи інших умовах. Найбільш чітких ознак цей термін та його розуміння набули в період демократії, де перемагає той, хто має конкурентні переваги.

Інноваційність, якість інституцій, розвинута інфраструктура, високі макроекономічні показники, кваліфіковані працівники, потужний науковий потенціал, ефективна ринкова економіка, технологічне лідерство, якісне ведення бізнесу – це та багато іншого виступає передумовою конкурентоспроможності. Різницю в пріоритетах в наш час і в інші епохи, вплив факторів на конкурентоспроможність можна простежити за допомогою даних табл., яка була складена у результаті неофіційного опитування, проведеного серед науковців, дипломатів МЗС, учасників програми Courants du Monde (France), EU and European economic zone (Belgium) [6].

Таблиця

Вплив факторів на конкурентоспроможність в різні епохи
(1 – найменше значення, 6 – найбільше значення)

Рушійні сили	Періоди розвитку					
	Первісно-общинний лад	Рабовласництво	Феодалізм	Капіталізм	Соціалізм	Демократія
Наявність природних ресурсів	6,0	5,5	5,0	4,5	4,0	4,1
Наявність трудових ресурсів	4,5	5,5	5,25	5,0	4,75	4,75
Наявність капіталу	1,75	3,5	4,25	6,0	4,0	5,25
Інституції	1,75	1,25	2,5	4,25	5,5	5,5
Інновації	4,0	3,0	3,5	5,25	4,0	5,75
Витонченість ведення бізнесу	1,75	1,25	2,25	5,25	3,0	5,75
Технологічна готовність (знаряддя праці)	4,75	4,0	4,25	5,25	4,0	5,75
Ринкова ефективність	2,0	2,0	3,25	5,25	2,5	6,0
Вища освіта	1,2	1,0	1,25	5,0	5,25	5,5
Здоров'я	5,0	4,0	4,0	4,0	5,5	5,75
Макроекономічні чинники (податкова система, законодавча база)	1,0	1,25	2,5	5,0	4,0	6,0
Інфраструктура	2,2	3,0	1,5	4,75	5,0	5,25

Одні респонденти робили ранжування серед факторів, інші – серед періодів. Тобто одні звертали більше уваги на те, яке місце займає кожен фактор у певний період, інші – який фактор, яке місце займав у кожну конкретну епоху (рис.).

Таким чином, наявність значних природних ресурсів було визначальним чинником господарювання в первіснообщинному ладі та у рабовласницький період. З часом він втратив першочергове значення, поступившись таким факторам, як капітал, інституції в більш пізніх періодах. Дослідження також показало, що інновації відігравали досить

значну роль навіть у первіснообщинному ладі, адже винахід знарядь праці, їх удосконалення, вирощування культур і т. ін. визначали перемогу в боротьбі за існування.

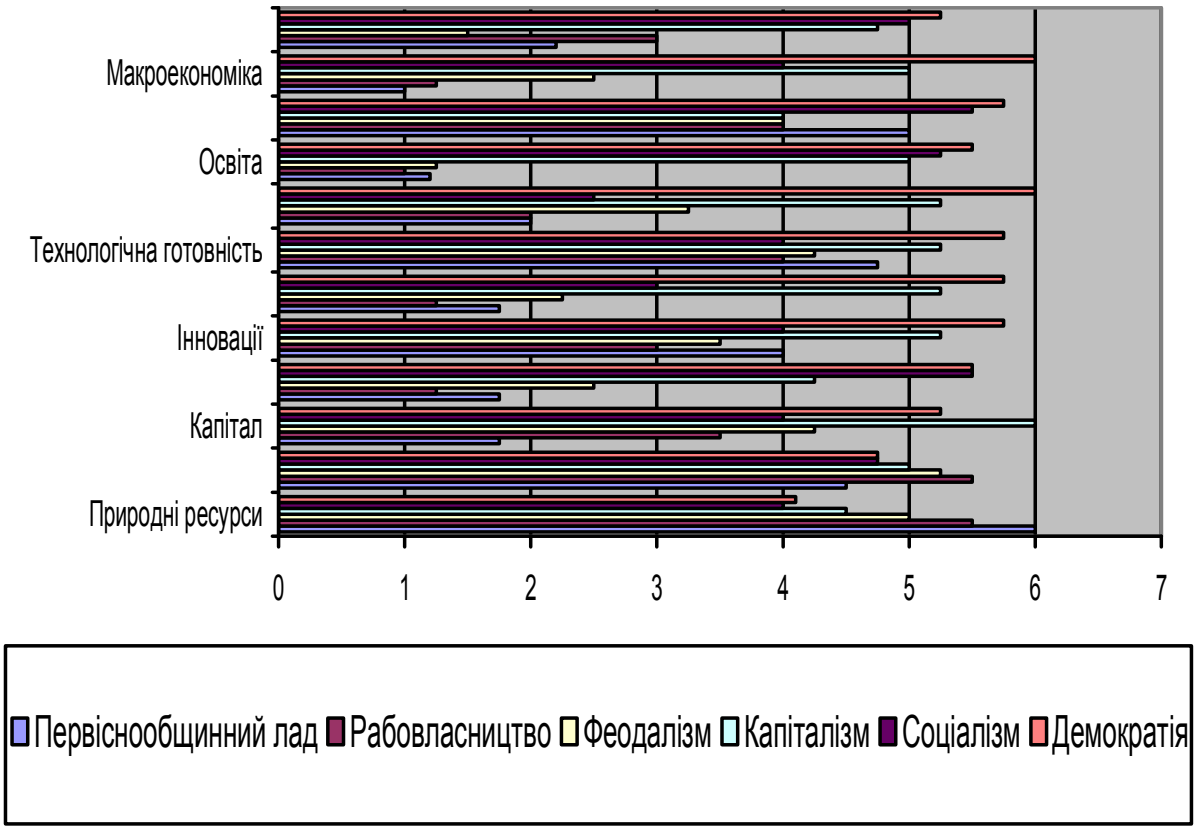


Рис. Вплив факторів на конкурентоспроможність в різні епохи

Джерело: [7].

Варто зазначити, що на початковій стадії розвитку суспільства економіка здебільшого залежала від наявності природних та інших ресурсів, пізніше переважно від їх використання, сьогодні у переважній більшості прогрес країни визначають інноваційність, кваліфіковані кадри. Високу конкурентоспроможність і економічне зростання обумовлюють чинники, які стимулюють оперативне поширення нових технологій, особливого значення набувають характер і структура взаємодії науки і виробництва.

Докорінні перетворення, що відбулись у світовому господарстві наприкінці XX – початку XXI століття під впливом глобалізаційних процесів та розвитку науково-технічного прогресу, привели до якісної зміни змісту та форм конкурентних відносин. Такі зміни обумовили виникнення інноваційної конкуренції, визначили спрямування та змістовне наповнення процесу еволюції глобальної економічної системи. Утворилось методологічне підґрунтя для трактування інноваційної конкуренції як нового типу конкурентних відносин, що набуває всеосяжного характеру в умовах глобалізації світового господарства.

Інноваційна конкуренція – заснований на створенні й нагромадженні нового знання та ефективному використанні інноваційних переваг, інституційно оформлений процес змагальної взаємодії суб’єктів. Інноваційна конкуренція обумовлює утворення двох груп конкурентних переваг – інноваційних (пов’язаних, насамперед, з процесами усередині системи) та інтеграційних (пов’язаних із зовнішніми взаємодіями), які діють із синергетичним ефектом та стають визначальним чинником забезпечення позитивної динаміки інноваційної конкурентоспроможності [4, с. 423].

Виходячи з цього, інноваційна конкурентоспроможність національної системи визначається як інтегральна властивість, обумовлена синергетичною взаємодією інноваційних та інтеграційних конкурентних переваг, які забезпечують через постійне самовідтворення системи на більш високому технологічному рівні досягнення цілей сталого розвитку, національного добробуту та безпеки.

Сучасна економічна діяльність неможлива без застосування всіх видів ресурсів – природних, капітальних, фінансових, трудових, інформаційних, інноваційних, інфраструктурних. Проте в умовах глобалізаційного розвитку на перший план за своїм значенням виходять саме інноваційні прерогативи, які уможливлюють подолання обмеженості традиційних ресурсів. Визначальною умовою національної конкурентоспроможності стає не скільки наявність ресурсів, як, передовсім, можливість їх реалізації.

Необхідною передумовою виявлення закономірностей та механізмів створення й утримання конкурентних переваг є правильне розуміння сутності та значення факторів, що забезпечують конкурентоспроможність економічних систем у глобалізованому конкурентному середовищі.

У контексті економічної діяльності поняття “фактор” означає „умови, причини, параметри, показники, що здійснюють вплив на економічний процес та його результат” [2; 3]. Фактори конкурентоспроможності – це умови, яким повинен відповідати суб’єкт та зовнішнє середовище його функціонування для формування та підтримання певного рівня конкурентоспроможності як здатності до виконання суб’єктом функціонального призначення в конкурентному середовищі, та умови, які змінюються у процесі конкуренції [5, с. 164]. Фактори конкурентоспроможності сприяють створенню і реалізації конкурентних переваг. У той час як конкурентні переваги – це такі характеристики, завдяки яким суб’єкт конкурентних відносин здатний динамічно підтримувати свою конкурентну позицію в мінливому конкурентному середовищі. Фактори конкурентоспроможності являють собою потенціал для формування конкурентної переваги, який потребує істотних зусиль для його реалізації.

Досить важливим питанням є визначення факторів, які найбільшою мірою впливають на конкурентоспроможність національної економіки. Професор Х. Сала-і-Мартін виокремив 12 таких факторів, кількісні показники яких лягли в основу розрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності країн. Цей інтегральний показник використовується в роботі Всесвітнього економічного форуму, який щорічно публікує звіт про міжнародну конкурентоспроможність країн під назвою „Global Competitiveness Report. World Economic Forum” [7]. Зазначений інтегральний показник передбачає оцінювання ефективності за такими напрямами:

1. Інституціональне середовище.
2. Інфраструктура.
3. Макроекономічна стабільність.
4. Здоров’я та початкова освіта.
5. Вища освіта та підвищення кваліфікації.
6. Ефективність ринку товарів та послуг.
7. Ефективність ринку праці.
8. Розвиненість фінансового ринку.
9. Технологічний розвиток.
10. Розмір ринку.
11. Конкурентоспроможність підприємств.
12. Інноваційний потенціал.

Зазначені вище показники перебувають у тісному взаємозв’язку один з одним. Так, досягнення високого рівня інноваційного потенціалу неможливе без ефективної роботи

інститутів, захисту права інтелектуальної власності, високого рівня вищої освіти, розвинутих ринків товарів і послуг, праці, а також належної інфраструктури. Ці показники по-різному визначають рівень конкурентоспроможності різних країн. Однак в умовах розвитку глобальної конкуренції підвищення рівня конкурентоспроможності країни тісно пов'язане з масштабним застосуванням інновацій як основного фактора утримання конкурентних переваг. Інноваційна конкуренція позитивно позначається на ефективності розвитку національних економік та світової економіки взагалі.

Отже, відповідно до міжнародних досліджень інноваційної ретроспективи та враховуючи переваги обраної Всесвітнім економічним форумом сучасної методики визначення глобальної конкурентоспроможності можна зробити висновок про те, що резерви конкурентоспроможності та підґрунтя випереджаючого економічного розвитку формується складною комбінацією політичних, економічних, соціальних і культурних факторів, визначальне місце серед яких належить інноваційному потенціалу. В сучасних умовах доцільно звернути увагу також на *інноваційну спроможність суспільства*, яку ми визначаємо як реальну або потенційну можливість нації реалізувати сформований освітній, інтелектуальний та інноваційний потенціал на всіх структурних рівнях організації економічних систем – мікро-, макро-, мегарівні в умовах глобального економічного середовища.

Висновки і пропозиції. На початок третього тисячоліття стало необхідним упорядкування процесів суспільно-економічного розвитку з приведенням у відповідність до високої динамічності якісних змін, зумовлюваних чинниками, генерованими самою природою цивілізаційного поступу, які все більше набувають глобального характеру.

На жаль, в Україні, ще не сформована дієва система управління інноваційним розвитком. Передбачені Законом України „Про інноваційну діяльність" заходи в цій галузі, спеціальні розділи в зверненнях Президента України до Верховної Ради України, довгострокові прогнози, концепція соціально-економічного розвитку на довгостроковий період не виконуються повною мірою. Затверджених пріоритетів розвитку науки й техніки, інноваційних програм практично немає. Однак державі необхідно виконувати свою інноваційну функцію та забезпечити економічний ріст на інноваційній основі.

Якісні зміни у конкурентному середовищі економічної діяльності, його глобалізація зумовлюють необхідність пошуку ефективних шляхів досягнення, підтримання і розвитку конкурентоспроможності національних економік. А тому подальшого дослідження потребують питання класифікації та визначення особливостей джерел конкурентних переваг суб'єктів світового господарства, виявлення передумов формування інноваційної конкурентоспроможності економіки нашої держави.

Список використаних джерел

1. *Гончаревич Л. Г.* Проблема забезпечення міжнародної конкурентоспроможності в процесі еволюції / Л. Г. Гончаревич // Вісник Донецького національного університету. Серія В: Економіка і право. Вип. 2. – 2007. – № 2. – С. 107-116.

2. *Кураков Л.* Экономика и право: словарь-справочник / Л. Кураков. – М. : Наука, 1991. – 362 с.

3. *Райзберг Б. А.* Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцев. – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

4. *Тараненко І. В.* Системний характер формування інноваційної конкурентоспроможності: глобалізаційний контекст / І. В. Тараненко // Вісник Донецького національного університету. Серія В: Економіка і право. Вип. 2. Т. 2. – 2010. – № 2. – С. 422.

5. *Тараненко І. В.* Фактори забезпечення інноваційної конкурентоспроможності країн у глобальній економічній системі / І. В. Тараненко // Академічний огляд. – 2010. – № 2 (33). – С. 160-167.

6. *IMD* World Competitiveness Yearbook 2007 [Electronic resource]. – Access mode : www.02.imd.ch/wcy/methodology.

7. *The Global* Competitiveness Report, 2009-2010. 2009 World Economic Forum [Electronic resource]. – Access mode : http//www.weforum.org.

УДК 657.25

М.М. Василюк, канд. екон. наук
Прикарпатський національний університет імені В. Стефаника, м. Івано-Франківськ, Україна

КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ: АСПЕКТИ ВІТЧИЗНЯНОЇ ТА ЗАРУБІЖНОЇ ПРАКТИКИ

М.М. Василюк, канд. экон. наук
Прикарпатский национальный университет имени В. Стефаника, г. Ивано-Франковск, Украина

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ: АСПЕКТЫ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКИ

Mariia Vasyliuk, PhD in Economics
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University, Ivano-Frankivsk, Ukraine

CONTROL OF QUALITY OF PUBLIC ACCOUNTANT SERVICES: ASPECTS OF DOMESTIC AND FOREIGN PRACTICE

Обґрунтовано необхідність підвищення якості аудиторських послуг та розроблено рекомендації щодо організації єдиної системи контролю якості аудиту з урахуванням міжнародного досвіду.

Ключові слова: *якість аудиторських послуг, система контролю якості, аудиторська діяльність, аудиторські послуги.*

Обоснована необходимость повышения качества аудиторских услуг, разработаны рекомендации по организации единой системы контроля качества аудита с учетом международного опыта.

Ключевые слова*: качество аудиторских услуг, система контроля качества, аудиторская деятельность, аудиторские услуги.*

Grounded necessity of upgrading public accountant services and recommendations are developed in relation to organization of the unique checking of quality of audit system taking into account international experience.

Key words: *quality of audit services, quality control system, auditing, audit services.*

Постановка проблеми. Динамічність вітчизняної нормативної бази з питань аудиту, зміни в організації процесу професійної перевірки якості аудиторських послуг, вносять достатньо дискусійних питань в організацію та здійснення контролю якості, що виступають основними напрямками регулювання якості аудиторських послуг. Водночас сучасний стан аудиторської діяльності підтверджує необхідність належної уваги дослідженню теоретичних основ сутності системи контролю якості аудиторських послуг. Вітчизняна практика аудиту оцінює систему контролю якості аудиту як сукупність принципів методів і правил, що застосовуються суб'єктами аудиторської діяльності для здійснення контролю якості аудиторських послуг, а також заходи та дії, які здійснюються ним для впровадження політики контролю якості та моніторингу відповідності системи контролю якості встановленим вимогам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у вивчення проблем аудиту та дослідження категорії «контроль якості» чимала увага приділялася такими зарубіжними та вітчизняними вченими: Р. Адамс, Е. Аренс, Д. Лоббек, Д. Робертсон, Е. Гутцайт, В. Бурцев, Ю. Данилевський, В. Суйц, М. Білуха, Ф. Бутинець, Я. Гончарук, Г. Давидов, Н. Дорош, Л. Кулаковська, О. Петрик, Ю. Піча, О. Редько, В. Рудницький, Б. Усач, Л. Церетелі. Законом України «Про аудиторську діяльність» визначено одне із повноважень Аудиторської палати України - «здійснення заходів із забезпечення незалежності аудиторів при проведенні ними аудиторських перевірок та організації контролю за якістю аудиторських послуг» [5]. АПУ реалізує свої повноваження з контролю якості та професійної етики через Комісію, яка керується у своїй діяльності Положенням №187/5.3. Комісія через Комітет з контролю за якістю аудиторських послуг організовує:

- проведення зовнішніх перевірок систем контролю якості;
- моніторинг з питань контролю аудиторської діяльності;
- застосування додаткових процедур щодо забезпечення контролю якості та дисциплінарних заходів за наслідками контролю;
- інформування суспільства про функціонування систем контролю якості аудиторських послуг в Україні [3].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Практичний досвід сьогоднішньої аудиторської діяльності свідчить, що, зважаючи на актуальність проблеми контролю якості роботи аудиторів, ґрунтовного дослідження потребує визначення видів контролю якості та їх суті, розроблення основних елементів процедур контролю, встановлення об'єктів і суб'єктів та інших елементів контролю якості. Нині чинним законодавством України не врегульовані питання, що відносяться до контролю якості діяльності аудиторів, а саме:

- періодичність проведення перевірок та їх термін;
- принципи відбору аудиторських фірм для контролю їх діяльності;
- регламентація тривалості перевірок;
- вимоги до документування перевірок якості;
- санкції, які можуть застосовуватись до аудиторів у разі встановлення фактів не відповідності якості аудиту;
- фінансування контролю якості;
- розмежування прав та обов'язків перевіряючих та суб'єктів перевірки.

Мета статті. Головною метою цієї статті є дослідження теоретичних проблем контролю якості аудиторських послуг в Україні та напрямів їх вирішення, зарубіжного досвіду розвитку ринку аудиторських послуг і можливості його адаптації до умов вітчизняної економіки та системи контролю якості в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Для виконання норм Положення №187/5.3 Комісією щорічно розробляється, а Аудиторською палатою затверджується План зовнішніх перевірок систем контролю якості, який містить перелік суб'єктів аудиторської діяльності, які підпадають під таку перевірку. Слід врахувати також, що важливою складовою системи контролю є безперервний моніторинг, однак він, на нашу думку, не буде продуктивним за відсутності аналізу ефективності внутрішнього контролю.

Окремі дослідження фахівців акцентують увагу на прикладі світової аудиторської практики, що застосовує декілька відомих моделей побудови системи нагляду за професією аудитора, а саме:

- нагляд здійснює приватна суспільна організація за дорученням держави. Прикладом є Комітет з нагляду за звітністю публічних компаній (PCAOB), який був створений у США відповідно до Закону Сарбанеса–Окслі від 2002 року. Таку ж систему запроваджено й у Великобританії;
- нагляд здійснює державний орган, який є елементом фінансової інституції, та контролює роботу біржових структур. Таку систему запроваджено в Австралії, Голландії, Італії;
- змішана модель, яку застосовано у Німеччині. Така модель передбачає, що існуюча суспільна організація аудиторів та Аудиторська палата здійснює нагляд за професією, однак Аудиторську палату контролює незалежний державний орган – АПАК [3; 6].

Порівняння умов роботи працівників таких інститутів контролю за якістю аудиту, як CMVM (Португалія), SBPA (Швеція), CONSOB (Італія), Kredittilsynet (Норвегія), FRR (Данія), NIRVA (Нідерланди), IDW і WPK (Німеччина) із можливостями Аудиторської палати та Спілки аудиторів України свідчить про скромний потенціал можливостей вітчизняного аудиту. В АПУ п'ять осіб з Контрольно-реєстраційної комісії, які працюють на громадських засадах, повинні охопити контролем більш як 1700 суб'єктів аудиту по всій Україні. Нині АПУ делегувала право перевірки дотримання стандартів аудиту та Кодексу професійної етики САУ та його територіальним відділенням.

Проведений нами аналіз дає можливість стверджувати, що у питаннях здійснення зовнішнього контролю якості роботи аудиторів вигідно вирізняється практика Російської Федерації в напрямку вдосконалення якості аудиторських послуг. Зокрема, російські стандарти аудиту представляють собою адаптовану версію Міжнародних стандартів аудиту

(МСА). Одним із них є Федеральний стандарт аудиторської діяльності (ФСАД) 4/2010, «Принципи здійснення зовнішнього контролю якості роботи аудиторських організацій, індивідуальних аудиторів та вимоги до організації контролю». Ним передбачено два підходи до складання плану внутрішнього контролю якості роботи, за якими відбираються аудиторські організації та індивідуальні аудитори, що підлягають перевірці у визначений календарний рік. Перший – циклічний, що передбачає здійснення перевірок з певною періодичністю. Другий – ризико-орієнтований, що передбачає відбір суб'єктів контролю на основі аналізу ризиків їх аудиторської діяльності. Крім цього, стандарт регламентує порядок складання, затвердження та реалізацію програми зовнішньої перевірки. Процес здійснення контролю за якістю аудиторських послуг має характерні особливості для кожної країни, що зумовлено відмінностями у розвитку національних економік, ментальністю суспільства, ставленням до аудиту та розумінням його необхідності.

Важливим етапом аналізу зарубіжного досвіду контролю якості аудиту є порівняння систем контролю за якістю аудиторської діяльності у різних країнах. З позиції ефективності, на нашу думку, буде доречним проведення порівняння тих систем, які мають суттєві відмінності, тому для порівняння оберемо США, Німеччину (як країну, що представляє найбільш узагальнену систему контролю якості в європейському просторі) та Україну. В Україні здійснюється контроль Аудиторською палатою України за якістю не лише аудиту, а й супутніх послуг, у тому числі проведення консультацій. Порівняльна характеристика системи контролю за якістю аудиторської діяльності в різних країнах наведена у табл.

Таблиця

Порівняльна характеристика системи контролю за якістю аудиторської діяльності

Критерій порівняння	**Україна**	**Німеччина**	**США**
Контролюючий орган	Комітет з контролю за аудиторською діяльністю на базі Аудиторської палати України (АПУ)	Комісія (Палата) по нагляду за професією аудитора (APAK)	Палата з нагляду за бухгалтерським обліком та звітністю публічних компаній
Модель побудови системи нагляду за професією аудитора	Нагляд здійснюється АПУ	Змішана модель системи нагляду	Нагляд здійснює приватна суспільна організація
Залежність контролюючих органів від урядових організацій	Комітет з контролю за аудиторською діяльністю є відокремленим структурним підрозділом АПУ та діє від імені і за дорученням АПУ	Безпосереднє управління комітетом здійснюється головою Комітету, проте останній призначається і знімається з посади наказом голови АП	Діяльність РСАОВ залежить від схвалення і знаходиться під наглядом Комісії з цінних паперів - Securities and Exchange Commission (SEC)

Розглядаючи детальніше кожну із порівняльних характеристик, варто зазначити, що основою моделі системи нагляду за професією аудитора в Україні є функціонування Аудиторської палати України. АПУ-незалежна юридична особа, метою якої не є отримання прибутку. В Німечинні діє змішана модель системи нагляду, яка передбачає, що існуюча суспільна організація аудиторів – аудиторська палата (АП), здійснює спостереження за професією, однак АП контролюється незалежним державним органом.

У більшості країн європейської спільноти створено систему, яка здійснює постійний і системний контроль за якістю аудиторських послуг, однак мають місце випадки здійснення контролю лише у разі надходження скарг від клієнта. Нині у США є два типи професійних недержавних аудиторських організацій. Один з них представлений на загальнонаціональному, другий на федеральному рівні – Американський Інститут дипломованих

присяжних бухгалтерів відіграє провідну роль у формуванні аудиторських кадрів, засвідчує кваліфікацію здобувача, який здає відповідні іспити й отримує диплом бухгалтера-аудитора, розробляє і публікує стандарти аудиторської діяльності, на яких базується робота кожної аудиторської фірми.

Виконавці та процедури контролю якості визначаються самою аудиторською фірмою, виходячи з її потреб, поставлених цілей і завдань, а також з урахуванням вимог чинного законодавства. Вітчизняна та міжнародна практика аудиту свідчать, що процедури контролю якості варто розробляти в розрізі об'єктів контролю, суб'єктів (виконавців) перевірки або спостереження, елементів контролю якості. Детальний перелік процедур контролю якості для аудиторських фірм у розрізі елементів контролю наведено у додатках до МСА 220.

Висновки і пропозиції. Врахування зарубіжного досвіду у процесі розроблення єдиного підходу до здійснення зовнішнього контролю якості роботи аудиторських організацій внесе певну визначеність до правил побудови відносин між контролерами й аудиторами. Виходячи з того, що ефективний контроль якості є основою повноцінної реалізації можливостей аудиторської фірми та підвищення її конкурентоспроможності, вважаємо за доцільне фрагментарно запозичити досвід російської практики стандарту ФСАД 4/2010, з урахуванням особливостей національного аудиту. Незважаючи на очевидну потребу додаткових часових і кадрових ресурсів як від контролерів, так від аудиторів, додаткових затрат, це забезпечить формування відносин між контролерами й аудиторами за визначеними правилами. За результатами проведених досліджень можна також стверджувати, що серед основних причин неналежної якості аудиторських послуг слід виділити: невизначеність концептуальної основи, теоретичних та методичних основ контролю якості аудиторських послуг на мікро- та макрорівнях, відсутність теоретичних положень щодо реалізації механізму контролю якості аудиту. Усе перелічене спонукає переосмислити основні принципи забезпечення якості аудиторських послуг.

З метою дотримання питань професійної етики, забезпечення збереження конфіденційності інформації, збільшення відповідальності перевіряючих варто запровадити підписання кожним перевіряючим декларації конфіденційності. АПУ доцільно розробити і затвердити правила конфіденційності для аудиторів, які проводять перевірку якості аудиторської діяльності.

Принципові відмінності українського та європейського законодавства повинні бути також врегульованими. Слід звернути увагу не тільки на рівень відповідності українського законодавства законодавству ЄС за формою та змістом, але й на відповідність українського законодавства європейським нормам і стандартам. Крім цього, вдосконалення базових регламентів необхідно здійснювати, зважаючи на вимоги міжнародних стандартів та директив Європейського Союзу.

Враховуючи положення директиви ЄС, що передбачає формування система громадського нагляду особами, що не є практикуючими аудиторами, але мають достатній рівень обізнаності в питаннях аудиту, доцільно запровадити практику формування громадського нагляду за якістю аудиторських послуг не із представників професії, а з представників замовників аудиторських послуг та користувачів фінансової звітності.

Отже, проведене дослідження показує, що потенціал аудиторської діяльності в Україні та можливості аудиту в напрямку забезпечення економічної безпеки держави та суспільства залишаються не реалізованими. Визначаючи напрямки розвитку аудиту та системи його регулювання, слід враховувати євроінтеграційний курс України. В цьому плані мають місце суттєві проблеми, які полягають у тому, що, по-перше, наявні правові гарантії забезпечення якості аудиту в Україні не є достатніми, оскільки в їх складі відсутня система суспільного нагляду та належний механізм забезпечення прозорості

аудиту, а по-друге, сама система аудиторської діяльності залишилася поза увагою під час розроблення Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського співтовариства.

Список використаних джерел

1. *Коваленко В. П.* Концептуальна основа процесу забезпечення якості аудиторських послуг / В. П. Коваленко // Вісник Запорізького національного університету. – 2009. – № 1(4). – С. 100-102.

2. *Петраков Я. В.* Методологічні засади контролю якості аудиторських послуг в Україні та світі / Я. В. Петраков, В. В. Короткий // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки". – 2010. – № 38. – С. 189-198.

3. *Положення* з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг» [Електронний ресурс] : затверджене рішенням АПУ від 27.09.2007 № 182/4 зі змінами згідно з рішенням АПУ від 30.06.2011 № 232/9. – Режим доступу : http://apu.com.ua/files/temp/2077494523.doc.

4. *Положення* про зовнішні перевірки системи контролю якості аудиторських послуг [Електронний ресурс] : затверджене рішенням АПУ від 26.05.2011 № 231/12. – Режим доступу : http://www.apu.com.ua/content.php?lang=ukr&c=page.php&id=2.

5. *Про аудиторську* діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 22.04.1993 № 3125-XII. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3125-12.

6. *Проскуріна Н. М.* Методологічні засади контролю якості аудиторських послуг: адаптація міжнародного досвіду до умов вітчизняної економіки [Електронний ресурс] / Н. М. Проскуріна, В. П. Коваленко. – Режим доступу : www.economy.nayka.com.

УДК 658.6

А.И. Писаревская, канд. экон. наук
Харьковский национальный экономический университет имени Семёна Кузнеца, г. Харьков, Украина
Ю.И. Мизик, канд. экон. наук
Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А.Н. Бекетова, г. Харьков, Украина

МЕТОДИКА ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Г.І. Писаревська, канд. екон. наук
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, м. Харків, Україна
Ю.І. Мізік, канд. екон. наук
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна

МЕТОДИКА ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Anna Pisarevskaya, PhD in Economics
Simon Kuznets Kharkiv National University of economics, Kharkov, Ukraine
Yuliya Mizik, PhD in Economics
O.M. Beketov National University of Urban Economy, Kharkov, Ukraine

THE METHODICAL PRINCIPLES OF THE INTERNAL AUDIT OF THE PERSONNEL AT THE ENTERPRISE

Рассмотрена методика проведения внутреннего аудита персонала на предприятии. Выделены основные области аудита персонала: персона, процессы, структура. Предложено проведение аудита кадровых процессов по основным составляющим. Выделены основные направления кадрового аудита: анализ ресурсов, анализ затрат, анализ эффективности труда, анализ социального развития. Предложены основные этапы проведения внутреннего аудита персонала на предприятии: подготовительный этап, аудит трудового потенциала предприятия, аудит функций управления персоналом, аудит качества линейного управленческого воздействия, аудит подразделения по управлению персоналом, аудит ресурсного обеспечения управления персоналом, заключительный этап. Обоснованы основные показатели, которые целесообразно использовать на каждом этапе аудита персонала.

***Ключевые слова**: методика, персонал, аудит персонала, кадровые процессы, этапы аудита персонала, функции управления персоналом, показатели оценки персонала.*

Розглянуто методику проведення внутрішнього аудиту персоналу на підприємстві. Виділені основні сфери аудиту персоналу: персона, процеси, структура. Запропоновано проведення аудиту кадрових процесів за основними складовими. Виділено основні напрями кадрового аудиту: аналіз ресурсів, аналіз витрат, аналіз ефективності праці, аналіз соціального розвитку. Запропоновано основні етапи проведення внутрішнього аудиту персоналу на підприємстві: підготовчий етап, аудит трудового потенціалу підприємства, аудит функцій управління персоналом, аудит якості лінійної управлінської дії, аудит підрозділу по управлінню персоналом, аудит ресурсного забезпечення управління персоналом, завершальний етап. Обґрунтовано основні показники, які доцільно використовувати на кожному етапі аудиту персоналу.

***Ключові слова**: методика, персонал, аудит персоналу, кадрові процеси, етапи аудиту персоналу, функції управління персоналом, показники оцінки персоналу.*

The article deals with the methodic of the internal audit of personnel at the enterprise. The basic areas of personnel audit are selected: personnel, processes, structure. The audit leadthrough of staff processes on basic constituents is offered. Basic directions of skilled audit are selected: analysis of resources, break-down of expenses, analysis of labour efficiency, analysis of social development. The basic stages of leadthrough internal personnel audit are offered at the enterprise: preparatory stage, labour potential audit of enterprise, audit of functions personnel management, quality audit of linear administrative influence, subdivision audit of personnel management, audit resource providing of personnel management, final stage. Basic indexes which expedient to use on every stage of personnel audit are grounded.

***Key words**: method, personnel, personnel audit, skilled processes, stages of personnel audit, functions of personnel management, indexes of personnel estimation.*

Постановка проблемы. Преобразования в украинской экономической системе остро поставили перед многими отечественными предприятиями вопрос повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Известно, что успешное развитие предприятия напрямую зависит не только от финансовых и материальных, но и человеческих ресурсов, для чего важно грамотно формировать и контролировать эффективность системы управления персоналом на основе анализа трудовых показателей, который позволяет оценить экономическое состояние трудовой сферы, определить резервы более эффективного использования рабочей силы, найти пути улучшения социально-трудовых отношений в коллективе.

В этих случаях требуется независимая и комплексная оценка действующей системы управления персоналом и организационной структуры. Необходимо понять, способно ли

предприятие и ее сотрудники обеспечить достижение поставленных целей. Решить эту проблему может аудит персонала, или кадровый аудит. Он позволяет выявить кадровый потенциал предприятия, проанализировать организационную структуру, систему организации и разделения труда, оценить эффективность системы управления персоналом.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы аудита персонала отражены в работах ученых: А.Я. Кибанова, Е.А. Митрофановой, Ю.Г. Одегова, С.А. Сухарева, Г. В. Назаровой, Е. С. Лебединской, Т.В. Никоновой, Г.Г. Меликьян, Р.П. Колосовой, С.И. Самыгина, Т.Ю. Базарова, А.В. Софиенко, А.П. Егоршина, П.Э. Шлендера [1-10].

Его проведение позволяет более подробно и объективно оценить деятельность предприятия в области организации трудового процесса, регламентации трудовых отношений. На основе результатов кадрового аудита могут быть определены направления для совершенствования стандартов, определяющих организацию трудовых процессов, формирования социально-трудовых отношений в организации. Кадровый аудит позволяет убедиться в том, что трудовой потенциал используется полностью и эффективно, а также оценить эффективность системы управления персоналом, оценить, в какой степени она соответствует реализации целей и задач предприятия в целом. Решение этого комплекса вопросов представляет теоретический и практический интерес.

Выделение не изложенных раннее частей общей проблемы. Несмотря на большое количество научных трудов в области кадрового аудита, недостаточно изученными остаются множество вопросов: разграничение внешнего и внутреннего аудита персонала, стандартизация методики проведения аудита персонала, совершенствование и разработка показателей аудита персонала, выделение этапов проведения кадрового аудита.

Цель статьи. Целью статьи является совершенствование теоретических и практических рекомендаций по формированию и использованию методики аудита персонала на предприятии.

Изложение основного материала. В научной литературе наряду с понятием «кадровый аудит» встречаются также понятия «социальный аудит», «аудит человеческих ресурсов», «аудит персонала».

Социальный аудит рассматривается как способ всесторонней и объективной оценки состояния социальных отношений на различных уровнях (корпоративном, муниципальном, отраслевом, региональном, национальном), позволяющий выявить потенциальные угрозы ухудшения социального климата, вскрыть резервы развития человеческих ресурсов [10].

Аудит человеческих ресурсов подразумевает под собой комплекс услуг по систематическому, формализованному и обширному осмотру (оценке) системы управления персоналом организации [3].

Получил широкое распространение термин «кадровый аудит», под которым следует понимать совокупность методов количественной и качественной оценки персонала в целом и его отдельных параметров; цель кадрового аудита – выявить слабые и сильные стороны коллектива, тенденцию его развития и возможные варианты поведения в изменившейся обстановке [9].

Аудит в трудовой сфере можно рассматривать как периодически проводимую систему мероприятий по сбору информации, ее оценке на этой основе эффективности деятельности предприятия по организации труда и регулированию социально-трудовых отношений» [6].

Многие ученые используют термин «аудит персонала». Так, по мнению Е. А. Митрофановой, аудит персонала – это система консультационной поддержки, аналитической оценки и независимой экспертизы кадрового потенциала организации, которая наряду с финансово-хозяйственным аудитом позволяет выявить соответствие кадрового потенциала организации ее целям и стратегии развития; соответствие деятельности

персонала и структур управления организации существующей нормативно-правовой базе; эффективность кадровой работы по решению задач, стоящих перед персоналом организации, ее руководством, отдельными структурными подразделениями; причины возникающих в организации социальных проблем (рисков) и возможные пути их разрешения или снижения их негативного воздействия [7].

П. Э. Шлендер рассматривает аудит персонала как составную часть управленческого консультирования. По П. Э. Шлендеру, аудит персонала – часть или разновидность управленческого аудита; аудит персонала может применяться для повышения эффективности системы принятия управленческих решений и контроля эффективности системы управления персоналом [1].

Аудит персонала является комплексным формализованным методом долгосрочного повышения эффективности организации посредством совершенствования систем управления персоналом, роста эффективности формирования и использования трудового потенциала, отражающего своими характеристиками требования объективного и профессионального внимания к ситуационным условиям [8].

Таким образом, кадровый аудит – это анализ ведения кадрового учета в организации на соответствие действующему национальному законодательству с элементами анализа системы управления персоналом, действующей на предприятии. При этом оценка ведения кадрового учета проводится в разрезе трудового, гражданского, налогового законодательства Украины и законодательства о бухгалтерском учете.

Аудит управления персоналом может быть как внутренним, так и внешним.

Внутренний аудит персонала – это регламентированная локальными нормативными актами и осуществляемая внутри предприятия специальным подразделением (службой внутреннего аудита персонала) деятельность по независимой объективной проверке кадровой службы предприятия. Целью внутреннего кадрового аудита является улучшение деятельности кадровой службы и минимизация возможных рисков предприятия, связанных с неправильным ведением кадровой документации. Служба аудита персонала должна проводить мониторинг рисков, которым может подвергаться предприятие при прохождении проверки со стороны государственных органов или в ходе разрешения возникающих трудовых споров с работниками. На это подразделение предприятия также возлагается обязанность оказывать необходимую помощь, сотрудникам кадровой службы, консультируя их на этапе разработки и создания кадровой документации по возникающим у них вопросам. В этом состоит одно из принципиальных отличий службы внутреннего аудита персонала от внешних аудиторов.

Внешний аудит проводится аудиторской фирмой или индивидуальным аудитором на основании договора с проверяемым предприятием. При этом решаются следующие задачи:

– объективная оценка деятельности предприятия в трудовой сфере;
– анализ состояния отчетности и документации в сфере управления персоналом и ее достоверности;
– подготовка рекомендаций по улучшению финансового положения предприятия, повышению эффективности ее деятельности, изысканию неиспользованных резервов производства.

К преимуществам внешнего аудита персонала следует отнести, прежде всего, значительную экономию времени, получение дополнительного ресурса в виде знаний и опыта внешних консультантов, независимость и объективность. Однако, учитывая экономическую ситуацию в стране и тяжелое финансовое положение большинства украинских предприятий, более экономически выгодным представляется проведение внутреннего аудита персонала. При этом необходимо рассмотреть проведенные предприятием операции с точки зрения соответствия национальным законодательным и нормативным актам. При этом

проверяется полнота и своевременность отражения проводимых операций и финансовых результатов в кадровом, налоговом и бухгалтерском учете предприятия.

Аудиторы изучают работу системы кадрового учета и документооборота для определения наиболее существенных рисков деятельности предприятия и разработки методов контроля этих рисков.

На основании проведённого анализа аудиторы представляют отчет, содержащий рекомендации по результатам анализа потребностей предприятия, имеющихся человеческих ресурсов, мер наказаний, поощрений и мотивации.

Исходя из этого, предлагаются взаимосвязанные цели аудита:

а) повышение эффективности системы формирования и использования трудового потенциала предприятия;

б) повышение эффективности системы управления персоналом предприятия.

На основе этих целей аудита были сформулированы его основные задачи:

– оценка текущей стратегии предприятия, включая положение на рынке труда, целостность и системность поставленных целей, понимание их службой управления персоналом и линейными менеджерами всех уровней;

– оценка технологии управления персоналом, включая анализ отбора и найма персонала, трудовой адаптации и использования персонала, системы обучения и профессионального продвижения;

– оценка эффективности действующих систем внутреннего контроля и контроллинга, осуществляющих внутренний мониторинг отклонений достигнутых результатов от стратегических целей и краткосрочных планов предприятия в части управления персоналом;

– обеспечение соответствия результатов управления персоналом системе внешних, внутренних ситуационных условий, и стратегии предприятия, соответствия усилий на стратегическом, линейном и функциональном уровнях управления персоналом друг другу;

– обеспечение соответствия кадровой политики стратегическим целям предприятия;

– формирование эффективной системы стратегического и оперативного планирования, контроля и учета за реализацией планов, учета движения персонала, проведения кадровой политики;

– оценка показателей результативности труда, его условий, анализ трудовых ресурсов и затрат труда, численности и состава работников, использования средств на заработную плату;

– оптимизация кадрового состава и реорганизация структуры управления посредством внедрения более эффективных методов и процедур, создание оптимальной организационной среды восприятия изменений на функциональном и административных уровнях подчинения и функционального взаимодействия, повышение эффективности информационных потоков;

– оценка работы кадровой службы, включая уточнение обязанностей и ответственности работников, их вклада в эффективность деятельности предприятия;

– разработка рекомендаций относительно изменений в политике и стратегии управления персоналом, улучшение формирования и использования кадров [2].

Приведенные задачи структурированы в три основные области:

1. Персонал – качество, численность, распределение внутри предприятия, наличие кадрового резерва, качество резерва.

2. Процессы – управленческие и кадровые, их соответствие стратегическим целям и задачам предприятия, технологическому уровню.

3. Структуры – эффективность организационной структуры, ее адекватность реализуемым процессам.

Как показывает практика, больше уделяется внимание изучению персонала и процессов.

Для аудита персонала применяется система показателей, отражающая различные стороны трудового потенциала предприятия. К ним относятся:

– анализ списочного состава работников по социально-демографическим характеристикам;

– анализ структуры кадрового состава по психологическим характеристикам;

– оценку укомплектованности кадрового состава в целом и по уровням управления, включая оценку обеспеченности персоналом технологического процесса;

– оценку соответствия образовательного и профессионально-квалификационного уровня персонала, степени его подготовленности требованиям производственной деятельности;

– анализ структуры кадрового состава на соответствие требованиям технологии и классификатору должностей;

– проверку и анализ данных об использовании рабочего времени;

– оценку текучести кадров и абсентеизма, изучение форм, динамики причин движения работников, анализ потоков перемещений внутри предприятия, состояния дисциплины труда;

– определение в динамике количества работников, занятых неквалифицированным и малоквалифицированным трудом, тяжелым ручным трудом;

– исследование социальных аспектов трудовой деятельности (мотивации труда, профессионально-квалификационного роста, семейного положения, обеспеченности жильем и др.);

– сбор и анализ данных об уровне санитарно-гигиенических производственных и бытовых условий (состояние рабочих мест, мест общественного питания);

– диагностику управленческого, инновационного потенциала персонала предприятия, его способности к обучению.

Также на предприятиях было предложено проводить аудит кадровых процессов по основным составляющим (табл.).

При этом кадровый аудит проводится по основным направлениям аналитической деятельности:

– анализ ресурсов (уровень, динамика и структура персонала предприятия; его движение; профессионально-квалификационный состав);

– анализ затрат (анализ трудоемкости и зарплатоемкости основных видов продукции; уровня, динамики и структуры оплаты труда, затрат на обучение, подготовку и переподготовку персонала и др.);

– анализ эффективности труда (анализ уровня и динамики производительности труда по отдельным договорам, заказам и по предприятию в целом; анализ факторов роста производительности труда; оценка по автоматизации и механизации, эффективности технико-экономических мероприятий, направленных на это; анализ соотношения изменения производительности и оплаты труда);

– анализ социального развития (анализ формирования и использования фонда социального развития).

Таблица

Содержание аудита кадровых процессов

Кадровые процессы	Содержание кадровых процессов
1	2
Формирование кадровой политики предприятия	Оценка текущего состояния кадровой политики, степени ее согласования с целями предприятия, стратегией его развития; оценка степени связи кадровой политики со спецификой предприятия и внешними условиями

Окончание табл.

1	2
Планирование персонала	Оценка наличных ресурсов, целей, условий и перспектив развития предприятия, будущих потребностей в персонале; анализ штатного расписания, степени его обоснованности; оценка программ с точки зрения соответствия целям, оргкультуре, перспективам развития предприятия
Набор персонала	Оценка перспектив внутренних и внешних источников привлечения персонала с точки зрения актуальной ситуации и стратегии развития предприятия; оценка адекватности предлагаемых к использованию методов набора с точки зрения требований к персоналу, кадровой стратегии и тактике предприятия
Отбор персонала	Оценка результативности разработанной программы оценочных процедур; анализ изменений кадрового потенциала предприятия.
Профориентация и адаптация персонала	Анализ используемых методов профориентации и адаптации, оценка их эффективности; выявление и диагностика проблем, возникающих в период адаптации
Деловая оценка персонала	Анализ используемых форм деловой оценки персонала, периодичности ее проведения, представляемых результатов и решений, принимаемых по ее результатам
Мотивация и стимулирование труда	Анализ используемых форм и систем стимулирования, их связи с мотивацией персонала; анализ уровня и структуры оплаты труда; оценка соответствия разработанных принципов, структуры оплаты труда целям предприятия
Обучение персонала	Анализ целей и используемых форм обучения, их соответствия целям предприятия; изучение содержания и продолжительности обучения; оценка персонала, прошедшего обучение; оценка эффективности обучения, фактических результатов
Организация трудовой деятельности персонала	Анализ условий труда, техники безопасности и охраны труда; анализ состояния нормирования труда на предприятии; оценка эффективности организации рабочих мест, распределения работ; анализ вложений финансовых средств в эту сферу и оценка полученных результатов
Служебно-профессиональное продвижение, деловая карьера персонала	Анализ системы продвижения персонала на предприятии; анализ схем замещения должностей; анализ реализации плана кадрового роста; оценка результативности методов планирования карьеры; оценка эффективности используемой системы кадрового мониторинга
Работа с кадровым резервом	Анализ и проектирование управленческой деятельности на предприятии; оценка управленческого потенциала и определение потребности в подготовке кадрового резерва; оценка методов работы с кадровым резервом
Мониторинг социально-психологической ситуации внутри предприятия	диагностика социально-психологического климата, оценка уровня социальной напряженности на предприятии; диагностика организационной культуры, типа управленческой команды, оценка уровня соответствия целям и специфики предприятия

Аудит персонала состоит из следующих этапов:

1. Подготовительный. На этом этапе заказчик определяет для себя причину и потребность в проведении и цель аудита управления персоналом; осуществляется подбор персонала для проведения аудиторской проверки, разрабатываются внутриорганизационные документы (приказ, договор). Исполнитель проводить предварительную диагностику: изучает информации о предприятии – финансовых данных, сведений об эффективности контроля. Исполнитель формирует план аудиторской проверки: определяет цели и задачи аудита; планирует направления и методы аудита; планирует источники информации и мероприятия по её сбору; планирует систему показателей и методики оценки по направления аудита; определяет аудиторский риск; планирует форму ауди-

торского заключения и рекомендаций по результатам аудита; планирует временные затраты, устанавливает этапы и сроки, ответственных лиц; определяет бюджет проведения аудиторской проверки; согласовывает план аудита с заказчиком.

2. Этап сбора информации. В процессе сбора информации проводится мониторинг персонала, проверяется документация и отчетность, проводятся наблюдение, опросы, анкетирование, беседы, осуществляется предварительная обработка статистических данных. Уточняются содержание процедур, последовательность их реализации, точки контроля (промежуточные и конечные результаты процедур), стандарты выполнения критерии оценки качества, функциональные и информационные взаимодействия.

3. Этап обработки и анализа информации. Полученная информация обрабатывается и формализуется в виде таблиц, схем, графиков, диаграмм, затем по разработанному алгоритму осуществляются анализ и оценка данных о деятельности персонала путем сравнения с другими аналогичными организациями или научно обоснованными нормами. Проводится проверка соответствия управления персоналом законодательной и нормативной базе, проверка и анализ на соответствие общепринятым стандартам управления. В результате выделяются недостатки и достоинства объекта исследования.

4. Заключительный этап. Формирование аудиторского заключения. Аудиторское заключение включает описание состояния эффективности системы управления в разрезе её элементов, направлений деятельности по управлению в организации, возможные пути совершенствования управления. Руководство организации оценивает результаты аудита и на этой основе формулируются выводы и рекомендации по рационализации труда персонала и совершенствованию службы персонала предприятия [3].

Этапы проведения аудита персонала представлены на рис.

Оценка состояния предприятия на рынке труда проводилась по следующим направлениям:

– анализ факторов внутренней и внешней среды, влияющих на аудит персонала предприятия (природные факторы, демографические факторы, научно-технические факторы, экономические факторы, политические факторы, международные факторы, миссия, цели, производственные факторы, маркетинг, технология, ресурсы, культура организации, финансовое управление, общее управление);

– аудит организационно структуры управления (выбор организационной структуры управления и ее взаимосвязь со стратегией организации; делегирование полномочий, сотрудничество между подразделениями, сотрудничество с поставщиками и партнерами);

– квалификационный потенциал (образование, профессиональная подготовка, производственный опыт, квалификация, трудовые навыки и умения, трудовая активность, трудовая мобильность, научная подготовка);

– интеллектуальный потенциал (познавательные способности; аналитическое мышление; способность оценивать ситуацию; способность принимать правильные решения);

– инновационный потенциал (креативные способности, потребности и способности к самореализации; инициативность, способность к восприятию новой информации, способность накапливать профессиональные знания, способность к выдвижению новых конкурентоспособных идей, способность к решению нестандартных заданий;

– культурно-моральный потенциал (моральные ориентиры, общая культура личности, социальные нормы, организационная культура);

– физический потенциал (состояние здоровья, работоспособность, выносливость);

– мотивационный потенциал (отношение к труду, способность профессионального роста, определение внутренних мотивов работника);

– социально-психологический потенциал (активность; энергичность; коммуникабельность; дисциплинированность; уровень ответственности; предприимчивость) [2].

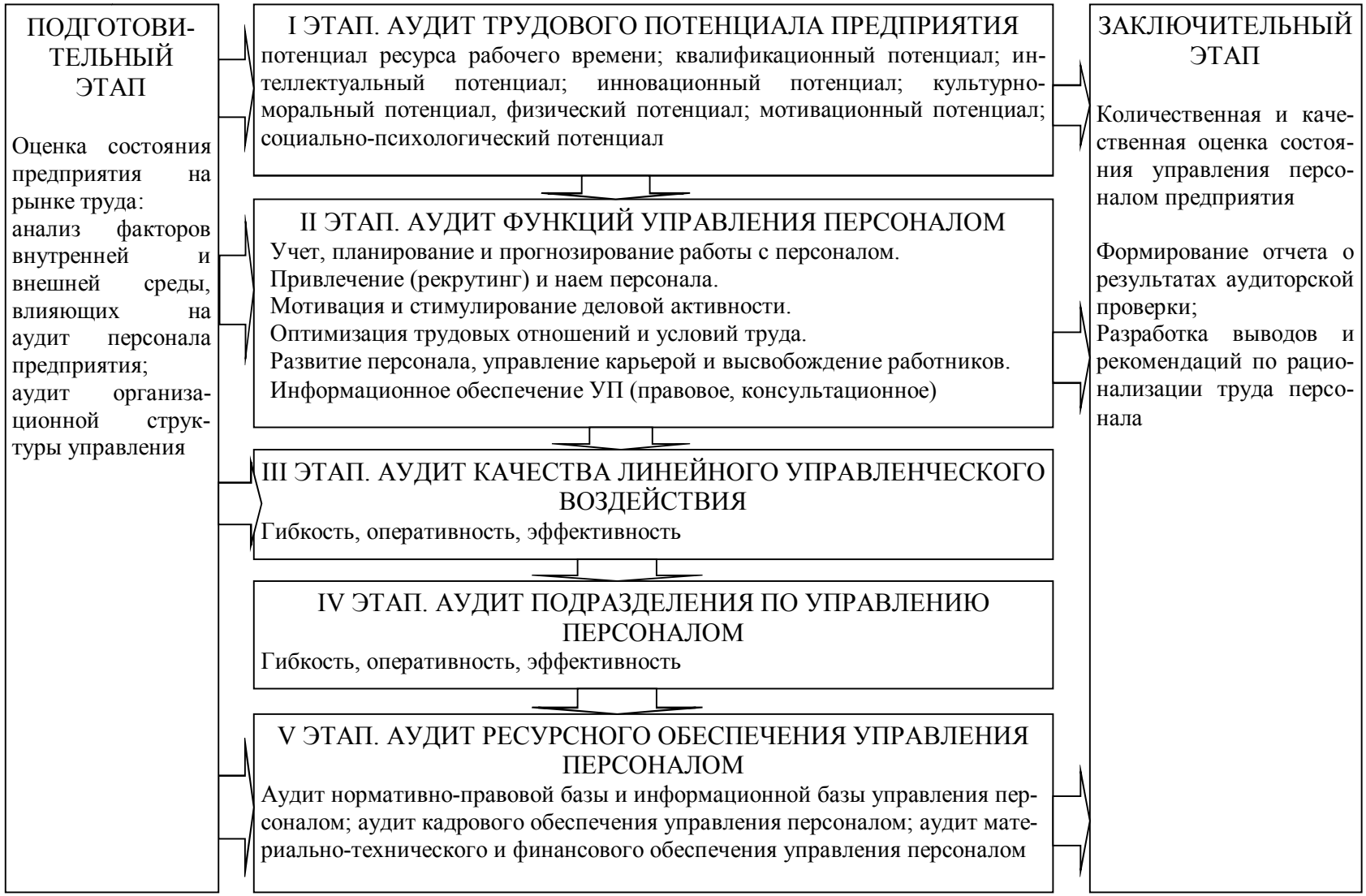


Рис. Этапы проведения аудита персонала на предприятии

Аудит функций управления персоналом проводился по следующим направлениям:

– учет, планирование и прогнозирование работы с персоналом;
– привлечение (рекрутинг) и наем персонала;
– мотивация и стимулирование деловой активности;
– оптимизация трудовых отношений и условий труда;
– развитие персонала, управление карьерой и высвобождение работников;
– информационное обеспечение УП (правовое, консультационное).

На этом этапе оценка проводилась по следующим показателям: численность персонала; возрастной состав и структура персонала; квалификационный состав и его структура; показатели движения персонала; эффективность труда (производительность труда, прибыль на одного работника, удельный вес оплаты труда в себестоимости, трудоемкость продукции, фондовооруженность труда); использование рабочего времени (фактически отработанное время, максимально возможный фонд рабочего времени, табельный фонд времени, неявки на работу, простои, среднее количество часов работы одного работника); затраты на персонал и другие показатели.

Аудит качества линейного управленческого воздействия проводился с целью оценки его эффективности, оперативности и гибкости. При этом оцениваются линейные управленческие воздействия, то есть обязательные для выполнения и функциональные (рекомендательные) управленческие воздействия. Наряду с этим целесообразно оценить эффективность основных методов управленческого воздействия – убеждение, внушение, принуждение, поощрение, наказание

Аудит подразделения по управлению персоналом был проведен с целью анализа кадровой политики предприятия, гибкости и адаптивности данного подразделения, уровня квалификации работников данного подразделения, оценки эффективности его деятельности.

Аудит ресурсного обеспечения управления персоналом включал следующие направления:

– аудит нормативно-правовой базы управления персоналом: деятельность предприятия на основе соответствующих законодательных, нормативно-правовых и научно-методических документов (правил, положений, норм, инструкций, рекомендаций, характеристик и т. д.);

– аудит информационной базы управления персоналом: анализ совокупности способов, приемов и методов поиска, сохранения, обработки, передачи и использования кадровой информации;

– аудит кадрового обеспечения управления персоналом: анализ деятельности линейных и функциональных руководителей всех уровней управления, службы персонала и работников других производственных и функциональных подразделений, которые обеспечивают руководителей необходимой для управления персоналом информацией и выполняют обслуживающие функции;

– аудит материально-технического обеспечения управления персоналом: контроль использования современных средств вычислительной техники, оргтехники и полиграфии;

– аудит финансового обеспечения управления персоналом: достаточность и соответствие денежных средств, которые направляются на финансирование деятельности в области менеджмента персонала.

На заключительном этапе проводилась количественная и качественная оценка состояния управления персоналом предприятия, формировался отчет о результатах аудиторской проверки; разрабатываются выводы и рекомендации по рационализации труда персонала.

Выводы и рекомендации. По результатам аудита персонала была дана оценка множества проблемных аспектов деятельности, в том числе: кадровую обеспеченность и потребность в персонале; качественную структуру управленческого персонала; потребность в обучении; стили управления; социально-психологический климат; инновационный потенциал; основные источники сопротивления изменениям; распределенность персонала в рамках организации и множество других аспектов.

Дальнейшие научно-практические перспективы развития темы исследования возможно в направлениях:

– формирование нормативной и законодательной базы по внутреннему и внешнему аудиту персонала, стандартизации методики проведения аудита персонала, аттестации и сертификации специалистов по аудиту персонала;

– совершенствование и разработка показателей аудита и методик оценки эффективности управления талантами, интеллектуальным капиталом в организации;

– более широкое исследование такой области, как аудит структуры персонала;

– автоматизация системы показателей и методик по оценке эффективности управления персоналом.

Таким образом, проведенные исследования дали возможность максимально широко, комплексно и объективно оценить состояние и эффективность управления персоналом предприятия, выявить несоответствия, сформировать рекомендации по их устранению, способствовать приведению управления персоналом в соответствие целям предприятия и требованиям законодательства, и повышению качества управления предприятия в целом, а в сочетании с проведением аудита структуры персонала позволят системно и эффективно провести аудит персонала на предприятии.

Список использованных источников

1. *Аудит* и контроллинг персонала организации : учеб. пособие / под ред. проф. П. Э. Шлендера. – М. : Вузовский учебник, 2007. – 224 с.

2. *Гриньова В. М.* Управління кадровим потенціалом підприємства : монографія / В. М. Гриньова, Г. І. Писаревська. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2012. – 228 с.

3. *Жуков А. Л.* Аудит человеческих ресурсов организации : учебник / А. Л. Жуков. – М. : МИК, 2010. – 256 с.

4. *Лебединська О.* Окремі аспекти аудиту персоналу в умовах виходу країни з кризи / О. Лебединська // Управління розвитком. – 2010. – № 3(79). – С. 85-86.

5. *Лебединська О.* Дискусійні питання сутності та змісту принципів та аудиторських процедур при здійсненні аудиту персоналу / О. Лебединська, Г. Назарова // Економічний простір. – 2012. – № 63. – С. 264-271.

6. *Меликьян Г. Г.* Экономика труда и социально-трудовые отношения : учебник / Г. Г. Меликьян, Р. П. Колосова. – М. : Издательство МГУ, 1999. – 623 с.

7. *Митрофанова Е. А.* Аудит, контроллинг и оценка расходов на персонал : учебно-практическое пособие / Е. А. Митрофанова, А. В. Софиенко ; под ред. А. Я. Кибанова. – М. : Проспект, 2013. – 78 с.

8. *Никонова Т. В.* Управленческий аудит: персонал / Т. В. Никонова, С. А. Сухарев ; под ред. Ю. Г. Одегова. – М. : Экзамен, 2002. – 224 с.

9. *Одегов Ю. Г.* Аудит и контроллинг персонала : учебник / Ю. Г. Одегов, Т. В. Никонова. – М. : Альфа-Пресс, 2006. – 560 с.

10. *Социальный* аудит : учебник / под ред. А. А. Шулуса, Ю. Н. Попова. – М. : АТИСО, 2008. – 524 с.

УДК 332.1:338.124.4(477)

П.В. Проноза, канд. екон. наук
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, м. Харків, Україна

РОЗВИТОК УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ ПІД ВПЛИВОМ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ 2007-2009 рр.

П.В. Проноза, канд. экон. наук
Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца, г. Харьков, Украина

РАЗВИТИЕ УКРАИНЫ И ЕЕ РЕГИОНОВ ПОД ВЛИЯНИЕМ МИРОВОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2007-2009 гг.

Pavlo Pronoza, PhD in Economics
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv, Ukraine

DEVELOPMENT OF UKRAINE AND ITS REGIONS UNDER THE IMPACT OF THE WORLD FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS OF 2007-2009

Досліджено проблему впливу світової фінансово-економічної кризи 2007-2009 рр. на розвиток України та її регіонів. Розглянуто модель загальної (макроекономічної) ринкової рівноваги. Проаналізовано сутність кризи як складного суспільно-економічного явища. Розглянуто погляди науковців щодо визначення тривалості та періодичності виникнення фінансово-економічних криз. Визначено основні етапи розгортання світової фінансово-економічної кризи 2007-2009 рр. Досліджено вплив світової фінансово-економічної кризи на розвиток України та її регіонів, а саме на: процеси надходження прямих іноземних інвестицій, промисловість, будівництво, сільське господарство, соціальний розвиток. Визначено характер та особливості перебігу кризових подій в Україні. Доведено необхідність реформування соціально-економічної й фінансової систем країни.

Ключові слова: *криза, розвиток, регіон, рівновага, цикл, модель.*

Исследована проблема влияния мирового финансово-экономического кризиса 2007-2009 гг. на развитие Украины и ее регионов. Рассмотрена модель общего (макроэкономического) рыночного равновесия. Проанализирована сущность кризиса как сложного общественно-экономического явления. Рассмотрены точки зрения ученых по определению продолжительности и периодичности возникновения финансово-экономических кризисов. Определены основные этапы развертывания мирового финансово-экономического кризиса 2007-2009 гг. Исследовано влияние мирового финансово-экономического кризиса на развитие Украины и ее регионов, а именно на: процессы поступления прямых иностранных инвестиций, промышленность, строительство, сельское хозяйство, социальное развитие. Проанализирован характер и особенности течения кризисных событий в Украине. Доказана необходимость реформирования социально-экономической и финансовой системы страны.

Ключевые слова: *кризис, развитие, регион, равновесие, цикл, модель.*

The article considers problems of influence of the world financial and economic crisis of 2007–2009 upon development of Ukraine and its regions. It also considers a model of general (macro-economic) market equilibrium. It analyses the essence of the crisis as a complex socio-economic phenomenon. It considers points of view of scientists on determination of duration and periodicity of financial and economic crises. It identifies main stages of deployment of the world financial and economic crisis of 2007–2009. It studies impact of the world financial and economic crisis on development of Ukraine and its regions, namely: processes of inflow of direct foreign investments, industry, construction, agriculture and social development. It analyses the nature and features of development of crisis events in Ukraine. It proves a need to reform socio-economic and financial systems in the country.

Key words: *crisis, development, region, equilibrium, cycle, model.*

Вступ. Масштабні кризові процеси – це завжди серйозний привід для переосмислення науковцями та практиками поглядів на особливості та закономірності протікання соціально-економічних процесів як у світі, так і окремих країнах.

Світова криза 2007-2009 рр. не є винятком, оскільки її масштаби та наслідки свідчать про необхідність корекції діючої економічної моделі. Отже, навіть в умовах ослаблення проявів кризи, виявлення її природи та передумов, аналіз впливу на економічний розвиток країн є напрямками, що вимагають проведення подальших досліджень.

Враховуючи актуальність цієї проблеми, **метою статті** є визначення основних передумов та етапів розгортання світової фінансово-економічної кризи 2007-2009 рр. та її впливу на розвиток України та її регіонів.

Результати. Світова фінансово-економічна криза 2007-2009 рр. не є випадковою подією, яку неможливо було передбачити. Системні зміни у глобальному економічному середовищі, які інтенсивно взаємодіяли між собою, сформували нові закономірності

функціонування ринкової економіки, що призвели до появи і розповсюдження серед країн світу менш збалансованого варіанта взаємного впливу регулюючих функцій, що здійснюють з одного боку держава, а з другого – безпосередньо ринок.

Прихильники класичної економічної теорії вважають, що саме регулюючі функції ринку спрямовують діяльність суб'єктів господарювання, які, прагнучи задовольнити свої власні інтереси, сприяють досягненню стану загального благополуччя й рівноваги в економіці. Модель загальної рівноваги, що була запропонована ще в 1874 р. Л. Вальрасом, дозволяє в умовах дії ринків з досконалою конкуренцією визначати рівноважні стани в економіці через встановлення ціни й кількості товару на підґрунті співставлення ринкового платоспроможного попиту та пропозиції.

Водночас рівноважні стани в розвитку економіки країн світу циклічно чергуються з кризовими станами. А. Чухно підкреслює, що криза – це одна з форм розвитку економіки, у ході якої усуваються застарілі техніка й технологія, організація виробництва і праці та відкривається простір для зростання й затвердження нового [1]. Кризи як складні суспільно-економічні явища, які мають і матеріально-технологічні й соціально-економічні складові, вищевказаний автор пов'язує не тільки з малими (6-12 років) та великими циклами М. Кондратьєва (40-50 років), що породжуються у процесі формування й розвитку технологічних укладів, а і з стадіальними циклами. Характерна риса стадіальної кризи й стадіального циклу полягає в тому, що вони пов'язані зі становленням нової технологічної основи виробництва, з переходом до нової системи виробничих відносин, з фундаментальними змінами в економіці й суспільстві, у формах власності, становище людини на виробництві й у суспільстві [1]. Отже, перехід до постіндустріальної економіки, який почали здійснювати розвинені країни світу у другій половині XX століття, мав супроводжуватися стадіальними циклічними змінами та кризами.

Поділяючи цей погляд, слід додати, що у теперішній час стани економічної рівноваги на конкурентних ринках є скоріше винятком, ніж розповсюдженим явищем. Так, В. Бурлачков вважає, що особливості сучасної економіки полягають в її ігровому характері, розповсюдженні спекулятивних операцій, що спотворюють формування фундаментальної вартості товарів і фінансових інструментів. Спекулятивна гра розхитує ринки, створює невизначеність для довгострокових інвесторів. За умов масштабної біржової гри формується розрив між фундаментальною вартістю корпорацій та їх капіталізацією. Це означає, що виключно ринковий механізм не дозволяє визначати довгострокові напрями розвитку бізнесу [2].

Близьким до наведеної вище позиції є і погляд Т. Ковальчука, В. Черняка, В. Шевчука, які вважають, що нині сформувалася наймасштабніша «невідповідність між реальним матеріально-речовим та фінансовим фіктивно-спекулятивним капіталом, який тільки на 10 % покривається матеріально-речовим продуктом. Отже, 90 % цінних паперів є фіктивними, за якими немає нічого реального і які використовуються у спекулятивних банківських та фінансових операціях» [3].

Формування у глобальному вимірі та на рівні окремих країн світу величезного розриву між реальним матеріально-речовим та фінансовим фіктивно-спекулятивним капіталом призвело до спотворення відтворювальних пропорцій у процесах кількісного накопичення та якісного оновлення ресурсної бази економіки. На рівні окремих країн світу це виявляється як вичерпання національних активів. Саме це, на думку В. Дергачової та Н. Савельєва [4], формує періодичні цикли глобальних фінансових криз, які вражають світову систему колективного боргу, як єдиний ланцюг передачі тимчасово вільних коштів й ресурсів для цілей світового кредитного процесу.

Отже, узагальнення досліджень зарубіжних і вітчизняних учених свідчить про те, що реальні соціально-економічні процеси у теперішній час мають риси стадіального

циклу та більш хаотичну природу свого походження. Ці особливості суттєво впливають на можливості використання у процесі розроблення стратегії розвитку регіонів та країни загалом моделі загальної (макроекономічної) ринкової рівноваги, концепції функціонування ринку як механізму співставлення витрат і результатів на основі конкуренції товаровиробників, а також положень щодо ефективності ринкових механізмів під час формування кількісних та якісних змін ресурсної бази розвитку економіки країн.

Взаємопов'язаний вплив численних ендогенних та екзогенних факторів на динаміку соціально-економічного розвитку країн світу та їх регіонів генерує нелінійні закономірності економічного зростання та поліпшення на цій основі якості й рівня життя населення. Нелінійні закономірності визначають відсутність законів подібності у рядах динаміки соціально-економічних та фінансових показників розвитку країн світу та їх регіонів. У свою чергу, нелінійна динаміка розвитку як іманентна риса економічного зростання окремих країн світу в умовах сучасної глобалізованої економіки формує джерела нелінійних змін у світовій економіці взагалі. Перехід розвинених країн світу до постіндустріального етапу розвитку й інтенсивне розгортання процесів економічної глобалізації більш яскраво висвітлюють властивості нелінійності у процесах формування й використання економічного та фінансового потенціалів країн світу. Одним з незаперечних феноменологічних підтверджень гіпотези щодо нелінійної динаміки розвитку окремих країн світу є час від часу виникаючі фінансово-економічні кризи. Ці кризи мають різні чинники своєї генези, характеризуються певними рушійними силами, масштабами, динамікою розгортання, тривалістю перебігу та рівнем впливу на подальший розвиток як країни походження кризи, так й інших країн світу, а також окремих регіонів у цих країнах.

Таким чином, стратегії розвитку регіонів України як однієї з європейських держав, що має потужний природно-ресурсний потенціал і розвинені зовнішньоекономічні зв'язки, повинні розроблятися з урахуванням національних особливостей перебігу сучасної фінансово-економічної кризи та досвіду виходу країн світу з фінансово-економічних криз. Цей досвід формувався залежно від періодичності, тривалості та чинників виникнення криз.

В економічній літературі відображені різні погляди щодо визначення тривалості та періодичності виникнення фінансово-економічних криз. Так, Ч. Кіндлбергер зробив наступний висновок: протягом останніх 400 років фінансові кризи відбувались з періодичністю, що становив приблизно 10 років [5]. Дж. Стігліц вважає, що тільки за останні 30 років майже 100 економічних криз було зафіксовано у різних країнах світу [6]. Винятком був період з 1945 р. по 1971 р. (виключаючи бразильську банківсько-фінансову кризу в 1962 р.). Цей відносно тривалий післявоєнний період сталого економічного розвитку країн світу став можливим завдяки реалізації ефективних механізмів державного регулювання, які забезпечили розбудову більш стабільної економіки у провідних країнах світу [7]. Разом з тим у 80-х роках XX століття посилився вплив неоліберальних концепцій та ідей щодо необхідності зменшення ролі держави і посилення впливу ринкових важелів у регулюванні розвитку економіки. Втілення цих ідей і концепцій у реальне життя, зокрема у США при президенті Р. Рейгані, у Великобританії при прем'єр-міністрі М. Тетчер, призвело до послаблення позицій держави у сфері регулювання соціально-економічного розвитку країн та їх регіонів.

А. Чухно, проаналізувавши відтворювальні цикли в економіці США (табл.), дійшов висновку: кризи – об'єктивне явище, яке притаманне циклічній динаміці розвитку економіки й за період з 1854 р. по 2006 р. вони траплялися 27 разів.

Особливою рисою криз, що мали місце в США у другій половині XX століття, зокрема в 1945-2001 рр., є прискорення часу розгортання кризи до 10 місяців та збільшення періоду підйому (вихід з кризи) до 52 місяців, що становить більш ніж 4,3 роки. У

2001 р. період розгортання кризи скоротився до 8 місяців (березень-листопад 2001 р.), а період підйому зріс до 73 місяців, тобто перевищував 6 років [1]. Отже, ці кризи є більш обвальними у перших фазах свого циклу та більш інерційними у фазах підйому з найближчої точки падіння.

Таблиця

Відтворювальні цикли в економіці США (у середньому усі цикли мирного часу) (місяці) [1]

Календарні дати циклу	Падіння від найвищої точки до найнижчої	Підйом від найнижчої до найвищої точки	Тривалість циклу	
			від найнижчої до найнижчої точки	від найвищої до найвищої точки
1854-2006 (27 циклів)	18	33	51	52
1854-1919 (14 циклів)	22	24	46	47
1919-1945 (5 циклів)	20	26	46	45
1945-2001 (8 циклів)	10	52	63	63

Наприкінці XX та на початку XXI століть мало місце скорочення періодів між фінансово-економічними кризами регіонального або світового масштабу. Серед цих криз найбільш значущими були такі: «Чорний понеділок» (жовтень 1987 р.), коли на фондових біржах світу акції знецінилися на 2 трлн дол США; «Крах на фондових ринках» (1989-1990), коли падіння на фондових ринках у всьому світі становило більше 20 %; фінансово-економічна криза у Мексиці в 1994-1995 рр.; фінансова криза у Східній Азії, Росії, Україні (1997-1999), коли внаслідок лібералізації ринків капіталу гроші швидко перетікали з країни у країну, що мало наслідком девальвацію національних валют та інші.

Слід зауважити, що в умовах посилення впливу процесів економічної глобалізації на соціально-економічний розвиток окремих країн світу та їх регіонів втрати, які несе суспільство внаслідок тієї чи іншої кризи, стрімко зростають. Так, наприклад, за даними М. Єршова, втрати банків та інших фінансових інститутів від іпотечної кризи 2007-2009 рр. (оцінка станом на II кв. 2010 р.) майже у 3 рази вищі, ніж втрати від східноазіатської банківської кризи 1998-1999 рр. [7].

Іпотечна криза 2007-2009 рр., яка виникла передусім у розвинених країнах світу, переросла у фінансово-економічну кризу й охопила практично усі держави. За оцінками Світового економічного форуму в Давосі збитки від цієї кризи досягають майже 10 % ВВП світу (5 трлн дол) [9]. З метою прискорення виходу зі світової кризи, 50 країн світу створили фонд обсягом 4 трлн дол США. Це було пов’язано з тим, що навіть такі успішні економіки, як німецька та японська у IV кварталі 2008 р. мали падіння ВВП на 2,1 % і 3,3 % [9].

У вересні 2008 р. у глобальних масштабах фіксується скорочення обсягів промислового виробництва. Порівняно з вереснем-листопадом 2007 р. за аналогічний період 2008 р. світове промислове виробництво скоротилося на 13,2 %, а у грудні 2008 р. у порівнянні з груднем 2007 р. у країнах єврозони – на 12 % [9].

Товарний експорт у масштабах світової економіки скоротився на 42,6 % в перерахунку на рік за вересень-листопад 2008 р. [9]. В Германії обсяги експорту скоротилися на 22,3%, в Японії – на 35,7 % [7]. Виходячи з загальних тенденцій розвитку кризових станів економіки в провідних країнах світу, МВФ прогнозував, що у 2009 р. має скоротитися обсяг світової торгівлі на 2,8 %, а світовий ВВП підвищиться не більш як 0,5 %, що є найменшим показником за останні 60 років [9]. Нестабільний стан банківських систем і скорочення обсягів кредитування, наявність надлишкових виробничих потужностей та виробничих запасів, а також песимістичні прогнози щодо обсягів споживання у розвинених країнах, зокрема у США, можуть призвести до різкого (у рази) скорочення темпів зростання інвестицій у країнах світу, які належать до країн, що розвиваються.

В Україні світова фінансово-економічна криза також спричинила значний спад інвестиційної діяльності.

Так, якщо в 2008 р. обсяг інвестицій в основний капітал по Україні становив 233,1 млрд грн, то в 2009 р. – 151,8 млрд грн [10]. У 2009 р. індекс інвестицій в основний капітал дорівнював 58,5 % у порівнянні з 2008 р. Більш ніж у середньому в Україні зменшились інвестиції в основний капітал у таких областях: Донецька – 52,8 %, Житомирська – 56,7 %, Луганська – 44,3 % та інших.

Нестабільна соціально-економічна ситуація у країні та її регіонах суттєво гальмує процеси залучення у регіон прямих іноземних інвестицій, про що свідчить зменшення у 2010 р. індексу цього показника у порівнянні з попереднім періодом (рис. 1).

Рис. 1. Індекси прямих іноземних інвестицій до попереднього періоду [10]

Падіння обсягів промислового виробництва в Україні в 2009 р. було також вражаючим. Індекс промислового виробництва в Україні в 2009 р. становив 78,1 % до рівня 2008 р. (рис. 2).

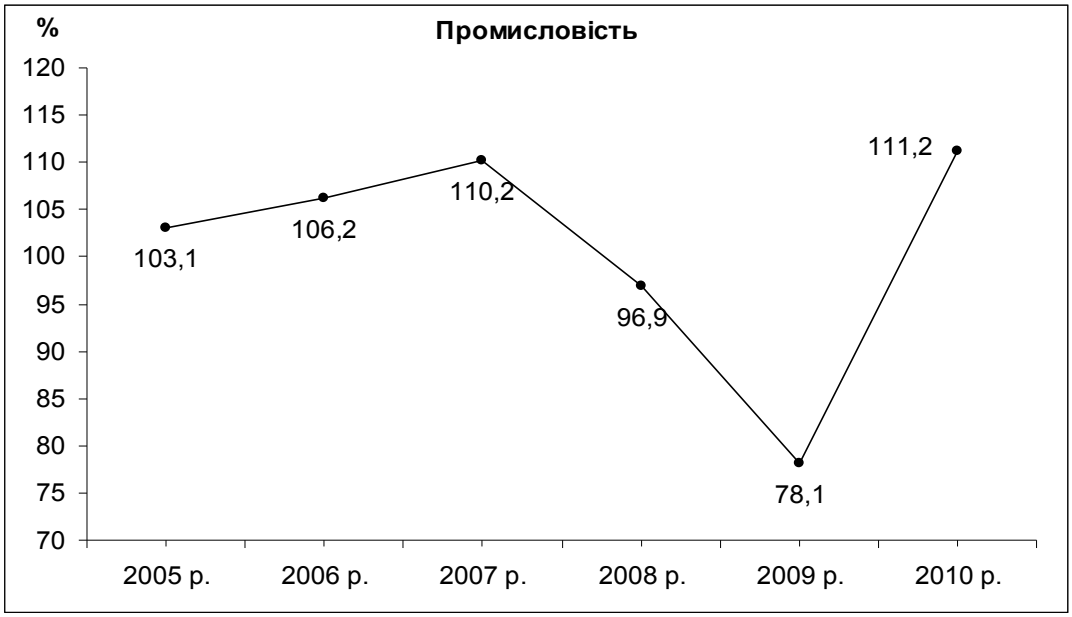


Рис. 2. Індекси продукції промисловості України [11]

Особливо важкі наслідки впливу світової фінансово-економічної кризи у регіонах України, які мають структуру промислового комплексу, що характеризується високою питомою вагою експортноорієнтованих виробництв. Так, на початку кризи більш ніж у середньому по Україні змінилися індекси промислового виробництва у Дніпропетровській (91,4 %), Донецькій (92,2 %), Луганській (94,1 %) та інших областях [12]. Саме в цих областях України розташовані підприємства металургійного комплексу країни, які суттєво скоротили обсяги випуску продукції на експорт.

Негативний вплив світової кризи 2007-2009 рр. був найбільш відчутним не тільки у промисловому секторі економіки України. Більш масштабний спад мав місце у будівництві, де обсяги виконаних будівельних робіт у 2008 та 2009 рр. скоротилися відповідно на 15,8 % та 48,2 % у порівнянні з попередніми періодами.

В Україні у 2008-2009 рр. суттєво зменшилися обсяги перевезення вантажів автомобільним транспортом, роздрібний товарооборот, обсяги оптової торгівлі, і тільки у сільському господарстві було зафіксовано повільне зростання обсягів виробленої продукції.

Скорочення обсягів виробництва негативно вплинуло на формування фінансових результатів від звичайної діяльності підприємств. Так, у 2008-2010 рр. щорічно скорочувалася питома вага підприємств, які отримали прибуток за результатами від звичайної діяльності, і в 2010 р. вона становила 59 %. Негативні зміни фінансових результатів діяльності підприємств значною мірою пов`язані з низьким рівнем використання виробничих потужностей, у наслідок скорочення обсягів виробництва продукції.

Кризові явища в економіці України призвели до погіршення параметрів соціальної складової її сталого розвитку. Реальна заробітна плата у 2009 р. скоротилася більш ніж на 9 %, а рівень безробіття у 2008 р. збільшився на 31,5 % [12]. Негативні зміни у провідних галузях економіки держави також спричинили у 2008 р. скорочення темпів зростання ВВП до 102,3 %, тобто на 5,6 % у порівнянні з 2007 р., коли вони становили 107,9 %. Індекс ВВП у 2009 р. становив 96,3 % до рівня 2008 р.

Отже, проведений аналіз показав, що у теперішній час проблеми, що накопичувалися загалом у світовій економіці та на рівні окремих країн, у тому числі і в Україні, сформували об’єктивну потребу у невідкладному реформуванні соціально-економічної та фінансової систем. Це реформування має за мету забезпечення сталого розвитку країни та її регіонів на основі підтримки фінансової, економічної й екологічної безпеки у сучасному глобалізованому світі. Реформування економіки України та імплементація загальнодержавних реформ в економіку регіонів мають враховувати суттєве зростання масштабів трансграничних економічних зв’язків, а також інтенсифікацію процесів перетоку фінансового й людського капіталів у посткризовому періоді.

Розроблення наукового обґрунтування і практичних рекомендацій щодо визначення стратегії подальшого розвитку України та її регіонів в умовах подолання наслідків світової фінансової кризи доцільно здійснювати на підставі результатів аналізу фундаментальних чинників, що призвели до кризових подій, а також з урахуванням прогнозних очікувань щодо подальших змін і тенденцій динаміки розвитку світової економіки взагалі та провідних країн світу.

Висновки. На підґрунті теоретичного узагальнення праць вітчизняних та зарубіжних учених-економістів [1; 2; 3; 6; 8 та ін.], які досліджували перебіг подій іпотечної кризи (2007-2009), у країнах світу та в Україні, а також встановлювали фактори, що їх спричинили, авторами була виявлена послідовність етапів розгортання світової кризи та загальні особливості генези цих етапів, що представлені на рис. 3.

Етап 1 – кінець 90-х років XX століття
Особливості: у розвинених країнах світу відбувається активне зростання ринку, суб'єктами якого є високотехнологічні компанії, вартість акцій яких стрімко зростає

↓

Етап 2 – березень 2000 р. – жовтень 2002 р.
Особливості: обвал ринку високотехнологічних компаній (падіння курсу акцій високотехнологічних компаній на 78 %) та початок (березень 2001 р.) короткострокової рецесії в США, що була наслідком дії, з одного боку, невиправдано величезних інвестицій у високотехнологічні галузі, а з другого – була викликана гальмуванням технологічного розвитку провідних країн світу

↓

Етап 3 – березень 2001 р. – березень 2003 р.
Особливості: незначне економічне зростання в США завдяки зменшенню податкового навантаження і процентних ставок і як наслідок формування надлишків ліквідності на фінансовому ринку

↓

Етап 4 – березень 2003 р.
Особливості: початок війни в Іраку. Стрімке зростання цін на нафту. Збереження з метою підтримки економіки низьких процентних ставок, що призвело до стрімкого зростання іпотечного кредитування на ринку нерухомості й буму споживання спочатку в США, а потім і в інших країнах світу

↓

Етап 5 – 2004-2007 рр.
Особливості: Формування надлишків виробничих потужностей та посилення їх впливу на спрямованість інвестиційної діяльності за рахунок переорієнтації інвестицій з виробничої сфери (інвестування в основний капітал промислових компаній) на ринок нерухомості, що спричинило зростання цін на нерухомість та будівельний бум; посилення впливу недосконалої системи оцінювання й управління ризиками при іпотечному кредитуванні, переорієнтація установ кредитно-грошової системи на отримання максимально високих доходів за рахунок іпотечної сек'юритизації – розширення використання похідних цінних паперів, що сформовані на основі іпотечних кредитних угод, як інструменту регулювання руху позикового капіталу; використання іпотечних схем з високими транзакційними витратами й перемінними процентними ставками; зростання ризиків щодо повернення виданих кредитів в умовах посилення впливу інформаційної асиметрії, що створювалася рейтинговими агентствами у процесі оцінювання іпотечних цінних паперів та їх похідних

↓

Етап 6 – 2007 р. – осінь 2008 р.
Особливості: обвал цін на ринку нерухомості в США, а згодом і в інших країнах світу, банкрутство або націоналізація великих системних банків і фондів, дисфункціональність фінансових ринків, тобто фактична неспроможність фінансових ринків виконувати свої головні соціально-економічні функції: з низькими трансакційними витратами управляти ризиками, перерозподіляти капітал і мобілізувати збереження; реалізація заходів урядів та центральних банків країн світу, що мали забезпечити підтримку окремим галузям і системним банкам

↓

Етап 7 – кінець 2008 р. – початок 2009 р.
Особливості: зниження показників фондового ринку (індекс Доу-Джонса зменшився на 24 %); суттєве скорочення або повне припинення кредитування, подальше падіння цін на ринку нерухомості; мінімізація виробничих запасів, виходячи з негативних прогнозів розвитку виробництва та подальше зростання масштабів виробничих потужностей, що не використовуються; підвищення кількості безробітних; скорочення обсягів виробництва й обсягів експорту продукції в провідних країнах світу

↓

Етап 8

Рис. 3. Етапи розгортання світової фінансово-економічної кризи 2007-2009 рр.

Етап 8 – друга половина 2009 р. – 2010 р.
Особливості: поступовий вихід з кризи США та інших розвинених країн світу завдяки реалізації стратегії «Ситуаційне просування»; реалізація у провідних країнах світу моделей державного регулювання соціально-економічного розвитку, спрямованого на підтримку окремих галузей (автомобільна промисловість, розбудову інфраструктури), скорочення податкового навантаження, оптимізація бюджетних витрат тощо

Рис. 3. Закінчення (див. також с. 67)

Перебіг кризових подій в Україні практично повторював сценарій розгортання кризи в 2004-2007 рр. у розвинених країнах світу з певним лагом. Однак проведені дослідження свідчать, що сучасна світова фінансово-економічна криза має відмінності від попередніх криз, і ці відмінності по-різному проявляються в розвинених країнах світу та в Україні.

Сутність та характеристики відмінностей перебігу сучасної фінансово-економічної кризи в розвинених державах світу та в Україні мають ретельно досліджуватися та враховуватися у процесі розроблення стратегій розвитку регіонів країни в посткризовий період. Наукове обґрунтування процесів розроблення стратегії розвитку регіонів України доцільно засновувати на вирішенні стратегічного завдання: визначення ролі і місця певного регіону в розвитку конкурентних переваг країни в сучасному глобалізованому світі з урахуванням того, що в посткризовому періоді в усьому світі мають формуватися нові потенціали сталого зростання країн та їх регіонів.

Список використаних джерел

1. *Чухно А.* Современный финансово-экономический кризис: природа, пути и методы его преодоления / А. Чухно // Экономика Украины.– 2010.– № 1. – С. 4-8.
2. *Бурлачков В.* Особенности современных экономических процессов и денежно-кредитная политика / В. Бурлачков // Экономика Украины. – 2010. – № 4.– С. 16-21.
3. *Ковальчук Т. Т.* Актуалітети політики розвитку Ковальчук / Т. Т. Ковальчук, В. К. Черняк, В. Я. Шевчук. – К. : Знання, 2009. – 326 с.
4. *Дергачева В.* Мониторинг национального развития как фактор экономической безопасности государства / В. Дергачева, Н. Савельев // Экономика Украины. – 2010. – № 1. – С. 19-28.
5. *Charlez* Kindleberger. Manias. Panics and Crashes: A History of Financial Crises. New York : Basic Books, 1978.
6. *Стиглиц Дж. Е.* Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / Дж. Е. Стиглиц. – М. : ЭКСМО, 2011. – 512 с.
7. Ершов М. В. Мировой финансовый кризис. Что дальше? / М. В. Ершов. – М. : Экономика, 2011. – 295 с.
8. *Економічна* криза в Україні: виміри, ризики, перспективи / Я. А. Жаліло, О.С. Бабанін, Я.В. Белінська та ін. ; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2009. – 142 с.
9. *Національний* банк України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.
10. *Регіони* України : статистичний збірник за 2010 рік / Державний комітет статистики України / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – Ч. ІІ. – 808 с.
11. *Україна* у цифрах у 2010 році : статистичний збірник / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2011. – 252 с.
12. *Моніторинг* соціально-економічного розвитку регіонів України за 2009 р. / Департамент регіонального розвитку. – К. : Мінекономіки України, 2010. – 160 с.

УДК 656.2:338.47

С.С. Пінчук, ст. викладач
Державний економіко-технологічний університет транспорту, м. Київ, Україна

ПРИНЦИПИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАЛІЗНИЦЬ УКРАЇНИ

С.С. Пинчук, ст. преподаватель
Государственный экономико-технологический университет транспорта, г. Киев, Украина

ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ УКРАИНЫ

Svitlana Pinchuk, senior teacher
State Economic and Technological University of Transport, Kyiv, Ukraine

PRINCIPLES OF EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF THE UKRAINIAN RAILWAYS PERFORMANCE

Узагальнено наукові підходи до визначення сутності принципів оцінювання ефективності функціонування залізниць країни. Представлена класифікація основних принципів, в якій знаходять відображення організаційні та науково-методичні аспекти оцінки ефективності діяльності залізниць з позицій комплексно-синергетичного підходу.

Ключові слова: *ефективність діяльності, залізниця, принципи оцінювання, комплексно-синергетичний підхід.*

Обобщены научные подходы к определению сущности принципов оценки эффективности функционирования железных дорог страны. Представлена классификация основных принципов, в которой находят отображение организационные и научно-методические аспекты оценки эффективности деятельности железных дорог с позиций комплексно-синергетического подхода.

Ключевые слова: *эффективность деятельности, железная дорога, принципы оценки, комплексно-синергетический подход.*

In the article summarizes the scientific approaches to determining the nature of the principles for evaluating the effectiveness of functioning country's railways. Presented basic principles of classification which reflects the organizational, scientific and methodological aspects of evaluating railways performance from the standpoint of complex and synergistic approach.

Key words: *effectiveness of performance, railway, principles of assessment, comprehensive synergistic approach.*

Постановка проблеми. Ефективність функціонування залізниць країни значною мірою визначається організацією аналітичної роботи, яка дає можливість реально оцінити результати діяльності, досягнення, виявити наявні проблеми та запропонувати шляхи їх вирішення. Процес оцінювання ефективності діяльності полягає в послідовному проведенні відповідних аналітичних процедур, направлених на створення умов для їх проведення. Вихідними положеннями при оцінюванні виступають принципи, тільки при обов'язковому дотриманні яких можна говорити про результативність проведеного оцінювання (аналітичної процедури).

Вищезазначене свідчить про важливість визначення та реалізації принципів для забезпечення результативності будь-якого виду діяльності, формування засад раціонального функціонування економічних об'єктів, забезпечення безперервного протікання процесів тощо. Саме тому призначенням принципів оцінювання ефективності діяльності суб'єктів господарювання є формування, оброблення та надання відповідної аналітичної інформації для поліпшення фінансово-господарської діяльності підприємств, для прийняття зважених управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням науково-методологічних питань оцінювання ефективності на транспорті займались такі вчені, як Н.І. Богомолова, В.П. Ільчук, Н.М. Колесникова, В.М. Лівшиць, М.П. Федоренко, Є.М. Сич та ін., які виокремили достатньо велику кількість принципів оцінювання ефективності транспортних підприємств. Проте слід зазначити, що питання єдності визначених принципів та особливо їх подальшого практичного застосування для суб'єктів господарювання залізничної галузі залишаються ще не достатньо вирішеними.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В розглянутих наукових працях не приділялось достатньої уваги розвитку та удосконаленню методології

оцінювання ефективності діяльності залізниць, використанню інноваційних методичних підходів до оцінювання таких як комплексно-синергетичний підхід.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є удосконалення методологічних основ оцінювання ефективності функціонування залізниць в умовах трансформації галузі.

Виклад основного матеріалу. Принцип визначають як висхідний пункт, першооснову, основний закон або правило, що прийняте, вироблене та використовується для управління ефективною діяльністю відповідного суб'єкта. Разом з тим принципи визначаються як базові положення, загальнометодологічні конструкції, які покладено в основу реалізації аналітичних процедур, вони мають більш загальний універсальний характер, ніж правила [7]. Правила мають єдині, але не універсальні вимоги, що застосовуються до організації та проведення процедури як аналізу, так і оцінювання та діагностики. Їх неуніверсальний (специфічний) характер проявляється під дією зовнішнього середовища, яке швидко змінюється і впливає на діяльність підприємств, формування та забезпечення економічного механізму, законодавчо-правової бази.

Визначальні принципи оцінювання ефективності діяльності транспортних підприємств викладено в роботі В.М Лівшиця [2]. Такими принципами є системність, цільовий характер розрахунків, комплексність, узгодженість, народногосподарський підхід, субоптимальність, динамічність, врахування ступеня структурованості, керованість тощо. Проблемам оцінки ефективності функціонування суб'єктів господарювання присвячені праці М.П. Федоренка, який серед значної кількості принципів виділяє такі основні: забезпечення народногосподарського підходу, комплексність, поєднання народногосподарських і підприємницьких інтересів [6].

Враховуючи специфіку діяльності транспортного комплексу, зміни, що відбуваються у процесі реформування залізничної галузі, та спираючись на те, що сутність принципів можна визначити як інформаційну базу для формування аналітичних управлінських рішень, пропонується розглянути таку класифікацію принципів оцінювання ефективності діяльності залізниць:

1. Принципи, що визначають якісні характеристики інформації, необхідної для проведення оцінювання ефективності діяльності.

2. Принципи, що визначають процедуру оцінювання ефективності функціонування залізниць.

3. Принципи, що регламентують побудову збалансованої системи показників оцінювання ефективності діяльності суб'єктів господарювання залізничної галузі.

У запропонованій класифікації принципів знаходять відображення організаційні та науково-методичні аспекти оцінювання ефективності діяльності залізниць.

Принципи, що віднесено до першої групи класифікації, реалізуються на першому підготовчому етапі проведення аналітичних процедур, у процесі відбору джерел інформації, використання яких забезпечить якісну та достовірну оцінку ефективності діяльності залізниці та її структурних підрозділів і будуть слугувати її інформаційною базою.

Принципи *достовірності та об'єктивності* реалізуються при вивченні первинної вихідної інформації, яка характеризує основні параметри об'єкта дослідження за певний часовий період (на певну дату) і повинна достовірно та реально відображати його поточний стан. Оцінювання ефективності господарювання суб'єкта проводиться на основі достовірної, перевіреної інформації, що правдиво відображує об'єктивну дійсність, а зроблені висновки повинні ґрунтуватися на точних аналітичних розрахунках. Крім того, достовірність та об'єктивність оцінки передбачають обґрунтоване застосування методики розрахунку окремих показників, врахування впливу окремих чинників тощо.

Принцип *релевантності* передбачає що інформація, яка використовується для оцінки ефективності функціонування залізниці в цілому або її окремих структурних підроз-

ділів, повинна бути доречною, повністю відповідати визначеним завданням та меті оцінювання, що проводиться.

Принцип *порівняльності* – вибір та обґрунтування рішень серед декількох альтернативних варіантів здійснюється на підставі проведення диференціального аналізу релевантної (відповідної) інформації, при цьому слід враховувати, що для оцінювання різних типів рішень обсяг необхідної інформації буде різним, як і наслідки рішень що оцінюються.

Принцип *повноти* полягає у необхідності під час здійснення оцінювання ефективності діяльності суб'єктів господарювання використовувати максимально доступні джерела інформації, що зробить можливим використати всю необхідну інформацію, в повному обсязі, для проведення оцінювання ефективності діяльності та, безсумнівно, вплине на якість оцінювання.

Принцип *зрозумілості* передбачає обов'язкове тлумачення одержаних результатів дослідження у вигляді відповідних аналітичних висновків, складання за необхідності пояснювальних записок.

Принцип *конкретності* полягає у забезпеченні точності оцінки, що реалізується через можливість і доцільність застосування ретроспективної оцінки діяльності суб'єкта, тобто використання необхідної інформації за декілька звітних періодів (3-5 роки).

Розглянемо другу групу принципів, яка включає такі, що безпосередньо визначають та відображають саму процедуру та порядок проведення оцінювання ефективності функціонування залізниць. Принципи, що віднесено до цієї групи, реалізуються на другом, основному етапі оцінювання ефективності, тобто безпосередньо у процесі проведення аналітичних процедур.

Принцип *науковості* передбачає, що методика оцінювання ефективності діяльності залізниць повинна ґрунтуватись на основних положеннях діалектики та економічної теорії, з урахуванням дії об'єктивних економічних законів, із застосуванням прогресивних методів дослідження. Цей принцип реалізується через розвиток та удосконалення методології оцінювання, врахування та використання інноваційних методичних підходів до оцінки ефективності діяльності, таких як комплексно-синергетичний підхід, впровадження сучасних економіко-математичних методів і моделей оцінювання ефективності та комп'ютерної технології оброблення відповідної інформації.

Принцип *розвитку* передбачає, з одного боку, врахування мінливості економічної системи, її здатності до розвитку, розширення, реорганізації, накопичування інформації, з іншого – цей принцип орієнтує на необхідність брати до уваги передісторію системи та тенденції, що існують сьогодні, для розкриття закономірностей її функціонування та врахування (зважати на) цих даних при проведенні оцінювання ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Особливо важливою є реалізація принципу розвитку в умовах трансформації залізничної галузі. На практиці цей принцип означає дослідження та оцінювання діяльності суб'єктів господарювання з урахуванням фази його життєвого циклу. Інколи цей принцип називають принципом змінюваності або відкритості економічної системи.

Принцип *послідовності та логічності* потребує поетапного проведення оцінювання ефективності діяльності, за чітко розробленою логічною схемою, починаючи від підготовчого етапу і закінчуючи використанням отриманих результатів, висновків та рекомендацій для покращення фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, для прийняття своєчасних управлінських рішень.

Принцип *системності* передбачає дослідження об'єктів і процесів як єдиної відкритої економічної систем, якою в цьому дослідженні є залізниця, що складається із взаємопов'язаних елементів (структурних підрозділів), і, разом з тим, виступає складовим

елементом (підсистемою) більш складної системи вищого рівня (транспортного комплексу, залізничної галузі, єдиного промислового комплексу країни). Тобто цей принцип ґрунтується на використанні категорій будь-якої системи як єдності взаємопов'язаних елементів, що спільно діють для досягнення визначеної мети. Системність вимагає проводити оцінювання об'єкта як єдиного цілого, єдиної виробничо-економічної системи, що включає інші складові елементи, які знаходяться у відповідній взаємодії об'єкта та є частиною іншої системи, більш високого рівня, у якій відбувається його взаємодія з іншими підсистемами. На практиці вказаний принцип реалізується через застосування факторного та інтегрального аналізу та знаходить своє виявлення у застосуванні синергетичного підходу до оцінювання ефективності діяльності залізниць, тобто передбачає проведення оцінювання діяльності будь-якої частини системи з урахуванням її зв'язків з іншими елементами системи та зовнішнього середовища, враховуючи всі фактори впливу та взаємодії на одержаний результат, а саму економічну систему слід розглядати як частину (підсистему, елемент) більшої системи (надсистеми, метасистеми). Отриманий ефект, у такому аспекті, слід розглядати як такий, що виник лише при взаємодії відповідних структурних елементів системи та був такими взаємозумовлений.

Принцип *комплексності* вимагає проведення всебічного оцінювання ефективності функціонування залізниці, її структурних підрозділів, напрямків і видів діяльності, детальне вивчення, аналіз та оцінювання причинно-наслідкових залежностей розвитку та функціонування залізниці тобто дослідження об'єкта в єдності всіх його складових елементів. Принцип комплексності безпосередньо пов'язаний з принципом системності. Методологічна єдність системності та комплексності знаходить своє відображення в розробленні збалансованої системи показників та використанні сукупності всієї необхідної інформації для оцінювання ефективності діяльності залізниць. Під час оцінювання ефективності діяльності суб'єктів господарювання повинні враховуватись і досліджуватись не лише результати, отримані від основної діяльності, а й додатково отримані ефекти, тобто повинні враховуватись і оцінюватись не тільки транспортні ефекти, а й позатранспортні (соціальні, екологічні, організаційні, економічні тощо). Цілісність системи, яка відрізняється визначеною завершеністю, не заперечує й відокремлене оцінювання її складових елементів (оцінювання ефективності діяльності структурних підрозділів у складі відповідних залізниць).

Таким чином, комплексність у процесі оцінювання ефективності функціонування залізниці передбачає: дослідження ефективності діяльності залізниці та її структурних підрозділів як відносно відособленої системи в межах економічної системи (транспортного комплексу); використання збалансованої системи показників, що характеризують ефективність фінансово-господарської діяльності взагалі та окремі її види; дослідження причинно-наслідкових зв'язків між елементами системи та показниками, що характеризують ефективність її роботи; оцінку динаміки показників, а також суперечностей фінансово-господарської діяльності та шляхів їх подолання як передумов розвитку економічної системи.

Принцип комплексності реалізується через застосування комплексного підходу до оцінювання ефективності функціонування залізниць країни, який дає можливість дослідити причинні залежності, що зумовили зміну кожного показника відповідного звітного періоду у просторі й часі, за кількісними та якісними ознаками.

Принцип *періодичності* передбачає необхідність регулярного проведення оцінювання ефективності функціонування залізниць, що має бути враховано у процесі планування та організації аналітичної роботи суб'єкта господарювання, з метою своєчасного попередження, уникнення, запобігання негативних тенденцій в їх діяльності та застосування необхідних заходів для підвищення ефективності їх діяльності.

Оперативність та дієвість оцінки означає вміння чітко, швидко проводити оцінювання ефективності діяльності та активно впливати на підвищення ефективності транспортного виробництва, покращення його результативності, своєчасно виявляти недоліки та упущення, підсилювати та закріплювати позитивні тенденції та явища, інформувати про це керівництво. Одержані дані у процесі проведення оціночних процедур доцільно використовувати для прогнозування економічних процесів і подій.

Принцип *ситуативності* пов'язаний зі змінами, що постійно відбуваються у сучасному мінливому середовищі, та вимагає в процесі проведення оцінювання ефективності діяльності залізниць враховувати сучасний стан та основні напрямки державної, економічної, соціальної, екологічної, міжнародної політики та чинного законодавства.

До наступної групи принципів віднесено такі, що визначають збалансовану систему показників оцінювання ефективності суб'єктів господарювання залізничної галузі, тобто виступають загальними правилами при відборі конкретних показників для формування збалансованої системи оцінки ефективності діяльності залізниць.

Принцип *динамічності* відображає необхідність обраних показників відображувати стратегією суб'єкта господарювання, для оцінювання ефективності діяльності якого вони використовуються, оперативно трансформуватись відповідно до змін, які відбуваються у процесі зміни стратегії та розглядатися в динаміці: за допомогою таких показників можна оцінити минулий, поточний стан суб'єкта та використати інформацію для прогнозування діяльності, тобто оцінити майбутню ситуацію, при цьому короткострокові показники повинні відповідати довгостроковим. Цей принцип реалізується через врахування фактора часу у процесі проведення аналітичних процедур, зміни макроекономічних показників, обсягів перевезення вантажів та пасажирів, складу та структури транспортного виробництва тощо. Практично цей принцип реалізується під час проведення горизонтального аналізу.

Обґрунтованість та доступність означає, що кожен показник системи має бути математично, нормативно, економічно обґрунтованим, а алгоритм його розрахунку повинен бути достатньо простим і зрозумілим для користувачів.

Принцип *універсальності* означає, що під час оцінювання ефективності діяльності залізниць та її структурних підрозділів повинен застосовуватись такий підхід, який ґрунтується на обмеженому (оптимальному) переліку показників і тим самим буде запобігати неточному трактуванню та викривленню результатів проведеного оцінювання.

Принцип *гармонізації економічних інтересів суб'єктів* реалізується через врахування у збалансованій системі показників потреб усіх зацікавлених у проведенні оцінювання суб'єктів – акціонерів, вищого керівництва, споживачів тощо.

Принцип *уніфікації показників оцінювання* передбачає можливість приведення фактичних та планових показників до рівнозначних умов виміру, відповідності одного показника іншим, стандартизацію одиниць виміру, що дасть можливість порівнювати та аналізувати такі показники. До збалансованої системи показників потрібно включати фінансові та нефінансові показники, які взаємопов'язані між собою, а їх значення залежить від значення інших показників системи та доповнює їх. Причому така система повинна включати обмежену кількість показників, яких буде достатньо для отримання повної вичерпаної інформації про ефективність функціонування залізниць і на основі їх розрахунку та аналізу прийняти виважене управлінське рішення.

Принцип формалізованості – показники, що використовуються для оцінювання ефективності діяльності, повинні бути у певний спосіб формалізованими, тобто підлягати можливості кількісно вимірюватись, порядок розрахунку таких показників проводитись із застосуванням математичного апарату для забезпечення об'єктивності оцінювання.

Принцип *інтегрування* передбачає, що показники, які включено до збалансованої системи, є такими, які можливо об'єднати, згрупувати у зведені або виділити, деталізувати у разі необхідності, тобто такі що мають розвиток. Це дасть можливість отримати комплексну інформаційну картину та забезпечить узгодженість отриманих результатів дослідження за рівнями та видами діяльності суб'єктів господарювання.

Врахування мети оцінювання ефективності передбачає формування залежно від визначеної мети оцінювання, бажаного ступеня ймовірності результатів відповідної системи показників, тобто ефективність функціонування будь-якої системи можна оцінювати тільки відповідно до мети її функціонування.

Висновки. Використання та реалізація запропонованих принципів у процесі оцінювання ефективності функціонування залізниць країни дасть можливість у подальшому гармонізувати та удосконалити процес оцінювання та застосовувати інноваційні методики та нові підходи до оцінювання, що підвищить якість проведення оцінювання, прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. *Балака Є. І.* Критерій визначення ефективності функціонування різних транспортних систем перевезень в умовах ринку / Є. І. Балака, В. Ю. Креймер, Н. М. Колесникова // Залізничний транспорт України. – 1998. – № 2-3. – С. 7-8.
2. *Лившиц В. Н.* Системный анализ экономических процессов на транспорте : монография / В. Н. Лившиц. – М. : Транспорт, 1986. – 240 с.
3. *Пінчук С. С.* Обґрунтування комплексно-синергетичного підходу до оцінки ефективності на залізничному транспорті / С. С. Пінчук // Зб. наук. пр. ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2013. – № 23-24. – С. 168-174.
4. *Семенко І.* Принципи економічного аналізу: дослідження питань класифікації / І. Семенко // Економічний аналіз. – 2008. – № 2 (18). – С. 23-27.
5. *Сич Є. М.* Інноваційно-інвестиційні комплекси транспортної галузі: методологія формування та розвитку : [монографія] / Є. М. Сич, В. П. Ільчук. – К. : Логос, 2006. – 264 с.
6. *Федоренко Н. П.* Вопросы оптимального функционирования экономики : монографія / Н. П. Федоренко. – М. : Наука, 1990. – 304 с.
7. *Философский* энциклопедический словарь. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 476 с.
8. *Jeppesen S. L.* Sustainable Transport Planning – A Multi-Methodology Approach to Decision Making / S. L. Jeppesen // PhD Thesis. – Kgs. Lyngby, 2009. – 194 p.
9. *Railroad* Economics / Ed. by S. M. Dennis, W. K. Talley // Research in Transportation Economics. – 2007. – Vol. 20. – 292 p.

УДК 338.2:330.658

Н.С. Койдан, преподаватель
В.В. Бондарь, канд. экон. наук
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

КООПЕРАЦИЯ – ПУТЬ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Н.С. Койдан, викладач
В.В. Бондар, канд. екон. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

КООПЕРАЦІЯ – ШЛЯХ ДО ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ

Nataliya Koydan, teacher
Vasiliy Bondar, PhD in Economics
Chernigov National Technological University, Chernigov, Ukraine

COOPERATION – THE WAY OF THE INTEGRATION OF UKRAINE INTO THE WORLD ECONOMY

Доказано, что кооперация может помочь решить экономические, политические, социальные и интеграционные проблемы Украины.

Ключевые слова: *кооперация, кооперативная идея, кооперативное движение, кооперативная деятельность, кооперативы.*

Доведено, що кооперація може допомогти вирішити економічні, політичні, соціальні та інтеграційні проблеми України

Ключові слова: *кооперація, кооперативна ідея, кооперативний рух, кооперативна діяльність, кооперативи.*

It is proved that cooperation can help to solve economic, political, social and integration problems of Ukraine.

Key words: *cooperation, cooperative idea, the cooperative movement, cooperative activity, cooperatives.*

Постановка проблемы. Современные исследования экономического состояния сельского хозяйства Украины доказывают, что одной из важных проблем экономического развития села остается большая зависимость сельскохозяйственных предприятий от коммерческих структур, которые, по сути, являются монополистами в сфере сбыта сельскохозяйственной продукции. Данная проблема должна быть решена через экономические рычаги. Одним из экономических рычагов борьбы с монопольными тенденциями в сельском хозяйстве следует рассматривать создание сельскохозяйственных кооперативов.

Важной составляющей осуществления аграрных преобразований является возобновление кооперативного движения. Кооперирование становится возможным благодаря возникновению значительного количества независимых частных товаропроизводителей-собственников, которые имеют общие экономические интересы в осуществлении рыночной деятельности. Все это открывает возможности создания новой организационной структуры сельского хозяйства, построенной «снизу-вверх». Фундаментальными принципами при этом являются: рыночная экономическая система, демократическое общество, частная собственность, индивидуальный материальный интерес, реализация возможности экономического выбора, развитие здоровой конкуренции, ограничения государственного вмешательства и устранение административного регулирования в агропромышленном комплексе.

Анализ исследований и публикаций. Кооперативное движение в Украине имеет почти 150-летнюю историю. Его теоретические основы и практические рекомендации разработаны в трудах выдающихся мыслителей прошлого Р. Оуэна, А. Сен-Симона, Ш. Фурье, В. Кинга, Шульце-Делича, В. Райфайзена, Ш. Жида, А. Чаянова. Весомый вклад в становление и развитие кооперации в Украине в доколективизационный период сделали украинские ученые, прежде всего М. Туган-Барановский, М. Левитский, С. Бородаевский, Б. Мартос. Проблемам возрождения и развития кооперативного движения на современном этапе аграрных преобразований в Украине посвятили свои научные

труды ученые-экономисты А. Крисальный, М. Малик, Л. Молдован, В. Зиновчук, В. Гончаренко и другие.

Выделение не решенной раньше части общей проблемы. Подходы к понятию кооперации, ее роли и места в определении направлений развития сельскохозяйственного производства и его структур является неоднозначными и требуют адаптации к условиям современного этапа развития экономики.

Цель статьи. Главной целью данной работы является анализ понятий кооператив и кооперация и доказательство того, что кооперация может помочь решить экономические, политические, социальные и интеграционные проблемы Украины.

Изложение основного материала. В экономической отечественной и зарубежной литературе существуют различные толкования понятия "кооператив". Его трактуют по роли и значению в целом, а также по отдельным признакам – экономическим, социальным, правовым.

Термин "кооператив" происходит от латинского cooperation – сотрудничество и, как толкует современный экономический словарь, означает предприятие, организацию, созданные путем добровольного объединения лиц на паевой основе для осуществления предпринимательской деятельности [2, с. 34].

Анализ взглядов на сущность понятия "кооператив" свидетельствует, что большинство ученых в основу его определения вкладывают содержание добровольного объединения людей. Сторонниками такого мнения является Ф. Штаудингер, Г. Крюгер, А. Анциферов, И. Зассен, К. Пажитнов, А. Николаев, А. Лозовой, М. Туган-Барановский, М. Малик, А. Крисальный, В. Зиновчук, Г. Черевко, В. Гончаренко, Л. Молдован, С. Мочерный и многие другие ученые. Их трактовка данного понятия полна и другими признаками и свойствами, что придает их определениям определенные различия.

Первый теоретик кооперативного движения В. Кинг считал, что кооператив ничем существенным не отличается от других обществ, но характерным для кооператива, по его мнению, является способность достичь совместно того, что нельзя достичь в одиночку [3, с. 62].

Аналогической мысли придерживался и Г. Кауфман. Однако в его понятии выделяется одна особенность – членами кооператива могут быть как физические, так и юридические лица. В основу определения кооператива ученый вкладывал принципы демократичности и открытости [6, с. 115].

Эти определения характеризуют кооператив как организационную форму, концентрируя внимание на принципах создания, членства, сотрудничества, не углубляясь при этом в процесс его хозяйственной деятельности.

С. Прокопович рассматривал кооператив в плоскости функционирования и считал его товариществом, а основой деятельности – соблюдение принципов добровольности членства, свободного вступления и выхода из него, демократичности, распределения дохода пропорционального участи в деятельности кооператива [9, с. 23].

Ф. Штаудингер считал, что кооператив хотя и базируется на добровольном объединении лиц, но он явно отличается от общества тем, что результаты его деятельности распределяются не пропорционально внесенной доле, а в соответствии с тем, как каждый из его членов пользовался предоставленными им услугами [5, с. 52].

М. Туган-Барановский воспринимал кооператив как "своеобразное хозяйственное предприятие, глубоко отличное от предприятия капиталистического. ... Кооператив имеет свой паевой капитал, состоящий из паев, внесенных каждым членом товарищества" [11, с. 219] и, учитывая его социальное значение, "...кооператив есть одной из форм хозяйственной самообороны трудящихся, он может стремиться только к тем задачам и целям, которые ставят себе, в своей хозяйственной деятельности работающие классы" [11, с. 221].

По его мнению, кооперативные предприятия – это по сути единственная форма хозяйственной организации, возникшей в результате сознательных усилий многих общественных групп с целью превращения существующей системы хозяйства в систему, которая удовлетворит интересы, потребности, защитит от конкурентов, и деятельность которой осуществляется на некоммерческой основе.

А. Чаянов писал, что кооператив – это прежде всего союз хозяйств, и хозяйства, входящие в такой союз, от этого не уничтожаются, а в дальнейшем остаются мелкими трудовыми хозяйствами. В кооперативах же лишь часть производства и собственно часть, где большое хозяйство имеет преимущество над мелким, объединяется в союзную организацию. Сельскохозяйственный кооператив является дополнением к самостоятельному крестьянскому хозяйству, обслуживает его и без такого хозяйства не имеет смысла [12, с. 25].

В. Зиновчук утверждает, что "кооператив является предприятием корпоративного типа, созданным путем добровольного объединения материальных взносов и усилий сельскохозяйственных товаропроизводителей-собственников (граждан и юридических лиц), организация демократического управления и разделения риска и доходов в соответствии с участием в хозяйственной деятельности этого предприятия" [4, с. 23]. Следует согласиться с автором, что кооператив является корпоративным предприятием хозяйствования учитывая коллективную форму использования средств труда и прав собственности на результат, и уникальность кооператива как организационной формы сотрудничества людей – основание на особых социально-экономических принципах. Данное определение является кратким воплощение положений почти всех основных принципов создания и деятельности кооператива.

В Большой советской энциклопедии: "кооператив производственный в сельском хозяйстве – это вид кооперации, объединяющей сельских товаропроизводителей для совместной обработки земли, использования машин или производства сельскохозяйственной продукции, организованной на обобществлении (в той или иной степени) средств производства и труда в сфере сельскохозяйственной деятельности" [10, с. 18]. Это толкование понятия кооператива не отображает специфику кооперативной формы сотрудничества. В нем совершенно отсутствуют демократические черты создания и функционирования кооператива. В противовес кооперации независимых товаропроизводителей, которая происходит открыто, добровольно при полной экономической независимости участников и равноправии в выработке и принятие управленческих решений, создается организация, объединяющая сельских товаропроизводителей для совместной обработки земли, направленная на обобществление средств производства.

По мере понимания роли и задач, которые ставятся перед кооперативом, их экономической сущности, изменилось и определение кооператива в законе бывшего СССР "О кооперации". "Кооператив является общественной организацией граждан СССР, которые добровольно объединились на основе членства для совместного ведения хозяйственной и иной деятельности на базе принадлежащего им на праве собственности, арендованного или предоставленного в бесплатное использование имущества, и на основе принципов: самостоятельности, самоуправления и самофинансирования, а также материальной заинтересованности членов кооператива и наиболее полного сочетания интересов с интересами коллектива и общества" [6, с. 54].

Провозглашение Украины суверенным и независимым государством и переход к рыночной экономической политике требовали нового урегулирования понятия «кооператив». В Законе Украины "О сельскохозяйственной кооперации" сельскохозяйственный кооператив подается как "юридическое лицо, образованное физическими и/или юридическими лицами, являющимися сельскохозяйственными товаропроизводителями, на основе добровольного членства и объединения имущественных паевых взносов

для совместной производственной деятельности в сельском хозяйстве и обслуживания преимущественно членов кооператива" [8]. В данном определении на первом плане выделяется принцип добровольности объединения субъектов хозяйствования и признается объединение имущественных паевых взносов, которые являются основой создания и функционирования такой организационной структуры, как кооператив.

Чтобы понять суть термина «кооперация», нужно рассмотреть форму и содержание этого понятия. Форма кооперации – это кооператив как первичная общественно-хозяйственная организация, добровольное объединения граждан с общим ведением любой деятельности в различных отраслях народного хозяйства в форме различных предприятий, основанных на частной собственности их членов. При этом кооперативы могут сотрудничать с другими в зависимости от потребностей, целей и определенных экономических и социальных целей. Главная суть такого сотрудничества – это либо общая производственная деятельность, либо совместное предоставление услуг (производственного или непроизводственного характера). При этом одним из важных результатов является освобождение отдельных работников от несвойственных им функций и специализации. Итак, чтобы кооперироваться, необходимо вступить в производственные отношения на определенных принципах. В силу потребностей производства возникает ряд, а точнее система производственных отношений, которая видоизменяется и самовоспроизводиться. Таким образом, изменение формы производственных отношений есть не что иное, как явление. Исходя из этого, кооперация в понимании «явления» является более динамичной категорией, по сравнению с пониманием ее как формы.

Статистические данные свидетельствуют, что актуальность кооперативной идеи в сельском хозяйстве со временем не теряется, а наоборот, повышается. И это можно объяснить постоянным ростом концентрации сельскохозяйственного производства; объективно растущим противоборством между коммерческими структурами и сельскохозяйственными товаропроизводителями; экономическими, социальными и психологическими эффектами, которые получают сельскохозяйственные товаропроизводители в результате их участия в кооперативе.

Почвенно-климатические условия, которые сложились в Украине, являются достаточно благоприятными для выращивания картофеля и многих видов овощей, поэтому решением продовольственной и сельскохозяйственной комиссии ООН (ФАО) Украина отнесена к числу государств, которые в будущем должны стать поставщиками продовольствия в мире. Это бесспорно касается и возможностей Украины в области картофелеводства и овощеводства. Уже сегодня по валовому производству картофеля и овощей открытого грунта Украина входит в число мировых лидеров.

Но существующий уровень валового производства (табл. 1) обеспечивает Украине только 14-16-е место в списке крупнейших мировых производителей. Такое положение вещей совершенно не соответствует ни агроресурсному потенциалу, ни потребностям внутреннего и внешнего рынков.

Таблица 1

Производство картофеля и овощей открытого грунта в Украине (все категории хозяйств)

Года	Валовый сбор, тыс. т		Посевная площадь, тыс. га		Средняя урожайность, т/га	
	картофель	овощи	картофель	овощи	картофель	овощи
1	2	3	4	5	6	7
1990	16732	6666	1429	456	117	149
1995	14729	5880	1532	503	96	120
2000	19838	5821	1629	538	122	112
2005	19462	7295	1514	465	128	157

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
2006	19467	8058	1464	469	133	171
2007	19102	6835	1453	451	131	152
2008	19545	7965	1413	458	139	174
2009	19666	8341	1409	451	139	183
2010	18705	8122	1408	462	132	174
2011	24248	9833	1439	498	168	195
2012	23251	10017	1440	494	161	199

Источник: Государственная служба статистики Украины.

Снижение объемов производства картофеля и овощей сельскохозяйственными предприятиями по сравнению с советскими временами связано со структурными диспропорциями в этой сфере. На протяжении последних 20 лет производство овощей переместилось из коллективных крупных предприятий в личные мелкотоварные крестьянские хозяйства (табл. 2).

Таблица 2

Производство картофеля и овощей сельскохозяйственными предприятиями и хозяйствами населения (тыс. т)

Года	Картофель		Овощи	
	Сельскохозяйственные предприятия	Хозяйства населения	Сельскохозяйственные предприятия	Хозяйства населения
1990	4793,6	11938,8	4872,1	1794,3
1995	618,5	14110,9	1607,1	4272,7
2000	276,7	19561,4	986,3	4835,0
2005	239,7	19222,7	780,7	6514,3
2006	275,0	19192,1	974,2	7083,8
2007	388,5	18713,5	713,4	6121,8
2008	436,8	19108,6	1108,6	6856,5
2009	517,6	19148,5	1120,1	7220,9
2010	482,5	18222,3	964,6	7157,8
2011	751,8	23495,9	1540,5	8292,4
2012	757,0	22493,2	1433,9	8582,8

Источник: Государственная служба статистики Украины.

В 2012 г. в личных крестьянских хозяйствах было выращено 22493,2 тыс. т картофеля и 8582,8 тыс. т овощей, а сельскохозяйственными предприятиями 757 тыс. т картофеля и 1433,9 тыс. т овощей, то есть удельный вес мелкотоварного производства в общей структуре валового производства овощей достигает 97 % по картофелю и 86 % по овощам, тогда как в 1990 г. эта доля составляла 72 % и 27 % соответственно (рис. 1, 2).

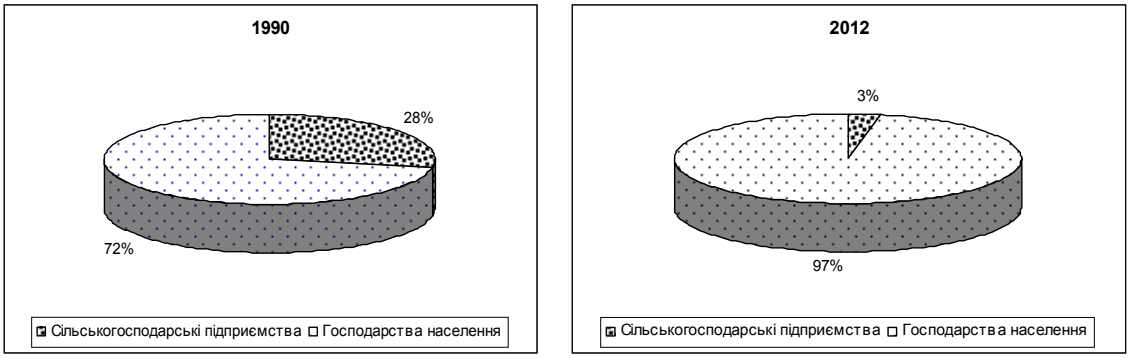


Рис. 1. Распределение объемов производства картофеля между сельскохозяйственными предприятиями и хозяйствами населения в 1990 г. и в 2012 г.

Источник: собственные расчеты.

Рис. 2. Распределение объемов производства овощей между сельскохозяйственными предприятиями и хозяйствами населения в 1990 г. и в 2012 г.

Источник: собственные расчеты.

Концентрация производства в мелкотоварном секторе сопровождается низким уровнем механизации производственных процессов. Поэтому затраты на производство овощей в таких хозяйствах в 1,5-2 раза выше, чем в специализированных крупнотоварных.

Расчет потребности государства в картофеле и овощах показал, что потребность государства в картофеле составляет 5626,2 тыс. т, а в овощах – 7305,1 тыс. т.

Сравним полученные данные с балансами потребления (табл. 3, 4).

Таблица 3

Баланс картофеля (за календарный год; тысяч тонн)

Картофелеводство	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Производство	19838	19462	19545	19666	18705	24248	23250
Изменение запасов на конец года	2951	-100	423	156	-410	2232	-370
Импорт	11	5	10	15	30	41	23
Всего ресурсов	**16898**	**19567**	**19132**	**19525**	**19145**	**22057**	**23643**
Экспорт	1	6	3	5	8	13	7
Израсходовано на корм	4872	5985	5724	5842	5606	6906	7434
Израсходовано на посадку	5145	5128	4930	4936	4897	5377	5873
Расходы и переработка на непищевые цели	220	2062	2376	2616	2720	3393	3935
Фонд потребления	**6660**	**6386**	**6099**	**6126**	**5914**	**6368**	**6394**
Фонд потребления в расчете на 1 человека, кг	135,4	135,6	131,8	133,0	128,9	139,3	140,2

Источник: Государственная служба статистики Украины.

Структура расходов картофеля в 2012 году (рис. 3) показывает, что именно из-за отсутствия условий для послеуборочной доработки и хранения овощей 31 % картофеля расходуется на корм. Предприятия и государство теряют средства, которые могли бы быть получены от реализации высококачественной продукции в Украине и заграницей.

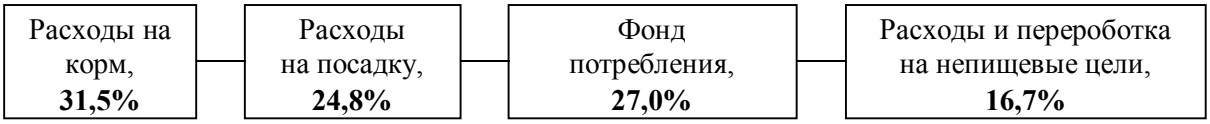


Рис. 3. Структура расходов картофеля в 2012 году

Источник: собственные расчеты.

Негативным следствием концентрации производства в мелкотоварном секторе является отсутствие условий для высококачественной послеуборочной доработки (сортировка, упаковка) и хранения овощей, что в конечном итоге не дает возможности формировать большие объемы продаж, которые являются привлекательными для внутреннего и, особенно, для внешнего рынков.

Таблица 4

Баланс овощей (за календарный год; тысяч тонн)

Овощеводство	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Производство	6195	7606	8489	8976	8873	10562	10815
Изменение запасов на конец года	201	196	689	534	-22	514	458
Импорт	29	100	356	232	311	285	213
Всего ресурсов	**6023**	**7510**	**8156**	**8674**	**9206**	**10333**	**10570**
Экспорт	30	150	251	347	335	303	346
Израсходовано на корм	728	1214	1216	1262	1337	1473	1568
Израсходовано на посадку	86	90	102	108	118	126	127
Расходы и переработка на непищевые цели	177	393	612	645	835	991	1077
Фонд потребления	**5002**	**5663**	**5975**	**6312**	**6581**	**7440**	**7452**
Фонд потребления в расчете на 1 человека, кг	101,7	120,2	129,2	137,1	143,5	162,8	163,4

Источник: Государственная служба статистики Украины.

Надо отметить, что в сельскохозяйственной отрасли наблюдается низкий уровень технологического и технического обеспечения. Современные технологии выращивания овощей в открытом грунте базируются на полной механизации процесса выращивания, уборки и послеуборочной доработки, применении высококачественных семян высокоурожайных сортов и гибридов, сертифицированных высокоэффективных средств защиты, органических и минеральных удобрений и современных систем капельного орошения. При этом именно капельное орошение является определяющей составляющей современных высокоинтенсивных технологий выращивания овощей, поскольку благодаря технологическим возможностям этого способа орошения (дозированная подача воды и растворенных в ней удобрений и микроэлементов к каждому растению в строгом соответствии с его потребностями) создаются условия для максимального использования потенциала продуктивности современных сортов и гибридов.

Подтверждением этому является урожайность овощей в лучших специализированных овощеводческих агрохозяйствах юга Украины, которая составляет 100-120 т/га для томатов и лука репчатого; 110-130 т/га для огурцов на опорной системе, 60-80 т/га для перца сладкого и баклажанов, 80-100 т/га для белокочанной капусты, моркови, столовой свеклы, кабачков. При достижении такого уровня урожайности всеми производителями овощей открытого грунта валовое производство в Украине может быть увеличено в 3-4 раза, то есть до 25-30 млн тонн без увеличения площади посевов.

Как свидетельствуют данные табл. 4, в последние годы производство овощей в Украине достаточно стабильно, даже наблюдается положительная тенденция к увеличению объемов производства овощей. Такой объем, если ориентироваться на медико-обоснованные нормы потребления овощей на одного человека (161 кг/год), на первый взгляд является достаточным для обеспечения внутренних потребностей.

Однако, из-за несовершенных технологий (уборки, послеуборочной доработки, хранения и логистики) фактическая норма потребления овощей в Украине составляет около 100 кг/год на человека, то есть почти вдвое ниже, чем в странах ЕС.

В этом контексте одной из ключевых проблем развития отечественного овощеводства является проблема хранения продукции. В Украине практически отсутствуют современные специализированные овощехранилища и не созданы условия стимулирования этого направления производственной деятельности. По имеющимся данным обеспеченность Украины овощехранилищами не превышает 10 % от потребности. Подтверждением этого является структура затрат овощей в 2012 году (рис. 4): из-за отсутствия условий для хранения овощей сельскохозяйственные предприятия вынуждены 14,8 % овощей скармливать скоту, а 10,2 % просто терять.

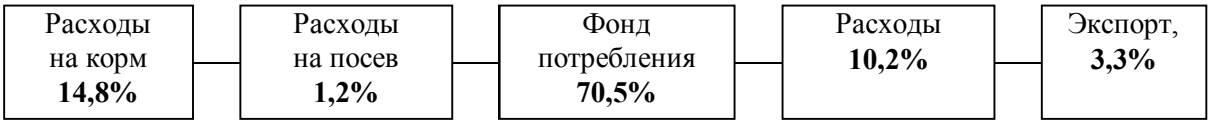


Рис. 4. Структура расходов овощей в 2012 году

Источник: собственные расчеты.

Бесспорно, в процессе производства овощей будут нетоварные овощи, которые можно отдать на корм скоту, однако при более эффективном ведении дел эти расходы можно сократить, уменьшаться потери овощей и при более эффективном их хранении. Выходом из данной ситуации для сельскохозяйственных предприятий Украины является объединение на кооперативных основах, что позволит и боле эффективно вести сельскохозяйственную деятельность и выходить на мировые рынки.

Концептуальные идеи и теоретические наработки США и других развитых стран в сфере кооперации могут быть успешно использованы в Украине. При этом активную роль в процессе развития кооперативной идеи должно играть государство. Используя свою научную и финансовую базу, создавая соответствующие экономические условия, оно становится основным катализатором развития сельскохозяйственных кооперативов. При этом следует избегать административных рычагов, поскольку кооперативы должны формироваться на добровольных началах.

В современных условиях кооперация с экономической точки зрения должна рассматриваться как процесс добровольного объединения усилий и ресурсов субъектов, заинтересованных в достижении определенных социально-экономических результатов, которые можно получить более эффективно с помощью групповых действий.

Экономическая роль кооперации как эффективной формы хозяйствования заключается в следующем:

- кооперация дает возможность реализоваться преимуществам крупномасштабного специализированного предприятия по сравнению с мелким за счет концентрации производства;
- кооперативы создаются за счет объединенных средств своих членов и без привлечения денег из госбюджета;
- виды кооперативной деятельности разнообразны и практически не ограничены;
- в основе функционирования кооперативов лежит социально-ориентированный рыночный механизм;
- кооперативы создают основу малого и среднего бизнеса;
- кооперативы способны эффективно функционировать в условиях различных типов экономики.

Объективная необходимость развития кооперативных процессов в Украине, кроме чисто экономических факторов, обусловлена и причинами иного характера.

Во-первых, политическими. Становление политических партий и общественных движений в Украине происходит в условиях стремительного роста социальной напряженности. Это приводит к некоторой дискредитации демократических ценностей в глазах значительной части населения. Кооперация является демократическим институтом, с глубоко укоренившимися национальными традициями и к тому же аполитичной, ориентирующейся на удовлетворение потребностей простых людей, поэтому она сможет выступать в будущем основным союзником и одной из главных опор демократических процессов в нашей стране.

Во-вторых, социальными. Кооперация тесно связана с решением социальных потребностей общества. Кооперативное движение по своей природе направлено на улучшение жизни своих членов, при этом органично сочетает эффективное хозяйствование, действенную конкуренцию и принципы социальной справедливости.

Выводы и предложения. Таким образом, кооперативное движение сможет стать в дальнейшем именно той социальной институцией, которая объединит демократические идеи с идеалами социальной справедливости и социальной защиты населения.

Поскольку социальное значение кооперации заключается в следующем:

1) обеспечение социальной поддержки и социальной защиты широких слоев населения, главным образом социально менее защищенных;
2) объединение личных, коллективных и общественных интересов;
3) самоорганизация, самоуправление, коллективная защита;
4) развитие демократических основ управления, кооперативное сотрудничество и солидарность.

Кроме того, кооперация может стать механизмом интегрирования Украины в мировое хозяйство. Кооперация, как система, направлена на интеграцию. Она жизненно заинтересована в укреплении хозяйственных, политических и культурных связей между странами.

Создавая вертикальную кооперативную систему, сельскохозяйственные товаропроизводители смогут обеспечить себе выход на уровень масштабной внешнеэкономической деятельности. Концентрация внешнеэкономической деятельности на основе вертикальной интеграции на кооперативных началах дает возможность производителям сельскохозяйственной продукции осуществлять агрессивный маркетинг на зарубежных продовольственных рынках, овладевать и применять мировой кооперативный опыт коммерческой деятельности на высоко-конкурентных рынках. Для хорошо организованных крупных кооперативов и их объединений открываются возможности активного участия в международных программах и проектах внешней экономической интеграции.

Можно утверждать, что без собственной кооперативной сети сбытовых и перерабатывающе-сбытовых кооперативов получение валютных поступлений от операций на внешних рынках для малых и средних сельскохозяйственных товаропроизводителей практически невозможно.

Надо отметить, что последний фактор (интеграция в мировое хозяйство), на наш взгляд, является самым важным и актуальным. Мы считаем, что кооперация – это та движущая сила, которая сможет привести Украину в мировую экономику.

Список использованных источников

1. *Зассен И. А.* Развитие теории кооперации / И. А. Зассен ; пер. с нем. – Х. : Союз, 1920. – 365 с.
2. *Зіновчук В. В.* Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / В. В. Зіновчук. – 2-ге вид., доповн. і переробл. – К. : Логос, 2001. – 220 с.
3. *Кооперация* и аренда. Сборник документов и материалов. – М. : Политиздат, 1990. – Т. 1. – 277 с.
4. *Основи* сільськогосподарської обслуговуючої кооперації : навч. посіб. / В. В. Зіновчук, Л. В. Молдаван, В. Б. Моссаковський та ін. ; за ред. В. В. Зіновчука. – К. : Вища освіта, 2001. – 350 с.
5. *Пажитнов К. А.* История кооперативной мысли / К. А. Пажитнов. – Петроград : Изд-во Товарищ. кооперат. союзов "Кооперация", 1918. – 176 с.
6. *Праці* науково-дослідної кафедри кооперації при Київському кооперативному інституті ім. В.Я. Чубаря. – К. : Видання кафедри, 1927. – Кн. 1. – 520 с.
7. *Про кооперацію* : Закон України // Економіка АПК. – 2003. – № 9. – С. 142-150.
8. *Про сільськогосподарську* кооперацію : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 39. – Ст. 261.
9. *Прокопович С. Н.* Кооперативное движение в России – его теория и практика / С. Н. Прокопович. – М., 1913. – С. 23.
10. *Сільськогосподарська* кооперація: суть та проблеми розвитку в Україні / за ред. М. Маліка. – К. : Ін-т аграрної економіки,1999. – 306 с.
11. *Туган-Барановський М. І.* Політична економія: курс популярний / М. І. Туган-Барановський. – К.: Наук, думка, 1994. – 264 с.
12. *Чаянов А. В.* Краткий курс кооперации / А. В. Чаянов. – М. : Кооперативное изд-во, 1925. – 247 с.

УДК 331.522

Л.В. Боярчук, аспірант
Чернігівський державний інститут економіки і управління, м. Чернігів, Україна

ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА НАПРЯМКИ ПОДОЛАННЯ МОЛОДІЖНОГО БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Л.В. Боярчук, аспирант
Черниговский государственный институт экономики и управления, г. Чернигов, Украина

ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В УКРАИНЕ

Liudmyla Boiarchuk, PhD student
Chernihiv State Institute of Economics and Management, Chernihiv, Ukraine

REASONS OF ORIGIN AND DIRECTION OF OVERCOMING YOUTH UNEMPLOYMENT IN UKRAINE

Попит та пропозиція робочої сили на ринку праці викликає безліч проблем, причинами яких є не тільки економічна ситуація у країні, а й державна політика в цій сфері. Досліджено стан, основні причини молодіжного безробіття на ринку праці України. Акцентовано увагу на необхідності застосування комплексного підходу до розроблення єдиного узгодженого механізму регулювання ринку праці. Проаналізовано зміни чисельності зареєстрованого безробітного населення службою зайнятості України за статево-віковими групами в динаміці. Запропоновані основні напрямки підвищення рівня працевлаштування молоді.

Ключові слова: *безробіття, молодіжне безробіття, працевлаштування, ринок праці, кількість штатних працівників, попит та пропозиція робочої сили.*

Спрос и предложения рабочей силы на рынке труда вызывает множество проблем, причинами которых есть не только экономическая ситуация в стране, но и государственная политика в данной сфере. Исследовано состояние молодежной безработицы на рынке труда Украины. Акцентировано внимание на необходимости использования комплексного подхода к разработке единого согласованного механизма регулирования рынка труда. Проанализировано изменение числа зарегистрированных безработных граждан службой занятости Украины за половозрастными группами в динамике. Предложены основные направления повышения уровня трудоустройства молодежи.

Ключевые слова: *безработица, молодежная безработица, трудоустройство, рынок труда, количество штатных работников, спрос и предложение рабочей силы.*

The demand and supply of labour on the labour market bring a lot of problems, caused not only by the economic situation in the country, but also by the state policy in the sphere. The state, main reasons of youth unemployment on the labour market of Ukraine have been studied. The attention is given to the necessity of using the complex approach to the development of a single coordinated mechanism of the labour market regulation. The change of the number of the unemployed, registered by the service of employment of Ukraine according to sex and age groups in dynamics has been analysed. The basic directions of increasing the level of employment of youth have been offered.

Key words: *unemployment, youth unemployment, employment, a labour-market, quantity of permanent members of staff, labour supply and demand.*

Постановка проблеми. Молодим спеціалістам, які тільки отримали освіту відповідної кваліфікації, досить важко знайти своє перше місце роботи. Отже, велика кількість молоді без досвіду роботи стають першими в чергу до поповнення лав безробітних українців. Одним з основних напрямів вирішення цієї проблеми є активна політика державних державних установ та організацій щодо забезпечення молоді гарантованими робочими місцями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ці питання перебувають в полі зору таких учених-економістів: Н. Грицяка, П. Гамана, Ю. Краснова, С. Корецької, Б. Кравченка, А. Ліпенцева, В. Мартиненка, В. Мандибури, В. Огаренка, О. Ривака, О. Лебединської, Е. Лібанової, Л. Лісогора, С. Серьогіна, П. Шевчука та ін. А серед зарубіжних науковців ці проблеми вивчали Д. Рікардо, Ж. Сей, А. Сміт, Л. Харріс, А. Філліпс Ф. Хайек та інші.

Але, незважаючи на цінність проведених досліджень, окремі аспекти проблеми державного регулювання зайнятості молоді залишаються невирішеними. Так, потребують подальшого дослідження теоретичні засади та методичні підходи щодо державного регулювання зайнятості населення, а також визначення напрямів впливу державної політики зайнятості молоді на розвиток економіки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Головною характеристикою ринку праці, який безпосередньо і визначає соціально-економічний розвиток країни, є зайнятість населення, у тому числі зайнятість молоді. Через циклічний характер ринкової економіки, що таким чином спричинює безробіття і пов'язані з ним негативні економічні і соціальні наслідки, питання регулювання молодіжної зайнятості набуває особливого значення.

Мета статті. Головною метою цієї статті є аналіз тенденцій молодіжного ринку праці в Україні та виявлення причин безробіття молоді. Розроблення рекомендацій щодо вдосконалення державної політики сприяння молодіжній зайнятості, яка б ґрунтувалася на зміщенні пріоритетів узгодження політики молодіжної зайнятості і державної політики на ринку праці і запровадженні спеціальних заходів, спрямованих на захист прав на працю найбільш вразливих груп у складі молодіжних трудових ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Проблема регулювання зайнятості є досить актуальною, враховуючи особливості української економіки, а саме: пристосування до небажаних сюрпризів трансформаційного періоду. Усі ці проблеми знижують рівень життя більшості населення країни, збільшують кризові явища в економіці, стримують структурні перетворення, перешкоджають створенню умов для стабілізації та економічного зростання, а тому потребують невідкладного вирішення.

Пошук роботи набуває вигляду конкурентної боротьби за робочі місця, оскільки молодь має набагато менші шанси на працевлаштування, що провокує виникнення тіньової зайнятості, що не сприяє прогресивному розвитку робочої сили осіб віком до 35 років. Оплата праці їх – низька і не відповідає вимогам повного відтворення робочої сили, зміцненню здоров'я і відновленню рівня працездатності молоді. Як наслідок, у них знижується мотивація до суспільно корисної праці.

Загалом, невирішені проблеми працевлаштування молоді призводять до:

- зростання безробіття та зниження рівня життя;
- пасивної моделі поведінки, тобто молодь перебуває на утриманні членів своєї родини;
- нерегламентованої моделі поведінки, тобто пошуку роботи на тіньовому ринку;
- деструктивної моделі поведінки, безробіття спонукає до кримінальних способів заробітку;
- трудових міграцій;
- психологічних змін.

Основні причини виникнення молодіжного безробіття можна поділити на три рівні: національний, регіональний та мікрорівень (рис. 1).

Головним шляхом вирішення цих проблем є якісна реалізація відповідних державних та регіональних програм щодо умов, прав та гарантій молодіжної зайнятості, механізму працевлаштування та соціального захисту, які забезпечать задоволення попиту на трудові послуги для молоді як в окремих регіонах, так і в країні загалом.

Таким чином, одним з основних заходів, який повинен здійснюватися з метою зменшення молодіжного безробіття, повинна бути агітаційно-просвітницька робота. Для реалізації якої слід:

- залучати молодь до участі у проектах, що сприяють їх зайнятості;
- організовувати експериментальні підприємства в навчальних закладах з метою набуття навиків роботи конкретних професій та досвіду;
- фінансово підтримувати підприємства, що залучаються до програм стажування та забезпечення робочими місцями молоді;
- здійснювати навчання та організовувати тренінги, націлені на пошук роботи;
- організовувати безпосередні зустрічі молодих спеціалістів з працедавцями;
- залучати до виконання тимчасових чи сезонних робіт з оплатою праці.

Рис. 1. Причини виникнення молодіжного безробіття

Відповідно до ст. 24 Конституції України громадяни України мають рівні конституційні права і свободи та є рівними перед законом, тобто в нашій країні відсутня дискримінація прав у сфері працевлаштування [1].

Динаміка чисельності безробітного населення в Україні свідчить, що їх кількість має тенденцію до зниження. Так, у 2013 р. ця цифра становила 487,7 тис. осіб, що на 57,2 тис. осіб менше, ніж у 2010 р. Відповідну тенденцію має і зміна чисельності зареєстрованих безробітних у розрізі статево-вікових груп. Так, кількість безробітних жінок у 2013 р. зменшилася на 39,1 тис. осіб у порівнянні з 2010 р., а молоді взагалі на 161,9 тис. осіб. Кількість безробітних міських жителів загалом скоротилася на 161,3 тис. осіб за 4 роки, а сільських на – 22,6 тис. осіб (рис. 2). Ця різниця є виправданою, оскільки кількість промислових, обслуговуючих та інших підприємств потребує набагато більшої кількості фахівців, ніж у сільській місцевості, в якій малоймовірне існування хоча б одного виробничого підприємства.

На основі дослідження ринку праці, а особливо молодіжного безробіття, визначено, що рівень безробіття залежить як від попиту, так і пропозиції робочої сили, тому необхідно проводити маркетингове дослідження в цій сфері. Таким чином, планування контингенту студентів у навчальних закладах дасть можливість передбачити потребу ринку праці в конкретних спеціалістах. За даними 2012 р., на обліку служби зайнятості перебувало 92 640 випускників, з них було працевлаштовано – 29 104 особи, а пройшли професійне навчання – 11 300 молодих осіб [1].

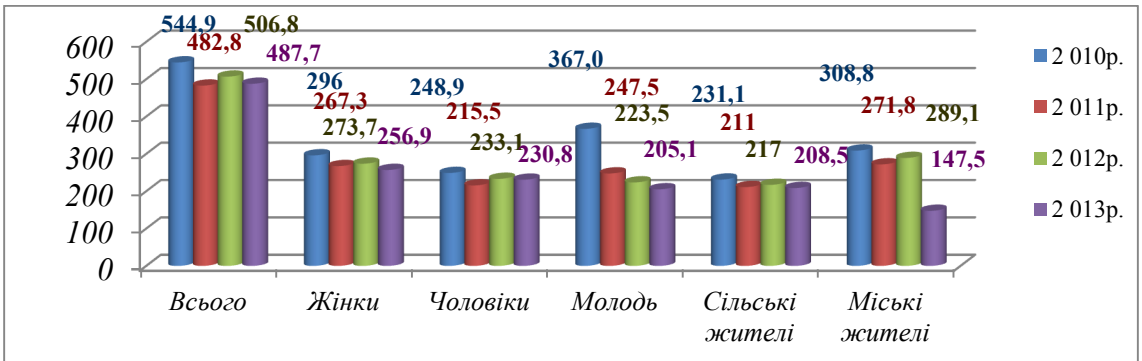


Рис. 2. Динаміка чисельності безробітного населення України, тис. осіб

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

За даними Державної служби статистики України, у 2012 році рівень зайнятості серед осіб у віці 25-29 років був вищий, ніж у середньому по Україні та становив 73,8 %. Серед осіб у віці 15-24 роки цей показник склав лише 33,7 %. Низький рівень зайнятості серед таких осіб обумовлений тим, що молодь у такому віці навчається та не має стійких конкурентних переваг на ринку праці (рис. 3).

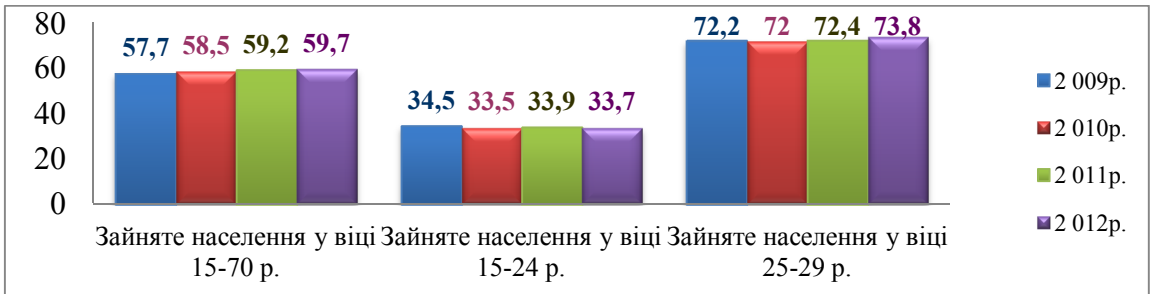


Рис. 3. Динаміка рівня зайнятості населення у віці 15-70, 15-24, 25-29 років у % до населення відповідного віку

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

В Україні, як і серед інших країн світу, найбільше від безробіття потерпають молоді особи у віці від 15 до 24 років. Рівень безробіття серед таких осіб зменшився з 18,6 % у 2011 році, до 17,3 % у 2012 році, хоча він був найвищий серед всіх вікових груп. Високий рівень безробіття обумовлений тим, що значна частина молодих людей не має необхідних професійних навичок і досвіду роботи (рис. 4).

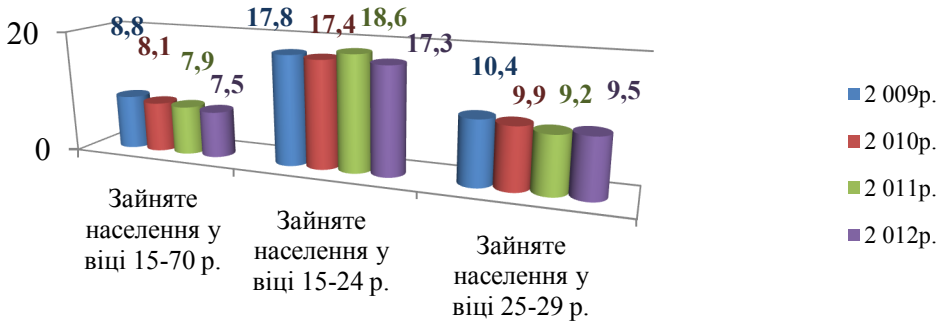


Рис. 4. Динаміка рівня безробітного населення у віці 15-70, 15-24, 25-29 років у % до економічно активного населення відповідного віку

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Кількість зайнятого населення віком 15-70 років у І півріччі 2013 р., порівняно з відповідним періодом минулого року збільшилась на 0,6 %. А рівень зайнятості населення працездатного віку зріс за означений період на 0,4 % (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень зайнятості населення віком 15-70 р., % до загальної кількості населення відповідної вікової групи

Категорії громадян	Усього	У т. ч. за віковими групами, років						Працездатного віку
		15-24	25-29	30-39	40-49	50-59	60-70	
І півріччя 2012 року								
Усе населення	59,6	33,4	74,1	78,1	80,2	62,2	23,4	66,9
Жінки	55,1	29,2	67,1	74,0	79,8	56,5	21,3	64,2
Чоловіки	64,5	37,5	80,9	82,2	80,6	69,4	26,6	69,5
Міське населення	58,7	30,2	74,6	79,3	80,9	60,9	17,2	67,0
Сільське населення	61,6	40,1	72,8	74,9	78,7	65,5	37,2	66,0
І півріччя 2013 року								
Усе населення	60,2	32,6	73,9	79,9	79,7	63,9	23,7	67,3
Жінки	55,5	28,1	66,1	74,8	79,5	58,2	21,6	64,0
Чоловіки	65,4	36,9	81,4	85,1	79,9	70,9	26,7	70,7
Міське населення	59,0	29,2	75,0	81,2	79,8	61,7	16,5	67,4
Сільське населення	63,1	39,7	71,0	76,6	79,4	69,0	40,5	67,3

Найвищий рівень безробіття (за методологією МОП) спостерігався серед молоді віком 15-24 роки – 17,3 %, а найнижчий – серед осіб віком 50-70 років.

Кількість безробітної міської молоді у віці 15-24 роки у І півріччі 2013 р. була більшою, ніж сільської того ж віку на 4,9 %, така ж тенденція спостерігалась у І півріччі 2012 р. (табл. 2).

Таблиця 2

Рівень безробіття населення віком 15-70 р., % до загальної кількості населення відповідної вікової групи

Категорії громадян	Усього	У т. ч. за віковими групами, років						Працездатного віку
		15-24	25-29	30-39	40-49	50-59	60-70	
І півріччя 2012 року								
Усе населення	7,8	17,3	9,4	7,7	6,2	5,4	0,1	8,4
Жінки	6,2	15,9	6,9	6,3	5,1	4,2	0,2	6,9
Чоловіки	9,2	18,3	11,2	8,9	7,4	6,5	0,0	9,6
Міське населення	7,8	19,1	9,6	7,2	6,0	5,1	0,2	8,2
Сільське населення	7,8	14,4	8,8	8,8	6,9	5,9	0,0	8,7
І півріччя 2013 року								
Усе населення	7,5	16,6	8,8	6,6	7,2	5,3	0,0	8,0
Жінки	6,2	14,5	6,5	6,3	6,0	4,4	0,0	6,8
Чоловіки	8,6	18,1	10,5	6,9	8,5	6,1	0,0	9,0
Міське населення	7,4	18,5	8,5	6,2	7,0	4,8	0,0	7,7
Сільське населення	7,7	13,6	9,7	7,7	7,5	6,3	0,0	8,6

У І півріччі 2013 р. у порівнянні з відповідним періодом минулого року питома вага вивільнених з економічних причин громадян зменшилася на 1,7 % та становила 31,6 % від загальної кількості безробітних. Водночас, збільшилась частка звільнених за власним бажанням (на 1,5 %) та непрацевлаштованих після закінчення навчальних закладів (1,7 %) (рис. 5).

У більшості випадків зростання рівня молодіжного безробіття в подальшому призводить до негативних наслідків, які виділяються за такими тематично конкретизованими напрямками: економічними, правовими, соціальними та психологічними.

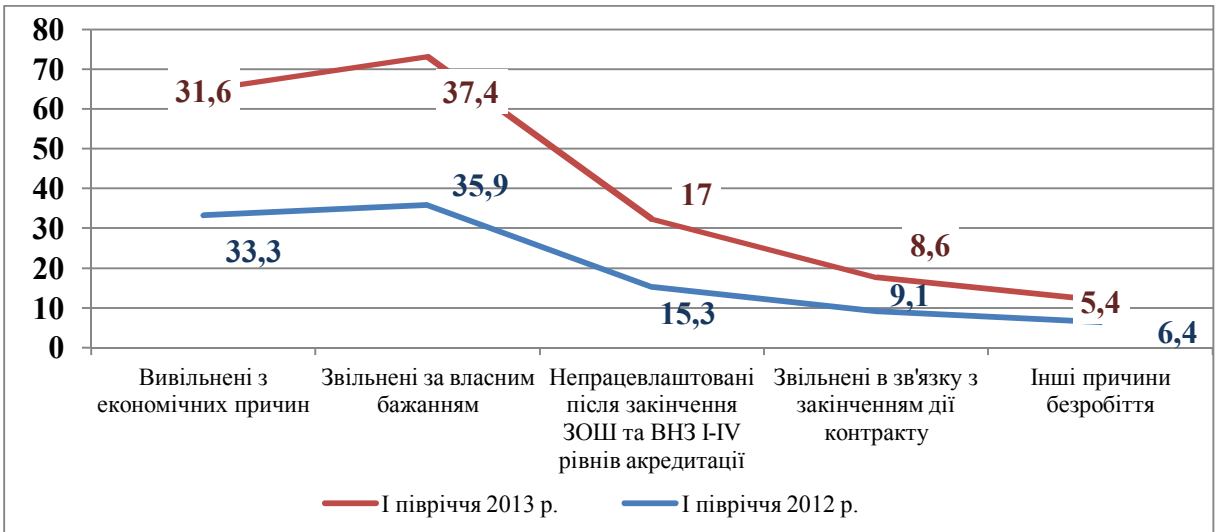


Рис. 5. Динаміка причин незайнятості безробітних віком 15-70 років (за методологією МОП), % до загальної кількості безробітних

Загалом за сприяння Державної служби зайнятості України у 2013 році отримали роботу 812,2 тис. осіб, з них 541,9 тис. зареєстрованих безробітних. Брали участь у громадських роботах та інших роботах тимчасового характеру – 235,0 тис. осіб, з них 230,6 тис. зареєстрованих безробітних. Проходили професійне навчання – 217,0 тис. безробітних. Працевлаштовано шляхом виплати допомоги по безробіттю одноразово для організації підприємницької діяльності – 16,2 тис. осіб. Працевлаштовано безробітних на нові робочі місця, за яких здійснюється компенсація єдиного внеску роботодавцям – 9,6 тис. осіб. Рівень працевлаштування безробітних у середньому по Україні зріс з 29,8 % у 2012 році до 35,2 % у 2013 році. Скорочення цього показника відбулося в усіх регіонах. Найнижча тривалість зареєстрованого безробіття спостерігалась в Одеській, Херсонській, Тернопільській та Хмельницькій областях, найвищою – у Житомирській, Чернівецькій, Луганській та Закарпатській областях [2].

Постановою Кабінету Міністрів України від 15 жовтня 2012 року № 1008 «Про затвердження Програми сприяння зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2017 року» спрогнозовано показники розвитку ринку праці на 2012-2017 роки. Згідно з цим документом у 2014 році передбачається чисельність безробітних віком від 15-70 років до 1,6 млн осіб, а в 2017 – 1,5 млн осіб. Рівень зайнятості осіб віком 15-24 років передбачається в 2014 році на рівні 41,4 %, а в 2017 році – на рівні 51,9 % [3].

Висновки і пропозиції. Множинність оцінки фактичної ситуації на ринку праці України щодо працевлаштування молоді, що підсилюється концептуальним значенням цієї проблеми для економіки країни, можна згрупувати в такі напрямки її вирішення:

- активізувати процеси підтримки молодіжної ініціативи щодо їх навчання та гарантованого працевлаштування;
- стимулювання особистої ініціативи щодо розвитку підприємництва, малого та середнього бізнесу;
- введення альтернативної (дистанційної) форми навчання для працюючих осіб без відриву від виробництва;
- мотивація студентської молоді під час проходження виробничої практики до майбутньої роботи саме на обраному підприємстві, в організації чи в установі;
- агітація засобами масової інформації молоді завдяки створенню спеціальних програм, з метою усвідомлення нею ролі в розвитку економіки країни;

- реалізації територіальних та місцевих програм зайнятості населення, зокрема заходів з урахуванням можливостей працевлаштування і надання житла.

Список використаних джерел

1. *Конституція* України : Закон України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-вр зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www/president/gov.ua/ru/content/constitution.html.

2. *Офіційний* сайт Державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dcz.gov.ua/control/uk/index.

3. *Про затвердження* Програми сприяння зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2017 року [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 15.10.2012 № 1008. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1008-2012-%D0%BF/page2.

УДК 334.758

С.С. Аптекар, д-р екон. наук
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Донецьк, Україна

УРАХУВАННЯ СИНЕРГІЇ ТА ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПРИ ФОРМУВАННІ І РОЗВИТКУ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

С.С. Аптекарь, д-р экон. наук
Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Донецк, Украина

УЧЕТ СИНЕРГИИ И ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

Savelii Aptekar, Doctor of Economics
Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Donetsk, Ukraine

TAKING INTO ACCOUNT SYNERGY AND LIFE-CYCLE AT THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF VERTICALLY-INTEGRATED STRUCTURES AT THE MINING AND METALLURGICAL COMPLEX OF UKRAINE

Розглянуто наукові підходи до визначення напрямів стратегії розвитку вертикально-інтегрованих структур гірничо-металургійного комплексу. Проаналізовано взаємозв'язок синергізму вертикально-інтегрованих структур та рівня централізації управління. Визначено ступінь адекватності внутрішнього устрою вертикально-інтегрованих структур динаміці їх зовнішнього оточення. Враховано виникнення ефекту синергізму у результаті інтеграції підприємств та існування зв'язку між стадією життєвого циклу підприємства, яке знаходиться у складі вертикально-інтегрованої структури, і показником імовірності банкрутства. Наведено класифікацію методів прогнозування тривалості життєвого циклу вертикально-інтегрованих структур.

Ключові слова: *вертикально-інтегрована структура, гірничо-металургійний комплекс, синергізм, життєвий цикл, стратегія.*

Рассмотрены научные подходы к определению направлений стратегии развития вертикально-интегрированных структур горно-металлургического комплекса. Проанализирована взаимосвязь синергизма вертикально-интегрированных структур и уровня централизации управления. Определена степень адекватности внутреннего устройства вертикально-интегрированных структур динамике их внешнего окружения. Учтено возникновение эффекта синергизма в результате интеграции предприятий и существование связи между стадией жизненного цикла предприятия, которое находится в составе вертикально-интегрированной структуры, и показателем вероятности банкротства. Приведена классификация методов прогнозирования длительности жизненного цикла вертикально - интегрированных структур.

Ключевые слова: *вертикально-интегрированная структура, горно-металлургический комплекс, синергизм, жизненный цикл, стратегия.*

The article deals with scientific approaches to defining development strategy areas of the mining and metallurgical complex vertically integrated structures. The author examined the synergism of vertically integrated structures and centralized management . The degree vertically integrated structures the internal structure dynamics adequacy of their external environment. Taking into account synergistic effect resulting from the enterprises integration and the relationship between the company life cycle stage, which is composed of a vertically integrated structure and bankruptcy probability index. Classification methods for predicting the duration of the vertically integrated structures life cycle.

Key words: *vertically integrated structure, mining and metallurgical complex, synergism, life cycle strategy.*

Постановка проблеми. У зв'язку з мінливістю світових цін на ринку металопродукції, постійними змінами конкурентних відносин на сучасному етапі розвитку економіки успішність діяльності підприємств гірничо-металургійного комплексу (далі – ГМК) залежить від ефективності формування та розвитку вертикально-інтегрованих структур (далі – ВІС). Підприємства, які завдяки інтеграції входять до складу ВІС, мають певні переваги перед конкурентами, що, у свою чергу, посилює їх позиції на світовому ринку.

У зв'язку з глобальним інтеграційним процесом в економіці все більшої актуальності набувають дослідження доцільності утворення та стратегічного розвитку ВІС. При цьому є багато факторів, які визначають ефективність діяльності такого виду структур,

починаючи з галузі, в якій вони функціонують, й особливостей виробничого процесу, який зумовлює формування структури організації, та закінчуючи прогнозуванням тривалості життєвого циклу (далі – ЖЦ) ВІС. Все це свідчить про актуальність досліджень щодо урахування синергії та життєвого циклу при формуванні і розвитку ВІС ГМК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку підприємств ГМК України досліджували у своїх працях такі науковці, як Ю. Макогон [1], В. Чайка [2], О. Пасхавер [3], Т. Загорська [4], В. Осипов та інші. Однак основна увага авторів приділена економічним проблемам, які притаманні ГМК України, основними з яких є: проблема ресурсозбереження, ринки збуту, залучення інвестицій тощо.

Менше уваги приділено питанням формування і розвитку вертикально-інтегрованих структур. І хоча в економічній літературі існує чимало наукових праць, присвячених дослідженню процесів вертикально інтеграції, таких економістів, як Дж. Стіглер [5], Р. Коуз, К. Харріген [6], О. Вільямсон та інших, проте усі вони аналізують причини, форми і наслідки цих процесів на ринках, а для ефективного функціонування створеної ВІС необхідно враховувати не тільки причини їх утворення, а й особливості функціонування та напрями розвитку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В економічній науці недостатньо ґрунтовних досліджень щодо визначення сутності ВІС ГМК, які б враховували особливості виробничого процесу. Технологічний ланцюг таких структур починається з видобутку і перероблення залізорудної сировини (далі – ЗРС) і закінчується виробництвом і реалізацією металопродукції, а отже, ВІС володіє активами підприємств, які належать до різних галузей гірничо-металургійного комплексу. Враховуючи сказане, необхідно розглянути напрями розвитку вітчизняного ГМК, чинники формування ВІС, значення розвитку підприємств-учасників вертикальної інтеграції у визначення тривалості життєвого циклу ВІС, до складу якої вони входять. Зважаючи на означену проблематику, особливості функціонування ВІС ГМК потребують подальших досліджень.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження сучасних процесів формування і розвитку ВІС ГМК України з урахуванням основних причин їх утворення, виникнення ефекту синергізму та тривалості їх ЖЦ.

Викладення основного матеріалу. Як показав аналіз літературних джерел дослідження процесів вертикальної інтеграції в умовах глобалізації економіки є актуальними та поширеним. У той самий час невід'ємною частиною досліджень є ВІС, які виникають внаслідок об'єднання підприємств. Однак у більшості наукових розробок при дослідженні проблем утворення та оцінювання ефективності діяльності ВІС, за приклад беруться відомі компанії, які займають більшу частину ринку реалізації кінцевої продукції. Проте потрібно враховувати особливості діяльності вітчизняних ВІС для того, щоб визначити напрями розвитку ГМК України.

Враховуючи сказане, можна виділити такі основні напрями розвитку ГМК України: концентрація галузі; реконструкція і модернізація виробництва; пропозиція додаткових послуг; розвиток глобальної присутності, включаючи експансію у перспективні регіони за кордоном для використання глобальних конкурентних переваг [7].

Одним із основних напрямів розвитку промислових підприємств в умовах сучасної економіки є їх інтеграція, яка означає створення конкурентоспроможних вертикально-інтегрованих структур як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Так, наприклад, на сьогодні серед відомих вертикально-інтегрованих структур ГМК, що діють в Україні, можна виділити групи «Метінвест Холдинг», «Міттал Стілл», Evraz Group та інші, які об'єднують у собі підприємства різних направленостей від видобутку і переробки ЗРС до виготовлення металопродукції тощо.

Об'єднання підприємств у ВІС пов'язане з факторами, які не дозволяють підприємству існувати як конкурентоспроможній бізнес-одиниці і які утруднюють повноцінне застосування ними національних конкурентних переваг. Серед них [8, с. 69-70]:

- посилення міжнародної конкуренції;
- недостатні обсяги інвестицій у технологічне та організаційне оновлення українських підприємств, що перешкоджає зростанню їх конкурентоспроможності та виходу на нові світові ринки;
- відсутність цілеспрямованої та послідовної політики державної підтримки розвитку експорту тощо;
- недосконалість організаційно-правової, інформаційної, фінансової підтримки держави;
- непривабливий імідж України.

Серед внутрішніх негативних факторів, які уповільнюють розвиток ВІС ГМК України, найбільш негативний вплив здійснює фактор фізичного та морального зношення виробничих потужностей.

Саме завдяки додатковим економічним перевагам, що утворюються у разі успішного об'єднання двох чи декількох підприємств і утворення ВІС, можливе досягнення стратегічних напрямів розвитку вітчизняного ГМК і посилення конкурентоспроможності промислових підприємств. Джерелом цих переваг є ефективніше використання сукупного фінансового потенціалу, взаємодоповнення технологій та продукції, яку вони виробляють, можливість зниження рівня їхніх поточних витрат, зокрема адміністративних, та інші аналогічні чинники. В економічній літературі таке явище називається «синергізм». Ефект синергізму використовують для прогнозування потенційного прибутку чи ринкової вартості сукупних активів підприємств, що об'єднуються.

Однак у процесі формування ВІС постає питання: у якому напрямку буде здійснюватися її розвиток? Серед основних напрямів можна виділити: внутрішній розвиток структури (розширення виробництва, будівництво нових майнових комплексів тощо) або придбання нового структурного елементу ВІС, який забезпечить виконання виробничого процесу. Для того, щоб обрати між внутрішнім розвитком і придбанням, І. Ансофф запропонував як головну підставу вибору – критерій «рівня синергізму» у ВІС. За його гіпотезою при сильному початковому й оперативному синергізмі завжди краще внутрішній розвиток, а при слабкому синергізмі або його відсутності – доцільніше придбання [9, с. 248-253]. Запропонований І. Ансоффом підхід не завжди правильний тому, що за суворої його реалізації комапнії-конгломерати позбавляють себе можливості отримання синергетичного ефекту і стають більш «конгломератними». Для пояснення цієї думки розглянемо два типи синергії: первинну і вторинну. Вторинна синергія веде до перетворення конгломератної компанії у змішану, а при позбавленні від неспоріднених бізнес-одиниць ця лінія інтеграції може призвести і до ВІС з високою синергією. Отже, вихідний рівень синергії в компанії не може служити критерієм вибору між внутрішнім і зовнішнім розвитком.

Фахівці виділяють й інші критерії вибору: витрати на придбання або створення нового бізнесу, час, потрібний для інтеграції готової структури або створюваної [9, с. 250], витрати на налагодження координації роботи дочірніх структур [10, с. 153] та інше.

Для організації вибору між створенням або придбанням нового бізнесу пропонуємо форму [10], яка уточнює матрицю І. Ансоффа (рис. 1).

Заштрихований напівквадрант матриці (ІІ-Б-2) для розвитку промислової ВІС представляється найменш перспективним варіантом з усіх потенційно можливих. Самостійне створення нових бізнес-структур на новому для ВІС ринку з виробництва нового продукту досить ризикований захід у силу відсутності у менеджменту досвіду і навичок

роботи на новій функціональній території. Тому перевага надається придбанню готових структур разом з виконавчим та управлінським персоналом. Дослідження зарубіжного досвіду диверсифікації підтверджують цю тезу [11, с. 126-137].

Товар / Ринок	Поточний (I)	Новий (II)
Поточний (А)	Придбання готових структур **2** / **1** Створення нових структур	Придбання готових структур **2** / **1** Створення нових структур
Новий (Б)	Створення нових структур **2** / **1** Придбання готових структур	**1** Придбання готових структур

Рис. 1. Матриця потенційних можливостей компанії

Джерело: [10].

Найменш тактично ризикованим варіантом є створення нових структур (потужностей) з випуску або продажу традиційної продукції на поточному ринку (I-А-2). Цей тип стратегії може включати в себе пряму і зворотну інтеграцію як за рахунок побудови своїх структур з постачання і збуту, так і за допомогою придбання готових структур на стороні. Однак такий варіант криє в собі стратегічний ризик, у тому випадку, якщо мова йде про згасаючий ринок з падаючим попитом.

Квадрант «старий ринок – новий продукт» (квадрант II-А, матриці (рис. 1)) характеризується товарною експансією, спрямованою на розробку нових та/або вдосконалення існуючих товарів, за допомогою пошуку та заповнення нових ринкових ніш на старому ринку. Такий тип стратегії можна також віднести до малоризикованої. Стратегія вдосконалення споживчих якостей товару та/або розширення його номенклатури та асортименту може реалізовуватися за рахунок розвитку виробничих структур з випуску нової продукції. У свою чергу створення нових товарів може спричинити або створення (II-А-2) та/або придбання (II-А-1) готових торговельних структур (пряма вертикальна інтеграція) та/або виробництва матеріалів і комплектуючих (зворотна вертикальна інтеграція).

Стратегія розвитку ринку (квадрант I-Б матриці (рис. 1)) полягає в розширенні ринку збуту на продукцію компанії. Таке розширення може здійснюватися як пошук нових ринків у межах свого географічного регіону (наприклад, задоволення іншої потреби у «свого» споживача), так і завдяки виходу за межі свого регіону на міжрегіональний та/або міжнаціональний рівень (географічна ринкова експансія). Ця стратегія, переважно, вимагає більших витрат, ніж попередня і пов’язана з великим ризиком, але володіє великими стратегічними перспективами.

Багато факторів, від яких залежить вибір, не дає змоги ввести однозначний алгоритм дій з готовим вибором «на виході». Тому такі рекомендації носять орієнтовний характер, хоча і дозволяють позбутися багатьох грубих помилок через неврахування ключових факторів [10].

Для забезпечення змістовності аналізу у статті важливо підкреслити наявність взаємозв’язку синергізму ВІС та рівня централізації. З метою оцінювання рівня синергії і централізації розроблена [10] спеціальна укрупнена матриця (рис. 2).

	СИНЕРГІЗМ	
	(1) Високий	**(2) Низький**
(А) Децентралізована структура управління	Найбільш бажаний стан великої компанії: відносна господарська самостійність стратегічних бізнес-одиниць при налагодженості механізму взаємовигідного обміну як між дочірніми компаніями, так і між материнською і дочірніми по всіх основних лініях синергії ***(квадрант 1-А)***	Високодиверсифікована, конгломератна компанія з великими повноваженнями дочірніх структур, при низькому рівні керованості цим конгломератом. Другий варіант: компанія з родинними, але автономними бізнес-одиницями в силу втрати керованості ними материнською компанією, між якими не налагоджені контакти. У цьому випадку така компанія володіє внутрішнім потенціалом синергії, для досягнення якого необхідні спеціальні заходи ***(квадрант 2-А)***
(Б) Централізована структура управління	Тип компанії, в якій синергетичний ефект підтримується централізованим управлінням. Головний недолік – інертність корпорації стосовно зовнішніх змін і обмеженість ініціатив бізнес-одиниць ***(квадрант 1-Б)***	Корпорації з превалюючим «диктатом зверху», який позбавляє бізнес-одиниці самостійності і, в той же час, не може (або не хоче) забезпечити синергію між ними, якщо компанія некогломератна. Якщо ж ця компанія конгломератного типу, то при жорсткому централізованому управлінні вельми вірогідна некомпетентність у прийнятті стратегічних рішень, які не враховують, як правило, специфіку роботи бізнес-одиниць ***(квадрант 2-Б)***

Рис. 2. Матриця оцінки відношення «синергія-централізація» у ВІС

Джерело: [10].

Для визначення ступеня адекватності внутрішнього устрою ВІС динаміці її зовнішнього оточення необхідно проаналізувати цей аспект з погляду чотирьох (як мінімум) варіантів, представлених у наведеній нижче матриці (рис. 3).

		Тип зміни зовнішнього середовища	
		(1) Поступовий	**(2) Переривчастий**
РІВЕНЬ ІНЕРТНОСТІ КОМПАНІЇ	**(А) Високий**	***(квадрант 1-А)*** Адекватний варіант	***(квадрант 2-А)*** Проблемний варіант
	(Б) Низький	***(квадрант 1-Б)*** Неадекватний варіант	***(квадрант 2-Б)*** Адекватний варіант

Рис. 3. Матриця співвідношення «Тип зовнішніх змін – інертність компанії»

Пояснимо зміст наведених критеріїв. Під поступовими зовнішніми змінами розуміємо плавний, еволюційний і легко передбачуваний розвиток ринку (такі зміни були характерними, в основному, на початку XX століття). Під переривчастими змінами розуміємо високу, непередбачувану, стрибкоподібну динаміку розвитку ринку, властиву або новому ринку, що з'явився, або якісно поновлюваному застарілому [12]. Під рівнем інертності ВІС будемо мати на увазі ступінь її здатності до оперативних внутрішніх перебудов, включаючи впровадження нових технологій виробництва, нових методів збуту, готовність до диверсифікації і т. ін.

Оскільки кожна організація схильна до «окостеніння» структури з плином часу, то для зниження рівня інертності внутрішнього устрою компанії потрібна систематична робота менеджменту з діагностики і нейтралізації «консервуючих» факторів. Вкрай ризикованим видається варіант «переривчасті зміни – висока інертність компанії» (квадрант 2-А). ВІС, яка знаходиться в цьому положенні, повинна негайно приступати до реорганізації, спрямованої на зниження рівня своєї інертності [10].

Під час прийняття рішення щодо реорганізації компанії необхідно враховувати знаходження у певній стадії життєвого циклу як всієї ВІС, так і окремих її елементів-підприємств. Крім того, стан розвитку структурних елементів ВІС безпосередньо впливає як на стадію її життєвого циклу, так і на тривалість життя загалом.

Для підтвердження наявності зв'язку між стадією ЖЦ підприємства у ВІС нами показано методичний підхід на основі прогнозування життєвого циклу наявних бізнес-одиниць із застосуванням моделей оцінки імовірності їх банкрутства. Цей підхід містить елементи методів експертних оцінювання, економічного аналізу, екстраполяції та математичного моделювання, вбираючи у себе найкращі їх характеристики. Комплексність методичного підходу забезпечує високий рівень об'єктивності оцінок, що у результаті дозволяє отримати конкурентні переваги для ВІС та оптимізувати фінансові витрати.

За основу було узято взаємозв'язок фази ЖЦ підприємства і його фінансового стану, наявність та характер якого прямо підтверджуються роботами російських учених [13; 14]. При цьому згадані автори, розвиваючи далі концепцію ЖЦ підприємства, зазначають на наявність взаємозв'язку між стадією ЖЦ підприємства та імовірністю його банкрутства. Відповідно до їх досліджень імовірність банкрутства підприємства змінюється упродовж його життєвого циклу (рис. 4).

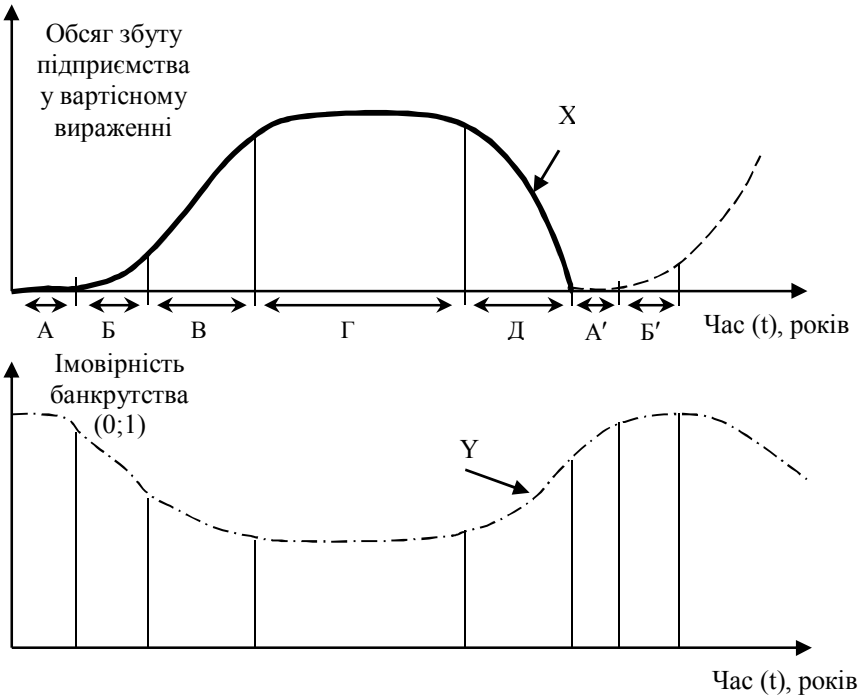


Рис. 4. Життєвий цикл підприємства (організації) у взаємозв'язку з імовірністю його банкрутства: А – стадія виникнення; Б – стадія початку основної діяльності; В – стадія активного зростання обсягу продажів; Г – стадія стабілізації (зрілості); Д – стадія старіння (системне падіння обсягу продажів); А′ – початок нового циклу; Б′ – стадія початку нового циклу основної діяльності

Джерело: [13].

Крива Y, що ілюструє динаміку зміни імовірності банкрутства, має чотири точки згину, що відповідають початку окремих етапів життєвого циклу підприємства (крива X) Б, В, Г, А′. При переході підприємства зі стадії зростання до стадії стабілізації (зрілості) відбувається поступове зменшення імовірності банкрутства, а протягом етапу старіння вона поступово збільшується і досягає свого піку в момент банкрутства підприємства.

Описаний підхід застосовується для оцінювання імовірності банкрутства підприємства в цілому, у базовому вигляді не враховує життєвий цикл товару, що виробляється

та реалізується підприємством. У той самий час аналіз різних підходів до розгляду життєвих циклів підприємства (організації) та товару демонструє майже повну ідентичність їх стадій. У загальному випадку товар і підприємство (організація) проходять стадії виходу на ринок, зростання, стабілізації, спаду та ліквідації.

На нашу думку, розглянутий підхід може бути цілком застосований і для дослідження життєвого циклу вертикально-інтегрованої структури у поєднанні з оцінкою імовірності її банкрутства. Також доцільним є «зворотний напрям» дослідження взаємозв'язку між стадіями ЖЦ та ймовірністю банкрутства ВІС: тобто сама по собі наявність такої залежності вже свідчить про те, що, вміючи розраховувати і прогнозувати ймовірність банкрутства, можна з високим ступенем упевненості прогнозувати і стадію ЖЦ ВІС, на якій вона перебуває у межах обраного горизонту планування. А враховуючи викладене стосовно подібності стадій життєвого циклу та товару, пропонується для ВІС ГМК застосовувати описаний підхід як для всієї структури, так і для окремих її бізнес-одиниць: групи гірничодобувних підприємств та групи металургійних підприємств. У зв'язку з цим постають два питання, що потребують вирішення: 1) вибір способу визначення імовірності банкрутства; 2) визначення та оцінка ЖЦ ВІС та окремих груп підприємств, що випускають однорідну продукцію.

Для вирішення останнього питання у літературних джерелах виділяють методи прогнозування тривалості життєвого циклу ВІС: евристичні (індивідуальні і колективні методи експертних оцінок); методи історичних аналогів і прогнозування за зразком (статистичні методи, застосування моделей екстраполяції, методи економічного аналізу тощо); формалізовані (методи моделювання і програмування, застосування економіко-математичних моделей та моделей біологічного розвитку тощо). При цьому кожен з методів має свої переваги і недоліки, передбачає певні обмеження щодо можливості застосування на практиці. Тому постає необхідність застосування такого методичного підходу до прогнозування тривалості стадій життєвого циклу ВІС, який можна було б комплексно використати для інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень щодо подальшого розвитку ВІС та окремих її бізнес-одиниць. При цьому доцільно поєднувати декілька відомих методів, а недоліки їх використання мають бути максимально нівельовані.

Також вважаємо, що для прогнозування тривалості життєвого циклу ВІС необхідно враховувати характеристики її розвитку. Безперечно, що повноцінний розвиток ВІС починається з моменту закінчення стадії початку основної діяльності (стадія Б). На нашу думку, яка ґрунтується на багатьох дослідженнях життєвого циклу, закінчення тривалості цієї стадії та перехід у стадію активного зростання обсягів продажу (стадія В) відбувається при досягненні підприємствами, що виробляють кінцеву продукцію у вертикально-інтегрованій структурі, виробничої потужності у 50 % з подальшим інтенсивним нарощуванням обсягів. При виході підприємств, що виробляють кінцеву продукцію, на стовідсоткове використання їх виробничих потужностей, у ВІС можна спостерігати поступову стабілізацію (стадія Г). При цьому, враховуючи останні тенденції ринку, необхідність підтримання постійного розвитку та забезпечення стабільної діяльності у ВІС ГМК, достатнім є підтримання норми прибутку на рівні 15 %. Якщо ж буде відбуватися системне падіння обсягів продажів, а бажаних позицій не буде досягнуто – ВІС може перейти у стадію старіння.

Враховуючи сказане, а також певний рівень інертності ВІС та особливості функціонування окремих груп підприємств, які в неї входять, вважаємо, що горизонт прогнозування тривалості життєвого циклу ВІС ГМК повинен складати 10 років. Це пояснюється необхідністю достатнього часу для розроблення нових родовищ, прийняття рішення про придбання та доведення до необхідних виробничих потужностей гірни-

чорудних підприємств, що забезпечують ВІС ГМК сировиною, а також підтримання відповідного розвитку металургійних підприємств, які виробляють кінцеву продукцію.

Висновки і пропозиції. За результатами проведених досліджень можна зробити такі висновки. У науковій літературі відсутній єдиний підхід до трактування поняття «вертикально-інтегровані структури», це пов'язано з особливостями діяльності кожної з них, галузі, у якій вони функціонують, мети їх формування, напрямів розвитку тощо. Аналіз стану ГМК України показав, що загалом тенденції розвитку світових ринків гірничо-металургійної продукції спонукають промислові підприємства до поглиблення процесу вертикальної інтеграції шляхом об'єднання у великі ВІС. Однак несприятливі чинники внутрішнього і зовнішнього середовища зумовлюють потребу в розробленні стратегічних напрямів розвитку ВІС ГМК з метою посилення їх конкурентоспроможності на світовому ринку металопродукції та покращення фінансового стану підприємств-учасників інтеграційного процесу. Під час дослідження розвитку ВІС необхідно здійснювати прогнозування тривалості її життєвого циклу. При цьому наявність великої кількості методів такого прогнозування обумовлює необхідність їхнього використання у комплексі. Саме цей напрям вважаємо досить перспективним для подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. *Макогон Ю.* Горно-металлургический комплекс Украины: мифы и реальность / Ю. Макогон // Зеркало недели. – 2005. – 3-9 сентября.

2. *Чайка В. В.* Тенденции развития черной металлургии Украины как объекта инвестиций / В. В. Чайка // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1. – С. 13-25.

3. *Пасхавер О. Й.* Формування великого приватного капіталу в Україні / О. Й. Пасхавер, Л. Т. Верховодова, Л. З. Суплін. – К. : Міленіум, 2004. – 90 с.

4. *Загорська Т. П.* Ринок металопродукції і розвиток гірничо-металургійного комплексу України / Т. П. Загорська // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 4. – С. 95-106.

5. *Stigler G. J.* The division of Labor is limited by the Extent of the market / G. J. Stigler // Journal of Political Economy. – 1951. – No 3. – P. 185-193.

6. *Harrigan K. R.* Vertical Integration and corporate strategy / K. R. Harrigan // The Academy of Management Journal. – 1985. – Vol. 28. – No 2. – P. 397-425.

7. *Бараш М. Я.* Напрями забезпечення стабільного розвитку конкуренції на ринку гірничо-металургійного комплексу / М. Я. Бараш, В. В. Венгер // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2007. – № 4. – С. 34-43.

8. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2005. – 388 с.

9. *Ансофф І.* Стратегічне управління : посібник / І. Ансофф. – М. : Економіка, 2006. – 358 с.

10. *Верхоглазенко В. Н.* Методики планирования внешнего и внутреннего организационного развития корпорации / В. Н. Верхоглазенко // Консультант директора. – М. : Инфра-М, 2006. – № 11.

11. *Портер М. Э.* Конкуренция / М. Э. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2002. – 496 с.

12. *Герчикова И. Н.* Менеджмент : учебник / И. Н. Герчикова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 501 с.

13. *Ендовицкий Д. А.* Системный подход к анализу финансовой устойчивости коммерческой организации / Д. А. Ендовицкий, А. В. Ендовицкая // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. – № 6(39). – С. 2-7.

14. *Мандрица И. И.* Совершенствование теоретико-методических основ управления организациями по стадиям жизненного цикла : дис. … канд. экон. наук : 08.00.05 / Мандрица Илья Игоревич. – Ставрополь, 2007. – 197 с.

УДК 338.82:622.27:553.042

В.І. Прокопенко, д-р техн. наук
Є.В. Терехов, канд. екон. наук
Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ, Україна

ФОРМУВАННЯ БОНІТЕТУ ТЕХНОГЕННИХ ЗЕМЕЛЬ ЯК ЕКОНОМІЧНОГО ЧИННИКА ВПЛИВУ НА ЇХ ЦІЛЬОВЕ ПРИЗНАЧЕННЯ

В.И. Прокопенко, д-р техн. наук
Е.В. Терехов, канд. экон. наук
Государственное ВУЗ «Национальный горный университет», г. Днепропетровск, Украина

ФОРМИРОВАНИЕ БОНИТЕТА ТЕХНОГЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКТОРА ВЛИЯНИЯ НА ИХ ЦЕЛЕВОЕ НАЗНАЧЕНИЕ

Vasyl Prokopenko, Doctor of Technical Sciences
Yevhen Terekhov, PhD in Economics
State Institution of Higher Education “National Mining University”, Dnipropetrovsk, Ukraine

TECHNOLOGICAL LANDS BONITET FORMING AS AN ECONOMIC FACTOR OF INFLUENCE UPON THEIR SPECIAL PURPOSE ASSIGNMENT

Досліджено методичні аспекти визначення господарського призначення земель, відтворених після відкритої гірничої розробки, на підставі їх бонітування як засобу порівняльного оцінювання ефективності напрямків рекультивації.

Ключові слова: *бонітет землі, напрям землекористування, дохід землі, грошова оцінка, якість ґрунту.*

Исследованы методические аспекты определения целевого назначения земель, восстановленных после открытой горной разработки, посредством их бонитировки как средства сравнительной оценки эффективности направлений рекультивации.

Ключевые слова: *бонитет земли, направление землепользования, доход земли, денежная оценка, качество грунта.*

The methodological aspects of definition of special purpose lands assignment are investigated, which are to be restored after the open pit mining, on the basis their bonitet as mean of the comparative valuation of the efficiency of the direction of recultivation.

Key words: *lands bonitet, direction of land tenure, income of land, money value, quality of soil.*

Постановка проблеми. Землі після відкритих гірничих розробок можуть бути відновлені під різноманітне господарське використання. Головним критерієм вибору типу господарювання на техногенних землях є дохідність того чи іншого виду угідь, що формується під впливом значної кількості факторів, серед яких вирішальне значення мають якість земельної ділянки та її місцерозташування. Останнє є, як правило, незалежним чинником, об’єктивною умовою господарювання, проте якість землі як виразник її родючості, відповідності функціональних властивостей напряму освоєння є предметом відтворення з боку суб’єктів гірничого землекористування. Узагальнюючим показником якісного стану землі є її бал бонітету, що використовується, передусім, для оцінювання рівня родючості сільськогосподарських угідь, і, відповідно, визначення їх вартості (грошової оцінки). Поряд з цим бонітування ґрунтів має стати дієвим інструментом оцінювання доцільності напряму та рівня відтворення земель, порушених в умовах відкритих гірничих розробок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання бонітування ґрунтів з метою визначення їх агробіологічної цінності, розрахунку втрат сільськогосподарського виробництва, обґрунтування комплексу заходів щодо охорони земельних ресурсів висвітлені в наукових дослідженнях В.В. Докучаєва, О.П. Канаша, В.В. Медведєва, В.В. Пліско, А.І. Сірого та ін. На думку Р. Панаса [1], на підставі бонітування ґрунтів можна підвищити точність розрахунків, пов’язаних із використанням землі як об’єкта товарно-грошових відносин, а також визначати господарську придатність ґрунтів. І.С. Смага [2] вважає, що шляхом бонітування землі є можливим встановити резерви та економічну ефективність її використання. Водночас дослідник вказує на необхідність удосконалення методичного забезпечення робіт з оцінки бала бонітету землі з метою організації сталого землекористування [3]. Таким чином, бонітування ґрунтів у наукових колах розглядається як процес визначення господарської цінності землі та напрямів її раціонального використання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Можливості практичного застосування інструменту бонітування ґрунтів не повинні обмежуватись лише оцінкою сільськогосподарських угідь, що не зазнавали промислових впливів. Зокрема, для кожного напряму післяпромислового освоєння земель можливо визначати окремі, значущі для нього, агрофізичні характеристики ґрунту, які покладатимуться в основу оцінки бала бонітету землі. Отже, є актуальним розроблення методичного підходу до встановлення цільового призначення техногенних угідь на підставі удосконалених засад оцінки їх бала бонітету та взаємозв'язку між якістю ґрунту й результатами його господарського використання за відповідним напрямом післяпромислового освоєння землі.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є встановлення закономірностей формування дохідності техногенних угідь за актуальними напрямами їх господарського освоєння, виходячи із досягнутого рівня бонітетності відтвореного ґрунту, і на підставі цього розробити рекомендації щодо практичного застосування інструменту бонітування ґрунтів у плануванні господарського призначення земельних угідь, порушених відкритими гірничими розробками.

Виклад основного матеріалу. Показники якості землі, що покладаються в основу її бонітування, мають різний вплив на формування родючості земельної ділянки або її дохідності. Певні показники бонітування взагалі є універсальними і визначають якість землі в цілому, незалежно від її цільового призначення. Якщо бал бонітету є виразником якості землі, то з його зростанням підвищуватиметься дохідність господарювання (або володіння) на відповідних угіддях, якщо між рівнем якості і дохідністю землі у певних умовах господарювання є позитивна залежність. Можна припустити, що підвищення бала бонітету землі сприятиме зростанню позитивних ефектів від землеволодіння, незалежно від напряму її використання. Так, рис. 1 відображає залежність між балом бонітету земель лісогосподарського призначення та часом зростання дерев до їх промислової вирубки.

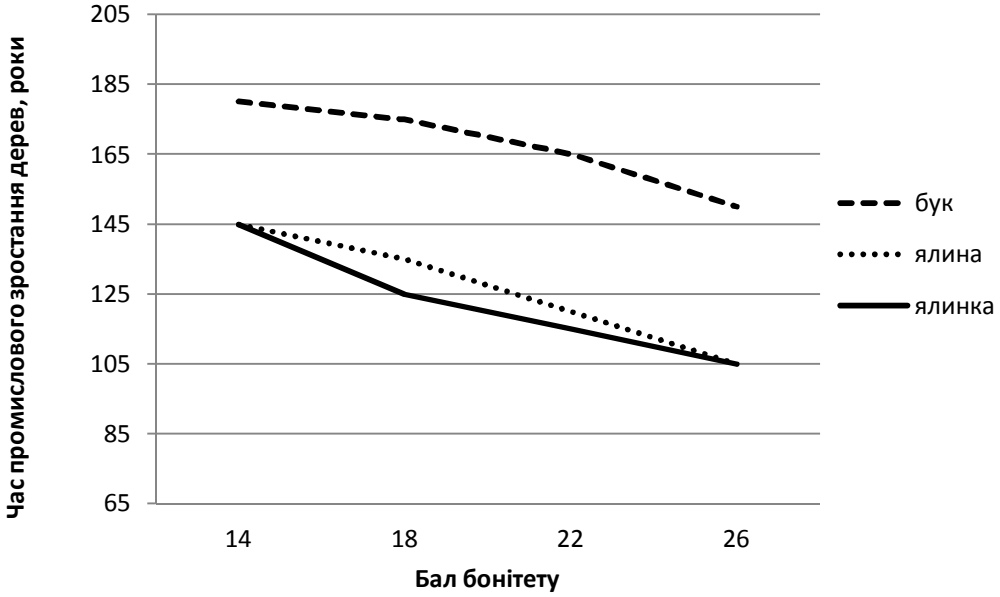


Рис. 1. Залежність тривалості промислового зростання дерев від бала бонітету землі
Джерело: складено на підставі [4].

Продуктивність землі є похідною не тільки від рівня її бала бонітету, але й відображає вплив місцевих кліматичних та фізичних факторів, таких як температурний режим, вологість ґрунту, кількість опадів, особливості рельєфу тощо [5], що необхідно ураховувати за планування напрямків використання земель після відкритих гірничих робіт.

Проте, виходячи з аналізу даних спостережень за врожайністю сільськогосподарських угідь різних місцевостей, розташованих у землі Тюрінгія (ФРН), незалежно від місцерозташування земельних ділянок, у середньому підвищення їх бала бонітету зумовлює збільшення врожаю за основними сільськогосподарськими культурами, а також, загалом, зростання чистого доходу господарювання (табл. 1).

Таблиця 1

Залежність врожайності землі та її чистого доходу від бала бонітету

Місцевість	Бал бонітету угідь (середній)	Середня врожайність зернових, ц/га*	Середній чистий дохід, євро/га*
Sonneberg	27	56,4	187
Saalfeld-Rudolstadt	29	59,9	200
Saale-Orla-Kreis	34	66,2	266
Saale-Holzland-Kreis	39	66,8	259
Greiz	40	70,0	298
Weimarer Land	55	71,7	344
Gotha	56	71,4	313
Altenburger Land	57	79,8	369

*Примітка: усереднено за 2004-2009 рр.

Джерело: складено на підставі [6].

Отже, показник балу бонітету землі може використовуватись для прогнозування її продуктивності та доходу господарювання, що покладається в основу визначення грошової оцінки земельної ділянки.

Хоча техногенні землі і є специфічним господарським ресурсом, проте спостереження за їх якісним станом доводять, що підвищення рівня бонітету ґрунту так само позитивно впливає на результати господарювання, як і на непорушених угіддях. Досягнутий рівень бонітету техногенного ґрунту характеризує її потенційну здатність до забезпечення господарських ефектів.

Таким чином, є можливим зіставляти дохідність техногенних угідь різного цільового призначення, що досягається за того чи іншого бала бонітету, з витратами, покладеними на приведення землі до певного рівня якості, і на підставі цього обирати напрям її освоєння, що уможливлює досягнення найбільш сприятливого поєднання витрат рекультивації та дохідності відтворених земельних ресурсів. З цією метою, передусім, необхідно визначити залежність дохідності техногенної землі відповідного призначення від рівня її бала бонітету.

Бал бонітету землі має суттєве інформативне значення: крім його використання у розрахунках продуктивності, дохідності, грошової оцінки землі тощо, він може слугувати підґрунтям для визначення придатності ґрунту до певного напряму освоєння. Наприклад, якщо передбачається формування бала бонітету землі за врожайністю для сільськогосподарських угідь нижче 20, то це свідчить про недоцільність їх використання за цим напрямом господарювання [7]. Результати бонітування дозволяють відстежувати зміни якісного стану землі впродовж періодів її гірничотехнічної та біологічної рекультивації.

Проте за кожного напряму освоєння землі висуваються власні вимоги щодо доцільного бонітету, який буде сформований. Так, наприклад, загальна класифікація бонітету сільськогосподарських угідь за його відповідністю вимогам вирощування сільськогосподарських культур наведена у табл. 2. Аналогічні характеристики землі можна визначати і щодо інших напрямів її використання. Це дозволяє встановити для кожного напряму господарського освоєння земель, порушених відкритою гірничою розробкою, мінімально допустиме значення їх бала бонітету, перевищення якого забезпечуватиме отримання земельної ренти. Максимальне значення бала бонітету цих угідь визначатиметься доціль-

ним рівнем витрат на його формування. Базою для порівняння бонітету землі слід брати угіддя, що були до порушення земель, або угіддя, що є еталонними для використання земель за попереднім щодо гірничопромислового напрямом господарювання.

Таблиця 2

Класифікація бонітету земель сільськогосподарського призначення

Бал бонітету	Оцінка бала бонітету	Характеристика землі
понад 50	дуже сприятливий	Можливість вирощування усього спектра сільськогосподарських культур
40…50	сприятливий	Можливість продуктивного вирощування традиційних для місцевості культур
30…40	середній	Можливість вирощування невимогливих щодо агротехнічних характеристик землі культур
30…20	низький	Переважне використання під кормові угіддя
менше 20	несприятливий	Виведення з сільськогосподарського обороту або використання як просторової бази розміщення елементів інфраструктури

Джерело: складено на підставі [8].

Виходячи з оцінки бала бонітету землі слід враховувати специфіку якісного стану та господарського складу земель певної місцевості в цілому, а також її кліматичні умови. Низькі бали бонітету земельної ділянки, що сформовані внаслідок рекультивації, однієї місцевості можуть бути прийнятними для збереження традиційного типу землекористування, на противагу іншій місцевості, де загальний якісний стан земель є кращим. Відповідно до цього, класифікація бонітетності земель на місцевому рівні відрізнятиметься від її класифікації на загальногалузевому рівні. Так, у табл. 3 подано відмінності у класифікації бала бонітету сільськогосподарських угідь на прикладі Земель Bayern та Brandenburg (ФРН), які свідчать про суттєві розбіжності територіальної оцінки якості землі.

Таблиця 3

Порівняльна оцінка рівня бонітету за федеральними землями

Клас оцінки бала бонітету	Федеративна земля	
	Bayern	Brandenburg
Дуже високий	> 75	> 44
Високий	61…75	36…44
Середній	41…60	28…35
Низький	28…40	23…27
Дуже низький	< 28	< 23

Джерело: [5].

Таким чином, при плануванні цільового призначення техногенних земель треба визначати *діапазон погодження* припустимого розкиду якісних показників земельної ділянки за напрямками її використання, що відображено на рис. 2.

Отже, якщо зіставляти діапазони доцільного розкиду балів бонітету кожного напряму післяпромислового використання землі, то лише на обмеженому відрізку значень шкали бонітетності землі буде отриманий діапазон бонітету, який погоджує припустимі відхилення у якісному стані землі усіх напрямів використання, що підлягають аналізу. Відповідно, саме у цьому діапазоні формування бала бонітету землі слід оцінювати альтернативи післяпромислового землекористування.

Фактичні значення балів бонітету землі певного напряму використання, що виходять за межі зазначеного діапазону їх припустимого розкиду, не відповідають вимогам організації сталого землекористування. Таким чином, їх формування є недоцільним з погляду економічної ефективності рекультиваційних робіт.

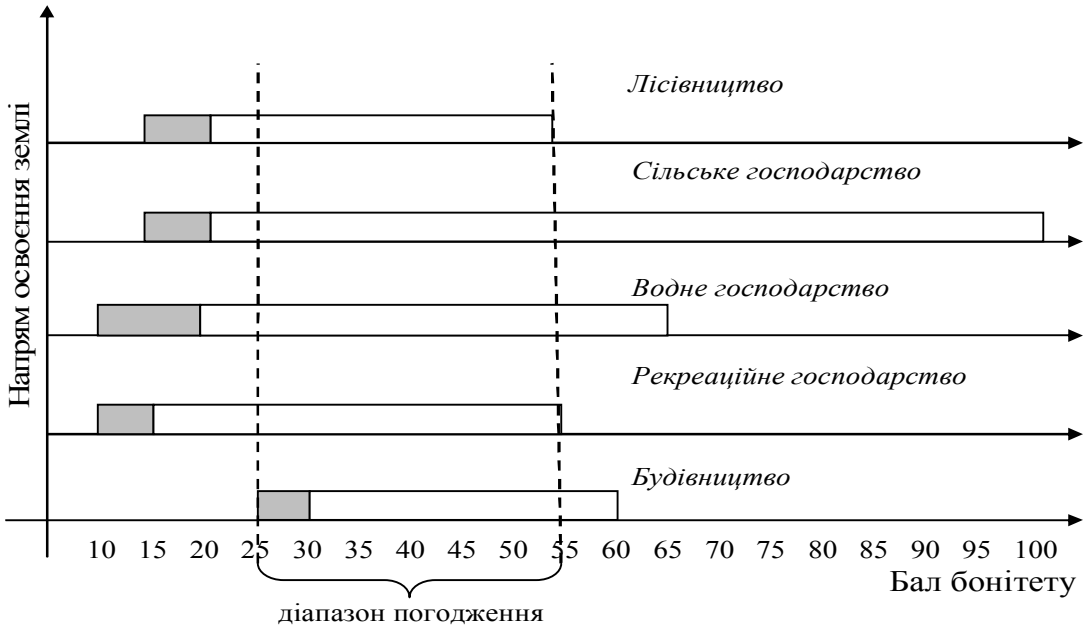


*Рис. 2. Співвідношення діапазонів доцільного рівня бонітету землі за напрямами використання**
*Примітка: ▭ – поправка припустимого діапазону на місцеві фактори.

Якщо фактичний рівень показників якості землі виходить за межі діапазону погодження, це автоматично обмежує вибір напрямів землекористування як рівноможливих. У цьому разі для розширення спектра використання ґрунтів необхідно здійснювати додаткові капіталовкладення у поліпшення їх якості або залучати землю у використання, що не забезпечить дохідність, яка відповідає її потенціалу продуктивності.

Якщо передбачається збереження первісного типу земельних угідь після відкритої розробки, то обчислення бала бонітету ґрунту дозволяє визначити розмір вартісних втрат відтвореної землі (ΔB). Це можна здійснити за допомогою такого виразу:

$$\Delta B = (Ц_{неп} - \frac{Б_{рек}}{Б_{неп(з)}} \cdot Ц_{неп}) \cdot К_{п} \cdot (S_{неп} - S_{рек}), \quad (1)$$

де $Б_{рек}$, $Б_{неп(з)}$, $S_{рек}$, $S_{неп}$ – відповідно, бал бонітету та площа рекультивованої та непорушеної земель (од. та га);

$Ц_{неп}$ – ціна непорушеної землі (грн/га);

$К_{п}$ – поправочний коефіцієнт потенціалу дохідності рекультивованої землі щодо потенціалу дохідності непорушеної землі.

Високий прогнозований рівень вартісних втрат відтвореної землі вказуватиме на доцільність її переведення до земель інших категорій використання з метою уникнення необхідності здійснення капітальних витрат господарювання, що перевищують середньогалузевий рівень.

Завдяки використанню показника бала бонітету землі є можливим надати якісну оцінку землям різного морфологічного складу згідно з обраним для них напрямом освоєння. При цьому необхідно враховувати, що для кожного напряму визначається відмінне оптимальне значення відповідного параметра ґрунту, який покладається в основу грошової оцінки цих угідь. Найбільше відмінностей у ціноутворюючих характеристиках ґрунту мають землі, що призначаються під сільськогосподарське та лісогосподарське призначення.

Земля, що призначається для потреб будівництва, складається з органічної та неорганічної субстанції. Проте органічна складова ґрунту – гумус, торф є менш придатним для утримання будівничих конструкцій, аніж неорганічна складова – пісок, щебінь, гравій.

Тому при створенні земель будівничого призначення формують показники якості ґрунту, що за економічним змістом є протилежними іншим напрямам цільового використання землі, і характеризують, передусім, несучу здатність землі, її міцність як територіального базису розміщення будівничих конструкцій. Аналогічні вимоги висуваються до створення земель водогосподарського призначення, проте в останньому випадку для формування якості землі також значущими є її органічні характеристики (табл. 4).

Таблиця 4

Класифікація основних показників бонітування ґрунтів за напрямами господарювання

Основні показники бонітування ґрунту	**Напрям освоєння землі**
Органічної природи: потужність шару гумусу, вміст гумусу. *Неорганічної природи:* вміст глини, кислотність, запас продуктивної вологи, вміст рухомих форм поживних речовин (рухомих фосфатів та обмінного калію)	сільськогосподарський, лісогосподарський, рекреаційний, водогосподарський тощо
Неорганічної природи: щільність порід, вміст глини, механічна стійкість	водний, будівництво

Порівняльна ефективність *i*-го напряму освоєння ґрунту (E_i) визначатиметься за виразом (2).

$$E_i = \frac{Д_i \cdot q}{B_{рек(д.п)} \cdot T_{д_i}}, \qquad (2)$$

де $Д_i$ – очікуваний рентний дохід землі *i*-го напряму відтворення (грн);

$B_{рек(д.п)}$ – витрати на формування бала бонітету землі у межах діапазону погодження його значення за напрямами господарювання (грн);

q – вірогідність отримання рентного доходу із землі *i*-го господарського призначення на місцевому рівні (частка, од.);

$T_{д_i}$ – період формування потенціалу дохідності техногенного ґрунту за *i*-м напрямом господарювання (роки).

В основу розрахунку бала бонітету землі за дохідністю варто покладати спільні для усіх порівнюваних напрямків відтворення землі оціночні характеристики ґрунту ($N_{оц}$), що відображає наступний вираз:

$$N_{оц} = \sum_{i=1}^{n} П_i - \sum_{j=1}^{m} П_{ij(сп)}, \qquad (3)$$

де $П_i$ – *i*-тий оціночний показник формування бала бонітету відтвореного ґрунту;

$П_{ij(сп)}$ – *i*-тий (специфічний) оціночний показник бала бонітету ґрунту, що має значущість лише для *j*-го напряму використання ґрунту;

n – число оціночних показників якості ґрунту;

m – число специфічних показників якості ґрунту.

Розширення спектра оціночних характеристик ґрунту принагідно до вимог його освоєння за певним напрямом господарювання вимагатиме здійснення додаткових витрат. Це, вірогідно, порушуватиме співвідношення ефективності напрямків рекультивації за вихідного рівня якості землі, що зберігає загалом морфологічний склад та властивості непорушеного ґрунту.

Таким чином, за визначенням напряму використання землі з позиції досягнення максимальної ефективності витрачання коштів рекультивації необхідно зіставляти очікувані позитивні ефекти господарювання на техногенних землях (отримання земельної ренти) з витратами на формування певного бала бонітету ґрунту в межах діапазону погодження його показників, що відображено на рис. 3.

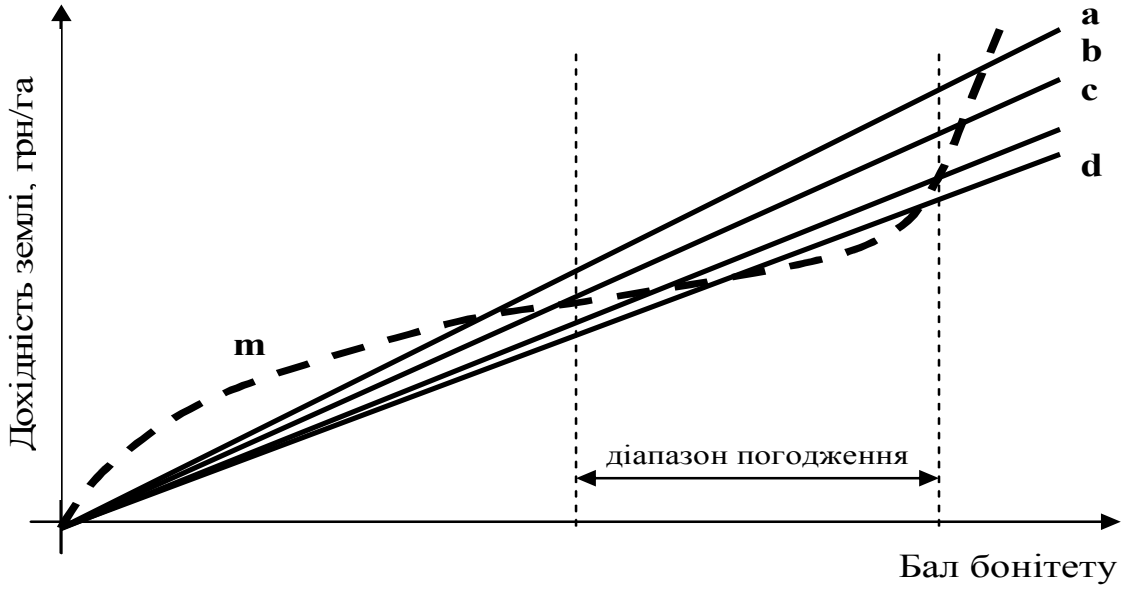


Рис. 3. Співвідношення між витратами на формування бала бонітету та дохідністю землі за напрямами використання:
a,b,c,d – дохідність землі за напрямами господарювання, грн/га; m – витрати на формування бала бонітету землі, грн/га

Так, щодо кожного напряму освоєння землі існуватиме певна залежність формування її дохідності залежно від зростання бала бонітету землі за показниками спільного оціночного діапазону показників. Згідно з рис. 3, збільшення витрат на поліпшення якості техногенного ґрунту (крива **m**) призводитиме до зростання бала бонітету землі, що створюватиме передумови для формування її рентного доходу за певними напрямами господарювання (лінії **a, b, c, d**). Проте співвідношення між витратами на рекультивацію та очікуваною дохідністю ґрунту є різним, залежно від досягнутого бала бонітету землі за напрямами землекористування. Диференційний рентний дохід землі формуватиметься залежно від напряму її освоєння як за рахунок зростання родючості відтвореного ґрунту, так і завдяки облаштуванню території, поліпшенню інженерно-геологічних, функціональних умов використання землі.

Завдання планування цільового призначення техногенної землі є визначення закономірностей формування її дохідності за відповідними напрямами господарювання та її наступне порівняння з витратами, покладеними на формування бала бонітету землі за спільними для напрямів землекористування показниками якості ґрунту. Порівняння ефективності рекультивації землі згідно із запропонованим підходом є адекватним тільки у визначеному діапазоні погодження розкиду значень балів бонітету за універсальними характеристиками якості техногенного ґрунту, що відображають ступінь зміни морфологічного складу ґрунтового покриву непорушених угідь. Формування специфічних показників якості порушеного ґрунту, важливих для максимізації доходу землі за окремим напрямком господарювання, вимагатиме додаткових витрат і, водночас, звужуватиме спектр його можливого використання. Збереження морфологічного складу непорушеного ґрунту дозволяє заощаджувати кошти на рекультивацію, але при цьому зменшуватиметься відповідність функціональних властивостей техногенної землі вимогам інших напрямів її використання.

Найкращим варіантом відтворення землі буде той, за якого на тлі фіксованих витрат на рекультивацію досягатиметься найвищий рівень її дохідності у межах діапазону погодження значень бала бонітету землі за напрямами освоєння. При цьому, радше за все, ефективність відтворення землі полягатиме у досягненні найменшого рівня збитку від її відведення під гірничу розробку для суб'єкта землекористування, що може бути цільовою установкою заходів з повернення порушених угідь до господарського використання. Проте зміна структури та величини попиту на земельні угіддя у місцевості впливатиме на відносну привабливість окремих напрямків рекультивації землі.

Висновки і пропозиції. Завдяки бонітуванню техногенних ґрунтів можливо здійснювати порівняльний аналіз ефективності їх освоєння за напрямами господарювання. З метою порівняння ефективності напрямів освоєння землі необхідно визначати перелік спільних для них оціночних показників якості ґрунту та встановлювати діапазон їх погодження, у межах якого простежуватиметься закономірність формування дохідності техногенних земель відповідного цільового призначення. Ефективність певного напряму післяпромислового освоєння ґрунтів визначатиметься відповідністю його вимог до якості землі ступеню зміни морфологічного складу техногенної землі після рекультивації. Як подальший елемент дослідження слід систематизувати чинники та визначити інтенсивність впливу якісних показників техногенного ґрунту регіонального рівня на формування його дохідності в аспекті удосконалення методики обґрунтування цільового призначення рекультивованих земель. Також важливим є обґрунтування системи якісних показників відтвореного ґрунту, що дозволяла б надавати порівняльну характеристику його придатності задовольняти вимоги потенційних землекористувачів за актуальними напрямами землекористування.

Список використаних джерел

1. *Панас Р.* Бонітування ґрунтів як важлива складова державного земельного кадастру / Р. Панас // Сучасні досягнення геодезичної науки та виробництва : зб. наук. пр. Західного геодезичного товариства УТГК. – Львів, 2011. – Вип. 1(21). – С. 199-203.

2. *Смага І. С.* Агроекологічні та бонітетні показники якості ґрунтів / І. С. Смага // Аграрний вісник Причорномор'я. – 2012. – Вип. 61.

3. *Смага І. С.* Залежність природної та економічної родючості ґрунтів від їх ландшафтного місцеположення / І. С. Смага, М. А. Журавель // Вісник ХНАУ ім. В. В. Докучаєва. Серія „Економічні науки". – 2010. – № 11. – С. 244-250.

4. *Peter Bachmann*. Waldwachstum [Електронний ресурс] / P. Bachman. – Режим доступу : http://www.wsl.ch/forest/waldman/vorlesung/ww_tk48.ehtml.

5. *Dokumentation* zur Karte des natürlichen Ertragspotenzials landwirtschaftlich genutzter Böden im Saarland. Bodeninformationssystem des Saarlandes (SAARBIS) / U.bearb. v. K. D. Fetzer, K. Drescher-Larres, J. Weyrich // Saarbrücken, Januar 2009. – 11 S.

6. *Richtwerte* für angemessene Pachtzinshöhen in Thüringen (Pachtzinsrahmen Thüringen). Thüringer Ministerium für Landwirtschaft, Forsten, Umwelt und Naturschutz / Bearbeiter: Degner, J.; Gräfe, E.; Berger. – W. Stand: 30.11.2009. – 12 S.

7. *Sachverständigenbüro* für Immobilienbewertung. Ackerzahl [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.matthias-kirchner.de/ackerzahl.html.

8. *Agrarstrukturelle* Entwicklungsplanung für das Saarland. Endfassung Planungsgutachten / Erarb. durch: Dipl. Ing. agr. Jens Thös // Landwirtschaftskammer für das Saarland. Saarbrücken. – Juni 2001. – 198 S.

УДК 332.33:631.15

А.М. Москаленко, канд. екон. наук
Інститут сільськогосподарської мікробіології та агропромислового виробництва НААН, м. Чернігів, Україна

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ РАЦІОНАЛЬНИХ РОЗМІРІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗОНИ ПОЛІССЯ

А.М. Москаленко, канд. экон. наук
Институт сельскохозяйственной микробиологии и агропромышленного производства НААН, г. Чернигов, Украина

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНЫХ РАЗМЕРОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗОНЫ ПОЛЕСЬЯ

Anatolii Moskalenko, PhD in Economics
Institute of agricultural microbiology and agroindustrial production NAAS, Chernihiv, Ukraine

APPLIED THEORETICAL ASPECTS OF DETERMINATION OF THE EFFICIENT AGRICULTURAL ENTERPRISE SIZE IN POLISSIA AREA

Досліджено проблеми визначення оптимального розміру сільськогосподарських підприємств із врахуванням фактора спеціалізації. Для цього всі підприємства зони Полісся України були поділені на три групи залежно від питомої ваги галузей рослинництва і тваринництва у структурі товарної продукції. Запропоновано комплексний показник ефективності використання земель сільськогосподарського призначення, який поєднує в собі як грошові, так і натуральні показники ефективності. За допомогою нелінійних функцій обґрунтовано раціональні розміри сільськогосподарських підприємств різних типів спеціалізації для Чернігівської області і зони Полісся.

Ключові слова: *спеціалізація, концентрація, раціональні розміри, ефективність, комплексна оцінка.*

Исследованы проблемы определения оптимального размера сельскохозяйственных предприятий с учетом фактора специализации. Для этого все предприятия зоны Полесья Украины были разделены на три группы в зависимости от удельного веса отрасли растениеводства и животноводства в структуре товарной продукции. Предложен комплексный показатель эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения, который объединяет в себе как денежные, так и натуральные показатели эффективности. С помощью нелинейных функций обоснованы рациональные размеры сельскохозяйственных предприятий различных типов специализации для Черниговской области и для зоны Полесья.

Ключевые слова: *специализация, концентрация, рациональные размеры, эффективность, комплексная оценка.*

The problems of determining the optimal farm size of chartering a factor of specialization. To do this, all companies Polessye areas were divided into three groups according to the proportion of the sector in the structure of crop commodity products. The complex index of efficiency of use of agricultural land that combines both monetary and physical indicators of effectiveness. With non-linear functions based management farm size for various types of specialization for each area zone Polissja.

Key words: *specialization, concentration, rational dimensions, efficiency, integrated assessment.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання в аграрному секторі мають місце різні тенденції. Одна з них пов'язана з формуванням великих за розмірами підприємств, які можуть контролювати сотні тисяч гектарів і в науковій та періодичній літературі іменуються агрохолдингами. З іншого боку, продовжується процес подрібнення середніх за розмірами підприємств з виходом з них окремих пайщиків. Таким чином, виникають питання про те, чи реальні економічні мотиви в цих процесах, чи на них впливає якійсь інший фактор, обумовлений, наприклад, адміністративним чинником чи юридичними особливостями врегулювання різних конфліктних ситуацій. Всі ці питання потребують окремого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оптимізації розмірів сільськогосподарських підприємств має значну історію. У своїй початковій проблемі вона, фактично, велась у контексті переваг, які мають великі товаровиробники над дрібними. Одним з перших, хто зробив подібні узагальнення, був К. Маркс у праці «Капітал» (1867). Він писав: «Тією ж мірою, якою подрібнюється земля, зменшується її родючість. Застосування машин для обробітку ґрунту, поділ праці, великі меліоративні заходи – стають усе більше і більше недоступними, а невиробничі витрати на обробіток ґрунту зростають у тій же пропорції, як і подрібнення власне цього засобу виробництва» [1, с. 84]. Крім того, він зазначав, що «… дрібна земельна власність самою своєю природою виключає розвиток суспільних виробничих сил праці, суспільні форми

праці, суспільну концентрацію капіталів, тваринництво у великих розмірах, прогресивне застосування науки… Застосування капіталу на придбання землі віднімає цей капітал від агрокультури» [2, с. 372]. Отже, робиться висновок, що «прогресивне погіршення умов виробництва та подорожчання засобів виробництва – необхідний закон дрібної власності» [2, с. 372].

Питання розмірів сільськогосподарського виробництва стало в центрі уваги і М.І. Туган-Барановського. Він зазначав, що «у сільському господарстві … – тут велике виробництво, супроти дрібного, не остільки вже вигідне» [3, с. 183]. Проте одразу уточнював, що «… у сільському господарстві велике господарство… має свої значні вигоди. Наприклад, великі будови обходяться, порівняно, дешевше, ніж дрібні; великі сільгосппідприємства можуть ліпше використовувати машини, робочу силу робочої худоби; менше витрачають землі на шляхи та проїзди; можуть запрошувати до управління справою більш досвідчених та науково-підготовлених людей і т. ін.» [3, с. 183]. Головний недолік великого сільськогосподарського господарювання М.І. Туган-Барановський вбачав у необхідності залучення найманої праці, яка, за його словами, не забезпечує достатнього нагляду і бережливого ставлення до реманенту, худоби, землі. Стримуючим фактором укрупнення сільгосппідприємств, як і його попередники, він вважав транспортні витрати.

Одним з перших, хто комплексно підійшов до проблеми оптимальності, а не тільки розмірів сільськогосподарських підприємств, був російський економіст О.В. Чаянов. У своїй праці «Оптимальные размеры сельскохозяйственных предприятий» (1923) він сформував теоретико-методичні засади переваг великого сільськогосподарського виробництва над дрібним та запропонував власні підходи до визначення оптимальних розмірів сільгосппідприємств. Так, зокрема, стверджувалось: «Ми, безсумнівно, повинні визнати, що за інших рівних умов, велике господарство завжди буде мати значну перевагу над дрібним господарством: це один з основних законів економії, і було б безглуздо його заперечувати» [4, с. 6]. Порівнюючи промисловість та сільське господарство за темпами зростання ефективності виробництва при збільшенні розмірів підприємств, відмічав, що «… у землеробстві кількісний вираз переваг великого господарства над дрібним господарством не дуже значний» [4, с. 7].

Обмежувальним чинником концентрації сільськогосподарського виробництва вчений вважав природні умови, просторовий фактор та граничні можливості живої тяглової сили і наявного реманенту: «Укрупнення дає вельми значний кількісний ефект лише при переході від карликових господарств до господарств, які в змозі повністю використовувати основний складний реманент. Цей ефект залежить від якісної зміни типу машинокористування, а також від того, що карликові господарства далеко не повною мірою використовують наявний у них реманент і, розширюючи свою площу, обробляють її тим самим реманентом, за рахунок його більш повного використання» [4, с. 8]. При цьому О.В. Чаянов дійшов висновку про те, що «…у міру збільшення розмірів землеробського господарства щодо всіх елементів виробництва, крива собівартості буде спадати, але падіння її буде, по-перше, незначним порівняно з аналогічним спаданням в обробній промисловості, а по-друге, сама його швидкість буде знижуватися паралельно укрупненню» [4, с. 9].

О.В. Чаяновим була також сформульована проблема оптимальності розмірів сільськогосподарських підприємств як необхідність «… знаходження таких розмірів площі експлуатації, при яких, за інших рівних умов, собівартість отримуваних продуктів буде найменшою» [4, с. 18]. Це твердження свідчить про те, що він головним показником розміру вважав площу земельних угідь. У кінці дослідження було зроблено висновок, що оптимальними за розмірами земельної площі є такі господарства: при перелоговій

системі – 2000 га, при екстенсивному трипіллі – 800 га, при інтенсивному трипіллі – 500 га, при плодозміні – 200 га [4].

М.Д. Кондратьєв критикував великі господарства, віддаючи свою перевагу середнім за розмірами трудовим селянським господарствам як вищій формі соціальної рівності на селі: «…ці господарства не мають хоч скільки-небудь видимих переваг над середніми селянськими господарствами» [5, с. 65]. При цьому науковець зазначав, що бідняцькі господарства – це не перевага, а горе для країни. Сенс його вчення полягає у тому, що він пропонував підхід до ліквідації бідноти та бідняцьких малопотужних господарств через їхню кооперацію на основі соціалізації землі.

Окремою економічною проблемою є саме поняття оптимальності розмірів сільськогосподарських підприємств. Зокрема, В.Я. Месель-Веселяк зазначає з цього приводу, що оптимальні розміри селянських (фермерських) господарств мають «… забезпечувати оптимальні обсяги виробництва продукції для досягнення високої ефективності галузей, раціонального використання трудових ресурсів, основних виробничих фондів, зниження собівартості продукції та підвищення продуктивності праці» [6, с. 227]. Фактично в цьому контексті йдеться про всі основні критерії ефективності виробництва, що, безумовно, повинно мати місце. В подальшому це визначення оптимальності було уточнено В.Я. Месель-Веселяком таким чином: «…такий розмір господарства, який забезпечує найкращі організаційні умови для використання землі, матеріально-технічних і трудових ресурсів, сприяє одержанню максимального обсягу продукції з одиниці активів при мінімальних затратах праці та коштів» [7, с. 37]. У такій редакції йдеться, фактично, про збіг оптимальності розміру підприємств з максимумом критерію ефективності.

Подібної думки дотримуються М.Г. Лобас, А.В. Македонський, Д.Є. Бєляєв. Вони вважають, що оптимальний розмір селянських (фермерських) господарств «… повинен забезпечити максимальний обсяг виробництва продукції і рівень рентабельності виробництва, який дозволив би фермеру вести розширене відтворення» [8, с. 226].

В Економічній енциклопедії С.В. Мочерний дає таке визначення поняття «оптимальні розміри підприємства»: «Оптимальний розмір підприємства – розмір підприємства, якому відповідають найкращі техніко-економічні показники витрат на виготовлення продукції та найменша питома вага у собівартості продукції транспортних витрат на доставку сировини й готових виробів споживачам. … Оптимальний розмір підприємства сільськогосподарського є такий, що створює сприятливі умови для управління і забезпечує найпродуктивніше використання інших засобів виробництва» [9, с. 630]. Звертає на себе увагу, що особливий наголос робиться саме на мінімізації транспортних витрат, але сам термін «найпродуктивніше використання інших засобів виробництва» потребує деталізації.

Підсумовуючи викладений матеріал, дамо власне трактування поняття «оптимальний розмір сільськогосподарського підприємства»: «Оптимальним розміром сільськогосподарського підприємства є такі параметри його земельної площі та величини виробляємої продукції, які дають можливість отримати максимум величини прибутку та доходу на одиницю земельної площі, забезпечуючи при цьому сталий розвиток землекористування».

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Серед питань, які потребують подальших досліджень, залишаються проблеми визначення конкретних параметрів сільськогосподарських підприємств з урахуванням особливостей їхньої спеціалізації та фактора природно-кліматичних умов.

Мета статті. Метою цього дослідження є визначення оптимальних розмірів сільськогосподарських підприємств для зони Полісся з врахуванням фактора співвідношення галузей рослинництва та тваринництва.

Виклад основного матеріалу. Відповідь на це питання повинна, на нашу думку, бути пов'язаною з врахуванням спеціалізації підприємств. У цьому випадку йдеться не про детальний аналіз підприємств з позиції структури виробляємої продукції, а про їхню класифікацію в найбільш узагальненому вигляді. Саме тому було вирішено поділити всі підприємства на три групи:

1. Підприємства, які спеціалізуються виключно на виробництві продукції рослинництва.
2. Підприємства, які разом з виробництвом продукції рослинництва мають також незначну частку продукції тваринництва (менше 40 %).
3. Підприємства, в яких частка товарної продукції тваринництва значна (більше 40 %).

Окремо слід підкреслити, що із загальної сукупності підприємств було вирішено виключити птахофабрики та овочеві фабрики як особливі організаційні структури, які, скоріше, наближаються до промислового виробництва. Також були вилучені підприємства, в яких були відсутні сільськогосподарські угіддя та які не мали даних по реалізації товарної продукції рослинництва та тваринництва. Це дає можливість оптимізувати розміри підприємств з врахуванням конкретних особливостей структури виробництва. Однак більш детальна класифікація об'єктів за розмірами і структурою товарної продукції значною мірою ускладнить аналіз отриманих результатів. Саме тому і було вирішено зупинитись на подібній постановці завдання.

Стосовно критеріїв оптимізації розмірів підприємств, то найбільш логічним з них у ринковій економіці має бути прибуток у розрахунку на одиницю земельної площі. Проте справа в тому, що це лише один із критеріїв, який відображає кінцевий фінансовий результат. У реальній практиці його практичне використання обумовлено багатьма обмеженнями, оскільки на початку виробничого циклу в рослинницькій галузі виробникам дуже важко визначити величину прибутку через відносно низький рівень прогнозування ціни, яка складається під час піку сезону реалізації готової продукції. Ціна, у свою чергу, значною мірою залежить від отриманої кількості тієї чи іншої продукції, а також кон'юнктури світового ринку. В цьому контексті можна згадати засушливий 2010 рік з відносно високими цінами і сприятливий 2011 рік, коли через високі врожаї, особливо зернових культур, ціни виявились низькими.

Виходячи з цього, на початку операційного циклу в галузі рослинництва виробникам необхідно насамперед визначитись з базовими технологічними параметрами, тобто з рівнем інтенсивності виробництва. Отже, спочатку робиться припущення про очікувану кількість продукції, яка може бути отримана за таких умов. Все це підводить до висновку, що важливим критерієм оптимальності повинен бути не тільки прибуток, а й обсяг продукції. В ринкових умовах головним показником його є величина товарної продукції. Крім того, нами було вирішено використати показники урожайності найбільш важливих для зони Полісся культур, а саме: кукурудзи, зерна, пшениці озимої, соняшнику, ріпаку озимого, сої, жита. Їхнє одночасне врахування стає можливим, якщо перевести абсолютні значення у відносні індекси. Останні розраховуються діленням урожайності на конкретному підприємстві на середню урожайність по зоні з наступним визначенням середньої величини пропорційно ваги цієї культури у структурі посівних площ.

Саме тому було вирішено за критерії оптимальності обрати зразу три показники:

- величина прибутку від реалізації продукції в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь;
- величина товарної продукції в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь;
- середня зважена величина індексу урожайності головних сільськогосподарських культур.

Їхнє одночасне реальне використання може відбутися через розрахунок комплексного показника ефективності використання сільськогосподарських угідь. Слід зазначити, що про-

блема комплексної оцінки будь-якого економічного явища є доволі складною методичною проблемою, яка вирішується в кілька етапів. Зокрема, в офіційно діючій методиці визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів передбачено кілька етапів проведення розрахунків [10]. На першому з них визначається показник розвитку регіону порівняно з найкращими значеннями в інших регіонах за формулою:

$$R_j = \sum_{i=1}^{n} \frac{x_{\max} - x_{ij}}{x_{\max} - x_{\min}} + \sum_{i=1}^{n} \frac{x_{ij} - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}}. \quad (1)$$

де R_j – сума рейтингів конкретного регіону за кожним з показників;

X_{ij} – значення і-го показника j-го регіону (i = від 1 до n);

X_{max}, X_{min} – максимальне та мінімальне значення показників.

Перша частина формули використовується для оцінювання показників, зростання яких має позитивне значення, друга частина – для оцінювання показників, зростання яких має негативний ефект.

На другому етапі визначається середнє арифметичне суми рейтингів конкретного регіону за формулою:

$$R_{cp} = \frac{R_j}{n}, \quad (2)$$

де R_{cp} – середнє арифметичне суми рейтингів конкретного регіону за кожним з показників;

n – кількість показників, за якими проводився розрахунок.

За результатами розрахунку визначається місце кожного регіону в загальному рейтингу. Найкращим є регіон, у якого середнє арифметичне рейтингів має найнижче значення.

У нашому конкретному випадку ситуація дещо простіша: передбачається використання лише трьох показників, але методичні проблеми, які пов'язані з питанням об'єднання різних критеріїв в один, залишаються. Для їхнього вирішення нами була запропонована наступна методика.

На першому етапі відбувається нормування показників. Це обумовлено тим, що обрані показники вимірюються в різних одиницях, їхня середня величина доволі суттєво відрізняється. Крім того, просте визначення середньої з трьох обраних величин не можливе. Саме з метою вирішення зазначеної проблеми і здійснюється стандартизація показників. Формула її розрахунку наступна:

$$X_i = \frac{x_i}{\bar{x}}, \quad (3)$$

де X_i – стандартизоване значення;

x_i – величина і-го показника в певній сукупності;

$\bar{x}$ – середнє значення показника в сукупності.

Виходячи з формули розрахунку, X_i може мати три варіанти значень:

1) $X_i>1$;
2) $X_i=1$;
3) $X_i<1$.

Перший з них буде свідчити про те, що величина конкретного показника перевищує середню в сукупності, другий – дорівнює середній, а третій – менший за середню. Таким чином, виходячи з економічного змісту обох обраних показників, ми будемо мати ситуацію, коли чим більше значення стандартизованого показника – тим краще.

На другому етапі розраховується комплексний показник ефективності використання сільськогосподарських земель за формулою:

$$R = \frac{\sum \beta_i \cdot X_i}{n}, \quad (4)$$

де R – комплексний показник ефективності використання сільськогосподарських земель;

X_i – стандартизоване значення і-показника;

n – середнє значення показника в сукупності;

β_i – вага і-го показника.

Останній показник виступає як критерій важливості кожної з двох обраних величин ефективності використання землі. Переважна більшість економістів пропонують визначати його експертним шляхом. Однак подібний підхід має суттєвий суб'єктивний чинник і не може вважатись об'єктивним. Тому нами було вирішено використати як критерій визначення рівня ваги величину варіативності показника. Справа в тому, що чим більше рівень коливань показника в сукупності – тим вище його вплив на комплексний показник ефективності використання сільськогосподарських земель. З метою врахування цього чинника пропонується наступна формула для визначення коефіцієнта β_i:

$$\beta_i = \frac{\sigma_{\min}}{\sigma_{\max}}, \quad (5)$$

де β_i – вага і-го показника в комплексній оцінці ефективності використання сільськогосподарських земель;

$\sigma_{\min}$, $\sigma_{\max}$ – стандартне відхилення 1-го та 2-го показника.

У цьому випадку в чисельнику повинна бути величина стандартного відхилення, яка менша з двох. Отримана величина вагового коефіцієнта буде зменшувати вплив показника з більшим рівнем стандартного відхилення. Що стосується вагового коефіцієнта другого показника, то він буде дорівнювати 1.

Після викладу методичних підходів перейдемо до розгляду отриманих результатів. На рис. наведені функції залежності між площею сільськогосподарських угідь та величиною комплексного показника ефективності використання сільськогосподарських земель підприємствами зони Полісся. Такі ж залежності були отримані по зоні Полісся і по Чернігівській області по кожній з виділених груп підприємств.

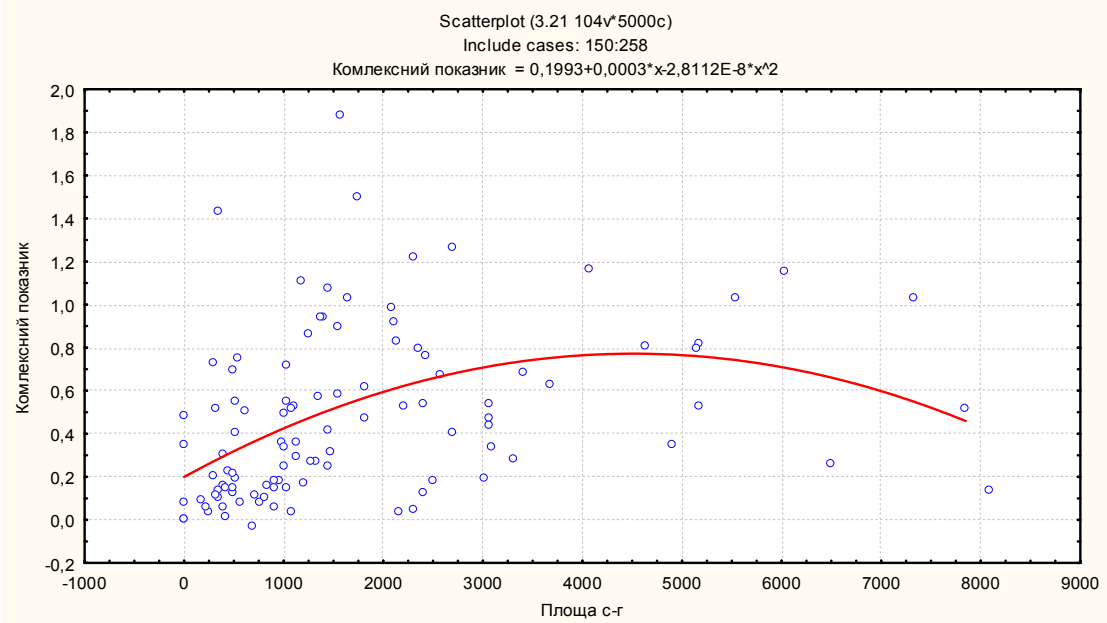


Рис. Залежність між площею та величиною комплексного показника ефективності використання сільськогосподарських земель у сільськогосподарських підприємствах зони Полісся у 2012 році (питома вага тваринництва – 0-40 %).

Функціонально ця залежність була описана функцією у вигляді параболи другого порядку. Ця парабола завжди має хоча б один максимум чи мінімум. Парабола третього порядку може мати значення і максимуму, і мінімуму. Як відомо, щоб визначити оптимум функції, необхідно взяти її похідну. Якщо внаслідок подальшого рішення отримане значення має позитивну величину, то це є свідченням максимуму функції, а при від'ємній величині – мінімуму.

У табл. наведені функції та значення їхніх оптимальних значень.

Таблиця

Оптимальні значення функції залежності між площею та величиною комплексного показника ефективності використання сільськогосподарських земель у зоні Полісся та Чернігівській області у 2012 році

Регіон	Функція	Значення максимуму
Питома вага товарної продукції тваринництва 0%		
Полісся	y=0,2397+0,000048636*x-0,000000006516*x^2	3732
Чернігівська область	y=0,3195+3,6567E-5*x-5,7758E-9*x^2	3166
Питома вага товарної продукції тваринництва від 0 до 40%		
Полісся	y=0,1993+0,0003*x-2,8112E-8*x^2	5336
Чернігівська область	y=0,1445+0,0003*x-3,3056E-8*x^2	4538
Питома вага товарної продукції тваринництва більше 40%		
Полісся	y=0,1119+0,0001*x-9,2733E-9*x^2	5392
Чернігівська область	y=0,0567+0,0002*x-3,8256E-8*x^2	2614

Наведені дані дають підстави зробити висновок про те, що в різних за спеціалізацією підприємствах зони Полісся оптимальні значення розмірів підприємств відрізнялись. Так, для підприємств, які спеціалізувались на виробництві продукції рослинництва за критерієм оптимальності комплексного показника, оптимальним розміром виявилась величина 3732 га в зоні Полісся, а в Чернігівській області – 3166 га.

У той же час для підприємств, які мають розвинуту галузь тваринництва (до 40 %), максимальні значення за оптимумом вже дорівнюють у зоні Полісся – 5336 га, а в Чернігівській області – 4538 га. Що стосується останньої групи з найбільшою питомою вагою галузі тваринництва, то тут оптимальні розміри в зони Полісся майже дорівнювали попередній групі (5392 га), у той же час у Чернігівській області вони виявилися нижчими (2614 га).

Висновки і пропозиції. Безумовно, проведені розрахунки мають усереднені значення і враховують лише загальну ситуацію без конкретних особливостей кожного підприємства. Водночас вони дають можливість визначити орієнтири в концентрації виробництва, виходячи саме з загальної ситуації, що в підсумку сприятиме зростанню ефективності сільськогосподарського виробництва.

Список використаних джерел

1. *Маркс К.* Классовая борьба во Франции с 1840 по 1850 г. / К. Маркс // Сочинения : в 39 т. – Изд. 2-е. – М. : Гос. изд. полит. лит-ры, 1956. – Т. 7. – С. 5-110.

2. *Сочинения* : в 39 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс; Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. – М. : Гос. изд. полит. лит-ры, 1962. – Т. 25, ч. 2: Маркс К. Капитал. Критика политической экономии: Т. 3, кн. III: Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Часть вторая (главы XXIX – LII). – 558 с.

3. *Туган-Барановський М. І.* Політична економія. Курс популярний / М. І. Туган-Барановський. – К. : Наукова думка, 1994. – 263 с.

4. *Чаянов А. В.* Оптимальные размеры сельскохозяйственных предприятий / А. В. Чаянов. – М. : Новая деревня, 1928. – 92 с.

5. *Кондратьев Н. Д.* О крупнокрестьянских хозяйствах / Н. Д. Кондратьев // Кондратьев Н. Д. Особое мнение : Избр. произведения в 2-х кн. / [сост. В. В. Симонов]. – М. : Наука, 1993. – Кн. 1. – С. 43-70.

6. *Розвиток* форм господарювання на селі / за ред. П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка. – К. : Урожай, 1993. – 376 с.

7. *Месель-Веселяк В. Я.* Методичні рекомендації щодо формування раціональних виробництв у м'ясопродуктовому підкомплексі / В. Я. Месель-Веселяк, О. В. Мазуренко. – К. : ННЦ «ІАЕ» УААН, 2006. – 72 с.

8. *Організація* селянських (фермерських) господарств / М. Г. Лобас, А. В. Македонський, Д. Є. Бєляєв, О. В. Грищенко. – К. : НВАТ «Агроінком», 1998. – 288 с.

9. Економічна енциклопедія : в 3-х т. / ред. рада Б. Д. Гаврилишин ; за ред. С. В. Мочерного. – К. : Академія, 2001. – Т. 2: К (концентрація капіталу) – П (портфельний аналіз). – 848 с.

10. *Про затвердження* Методики визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів : Постанова Кабінету Міністрів України від 04.02.2004 № 113 // Офіційний вісник України. – 2004. – № 5. – С. 234.

УДК 657.1

В.А. Москаленко, канд. екон. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ „СТАНДАРТ-КОСТ" У РІЗНИХ СФЕРАХ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

В.А. Москаленко, канд. экон. наук
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ УЧЕТА „СТАНДАРТ-КОСТ" В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Valentyna Moskalenko, PhD in Economics
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

PRACTICE OF APPLICATION OF THE ACCOUNTING SYSTEM "STANDARD-COSTS" IN DIFFERENT SECTORS OF THE ECONOMY

Розкрито переваги та недоліки системи управлінського обліку „Стандарт-Кост". Визначені основні відмінності цієї системи і вітчизняного нормативного методу обліку і калькуляції продукції. Також розглянуто процес розроблення нормативних (стандартних) витрат та порядок їх використання при впровадженні системи обліку „Стандарт-Кост" на підприємствах. Особлива увага приділяється можливості впровадження системи обліку „Стандарт-Кост" на підприємства різних сфер діяльності, а також розглядаються цілі та способи застосування цієї системи в різних галузях національного господарства. Обґрунтовано необхідність застосування системи обліку „Стандарт-Кост" не тільки на підприємствах промислового напрямку, але й у сільському господарстві, готельному господарстві та підприємствах громадського харчування.

Ключові слова: *система обліку "Стандарт-Кост", нормативні затрати, стандарти, управління затратами, бюджетне планування, цінова політика.*

Раскрыты преимущества и недостатки системы управленческого учета "Стандарт-Кост". Определены основные отличия данной системы и отечественного метода учета и калькуляции продукции. Также рассмотрен процесс разработки нормативных (стандартных) затрат и порядок их использования при внедрении системы учета "Стандарт-Кост" на предприятиях . Особое внимание уделяется возможности внедрения системы учета "Стандарт Кост" в предприятия различных сфер деятельности , а также рассматриваются цели и способы применения данной системы в различных отраслях национального хозяйства. Обоснована необходимость применения системы учета "Стандарт-Кост" не только на предприятиях промышленного направления, но и в сельском хозяйстве, гостиничном хозяйстве и предприятиях общественного питания.

Ключевые слова: *система учета "Стандарт-Кост", нормативные затраты, стандарты, управление затратами, бюджетное планирование, ценовая политика.*

The article reveals the advantages and disadvantages of the management accounting system "Standard-Cost". The main differences between this system and the national method of accounting and calculation of production have been defined. The process of development of regulatory (standard) costs and the order of their usage during the implementation of the accounting system "Standard-Cost" on enterprises have been studied. Particular attention is paid to the possibility of introducing the accounting system "Standard-Cost" in enterprises of various spheres of activity, the article also discusses the goals and methods of using the system in different industries. The need for the accounting system "Standard-Cost" not only in industrial enterprises, but also in the hotel industry and the public catering establishments has been grounded.

Key words: *accounting system "Standard-Cost", regulatory costs, standards, costs management, budget planning, pricing.*

Постановка проблеми. Економіка України не стоїть на місці, вона динамічно розвивається та змінюється. Разом зі змінами в галузі економіки змінюється і вітчизняна система бухгалтерського обліку. Вона реформується, орієнтуючись на міжнародні стандарти фінансової звітності та потреби сучасної ринкової економіки.

Рівень ефективності функціонування суб'єктів господарювання в різних сферах народного господарства має пряму залежність від рівня управління їхніми витратами. В сучасних умовах господарювання процес прийняття управлінських рішень тактичного та стратегічного характеру базується на інформації, що формується у системі бухгалтерського обліку. Одним із ефективних інструментів в управлінні витратами підприємства є система обліку „Стандарт-Кост".

Аналіз досліджень і публікацій. Ч. Гаррисон, Г. Емерсон, К. Друрі, М. Рустомджі, С. Паркінсон, Дж. Фостер, П. Фрідман, Ч.Т. Хорнгрен, А.С. Бородін, В.Д. Палій, О.Є. Ніколаєва, Т.В. Шинякова – це не повний перелік учених-економістів, які присвя-

тили свої праці проблемам удосконалення управління витратами підприємства, в тому числі і використання системи обліку „Стандарт-Кост”.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість науковців присвятили свої праці застосуванню цієї системи у виробничих сферах господарювання, а саме в промисловості. Недостатньо вирішеними залишаються проблеми впровадження системи обліку „Стандарт-Кост” в інших галузях народного господарства, що і зумовило цілі та завдання цієї статті.

Мета дослідження. Метою статті є розгляд основних цілей та принципів системи обліку „Стандарт-Кост” та пошук шляхів розширення її застосування в різних галузях народного господарства в Україні.

Викладення основного матеріалу. Організація управлінського обліку – внутрішня справа підприємства. Керівники самостійно вирішують, як здійснювати класифікацію витрат і прив’язувати їх до центрів відповідальності, яким чином вести облік фактичних та нормативних витрат. Вибір системи управлінського обліку залежить від сфери діяльності та розмірів підприємства, від технології виробництва, асортименту продукції тощо. Адже, як зазначає В.С. Лень, організація обліку – це жива, динамічна система, яка функціонує у просторі і часі та реагує на зовнішні і внутрішні подразники [5].

Система „Стандарт-Кост” є інструментом, який використовується в управлінні для планування затрат і контролю над ними. Ця система використовується також для оцінювання діяльності окремих робітників та управління взагалі, для підготовки бюджетів та інших прогнозів, допомагає прийняти рішення при ціноутворенні [4].

Основою системи „Стандарт-Кост” є, безперечно, підрахунок майбутніх (очікуваних) витрат. Очікувані витрати визначають на основі стандартів (норм і нормативів), розрахованих підприємствами самостійно. Такі стандарти є підґрунтям для функціонування цієї системи і розкривають її зміст.

Систему „Стандарт-Кост” широко використовують в усьому світі. Сьогодні практично всі виробничі компанії організовують свою обліково-планову діяльність, спираючись на засади цієї системи обліку. Вперше ж поняття „стандартні затрати” з’явилось у XIX столітті в Америці, коли стали запроваджуватись наукові методи управління. Всі розбіжності фактичних витрат з нормативами розглядались як відхилення [3].

У нашій країні аналогом системи обліку „Стандарт-Кост” є нормативний метод обліку і калькуляції собівартості продукції, який виник ще в період СРСР. Він не отримав широкого застосування в умовах централізованого планування та управління підприємством. Причиною цього було намагання створити єдині норми та нормативи для всіх підприємств однієї виробничої галузі. Як результат, такі норми не відображали виробничих можливостей підприємства.

На відміну від нормативного методу обліку і калькуляції, система „Стандарт-Кост” передбачає, що у процесі розроблення стандартів (норм, нормативів) обов’язково беруть до уваги індивідуальні характеристики кожного, окремого взятого підприємства. Тому ця система, на відміну від вітчизняної системи обліку витрат, має більші перспективи застосування на підприємствах України різних галузевих напрямів.

Крім того, у вітчизняній системі нормативні витрати визначаються на основі минулого досвіду, в той час як у системі „Стандарт-Кост” – прогнозу майбутнього [1].

Відмінною рисою системи обліку „Стандарт-Кост” є те, що вона проста у застосуванні і дозволяє ефективно вирішувати такі завдання:

1) визначити релевантні показники рентабельності по кожному продукту;
2) розрахувати фінансові витрати від недовикористання виробничих потужностей;
3) здійснювати детальний, причинно-наслідковий аналіз фінансових результатів;
4) отримувати співставні дані по кожному із продуктів протягом всього життєвого циклу;

5) більш точно розподілити відповідальність за показники діяльності підприємства між центрами відповідальності або проектами;

6) вчасно отримувати всі необхідні для управління звіти та аналізувати відхилення.

Термін „Стандарт-Кост" складається із двох слів: „стандарт", яке означає кількість необхідних виробничих витрат (матеріальних і трудових) для випуску одиниці продукції, або наперед розраховані витрати на виробництво одиниці продукції чи надання послуг, а слово „кост" – це грошовий вираз виробничих затрат на одиницю продукції.

Таким чином, „Стандарт-Кост" у повному значенні слова означає „стандартна вартість затрат". Ця система спрямована насамперед на контроль за використанням прямих витрат, а допоміжні калькуляції – на контроль накладних витрат.

В основі системи „Стандарт-Кост" лежить попереднє (до початку виробничого процесу) нормування витрат за такими статтями: основні матеріали, оплата праця основних виробничих працівників, виробничі накладні витрати та витрати діяльності (витрати на збут і адміністративні витрати) [6].

Попередньо розроблені норми розглядаються як твердо установлені ставки, для того щоб привести фактичні затрати у відповідність до стандартних завдяки вмілому керівництву підприємством. У разі виникнення відхилень стандартні норми не змінюються, вони залишаються відносно постійними на весь встановлений період, за винятком серйозних змін, що викликані новими економічними умовами, значним підвищенням або зниженням вартості матеріалів, робочої сили чи зміною умов і методів виробництва. Відхилення між дійсними та запланованими витратами, які виникають у кожний звітний період, протягом року накопичуються на окремих рахунках відхилень і повністю списуються не на затрати виробництва, а безпосередньо на фінансові результати підприємства.

Калькуляція, здійснена за допомогою стандартних норм, є основою оперативного управління виробництвом і витратами. Виявлені в поточний період відхилення від встановлених стандартних норм витрат підлягають аналізу для виявлення причин їхнього виникнення. Це дозволяє керівництву оперативно приймати рішення щодо усунення цих причин та здійснювати заходи для їхнього попередження в майбутньому [2].

Незважаючи на деяку схожість, необхідно розрізняти облік нормативних затрат і облік загальновиробничих витрат за нормативами. Нормативні затрати засновані на оцінках та розрахунках спеціалістів (інженерів, технологів, агрономів тощо) прогнозному використанні виробничих ресурсів, вивченні технологічних операцій, а також залежать від типу та якості використаних матеріалів, обладнання, кваліфікації робочої сили. Нормативи ж загальновиробничих витрат основані на більш простих передбаченнях – на базі даних минулих затрат і даних про обсяги діяльності в наступні періоди.

А от між поняттями нормативні затрати і бюджетні затрати концептуальна різниця відсутня. Теоретично вони визначаються однаково. Та на практиці, як правило, термін „нормативні затрати" відноситься до одиниці кінцевого продукту, а „бюджетні затрати" – до загальної його кількості.

Нормативні затрати на одиницю виробленої продукції складаються із шести елементів:

1) нормативна ціна прямих матеріалів;

2) нормативна кількість прямих матеріалів;

3) нормативний робочий час (за прямими витратами праці);

4) нормативна ставка оплати праці;

5) нормативний коефіцієнт змінних загальновиробничих витрат;

6) нормативний коефіцієнт постійних загальновиробничих витрат.

Більшість вітчизняних та іноземних науковців вважають, що застосовувати систему „Стандарт-Кост" можливо лише у виробничих сферах народного господарства. На практиці ж цю систему здебільшого використовують у промисловості. Але, на нашу

думку, ця система заслуговує більш широкого застосування в різних сферах народного господарства. Звичайно ж, цілі застосування системи „Стандарт-Кост" у різних галузях народного господарства будуть відрізняться (табл.).

Таблиця

Ряд ранжирування цілей впровадження системи „Стандарт-Кост" у різних галузях народного господарства

Цілі	**Галузі**			
	Промисловість	**Сільське господарство**	**Готельне господарство**	**Підприємства громадського харчування**
Управління затратами	1	1	3	2
Встановлення цін та ціцнова політика	2	3	2	1
Бюджетне планування та контроль	3	2	1	3
Підготовка фінансової звітності	4	4	4	4

Дані табл. вказують на те, що систему „Стандарт-Кост" можливо застосовувати не лише у виробничих сферах народного господарства (промисловість, сільське господарство, підприємства громадського харчування), а й у сферах надання послуг (готельні господарства). У виробничих сферах господарювання першочерговою метою застосування цієї системи є, звичайно ж, здійснення ефективного управління затратами. Впровадження системи „Стандарт-Кост" на підприємствах, які надають послуги, насамперед, ставить за мету розрахунок нормативних затрат, які в подальшому використовуються при складанні бюджетних планів чи встановленні цін на послуги.

Для досягнення мети ефективного управління затратами в промисловості та сільськогосподарському виробництві калькулювання стандартних витрат поєднали з обліком відповідальності. Це дало можливість контролювати затрати безпосередньо в місцях їх виникнення та встановлювати відповідальність конкретних посадових осіб за відхилення від стандартів.

Важливе місце визначення стандартних затрат відіграє у встановленні цін та ціновій політиці підприємств. Особливо в підприємствах громадського харчування, де на основі нормативних (стандартних) витрат з врахуванням націнки визначається ціна кінцевого товару, нормативні (стандартні) затрати використовують і при ціноутворенні на промислових підприємствах та в готельних господарствах. А от у сільському господарстві це зробити важче, адже ціни на сільськогосподарську продукцію тією чи іншою мірою знаходяться під регулюючим впливом не тільки ринку, але й держави [7].

Особливе місце нормативні (стандартні) затрати займають у процесі бюджетного планування та здійснення контролю виконання бюджетів. Особливо це стосується готельних господарств та сільського господарства. Так, при складанні бюджетів у готельному бізнесі насамперед необхідно розрахувати та затвердити певні нормативи, а саме: затрат мийних засобів, затрат засобів особистої гігієни, норм робочого часу покоївок тощо. В сільському ж господарстві бюджетний процес неможливий без визначених нормативних затрат, які містяться в розроблених технологічних картах.

Впроваджуючи системи обліку „Стандарт-Кост", необхідно розробити та затвердити основні нормативні документи, які будуть містити стандартні (нормативні) витрати (рис.).

Рис. Документальне оформлення стандартних витрат на підприємствах різних галузей народного господарства

Висновки і пропозиції. Спираючись на вищевикладене, можна констатувати, що систему обліку „Стандарт-Кост" не тільки можливо, але й необхідно використовувати при організації управлінського обліку на підприємствах різних сфер господарської діяльності, тому що однією із найважливіших переваг використання цієї системи обліку є економія часу на ведення облікових записів. На перший погляд може здатися, що використання стандартів потребує більших затрат часу на ведення обліку в порівнянні з системою обліку фактичних затрат. Насправді ж застосування нормативних затрат спрощує ведення обліку. При використанні системи „Стандарт-Кост" додаткові затрати виникають тільки у разі встановлення індивідуальних нормативів і, переважно, такі затрати бувають незначними. Більшість нормативів використовуються місяцями і навіть роками без змін. Цінові складові нормативних витрат оновлюються, як правило, раз у рік або частіше, якщо необхідно відобразити зміни за рахунок інфляційних процесів чи інших факторів, що впливають на ціну сировини чи вартість робочої сили. Перегляд нормативів загальновиробничих затрат здійснюється на підприємствах в обов'язковому порядку, незалежно від того, використовують вони систему обліку „Стандарт-Кост" чи ні.

Список використаних джерел

1. *Васильева Л. С.* Отличие отечественной системы нормативного учета от системы «Стандарт-Кост» [Электронный ресурс] / Л. С. Васильева // Copuright 2011. – Режим доступа : htp://www.elitarium.ru/2011/09/09/otlichie_normativnogo_ucheta_standartkost.htm.

2. *Голов С. Ф.* Управлінський облік : підручник / С. Ф. Голов. – 4-те вид. – К. : Лібра, 2008. – 704 с.

3. *Жарикова Л. А.* Управленческий учет : учеб. пособие / Л. А. Жарикова. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004. – 136 с.

4. *Керимов В. Э.* Организация управленческого учета по системе «Стандарт-Кост» [Электронный ресурс] / В. Э. Керимов // Аудит и финансовый анализ. – 2001. – № 3. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/press/afa/2001-3/02.shtml.

5. *Лень В. С.* Елементи системи організації бухгалтерського обліку та їх класифікація / В. С. Лень // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки" : наук. зб. – 2013. – № 3 (68). – С. 25-34.

6. *Николаева О. Е.* Классический управленческий учет / О. Е. Николаева, Т. В. Шишкова. – М. : Издательство ЛКИ, 2010. – 400 с.

7. *Теорія* ціноутворення та технологічні карти вирощування сільськогосподарських культур / за ред. П. Т. Саблука, Ю. Ф. Мельника, М. В. Зубця, В. Я. Месель-Веселяка. – К., 2008. – 698 с.

УДК 657

Ю.М. Перетятько, канд. екон. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ПЕРЕДАЧА МАЙНА У ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ

Ю.М. Перетятько, канд. экон. наук
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ПЕРЕДАЧА ИМУЩЕСТВА В ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ: ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА

Yuliia Peretiatko, PhD in Economics
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

THE TRANSFER OF PROPERTY IN FINANCIAL LEASING: THE SPECIFICS OF ACCOUNTING

Досліджено вимоги до предмета фінансового лізингу згідно з нормативно-правовими актами. Запропоновано алгоритм відображення операцій фінансового лізингу на рахунках бухгалтерського обліку залежно від того, яке майно передається у фінансовий лізинг: спеціально придбане, виготовлене на замовлення та було у складі основних засобів лізингодавця. Запропонований алгоритм дасть змогу повно та достовірно формувати у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності інформацію про фінансовий лізинг.

Ключові слова: *бухгалтерський облік, лізингодавець, майно, фінансовий лізинг.*

Исследованы требования к предмету финансового лизинга согласно нормативно-правовых актов. Предложено алгоритм отображения операций финансового лизинга на счетах бухгалтерского учета в зависимости от того, какое имущество передается в финансовый лизинг: специально приобретенное, изготовленное на заказ и было в составе основных средств лизингодателя. Предложенный алгоритм позволит полно и достоверно формировать в бухгалтерском учете и финансовой отчетности информацию о финансовом лизинге.

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, лизингодатель, имущество, финансовый лизинг.*

Investigated the requirements for the subject of financial leasing under legal acts. Suggested an algorithm for mapping of financial leasing transactions on accounts depending on which property is transferred to a financial leasing: specifically purchased, manufactured to order and was part of the fixed assets of the lessor. The proposed algorithm will make it possible to form a complete and accurate accounting and financial reporting information on financial leasing.

Key words: *accounting, lessor, assets, financial leasing.*

Постановка проблеми. У силу обмеженості власних фінансових ресурсів не всі підприємства можуть оновлювати основні засоби належним чином. Виходом із такої ситуації може стати фінансовий лізинг, який дозволяє не здійснювати значних разових капітальних вкладень та є більш дешевим інструментом ніж кредитні кошти. Проте розвиток фінансового лізингу в Україні гальмується багатьма факторами. Серед них можна виділити економічні, податкові, законодавчі, інформаційні, а також недостатня розроблення методології обліку операцій фінансового лізингу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Фінансовий лізинг є об'єктом дослідження багатьох науковців. Проте переважна кількість їх робіт присвячена загальноекономічним питанням фінансового лізингу, а питанням бухгалтерського обліку операцій фінансового лізингу приділяється не достатня увага. У табл. 1 згруповано наукові статті за останні десять років, які присвячені дослідженню бухгалтерського обліку лізингових операцій.

Таблиця 1

*Висвітлення питань щодо бухгалтерського обліку лізингових операцій у науковій літературі**

№ з/п	Джерело	Автор	Питання, що досліджуються
1	2	3	4
2003 рік			
1	[1, с. 88-93]	Л. М. Братчук	Процес документального забезпечення орендних операцій
2	[2, с. 48-50]	Л. Пантелійчук	Досліджено облік лізингових операцій у орендодавця та орендаря
3	[3, с. 2-12]	Л. Сук	Досліджено процес відображення орендних операцій в обліку та контрольні процедури щодо оренди

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
Всього	***3***	**-**	
2007 рік			
4	[4, с. 3-7]	В. Пархоменко	Розглянуто облікові питання оренди основних засобів
5	[5, с. 57-59]	В. Пархоменко	Розглянуто облікові питання лізингу основних засобів
Всього	***2***	**-**	
2009 рік			
6	[6, с. 152-164]	І.Ю. Литвиненко	Досліджено питання сутності терміну оренда. Порівняно договір оренди із іншими видами договорів, які мають схожі риси з орендою
7	[7]	А.М. Герасимович, І.А. Герасимович, Н.А. Морозова-Герасимович	Досліджено сутність лізингу, бухгалтерський облік та оподаткування лізингових операцій
8	[8, с. 96-100]	Л.М. Братчук	Досліджено питання оренди біологічних активів
9	[9]	Н.О. Лобода	Досліджено документальне забезпечення лізингових операцій
Всього	***4***	**-**	
2010 рік			
10	[10, с. 12-18]	Л. Братчук	Розглянуто облік лізингових операцій згідно з П(с)БО № 14 “Оренда”. Розглянуто синтетичний та аналітичний облік оренди. Досліджено порядок обліку оренди у орендодавця
11	[11, с. 106-109]	Г. Лебедик	Досліджено класифікаційні ознаки оренди
Всього	***2***	**-**	
2011 рік			
12	[12]	Й.Я. Даньків, М.Я. Остап’юк	Досліджено нормативно-правову базу з питань лізингу. Облік предмета лізингу у фінансовій та операційній оренді в лізинговій компанії
13	[13, с. 226-230]	Н.В. Головченко	Розглянуто синтетичний та аналітичний облік орендного майна, розрахунків, доходів та витрат з оренди в орендодавця та орендаря
14	[14, с. 311-320]	А.Д. Коваленко	Розглянуто теоретичні основи інформаційного забезпечення лізингових операцій
15	[15, с. 57-60]	Н.М. Гудзенко, С.Ю. Дьяконова	Розглянуто облік лізингових операцій згідно із П(с)БО № 14 “Оренда” та питання щодо оподаткування лізингу
Всього	***4***	**-**	
2012 рік			
16	[16, с. 225-118]	М.Р. Кутузов О.В.Градова	Розглянуто облік лізингових операцій згідно із П(с)БО № 14 “Оренда”
Всього	***1***	**-**	

* Примітка: підручники та навчальні посібники не бралися до уваги.

Отже, за останні десять років, а саме з 2003 по 2013 роки, в наукових виданнях, які розміщені на сайті Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського, нами було знайдено 16 робіт, де висвітлювалися питання бухгалтерського обліку лізингових операцій. Наукових статей, які датуються 2004-2006 роками, не було знайдено. Серед досліджуваних питань найбільше переважали статті, зміст яких повторював норми Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 14 “Оренда”. Більш предметно бухгалтерський облік лізингових операцій у лізингодавця вивчали Л. Братчук (2010) [10, с. 12-18], Н.В. Головченко (2011) [13, с. 226-230] та Й.Я. Даньків, М.Я. Остап’юк (2011) [12].

Виділення не вирішених раніше частини загальної проблеми. Не применшуючи значення проведеного дослідження науковцями, слід зазначити, що бухгалтерський облік операцій з передачі майна у фінансовий лізинг досліджено недостатньо, а із постійною зміною нормативно-правових актів це питання є актуальним та потребує подальших досліджень.

Метою статті є розроблення рекомендацій щодо відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з передачі майна у фінансовий лізинг.

Виклад основного матеріалу. Надання послуг з фінансового лізингу регулюється відповідними нормативно-правовими актами, які ставлять відмінні вимоги до предмета фінансового лізингу (табл. 2).

Таблиця 2

Вимоги до предмета фінансового лізингу

№ з/п	Нормативно-правовий акт	Джерело	Вимоги до предмета фінансового лізингу
1	Цивільний кодекс України	[17, п. 1 ст. 807]	Неспоживна річ, визначена індивідуальними ознаками, віднесена відповідно до законодавства до основних фондів
2	Господарський кодекс України	[18, п. 3 ст. 292]	Нерухоме і рухоме майно, призначене для використання як основні фонди, не заборонене законом до вільного обігу на ринку і щодо якого немає обмежень про передачу його в лізинг
3	Податковий кодекс України	[19, пп. 97 п. 1 ст. 14]	Основні засоби
4	Закон України "Про фінансовий лізинг"	[20, ст. 3]	Неспоживна річ, визначена індивідуальними ознаками та віднесена відповідно до законодавства до основних фондів
5	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 14 "Оренда"	[21, п. 4]	Необоротний актив

Отже, Цивільний, Господарський та Податковий кодекси України, а також Закон України "Про фінансовий лізинг" визначають, що предметом фінансового лізингу можуть бути основні фонди. Визначення терміна "основні фонди" можна було знайти у Законі України "Про оподаткування прибутку підприємств", проте із прийняттям Податкового кодексу України термін "основні фонди" було замінено на "основні засоби", під якими мається на увазі "матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2500 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік)" [19, пп. 138 п. 1 ст. 14].

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 14 "Оренда" визначає предмет фінансового лізингу як необоротний актив, що, на наш погляд, не достатньо обґрунтовано з наступних міркувань. Безумовно, що до складу необоротних активів входять основні засоби, проте необоротні активи включають у себе і нематеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокову дебіторську заборгованість, відстрочені податкові активи тощо, які у фінансовий лізинг не можуть передаватися згідно із законодавством. Більш того, на практиці лізингодавці передають у фінансовий лізинг тільки матеріальні цінності, які відносяться до основних засобів (табл. 3) [22].

Таблиця 3

Структура майна, яке передається у фінансовий лізинг

№ з/п	Вид майна	Структура майна, %	
		2011 рік	2012 рік
1	2	3	4
1	Транспорт	52,65	58,82
2	Техніка, машини та устаткування для сільського господарства	15,34	15,63

Закінчення табл. 3

1	2	3	4
3	Комп'ютерна техніка та телекомунікаційне обладнання	6,22	4,63
4	Друкарське та поліграфічне обладнання	0,73	0,32
5	Торгівельне та банківське обладнання	0,09	0,11
6	Інше	24,97	20,49
Всього		100	100

Джерело: [22].

Дані табл. 3 свідчать, що найбільшу питому вагу у структурі майна, яке передається у фінансовий лізинг, займає транспортне обладнання, майно сільськогосподарського призначення та інше майно.

Для уникнення неточностей щодо визначення предмета фінансового лізингу для цілей бухгалтерського обліку, пропонується внести зміни до п. 4 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 14 "Оренда" та викласти його у такій редакції: Оренда – угода, за якою орендар набуває права користування основним засобом за плату протягом погодженого з орендодавцем строку.

При відображенні операцій фінансового лізингу в бухгалтерському обліку працівникам облікового апарату потрібно керуватися нормами, які наведені у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку № 14 "Оренда".

Алгоритм формування інформації на рахунках бухгалтерського обліку щодо передачі майна у фінансовий лізинг буде залежить від того, яке майно передається у фінансовий лізинг лізингодавцем, а саме:

– спеціально придбане на замовлення лізингоодержувача;

– виготовлене лізингодавцем;

– було у складі основних засобів лізингодавця.

Розглянемо, яким чином працівникам облікового апарату необхідно відображати у бухгалтерському обліку передачу лізингового майна.

У бухгалтерському обліку лізингодавця майно, яке спеціально придбавається для передачі у фінансовий лізинг, буде класифікуватися як товар, а не як основний засіб. Оскільки таке майно не буде використовуватися у господарській діяльності лізингодавця, а призначається виключно для продажу. Згідно з Інструкцією до плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, лізингове майно, придбане з метою продажу, буде обліковуватися на субрахунку 281 "Товар". При передачі майна лізингоодержувачу у лізингодавця буде виникати дохід, який слід обліковувати за кредитом субрахунку 702 "Дохід від реалізації товарів", а собівартість такого майна списувати з дебету субрахунку 902 "Собівартість реалізованих товарів".

Лізингове майно, яке лізингодавець виготовляє власними силами, обробка якого закінчена та яке пройшло випробування, приймання, укомплектування згідно з умовами договорів із замовниками, відповідає технічним умовам і стандартам, буде класифікуватися як готова продукція та обліковуватися на субрахунку 26 "Готова продукція". Дохід від передачі майна, яке виготовлене самостійно лізингодавцем, буде відображатися за кредитом субрахунку 701 "Дохід від реалізації готової продукції", а списуватися із балансу – за дебетом субрахунку 901 "Собівартість реалізованої готової продукції".

Якщо майно, яке було у складі основних засобів лізингодавця та планується для передачі у фінансовий лізинг, при цьому виконуються умови, які наведені у п. 1 розділу 2 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 27 "Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність", то таке майно має визнаватися таким, що утримується для продажу та переводитися зі складу необоротних активів до оборотних. До таких умов належить [23, п. 1 розділ 2]:

– економічні вигоди очікується отримати від їх продажу, а не від їх використання за призначенням;

– вони готові до продажу в їх теперішньому стані;

– їх продаж, як очікується, буде завершено протягом року з дати визнання їх такими, що утримуються для продажу;

– умови їх продажу відповідають звичайним умовам продажу для подібних активів;

– здійснення їх продажу має високу ймовірність, зокрема якщо керівництвом підприємства підготовлено відповідний план або укладено твердий контракт про продаж, здійснюється їх активна пропозиція на ринку за ціною, що відповідає справедливій вартості.

Для обліку лізингового майна, яке визнане такими, що утримується для продажу, призначений субрахунок 286 “Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу”. Дохід від реалізації лізингового майна, утримуваного для продажу буде відображатися за кредитом субрахунку 712 “Дохід від реалізації інших оборотних активів”, а собівартість такого майна буде списуватися із дебету субрахунку 943 “Собівартість реалізованих виробничих запасів”.

На практиці є випадки, коли умови для визнання основного засобу таким, що утримується для продажу, не виконуються. Наприклад, основний засіб не готовий для продажу в теперішньому стані та потребує удосконалення або між продавцем та покупцем не укладено твердий контракт про продаж тощо. В такому випадку, на наш погляд, не потрібно визнавати основний засіб таким, що утримується для продажу, та списувати таке майно одразу із субрахунку 10 “Основні засоби”, не використовуючи при цьому субрахунок 286 “Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу”. Дохід від передачі майна у фінансовий лізинг, яке було у використанні та яке не визнане таким, що утримується для продажу доцільно відображати на субрахунку 746 ”Інші доходи від звичайної діяльності”, а собівартість такого майна – на субрахунку 977 ”Інші витрати звичайної діяльності”.

У табл. 4 наведено запропонований нами алгоритм відображення операцій фінансового лізингу на рахунках бухгалтерського обліку лізингодавця залежно від того, яке майно передається у фінансовий лізинг.

Таблиця 4

Бухгалтерські проведення у лізингодавця щодо передачі майна у фінансовий лізинг

№ п/п	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
1	2	3	4
Майно, яке спеціально придбано			
1	Передане обладнання за фінансовим лізингом у сумі мінімальних орендних платежів за вирахуванням фінансового доходу	181	702
2	Відображено податок на додану вартість	702	641
3	Рахунок доходу закрито на фінансовий результат	702	791
4	Списано собівартість лізингового майна	902	281
5	Рахунок собівартості закрито на фінансовий результат	791	902
Майно, яке виготовляється			
6	Передане обладнання за фінансовим лізингом у сумі мінімальних орендних платежів за вирахуванням фінансового доходу	181	701
7	Відображено податок на додану вартість	701	641
8	Рахунок доходу закрито на фінансовий результат	701	791
9	Списано собівартість лізингового майна	901	26
10	Рахунок собівартості закрито на фінансовий результат	791	901
Майно, яке було в експлуатації та планується для передачі у фінансовий лізинг			
11	Переведено майно, яке було в експлуатації до групи вибуття	286	10
12	Передане обладнання за фінансовим лізингом у сумі мінімальних орендних платежів за вирахуванням фінансового доходу	181	712

Закінчення табл. 4

1	2	3	4
13	Відображено податок на додану вартість	712	641
14	Рахунок доходу закрито на фінансовий результат	712	791
15	Списано залишкову вартість майна	943	286
16	Списано знос лізингового майна	131	10
17	Рахунок собівартості закрито на фінансовий результат	791	943
Майно, яке було в експлуатації та не планувалося для передачі у фінансовий лізинг			
18	Передане обладнання за фінансовим лізингом у сумі мінімальних орендних платежів за вирахуванням фінансового доходу	181	746
19	Відображено податок на додану вартість	746	641
20	Рахунок доходу закрито на фінансовий результат	746	793
21	Списано залишкову вартість майна	977	10
22	Списано знос лізингового майна	131	10
23	Рахунок витрат закрито на фінансовий результат	793	977

Запропонований нами алгоритм відображення у бухгалтерському обліку операцій з передачі майна у фінансовий лізинг дасть змогу працівникам облікового апарату повно та достовірно формувати інформацію щодо операцій фінансового лізингу в обліку та звітності.

Висновки та пропозиції. За результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. У процесі дослідження нормативно-правових актів з питань фінансового лізингу встановлено, що вони містять різні вимоги до предмета фінансового лізингу. Для уточнення предмета фінансового лізингу пропонується внести зміни до п. 4 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 14 “Оренда” та викласти його у такій редакції: Оренда – угода, за якою орендар набуває права користування основним засобом за плату протягом погодженого з орендодавцем строку. Це дасть змогу уникнути викривлень при відображенні предмета фінансового лізингу в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

2. При відображенні операцій з передачі лізингового майна лізингоотримувачу працівникам облікового апарату необхідно враховувати те, яке майно передається у фінансовий лізинг: спеціально придбане, виготовлене чи було у складі основних засобів.

3. Дохід лізингодавця, який виникає при передачі спеціально придбаного майна у фінансовий лізинг, слід обліковувати на субрахунку 702 “Дохід від реалізації товарів”, а собівартість такого майна списувати з субрахунку 902 “Собівартість реалізованих товарів”.

Якщо лізингодавець передає у фінансовий лізинг майно, яке виготовлене власними силами, то дохід слід обліковувати на субрахунку 701 “Дохід від реалізації готової продукції”, а собівартість списувати з субрахунку 901 “Собівартість реалізованої готової продукції”.

Якщо лізингове майно було у складі основних засобів лізингодавця та виконуються умови, які наведені у п. 1 розділу 2 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 27 “Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність”, то дохід, який виникає при передачі такого майна слід обліковувати на субрахунку 712 “Дохід від реалізації інших оборотних активів”, а собівартість списувати з субрахунку 943 “Собівартість реалізованих виробничих запасів”. Якщо лізингодавець передає майно, яке було у складі основні засоби, але умови, які наведені у п. 1 розділу 2 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 27 “Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність”, не виконуються, то дохід, який виникає під час передачі у фінансовий лізинг майна, рекомендується відображати на субрахунку 746 “Інші доходи від звичайної діяльності” , а собівартість – на субрахунку 977 “Інші витрати звичайної діяльності”.

Список використаних джерел

1. *Братчук Л. М.* Шляхи удосконалення первинного обліку орендних відноси у сільськогосподарських підприємствах / Л. М. Братчук // Економіка АПК. – 2003. – № 12. – С. 88-93.

2. *Пантелійчук Л.* Облік операцій лізингу / Лариса Пантелійчук // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – № 10. – С. 48-50.

3. *Сук Л.* Облік і контроль оренди / Л. Сук // Бухгалтерія у сільському господарстві. – 2003. – № 16. – С. 2-12.

4. *Пархоменко В.* Бухгалтерський облік основних засобів в оренді / Валерій Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 9. – С. 3-7.

5. *Пархоменко В.* Бухгалтерський облік лізингу основних засобів / В. Пархоменко // Казна. – 2007. – № 7-8. – С. 57-59.

6. *Литвиненко І. Ю.* Об'єкти бухгалтерського обліку у сфері орендних відносин / І. Ю. Литвиненко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2009. – Вип. 3. – С. 152-164.

7. *Герасимович А. М.* Лізинові операції: сутність, механізм проведення, оподаткування, облік, аналіз [Електронний ресурс] / А. М. Герасимович, І. А. Герасимович, Н. А. Морозова-Герасимович. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Foa/2009_13/13_24.pdf.

8. *Братчук Л. М.* Питання обліку орендованих об'єктів у сільськогосподарських підприємствах / Л. М. Братчук // Економіка АПК. – 2009. – № 8. – С. 96-100.

9. *Лобода Н. О.* Формування інтегрованої системи первинного обліку лізингових операцій із сільськогосподарською технікою в АПК України та удосконалення якості носіїв інформації [Електронний ресурс] / Н. О. Лобода. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/torg/2009_10/26.pdf.

10. *Братчук Л.* Методичні спекти обліку орендних операцій / Людмила Братчук // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 2. – С.12-18.

11. *Лебедик Г.* Систематизація орендних операцій для потреб бухгалтерського обліку відповідно до стандартів / Галина Лебедик // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 106-109.

12. *Даньків Й. Я.* До питання бухгалтерського обліку лізингових операцій в лізингових компаніях [Електронний ресурс] / Й. Я. Даньків, М. Я. Остап'юк. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/En_oif/2011_8_2/37.pdf.

13. *Головченко Н. В.* Удосконалення методики бухгалтерського обліку орендних операцій / Н. В. Головченко // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 1. – С. 226-230.

14. *Коваленко А. Д.* Особливості інформаційного забезпечення та обліку лізингових операцій в сучасних умовах господарювання / А. Д. Коваленко // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 18. – С. 311-320.

15. *Гудзенко Н. М.* Облік лізингових операцій / Н. М. Гудзенко, С. Ю. Дьяконова // Науковий вісник Ужгородського університету (Серія економіка). – 2011. – Спецвипуск 33, ч. 2. – С. 57-60.

16. *Кутузов М. Р.* Лізингова діяльність: особливості організації. Методики обліку та правового регулювання в Україні / М. Р. Кутузов, О. В. Градова // Вісник Волинського національного університету. – 2012. – № 5. – С. 115-118.

17. *Цивільний* кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1011.25.91&nobreak=1.

18. *Господарський* кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1011.26.69&nobreak=1.

19. *Податковий* кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1011.47.61&nobreak=1.

20. *Про фінансовий* лізинг [Електронний ресурс] : Закон України. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=478587.

21. *Положення* (стандарт) бухгалтерського обліку № 14 "Оренда" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1027.417.8&nobreak=1.

22. *Підсумки* діяльності лізингодавців за 2012 [Електронний ресурс] / Українське об'єднання лізингодавців. – Режим доступу : http://www.uul.com.ua/files/Q4_2012_ukr.pdf.

23. *Положення* (стандарт) бухгалтерського обліку № 27 "Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=240262.

УДК 336.02

Д.С. Пілевич, канд. екон. наук
Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь, Україна

СУТНІСТЬ КОМПЛЕМЕНТАРНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Д.С. Пилевич, канд. экон. наук
Национальный университет государственной налоговой службы Украины, г. Ирпень, Украина

СУЩНОСТЬ КОМПЛЕМЕНТАРНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Dmytro Pilevych, PhD in Economscs
National University of State Tax Service of Ukraine, Irpin, Ukraine

THE ESSENCE OF COMPLEMENTARY INVESTMENT POLICY OF THE STATE

Розглянуто сутність явища комплементарності, визначено підходи до його дослідження, серед яких виділено лінійний та ієрархічний підходи, з'ясовано сутність поняття „комплементарна інвестиційна політика держави".

***Ключові слова**: комплементарність, інвестиція, інвестиційна політика, інвестор, комплементарна інвестиційна політика держави, державна інвестиційна політика.*

Рассмотрено сущность комплементарности, определены подходы к ее изучению, среди которых выделены линейный и иерархический, выяснена сущность понятия „комплементарная инвестиционная политика государства".

***Ключевые слова**: комплементарность, инвестиция, инвестиционная политика, инвестор, комплементарная инвестиционная политика государства, государственная инвестиционная политика.*

The essence of complementarity was discussed, approaches to its study were defined, among which were emphasized the following: linear and hierarchical, essence of complementary the investment policy of the state was clarified.

***Key words:** complementarity, investment, investment policy, investor, complementary investment policy of the state, state investment policy.*

Постановка проблеми. Створення передумов для ведення бізнесу є однією з головних цілей функціонування урядів багатьох країн. Держава зацікавлена у формуванні інвестиційного клімату, який сприяв активізації як внутрішніх джерел інвестування, так і залученню іноземних інвестицій до національного господарства. З цією метою уряди більшості країн намагаються реформувати ті економічні, організаційні процеси, що пов'язані з інвестиційною активністю, та створити прозорі умови державного регулювання інвестиційної діяльності.

Інвестиційна політика за своєї сутністю є абстрактним поняттям і включає широке коло різнобічних заходів та інструментів, що є в руках держава та можуть бути використані нею для активізації здійснення інвестиційних процесів у країні. Однак суб'єктами таких процесів виступають досить різнорідні за своїм масштабом діяльності, фінансовими можливостями, цілями інвестування юридичні та фізичні особи. Саме така ситуація обумовлює і складнощі здійснення ефективної державної інвестиційної політики, яка б була націлена на створення сприятливих умов ведення бізнесу для всіх цих суб'єктів одночасно.

Держава, реалізуючи інвестиційну політику, повинна враховувати те, що основні принципи здійснення процесів вкладання коштів до національної економіки України, система цілей, майбутні очікування різних суб'єктів є досить відмінними, тому і підходи їх до оцінювання інвестиційного клімату країни також відрізняються досить ґрунтовно. Саме тому постає об'єктивна необхідність побудови та впровадження в країні комплементарної інвестиційної політики держави, яка б за своєю суттю ефективно поєднувала очікування всіх суб'єктів щодо інвестиційного клімату країни, забезпечувала підтримку формування вітчизняних інвестиційних ресурсів та гармонійне поєднання всіх джерел інвестування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі існує досить значна кількість напрацювань як вітчизняних, так і зарубіжних авторів щодо активізації інвестиційних процесів у країні, формування ефективної інвестиційної політики держави та створення позитивного інвестиційного клімату в країні, серед яких варто відзначити

О.І. Амошу, І.О. Бланка, Л.М. Борщ, З.С. Варналія, В.М. Гейця, О.І. Гонту, В.П. Ільчука, І.С. Каленюк, Ю.В. Макогона, А.А. Пересаду, В.Ф. Савченка, В.Б. Тропіну, В.Г. Федоренко, А.А. Чухно й ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання побудови інвестиційної політики держави за допомогою синтезу основних вимог інвесторів до національного інвестиційного процесу через їх узгодження на основі врахування принципу комплементарності до побудови такої політики не досліджувалися.

Мета статті. Основною метою наукової статті є дослідження сутності комплементарної інвестиційної політики держави.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо з теоретичного погляду сутність комплементарної інвестиційної політики держави. Насамперед, під державною інвестиційною політикою ми розглядаємо частину економічної політики, комплекс різнобічних заходів, що здійснюються державою з метою формування сприятливих умов для здійснення інвестиційної діяльності на її території.

Термін ,,комплементарний” походить від латинського слова й у перекладі означає ,,додаток”. Тобто, якщо говорити про комплементарні процеси, то, насамперед, необхідно виділяти основні та додаткові їх складові. Останні у свою чергу доповнюють, збагачують центральні елементи та частково, вступаючи у зв’язок з ними, створюють синергетичні ефекти для розвитку досліджуваного явища. У табл. наведено різнобічні трактування дефініції ,,комплементарний”.

Таблиця

Трактування терміна ,,комплементарний”

Трактування	**Джерело**
1	2
Комплементарные блага – предметы, взаимно дополняющие друг друга и составляющие некоторое единство с экономической точки зрения	Толковый словарь Ушакова [Электронный ресурс] [5]
Комплементарность – взаимное соответствие, связь дополняющих друг друга структур, определяемая их химическими свойствами (в молекулярной биологии)	Толковый словарь Ефремовой [Электронный ресурс] [4]
Комплементарные институты – совокупность институтов, формируемых на мезо- и микроуровнях экономики в дополнение к основным	Ермакова Ж. А. Развитие методологии организационно-экономического обеспечения технологической модернизации промышленного комплекса региона: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.05 “Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами промышленности)” / Ермакова Жанна Анатольевна. – Екатеринбург: Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук, 2007. – 44 с. [1]
Комплементарность является универсальным механизмом развития культуры, социокультурных институтов, различных систем ценностей и норм, культурных феноменов и образований, взаимодополняющих друг друга в рамках определенной социальной целостности, и ее значимость в формировании культуры современного общества	Фатеева С. В. Комплементарность в экономической культуре: понятие, формы и механизм действия: дис. … д-ра филос. наук: спец. 24.00.01 “Теория и история культуры” / Фатеева Светлана Викторовна. – Ростов-на-Дону: Ростовский государственный университет, 2006. – 261 с. [7]

Закінчення табл.

1	2
Комплементарность – взаимное соответствие элементов системы или их фрагментов, обеспечивающее образование связей между пространственно взаимодополняющими (комплиментарными) фрагментами системы и обеспечивающее их эффективное взаимодействие	У Сунцзе. Организационно-экономический комплементарный механизм повышения качества и конкурентоспособности продукции металлургического предприятия: автореф. дис. … канд. экон. наук: спец. 08.00.05 "Экономика и управления народным хозяйством: стандартизация и управление качеством продукции" / У Сунцзе. – Тамбов, 2012. – С. 10 [6]
Інституційна комплементарність постає як форма інституційної взаємодії, в результаті якої сумарна ефективність комплементарних інститутів відрізняється від суми ефективностей інститутів, включених у взаємодію	Липов В. Институциональная комплементарность и морфология социально-экономических систем / В. Липов // Научный журнал Бизнес-Информ. – 2010. – № 2. – С. 119 [3]
В економіці комплементарними товарами називають такі, що споживаються разом, при цьому зростання попиту та один з товарів обумовлює зростання попиту на інший товар. Отже, характеристику комплементарності використовують у випадку, коли спостерігаються або спостерігались у минулому процеси взаємодії	Корнівська В. О. Інвестиційна комплементарність російської та української економіки / В. О. Корнівська // Європейський вектор економічного розвитку. – 2012. – № 2 (13). – С. 514 [2]

Джерело: складено автором.

Аналізуючи твердження, які наведені у табл., можна визначити, що комплементарність означає, насамперед, взаємодоповнення між двома елементами, процесами, явищами. Ця властивість використовується на сучасному етапі більшою мірою у біології, генетиці, хімії, але також є дослідження, що вивчають явища комплементарності у соціологічних, політичних та економічних науках. В економіці явище комплементарності більш досліджується у мікроекономіці та маркетингу. Однак випадки наявності комплементарних зв'язків можна зустріти також і у наукових роботах, об'єктом вивчення яких є інші економічні системи.

Явище комплементарності виникає з об'єктивних закономірностей ефективнішого функціонування різних елементів при їх взаємодії з іншими складовими. Взаємодія є першооосновою існування комплементарності. У наукових дослідженнях існують різні підходи до визначення компонентів комплементарності. Більшість науковців стверджують, що елементи, як правило, взаємодіючи між собою, доповнюють один одного, що і призводить до ефективнішого функціонування системи, яку вони утворюють. Тобто при такому підході елементи є рівнозначними між собою. Є наукові підходи, за якими серед складових комплементарності виділяють основний компонент, який доповнюється при взаємодії додатковим елементом і це приводить до зростання рівня ефективності функціонування системи загалом. У такому випадку можна спостерігати нерівноправність між елементами та домінування одного з них над іншим. При такому підході, основний компонент може функціонувати і самостійно, але з меншою результативністю, якщо додаткова складова його не доповнює. Варто виділити два підходи до розгляду явища комплементарності:

1) лінійний підхід – за яким елементи в системі мають однаковий вплив один на одного і при їх функціонуванні виникає комплементарність;

2) ієрархічний підхід – за яким один з елементів системи виконує провідну роль, а інші його доповнюють, що призводить до зростання ефективності їх функціонування та досліджуваної системи загалом.

Аналізуючи сутність інвестиційної політики держави, роль у функціонуванні національного господарства, досліджуючи її методи, інструменти та місце в економічній політиці країни, можна стверджувати про об'єктивну необхідність врахування комплементарності при створенні інвестиційної політики держави, що обумовлено взаємодоповнюваністю між внутрішніми інвестиціями та іноземними інвестиціями у процесі формування інвестиційних ресурсів країни та викликано такими причинами:

1) неможливістю забезпечити ефективний розвиток країни виключно за рахунок одного з джерел інвестування (внутрішніх інвестицій або іноземних інвестицій);

2) відмінність у процесах створення внутрішніх інвестицій та іноземних інвестицій, що полягає у більш тривалому процесі активізації внутрішніх інвестицій до економічного обігу в порівнянні з термінами залучення іноземних інвестицій;

3) об'єктивне існування галузей та секторів, які не можуть бути приватизованими іноземними інвесторами та вимагають виключно внутрішніх фінансових джерел для подальшого розвитку;

4) наявність значної кількості інвестиційних об'єктів, які можуть ефективно розвиватися лише на умовах взаємодоповнення між внутрішніми та іноземними інвестиціями через інструменти державно-приватного та приватно-державного партнерства;

5) існування об'єктивного взаємозв'язку між передумовами здійснення внутрішніх інвестицій та залучення іноземних коштів: якщо у країні не створено привабливого клімату для активізації, насамперед, внутрішніх джерел інвестиційних ресурсів, то залучення іноземних інвестицій також не може відбуватися ефективно.

На рис. обґрунтовано об'єктивну необхідність врахування явища комплементарності при побудові інвестиційної політики держави. Отже, як зазначалося, між внутрішніми та іноземними інвестиціями є зумовлений об'єктивними факторами взаємозв'язок. Якщо у країні існує непривабливий інвестиційний клімат, що не сприяє активізації внутрішніх джерел інвестування, то, відповідно, передумов для залучення іноземних інвестицій, які б змогли відіграти роль основного джерела модернізації національної економіки, також немає. Якщо до національного господарства не залучаються іноземні інвестиції, економіка країни не отримує передових технологій, управлінського досвіду для розвитку підприємств та виготовлення конкурентоспроможної продукції. Зазначене не дає змоги цим суб'єктам господарювання конкурувати на зовнішніх ринках, а країні – бути активним учасником міжнародних економічних процесів.

Державні органи влади, які втручаються в економічні процеси та створюють умови, насамперед, для активізації внутрішніх ресурсів, сприятимуть формуванню позитивного інвестиційного клімату та залученню іноземних інвестицій. Саме тому, на нашу думку, при створенні інвестиційної політики держави важливим є врахування комплементарності її побудови з урахуванням взаємодоповнення внутрішніх та зовнішніх інвестицій на основі ієрархічного підходу, за яким центральним елементом виступають внутрішні інвестиції, а додатковими (доповнюючими) складовими – іноземні (рис.).

Комплементарна інвестиційна політика держави – комплекс різнобічних заходів, що здійснюються державою з метою створення сприятливих умов для здійснення інвестиційної діяльності на її території, враховує основні відмінності між окремими суб'єктами інвестування та формується з урахуванням ієрархічного підходу комплементарності, тобто взаємодоповненні внутрішніх та зовнішніх інвестицій, за яким основними джерелами інвестицій для держави виступають внутрішні інвестиції, а додатковими – іноземні.

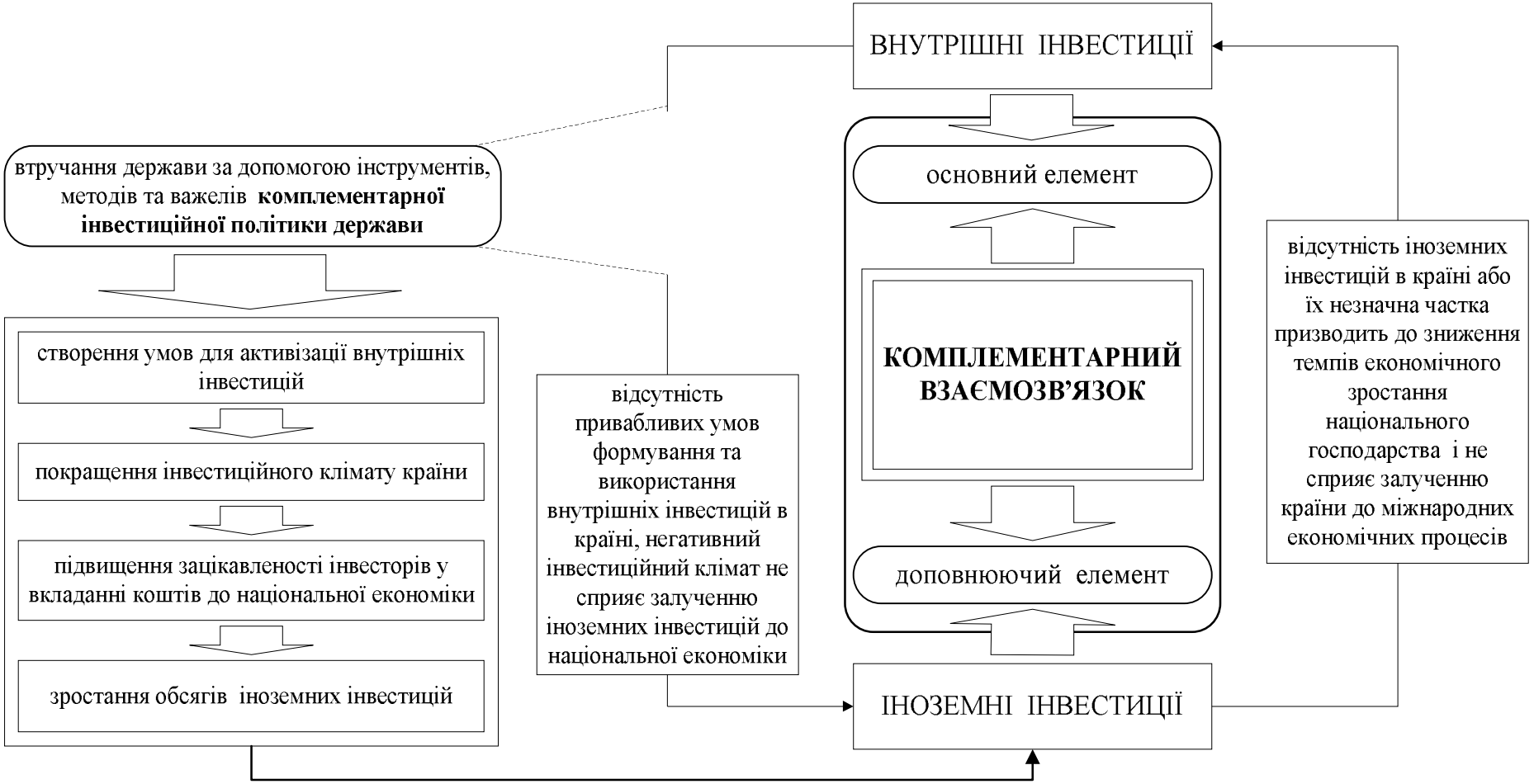


Рис. Комплементарність між внутрішніми та іноземними інвестиціями

Висновки. Отже, за результатами проведеного дослідження встановлено, що суб'єкти інвестиційної політики досить різнорідні за цілями, мотивацією діяльності, інвестиційним потенціалом та фінансовою спроможністю, що вимагає формування і реалізації комплементарної інвестиційної політики держави, яка здатна ефективно сполучувати очікування суб'єктів господарювання та сприяти узгодженню їх інтересів, а також гармонійно поєднувати пріоритетний напрям формування інвестиційних ресурсів держави з іншими джерелами інвестування з метою вирішення стратегічних завдань модернізації та структурної перебудови національної економіки.

Обґрунтування такого напряму дослідження доцільно здійснювати через введення поняття „комплементарність" у сферу дослідження інвестиційних процесів у межах національної економіки. На основі узагальнення наукових джерел, визначено два підходи до розгляду комплементарності: 1) лінійний підхід, згідно з яким елементи системи мають однаковий вплив один на одного і при їх взаємодії виникає комплементарність; 2) ієрархічний підхід, за яким один з елементів системи виконує основну роль, а інші – його доповнюють, що призводить до зростання ефективності їх функціонування.

Дотримуючись ієрархічного підходу, обґрунтовано сутність комплементарної інвестиційної політики держави, під якою розуміється комплекс різнобічних заходів, які впроваджуються державою з метою створення сприятливих умов інвестиційної діяльності на основі врахування ієрархічних зв'язків комплементарності її суб'єктів, що передбачає гармонійне поєднання внутрішніх та іноземних інвестицій, коли перші визнаються основними, а другі – доповнюючими, і дозволяє розраховувати на досягнення синергетичних ефектів від взаємоузгодженого функціонування всієї сукупності інвесторів національної економіки.

Список використаних джерел

1. *Ермакова Ж. А.* Развитие методологии организационно-экономического обеспечения технологической модернизации промышленного комплекса региона : автореф. дис. … д-ра экон. наук : спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами промышленности)" / Ермакова Жанна Анатольевна. – Екатеринбург : Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук, 2007. – 44 с.

2. *Корнівська В. О.* Інвестиційна комплементарність російської та української економіки / В. О. Корнівська // Європейський вектор економічного розвитку. – 2012. – № 2 (13). – С. 513-517.

3. *Липов В.* Институциональная комплементарность и морфология социально-экономических систем / В. Липов // Бизнес-Информ. – 2010. – № 2. – С. 119-125.

4. *Толковый* словарь Ефремовой [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.diclib.com/cgi-bin/d1.cgi?l=ru&base=efremova&page =showindex.

5. *Толковый* словарь Ушакова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ushakovdictionary.ru/word.php?wordid=24567.

6. *У Сунцзе*. Организационно-экономический комплементарный механизм повышения качества и конкурентоспособности продукции металлургического предприятия : автореф. дис. … канд. экон. наук : спец. 08.00.05 "Экономика и управления народным хозяйством: стандартизация и управление качеством продукции" / У Сунцзе. – Тамбов, 2012. – 24 с.

7. *Фатеева С. В.* Комплементарность в экономической культуре: понятие, формы и механизм действия : дис. … д-ра филос. наук : спец. 24.00.01 "Теория и история культуры" / Фатеева Светлана Викторовна. – Ростов-на-Дону : Ростовский государственный университет, 2006. – 261 с.

УДК 334.72(477)

О.В. Попело, канд. екон. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО СТАНУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

О.В. Попело, канд. экон. наук
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Olha Popelo, PhD in Economics
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

FEATURES OF THE MODERN CONDITION OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE

Розглянуто державні рішення, направлені на становлення та розвиток малого підприємництва. Проаналізовано динаміку малого підприємництва України, виявлено тенденції його розвитку. Проведено ранжування регіонів України за окремими показниками розвитку малого підприємництва. Визначено рейтинг Чернігівської області серед регіонів України за кількісними показниками розвитку підприємницького середовища.

Ключові слова: *мале підприємництво, підприємницька діяльність, конкурентоспроможність, модернізація, сталий розвиток.*

Рассмотрены государственные решения, направленные на становление и развитие малого предпринимательства. Проанализирована динамика малого предпринимательства Украины, выявлены тенденции его развития. Проведено ранжирование регионов Украины по показателям развития малого предпринимательства. Определен рейтинг Черниговской области среди регионов Украины по количественным показателям развития предпринимательской среды.

Ключевые слова: *малое предпринимательство, предпринимательская деятельность, конкурентоспособность, модернизация, устойчивое развитие.*

Government decisions at the establishment and development of small business have been considered. The dynamics of small businesses in Ukraine and tendencies of development have been disclothed. A ranking of regions of Ukraine according to some indicators for small business has been done. A rating of Chernihiv region among the regions of Ukraine quantitative indicators of the business environment has been justified.

Key words: *small business, entrepreneurship, competitiveness, modernization, steady development.*

Постановка проблеми. З огляду на те, що Україна має досить низькі параметри конкурентоспроможності, одним із найважливіших стратегічних завдань держави є поліпшення структури національної економіки на основі подальшого розвитку малого підприємництва, оскільки саме воно виступає каталізатором нововведень, сприяє становленню середнього класу в суспільстві, прискорено формує конкурентні переваги. Виключно мале підприємництво повинно демонструвати розширення та оновлення пропозицій на внутрішньому ринку товарів і послуг, створення додаткових робочих місць та диверсифікацію структури зайнятості, зміцнення місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діяльності малого підприємництва приділяють багато уваги вітчизняні та зарубіжні вчені і практики. Значний внесок у дослідження цих проблем зробили О.М. Алимов, Б.В. Буркинський, М.П. Бутко, З.С. Варналій, К.О. Ващенко, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, Б.М. Данилишин, О.І. Дацій, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцов, В.В. Зянько, І.І. Лукінов, С.В. Мочерний, Т.В. Пепа, Л.Г. Чернюк, М.Г. Чумаченко, А.А. Чухно та багато інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні значна частина наукових напрацювань стосується реального сектору економіки, тоді як розвиток підприємництва залишається на рівні дискусій і не знаходить однозначного трактування.

Метою статті є аналіз динаміки та тенденцій розвитку малого підприємництва в Україні.

Виклад основного матеріалу. Залежно від розвитку національних економік залежать і ті завдання, які стоять перед державною політикою щодо розвитку підприємництва, яке є головним чинником у формуванні середнього класу, розвитку демократії та побудови громадянського суспільства.

У країнах з перехідною економікою, до яких відноситься і Україна, завжди ставиться питання кількісного росту суб’єктів малого підприємництва, зменшення адміністративних перешкод та державного втручання у підприємницьку діяльність.

В умовах системної перебудови національної економіки підприємницький сектор виконує свою провідну роль і виступає гарантом стабільності економіки та підвищення рівня життя її громадян. Реальний стан цього сектору говорить про те, що підприємництво в Україні, починаючи з 1991 року, постійно розвивається. У державі створені інституційні передумови розвитку підприємництва в умовах посилення інтеграції. Законодавством України не передбачено жодних обмежень підприємництва певними видами економічної діяльності. Організаційно-правовими формами його функціонування можуть виступати як юридичні особи, так і фізичні особи-підприємці, що пройшли державну реєстрацію [5, с. 11].

Великого значення для розвитку малого підприємництва, його кількісного та якісного зростання мало введення у 1998 році нової для України спрощеної системи оподаткування: фіксованого податку, торгового патенту та єдиного податку.

Значним кроком державної політики щодо розвитку підприємництва було прийняття у 2000 році Законів України «Про державну підтримку малого підприємництва» та «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні». У цих Законах вперше законодавчо визначено правові засади державної підтримки суб'єктів малого підприємництва незалежно від форм власності.

З метою створення адекватної правової та податкової бази відповідно до норм та стандартів ЄС, всебічної підтримки малого та середнього бізнесу на початку підприємницької діяльності, забезпечення доступу до інформації і сучасних технологій 2 липня 2008 року був підписаний Указ Президента України «Питання впровадження в Україні принципів Європейської хартії малих підприємств».

Поліпшенню умов діяльності малих підприємств сприяло прийняття Законів України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців», «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності», «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності», «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», а також прийняття нових Господарського, Митного, Податкового та Земельного кодексів України.

Таким чином, можна стверджувати, що законодавча база щодо розвитку підприємництва в Україні створена. Надалі необхідно якісно її поліпшувати та удосконалювати, вчасно реагуючи на модернізацію ведення бізнесу в умовах посилення процесів інтеграції.

За результатами аналізу встановлено, що кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення як в окремих регіонах, так і в цілому в державі постійно зростала до 2009 року. У 2011 році в середньому по Україні цей показник становив 70 одиниць, тоді як у 2007 році – 84 (табл. 1). Для порівняння, щільність підприємницького середовища у Великобританії становить 460, у Німеччині – 370, в Італії – 680, у США – 472 одиниці.

Таблиця 1

Рівень розвитку малого підприємництва в регіонах України

(одиниць на 10 тис. осіб наявного населення)

	2006	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2011 р. у % до**				
							2006	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Україна	**78**	**84**	**79**	**82**	**70**	**70**	**89,7**	**83,3**	**88,6**	**85,4**	**100,0**
Автономна Республіка Крим	88	91	86	88	67	59	67,1	64,8	68,6	67,1	88,1
Вінницька	57	58	52	54	44	44	77,2	75,9	84,6	81,5	100,0
Волинська	54	56	51	53	45	42	77,8	75,0	82,4	79,3	93,3
Дніпропетровська	77	81	78	80	64	63	81,8	77,8	80,8	78,8	98,4
Донецька	64	66	58	58	50	54	84,4	81,8	93,1	93,1	108,0
Житомирська	52	53	50	55	43	42	80,8	79,3	84,0	76,4	97,7

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Закарпатська	75	73	61	67	43	42	56,0	57,5	68,9	62,7	97,7
Запорізька	80	86	85	88	70	71	88,8	82,6	83,5	80,7	101,4
Івано-Франківська	60	61	57	60	52	52	86,7	85,3	91,2	86,7	100,0
Київська	76	84	79	82	71	78	102,6	92,9	98,8	95,1	109,9
Кіровоградська	78	81	75	78	61	59	75,6	72,8	78,7	75,6	96,7
Луганська	54	56	53	53	41	42	77,8	75,0	79,3	79,3	102,4
Львівська	75	79	79	82	73	59	78,7	74,7	74,7	72,0	80,8
Миколаївська	102	107	97	100	87	64	62,8	59,8	66,0	64,0	73,6
Одеська	96	101	102	107	88	81	84,4	80,2	79,4	75,7	84,4
Полтавська	65	70	69	72	56	57	87,7	81,4	82,6	79,2	101,8
Рівненська	48	49	45	49	40	38	79,2	77,6	84,4	77,6	95,0
Сумська	56	57	56	56	40	41	73,2	71,9	73,2	73,2	102,5
Тернопільська	48	51	45	49	39	41	85,4	80,4	91,1	83,7	105,1
Харківська	78	83	84	86	79	80	102,6	96,4	95,2	93,0	101,3
Херсонська	80	82	72	76	61	56	70,0	68,3	77,8	73,7	91,8
Хмельницька	54	57	51	55	44	44	81,5	77,2	86,3	80,0	100,0
Черкаська	55	58	58	62	51	49	89,1	84,5	84,5	79,0	96,1
Чернівецька	55	58	51	57	54	38	69,1	65,5	74,5	66,7	70,4
Чернігівська	50	53	54	55	40	44	88,0	83,0	81,5	80,0	110,0
м. Київ	240	267	243	258	250	270	112,5	101,1	111,1	104,7	108,0
м. Севастополь	77	87	87	87	70	74	96,1	85,1	85,1	85,1	105,7

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [1].

Натуральні значення кількості малих підприємств в Україні у розглянутому періоді мають вигляд: 2006 рік – 366 054 одиниці, 2007 рік – 383 460 одиниць, 2008 рік – 366 323 одиниці, 2009 рік – 378 348 одиниць, 2010 рік – 321 720 одиниць, 2011 рік – 320 460 одиниць. У 2001 році малих підприємств налічувалось 233 600 одиниць [5, с. 55]. Таким чином, за десять років їх кількість в Україні збільшилась у 1,4 раза.

За обсягами реалізованої продукції (робіт, послуг) малі підприємства починають відігравати значну роль у розвитку економіки. Так, у 2011 році суб'єктами малого підприємництва було виконано робіт, надано послуг та вироблено продукції на 523638,2 млн грн, що становить 46 % від загального валового регіонального продукту.

За результатами аналізу проведено ранжування регіонів України за обсягами реалізованої продукції (робіт, послуг) суб'єктами малого підприємництва у розрахунку на душу населення (рис. 1). Виявлено чотири групи: регіони-лідери, провідні регіони, периферійні регіони та регіони-аутсайдери (табл. 2).

Таблиця 2

Групування регіонів України за обсягами реалізованої продукції (робіт, послуг) суб'єктами малого підприємництва у розрахунку на душу населення у 2011 р.

Група	**Кількість**	**Регіони обласного рівня та міста**
Регіони-лідери (понад 10000 грн)	8	Дніпропетровська, Запорізька, Київська, Миколаївська, Одеська, Харківська області та міста Київ і Севастополь
Провідні регіони (від 7500 до 10000 грн)	6	Донецька, Кіровоградська, Львівська, Полтавська, Херсонська та Черкаська області
Периферійні регіони (від 5000 до 7500 грн)	8	Автономна Республіка Крим, Вінницька, Волинська, Житомирська, Луганська, Сумська, Хмельницька та Чернігівська області
Регіони-аутсайдери (до 5000 грн)	5	Закарпатська, Івано-Франківська, Рівненська, Тернопільська та Чернівецька області

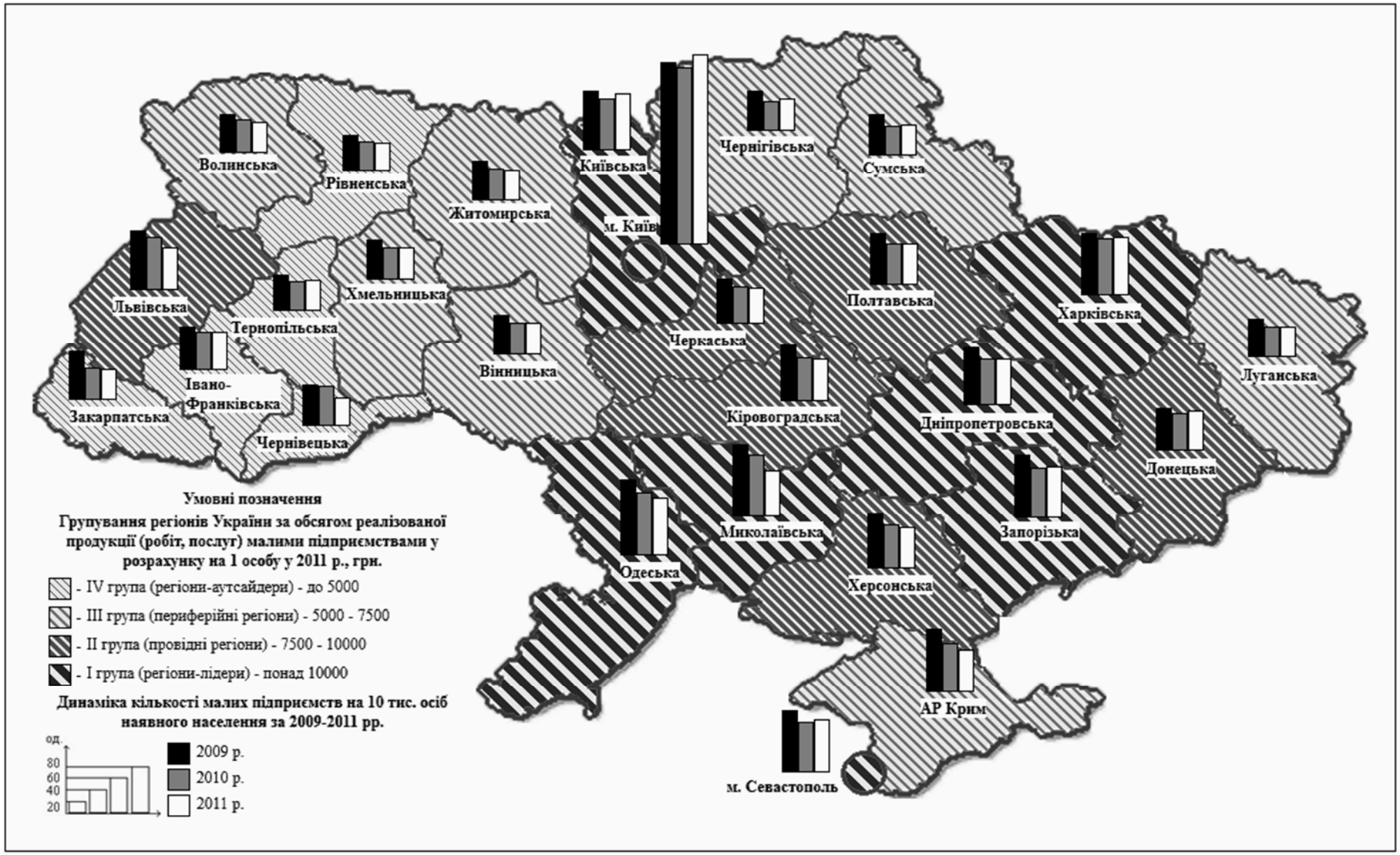


Рис. 1. Основні показники діяльності малих підприємств у регіонах України у 2011 р.

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [1].

Структура обсягів виконаних робіт, наданих послуг та виробленої продукції суб'єктами малого підприємництва за видами економічної діяльності у 2011 році свідчить про те, що у сфері матеріального виробництва його питома вага залишається найбільш значною, а основні обсяги діяльності припадають на сферу торгівлі, операції з нерухомим майном та фінансову сферу. На конкурентні напрями економічної діяльності припадають такі обсяги [1]:

– сільське господарство, мисливство, лісове господарство – 34251,2 млн грн (6,5 %);

– промисловість – 57995,9 млн грн (11,1 %);

– торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 290275,2 млн грн (55,5 %);

– будівництво – 35902,0 млн грн (6,9 %);

– діяльність готелів та ресторанів – 4010,0 млн грн (0,8 %);

– діяльність транспорту і зв'язку – 24509,7 млн грн (4,7 %);

– фінансова діяльність та операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям – 68985,4 млн грн (13,2 %).

За результатами аналізу, визначено рейтинг Чернігівської області серед інших регіонів держави за кількісними показниками розвитку підприємницького середовища (рис. 2).

Рис. 2. Чернігівська область серед регіонів України за показниками діяльності малих підприємств у 2011 р.: а – показник Чернігівської області; б – максимальний показник по Україні; в – мінімальний показник по Україні

Одним з основних соціальних завдань, яке вирішує мале підприємництво, є здатність до швидкого та масштабного створення нових робочих місць. За підсумками роботи у 2011 році, на малих підприємствах держави було зайнято 2070,8 тисяч осіб, у

тому числі 1991,1 тисяч найманих працівників, що становить 10,2 % від працездатного населення. У країнах ЄС цей показник сягає до 72 %.

За результатами аналізу проведено ранжування регіонів України за кількістю найманих працівників на малих підприємствах у відсотках до наявності працездатного населення у 2011 році. Виявлено чотири групи: регіони-лідери, провідні регіони, периферійні регіони та регіони-аутсайдери (табл. 3, рис. 3).

Таблиця 3

Групування регіонів України за кількістю найманих працівників на малих підприємствах у відсотках до працездатного населення у 2011 р.

Група	Кількість	Регіони обласного рівня та міста
Регіони-лідери (понад 7 %)	6	Київська, Львівська, Одеська, Харківська області та міста Київ і Севастополь
Провідні регіони (від 6 % до 7 %)	7	Автономна Республіка Крим, Дніпропетровська, Житомирська, Запорізька, Миколаївська, Полтавська, Чернігівська області
Периферійні регіони (від 5 % до 6 %)	10	Вінницька, Волинська, Донецька, Кіровоградська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська області
Регіони-аутсайдери (до 5 %)	4	Закарпатська, Івано-Франківська, Луганська, Чернівецька області

Структура зайнятості на малих підприємствах за видами економічної діяльності у 2011 році мала такий вигляд (рис. 4) [1]:

– сільське господарство, мисливство, лісове господарство – 192,4 тис. осіб;

– промисловість – 347,6 тис. осіб;

– торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 536,3 тис. осіб;

– будівництво – 215,9 тис. осіб;

– діяльність готелів та ресторанів – 65,6 тис. осіб;

– діяльність транспорту і зв’язку – 126,9 тис. осіб;

– фінансова діяльність – 24,2 тис. осіб;

– операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям – 434,6 тис. осіб;

– освіта – 15,1 тис. осіб;

– охорона здоров’я та надання соціальної допомоги – 39,5 тис. осіб;

– надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту – 68,0 тис. осіб.

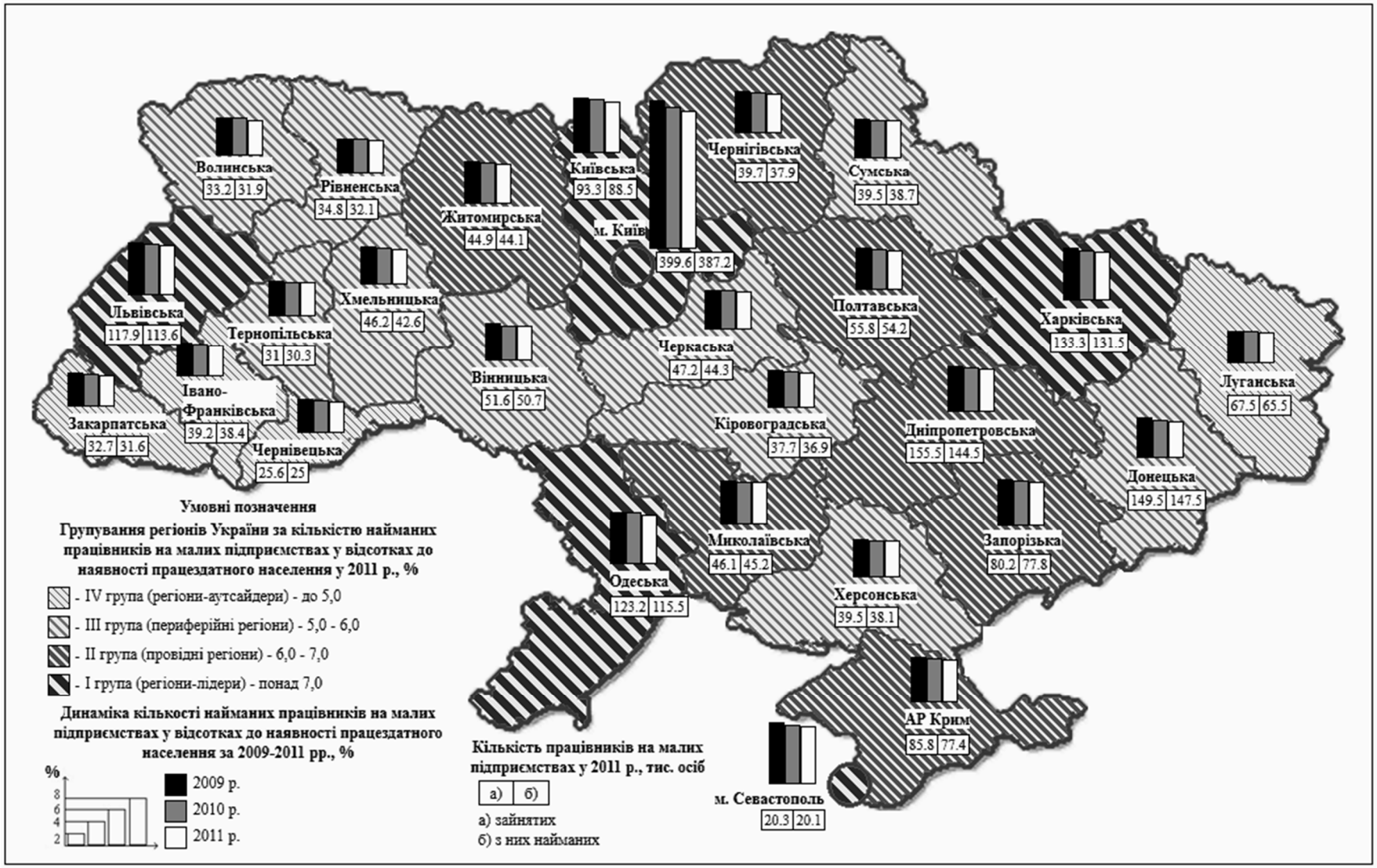


Рис. 3. Групування регіонів України за показником зайнятості на малих підприємствах у 2011 р.

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [1].

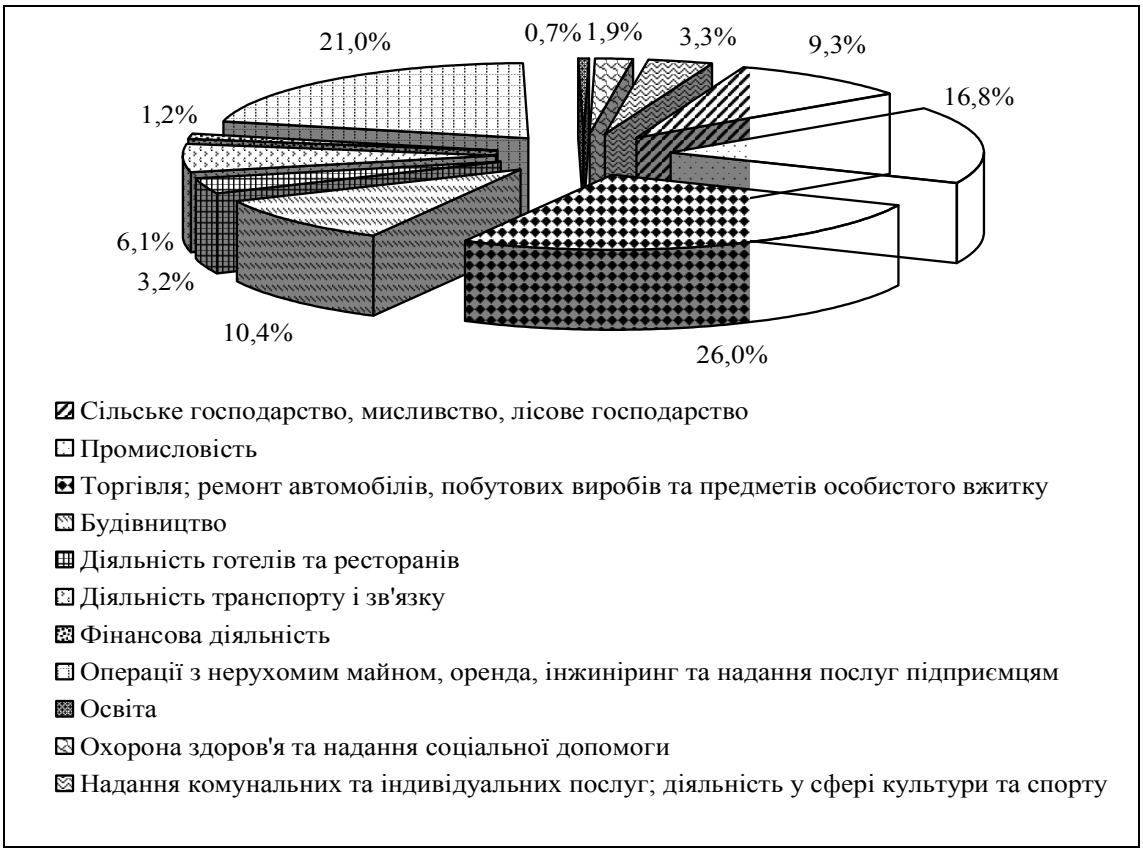


Рис. 4. Структура зайнятості за видами економічної діяльності на малих підприємствах у 2011 р.
Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [1].

Незважаючи на те, що за останні п’ять років заробітна плата на малих підприємствах зросла більше, ніж у два рази, її розмір залишається дуже низьким і становить у середньому по Україні 1520,17 грн (рис. 5).

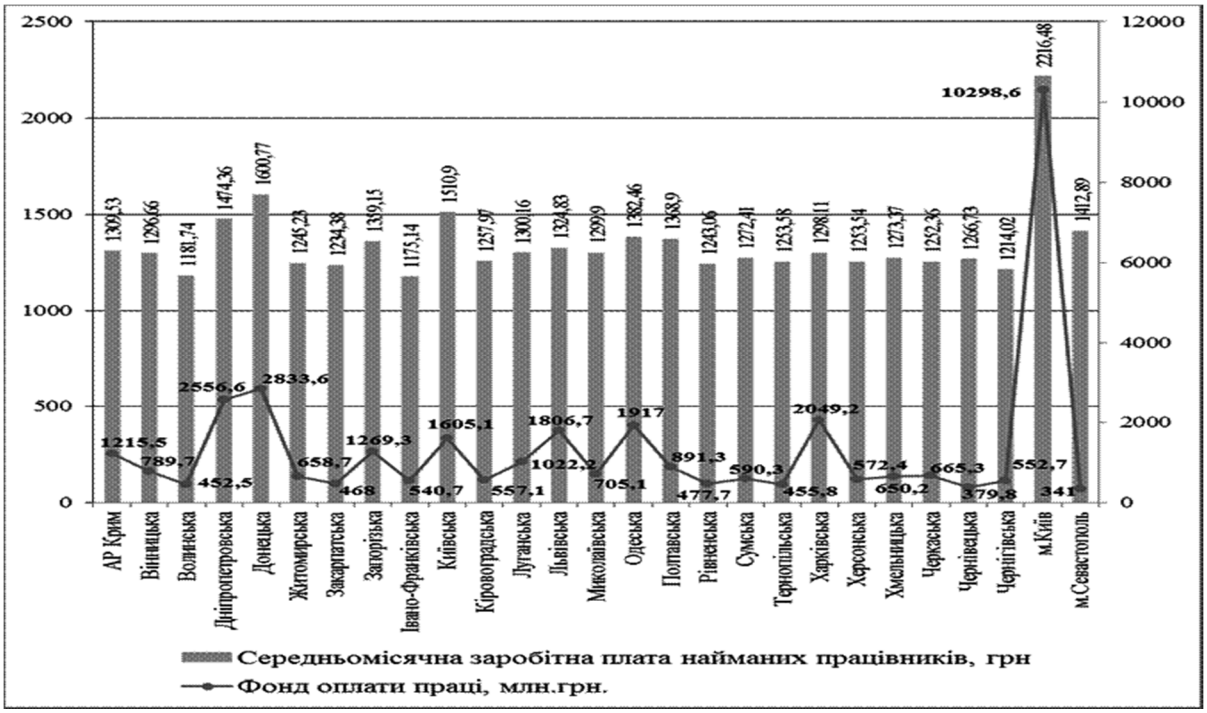


Рис. 5. Середньомісячна заробітна плата найманих працівників та фонд оплати праці за регіонами у 2011 р.
Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [1].

На нашу думку, статистичні показники не відображають реального рівня оплати праці, а лише свідчать про високі параметри тінізації підприємницької діяльності внаслідок високого податкового навантаження на фонд оплати праці.

Висновки і пропозиції. Причинами різкого зниження показників малого підприємництва у 2010-2011 роках, на наш погляд, є подальше поглиблення економічної кризи, що значно зменшило попит на продукцію та послуги малих підприємств, а також введення в дію нового Податкового кодексу України, який неоднозначно сприйнявся підприємцями і частина з них припинила свою діяльність, або ж перейшла в тінь.

Список використаних джерел

1. *Діяльність* суб'єктів малого підприємництва в Україні у 2011 році : стат. зб. / за ред. І. М. Жук. – К. : Державна служба статистики України, 2012. –201 с.

2. *Попело О. В.* Роль малого підприємництва у прискоренні процесів інноваційного розвитку в Україні / О. В. Попело, М. П. Бутко // Економіст. – 2011. – № 5. – С. 49-53.

3. *Попело О. В.* Сучасні тенденції розвитку малого підприємництва в Україні / О. В. Попело // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Модернізація економічного розвитку регіону : [зб. наук. пр.] / Інститут регіональних досліджень НАН України ; редкол. В. С. Кравців (відп. ред.). – Львів, 2012. – Вип. 4 (96). – С. 92-99.

4. *Про розвиток* та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

5. *Про стан* та перспективи розвитку підприємництва в Україні : нац. доп. / К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін, В. М. Геєць, Е. М. Лібанова та ін. – К. : Держкомпідприємництво, 2008. – 226 с.

УДК 330.341

Л.А. Подимова, мол. наук. співроб.
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

РОЛЬ ТА МІСЦЕ УНІВЕРСИТЕТІВ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Л.А. Подымова, мл. науч. сотр.
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

РОЛЬ И МЕСТО УНИВЕРСИТЕТОВ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Liudmyla Podymova, junior researcher
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

THE ROLE AND PLACE OF UNIVERSITIES IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN ECONOMY

Досліджено роль і місце університетів в інноваційному процесі в Європі та в Україні. Проаналізовані статистичні дані наукової діяльності сектору вищої освіти України, обсяги та джерела фінансування досліджень та розробок ВНЗ. Визначено фактори, які стримують розвиток співпраці університетів та бізнес-структур.

Ключові слова: *університет, інновації, бізнес-структури, співробітництво.*

Исследованы роль и место университетов в инновационном процессе в Европе и Украине. Проанализированы статистические данные научной деятельности сектора высшего образования Украины, объемы и источники финансирования научных исследований и разработок вузов. Определены факторы, сдерживающие развитие сотрудничества университетов и бизнес-структур.

Ключевые слова: *университет, инновации, бизнес-структуры, сотрудничество.*

The role and place of universities in the innovation process in Europe and Ukraine were researched. The statistics of scientific activity of the higher education sector in Ukraine and the amounts and sources of funding for research and development of universities were analyzed. The factors constraining the development of cooperation between universities and business structures were determined.

Key words: *university, innovation, business structure, co-operation.*

Постановка проблеми. Інновації є ключовим фактором соціально-економічного розвитку. Освоєння нових технологій, продуктів, послуг і створення нових організацій та підприємств сприяє додатковому росту робочих місць і приносить користь суспільству в цілому.

Щоб створити умови для інновацій та процвітання країни, політика держави повинна враховувати те, яким чином відбуваються інноваційні процеси, якими є функції основних підсистем національної інноваційної системи. Стандартних моделей успішної політики підтримки інновацій немає, але можна відзначити, що важливим елементом інновацій є співпраця і взаємодія між секторами, установами і приватними особами. Університети є одним з основних учасників кожної інноваційної системи, оскільки вони виступають базами знань та генерують інноваційні ідеї, забезпечують людські висококваліфіковані ресурси, а все це і живить інноваційні процеси. Для створення інноваційних суспільств, установи освіти мають бути готові виступати джерелом у наданні таких важливих складових будь-якого інноваційного процесу, як інноваційні ідеї та кадри. В університетах наявні всі передумови для створення цих складових. Вони мають: знання, досвід, техніку і технології (наукові лабораторії, наукові школи); професіоналів, які сприяють реалізації цього досвіду та володіють достатнім рівнем досвіду у проведенні досліджень. Донині університети розглядалися лише за їх традиційними функціями: здобуття вищої освіти і проведення наукових досліджень (здебільш – фундаментальних). Співпраця вищих навчальних закладів (ВНЗ) з комерційними структурами, комерціалізація результатів університетських наукових розробок та їх ефективне використання в економіці країни залишаються низькими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз функцій університетів у національній інноваційній системі, розгляд процесів комерціалізації результатів їх науково-

дослідних розробок здійснювали багато українських та закордонних науковців: О.І. Амоша, В.М. Геєць, І.Ю. Єгоров, Н.І Іванова, Б.Р. Кларк, В.І. Куценко, К. Лендер, Є.М. Лібанова, Б.-А. Лундвал, Р. Нельсон, М.В. Паладій, В.В. Титов, Л.І. Федулова, К. Фрімен, П.М. Цибульов, А.В. Череп, А.А. Чухно, С.М. Шкарлет.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Останнім часом як на політичному, так і на економічному рівнях все більше уваги спрямовано на роль передачі знань між науковими та комерційними організаціями. Тому дослідження місця та ролі університетів у цьому процесі є актуальним. Європейська спільнота вже давно проявляє активність у цьому питанні. Це є центральною темою Болонського та Лісабонського процесів. В опублікованому 4 квітня 2007 р. повідомленні Європейської комісії «Про поліпшення передачі знань між науковими установами та промисловістю по всій Європі: використовуючи відкриті інновації» пролунав заклик до університетів зайняти активну роль у суспільстві знань шляхом надання передового досвіду в галузі досліджень і викладання, а також підвищення генерування знань [1].

Незважаючи на значну кількість досліджень, що стосуються комерціалізації досліджень університетів в Україні, поки ще залишаються невирішеними завдання успішної співпраці ВНЗ та комерційних структур.

Мета статті. В Україні, як і в багатьох інших країнах світу, є нагальна необхідність у стимулюванні розвитку інновацій, у посиленні ролі університетів у системі інноваційного розвитку, в налагоджені плідної співпраці між різними секторами та установами. Дослідити стан та місце університетів в інноваційному процесі в Європі та в Україні, наявні проблеми у ході взаємодії університетів з комерційними структурами, труднощі комерціалізації наукових розробок в університетах є метою цієї статті.

Виклад основного матеріалу. Університети здійснюють відчутний науковий внесок у розвиток економіки. Їх роль важко переоцінити: вони готують наступні покоління висококваліфікованих працівників для нових галузей промисловості, навчають фахівців-професіоналів, в яких зацікавлені багато компаній. Крім цього, університети залучають і концентрують значні обсяги коштів для проведення досліджень за різноманітними науковими напрямками. У результаті досліджень з'являються нові відкриття, які потім публікуються. Це сприяє обміну знань та, в решті решт, приводить до появи нових продуктів і процесів на ринку та створенню нових робочих місць, підвищенню рівня життя людей в цілому.

Глобалізація, ринково-орієнтовані та все більш комерціалізовані умови існування сприяли тому, що університети змушені взаємодіяти з ринком, співпрацювати з промисловістю та комерційними структурами. Крім цього, університети мають конкурувати один з одним на національному та міжнародному рівнях.

Європейська спільнота приділяє значну увагу розвитку співпраці між науковими установами, університетами та підприємствами. Для того, щоб залишатися привабливими, університети повинні бути відкритими для бізнесу та міжнародного співробітництва, яке також може допомогти використовувати нові засоби обміну знаннями, зокрема, через науково-пошукову співпрацю з бізнесом [1]. Це співробітництво може розглядатися як потенційне джерело доходу для науково-дослідних установ, може сприяти збільшенню як кількості, так і якості досліджень. Було визнано, що участь бізнесу в управлінні досліджень освітніх установ може допомогти зорієнтувати дослідження та освітню діяльність до потреб суспільства, надати досвід по діяльності з передачі знань. Така взаємодія допомагає сприянню міжгалузевій мобільності, що здійснюється через тимчасові обміни персоналу, а також завдяки залученню молодих фахівців у промисловості. В Європі неабияке значення приділяється створенню підприємницького мислення, а також набуттю відповідних навичок серед дослідників.

Необхідно сприяти скороченню культурного розриву, який є між науково-дослідними установами та промисловістю. Передбачається проведення навчальних курсів для дослідників управління інтелектуальною власністю шляхом взаємодії з підприємствами та бізнес-структурами.

У документі «Європа-2020: Стратегія розумного, сталого та всеохоплюючого росту» Європейська комісія наголошує на важливості передачі знань з підвищення конкурентоспроможності [2]. Серед пріоритетів, визначених для "розумного зростання", – спрямованість на розроблення і запровадження стратегії економічного розвитку на основі знань та інновацій. Саме вони мають виступати рушійною силою соціального та економічного процвітання за рахунок підвищення якості освіти, зміцнення досліджень, продуктивності та заохочення до інноваційної діяльності та передачі знань.

30 листопада 2011 р. Європейська комісія офіційно оголосила нову програму «Горизонт-2020». Це нова Рамкова програма наукових досліджень та інновацій на 2014-2020 роки з пропозиціями щодо створення, впровадження та регулювання програми «Горизонт-2020». Нова програма буде працювати як загальна дослідницька та інноваційна програма, зводячи воєдино вже наявні дослідницькі програми ЄС для того, щоб спростити загальну структуру [3]. Слід відзначити, що всі програми ЄС, що мають відношення до вищої освіти, включають співпрацю з комерційними структурами.

За інформацією Державної служби статистики України однією з п’яти ключових цілей європейської Стратегії до 2020 р. залишається досягнення частки витрат на виконання досліджень і розробок у ВВП (далі – інтенсивність R&D) 3 % серед країн Європейської співдружності (ЄС-27). У 2011 р. інтенсивність R&D в ЄС-27 досягла 2,03 %. Відбулося незначне збільшення порівняно з 2010 р. (2,01 %). Але це нижче, ніж в Японії (3,36 % – у 2009 р.), Південній Кореї (4,0 % – у 2010 р.) і Сполучених Штатах (2,87 % – у 2009 р.) та вище, ніж у Китаї (1,7 % – у 2009 р.) [4].

В Україні згідно з Законом України «Про наукову та науково-технічну діяльність» (ст. 34 Бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності) встановлена норма щодо фінансування наукових досліджень в Україні: «держава забезпечує бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності у розмірі не менше 1,7 % валового внутрішнього продукту України» [5]. На практиці витрати на наукові та науково-технічні роботи (НР та НТР) з 2005 по 2012 роки не перевищували максимальне значення 1,17 % ВВП у 2005 році, а впродовж останніх років мають тенденцію подальшого зниження (розраховано на підставі статистичної звітності державної служби статистики України [4]): 2009 р. – 0,86 %, 2010 р. – 0,84 %, 2011 р. – 0,73 %, 2012 р. – 0,75 %, а витрати з державного бюджету також знижуються: 2005 р. – 0,39 %, 2009 р. – 0,375 %, 2010 р. – 0,34 %, 2011 р. –0,3 %, 2012 р. – 0,33 % ВВП. У 2012 р. інтенсивність R&D України відповідає рівню Хорватії, але є вищою рівня Словаччини, Мальти, Латвії, Болгарії, Кіпру та Румунії 2011 року [4].

За даними 2011 року, в середньому по країнах Європейської співдружності обсяг витрат на НТ та НТР становив 2,03 % ВВП. В Україні цей показник у 2011 році становив 0,73 %, а у 2012 р. – 0,75 % ВВП. Серед держав ЄС-27 інтенсивність R&D перевищила мету Стратегії (3 %) у Фінляндії (3,78 %), Швеції (3,37 %) і Данії (3,09 %). У таких державах, як Німеччина (2,84 %), Австрія (2,75 %), Словенія (2,47 %), Естонія (2,38 %), Франція (2,25 %), Нідерланди (2,04 %) і Бельгія (2,04 %) інтенсивність R&D була вищою за середнє значення у ЄС-27, хоча все ще нижчою за її цільове значення [4].

У 2011 р. найбільша частка витрат R&D у ЄС-27 припадала на підприємницький сектор та становила 62,3 %, на сектор вищої освіти – 24,0 % і на державний сектор –12,7 %. В Україні в 2012 р. ці показники становили 52,6 %, 6,9 % і 40,4 % відповідно (табл. 1). Тобто показник витрат R&D по сектору ВО в Україні менший у 3 рази, ніж в ЄС-27.

Таблиця 1

Фінансування витрат на виконання R&D в Україні за секторами діяльності

Показник	Роки			
	2005	2010	2011	2012
УСЬОГО, тис. грн	**5160399,8**	**8995893,9**	**9591349,5**	**10558480,1**
державний сектор	1556935,1	3274433,9	3639831,6	4270302,6
у %	30,17	36,40	37,95	40,44
підприємницький сектор	3359716,8	5156185,7	5343365,1	5558310,2
у %	65,11	57,32	55,71	52,64
сектор вищої освіти	243747,9	565054,2	607973,4	729839,1
у %	4,72	6,28	6,34	6,91
приватний неприбутковий сектор, тис. грн	-	220,1	179,4	28,2

У 2010 р. у країнах ЄС-27 у підприємницькому секторі працювало 44,9 % дослідників, у секторі вищої освіти – 41,6 %, у державному секторі – 12,5 %. У 2012 р. в Україні 36,1 % дослідників виконували дослідження і розробки в підприємницькому секторі, 53,2 % – у державному і лише 10,7 % – у секторі вищої освіти. З аналізу статистичних даних видно, що сектор ВО в Україні не використовується в повному обсязі.

В умовах глобалізації економіки зміцнилась та змінилася роль університетів. Вона вже не обмежується викладацькою та науковою функціями. Для того, щоб залишатися привабливими і використовувати нові засоби, університети повинні розвиватися в напрямку моделі "підприємницький університет". Ця модель включає в себе ще й так звану «третю функцію» – економічну. Економічна складова в університетах може бути реалізована за рахунок комерціалізації наукових розробок університетів, трансферу знань і технологій, створенню дочірніх підрозділів корпорацій, а також утворення нових фірм як своєрідних інкубаторів нових наукових розробок і бізнес-моделей. Університети створюють подібні компанії для ліцензування власних винаходів або для отримання прибутку від комерційного використання свого наукового досвіду.

Але в Україні до теперішнього часу, незважаючи на ініціативи уряду та розуміння необхідності переходити на нові шляхи, все ще слабо розвинута дієва структура комерціалізації наукових розробок університетів та співпраці з бізнес-структурами. В українських ВНЗ основний обсяг знань та технологій передається в промисловість через виконання науково-дослідних робіт «на замовлення», а зовсім не через продаж ліцензій чи готових фірм.

Серед нормативно-правових актів з питань комерціалізації наукових розробок та трансферу технологій можна відзначити: Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14.09.2006 р. № 143-V, Закон України «Про інноваційну діяльність» від 03.09.2010 № 2314-VI, Постанова Кабінету Міністрів України від 22 квітня 2013 р. № 300 «Про затвердження Порядку і напрямів використання коштів, одержаних у результаті трансферу технологій, створених за рахунок коштів державного бюджету», Постанова Кабінету Міністрів України від 3 липня 2013 р. № 472 «Про затвердження Порядку реєстрації технологій та їх складових, що створені чи придбані за бюджетні кошти або створені чи придбані підприємствами державної форми власності».

Упродовж останніх років державна політика щодо подальшого розвитку науки в університетах все більше орієнтована на забезпечення ефективного використання бюджетних коштів та отримання вагомих наукових результатів, спрямованих на інноваційний розвиток економіки. Міністерство освіти і науки України (МОНУ) ініціювало утворення у ВНЗ підрозділів з питань інтелектуальної власності. Це було регламентовано Наказом МОНУ від 01.11.2005 р. № 631 «Про створення підрозділів з питань інтелектуальної влас-

ності з метою ефективного використання наукового потенціалу та сприяння комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності, що створюються при виконанні вищим навчальним закладом III–IV рівнів акредитації наукових, науково-технічних та методичних робіт». Ще в 2005 році МОНУ пропонувало створення структурного підрозділу, основною функцією якого є організація та забезпечення сучасних методів управління у сфері інтелектуальної власності, комерціалізація результатів наукової та науково-технічної діяльності ВНЗ, залучення інвестицій, співробітництво з підприємствами і суб'єктами наукової та науково-технічної діяльності України та іноземних держав.

У сучасному світі не тільки ВНЗ, але і компанії стикаються з необхідністю зберегти свої конкурентні переваги за рахунок освоєння нових, інноваційних розробок. Для підприємств важлива співпраця з університетами та науково-дослідними організаціями. Основна мотивація підприємств у цій співпраці – розвивати свої основні переваги за рахунок передових розробок з метою задоволення все більш глобальної конкурентоспроможності технологій. Крім цього, дослідження, що фінансуються державою, є для промисловості джерелом не тільки фундаментальних знань, але й нових методів, інструментів і корисних навичок.

Але, незважаючи на взаємну зацікавленість, університети та комерційні структури мають різні цілі, різні мотиви, різну культуру. Й дуже часто це постає вагомою перешкодою на шляху розвитку їх відносин.

Серед організацій, які займаються науково-дослідною роботою в Україні, частка університетів вагома. За інформацією Державної служби статистики України [4], у 2012 році НР та НТР виконували 1208 організацій, з них 14,6 % відносяться до сектору вищої освіти (рис. 1).

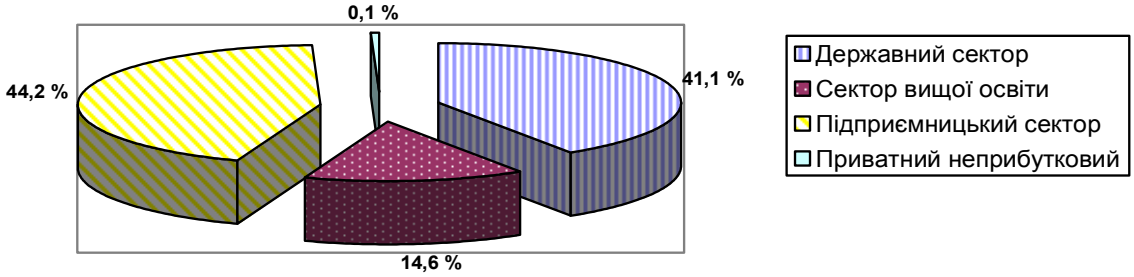


Рис.1. Розподіл кількості організацій, що виконували НР та НТР у 2012 р. за секторами діяльності (у %)

Участь сектору вищої освіти (ВО) у НР та НТР постійно зростає (рис. 2). Тому важливо налагодити зв'язки з підприємницьким сектором для проведення спільних розробок з залучення лабораторій та досвіду ВНЗ, коштів підприємств та розвитку спільної роботи науковців та підприємців.

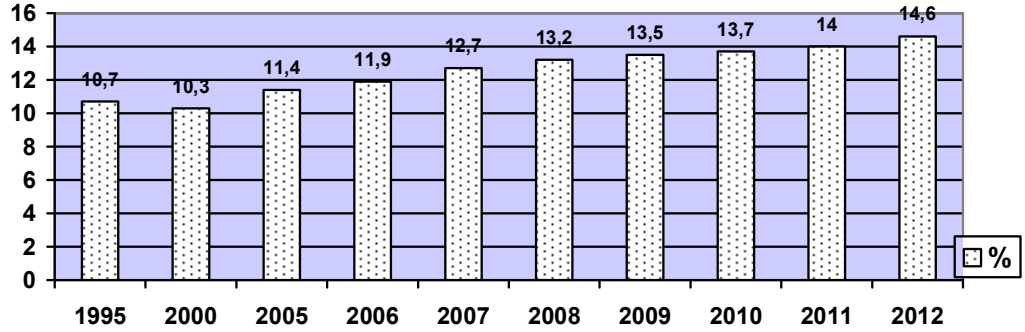


Рис.2. Розподіл за роками кількості організацій сектору вищої освіти, що виконують НР та НТР (у %)

У загальному обсязі фінансування витрат на НР та НТР витрати на сектор ВО становлять: 2005 р. – 4,72 %, 2010 р. – 6,28 %, 2011 р. – 6,34 %, 2012 р. – 6,91 % (табл. 1).

У табл. 2 наведені джерела фінансування витрат на НР та НТР по сектору ВО. Найвагоміший внесок належить державі, в останні роки цей показник досить великий (у 2000 р. – 56,4 % від загального обсягу фінансування сектору ВО, 2005 р. – 57,0 %, 2010 р. – 72,8 %, 2011 р. – 71,2 %, 2012 р. – 70,5 %). У 2012 р. обсяг фінансування витрат на виконання НР та НТР за рахунок державного бюджету від загального фінансування сектору ВО зменшився на 1,6 %. У розвинених країнах також найбільша частка фінансування науково-дослідних робіт університетів припадає на рахунок держави. Спостерігається поступове збільшення у відсотковому вираженні фінансування за рахунок коштів підприємств та організацій України (з 35,5 % у 2000 році зменшення до 19,4 % – у 2010 р., 20,5 % – у 2011 р., 20,8 % – у 2012 р.). Зростає фінансування за рахунок коштів іноземних держав: 2000 р. – 5,17 %, 2005 – 3,67 %, 2010 р. – 3,29 %, 2011 р. – 4,20 %, 2012 р. – 4,18 %. Обсяг фінансування за власний рахунок – незначний: 2010 р. – 2,09 %, 2011 р. – 1,99 %, 2012 р. – 1,99 % (за наявного стану речей з фінансами ВНЗ).

Таблиця 2

Фінансування НР та НТР за джерелами фінансування за роками по сектору ВО

Роки	Усього, тис. грн	У тому числі за рахунок						
		Коштів бюджету		Коштів фондів спеціального призначення	Власних коштів	Коштів замовників		Інших джерел
		Усього	У т. ч. держбюджету			Підприємств, організацій України	Іноземних держав	
2000	102836,4	58002,0	58002,0	733,4	877,6	36497,4	5321,3	1404,7
2005	243747,9	138995,6	135592,6	2525,5	3441,1	78166,8	8938,9	11680,4
2010	565054,2	411605,2	387883,2	9510,6	11843,0	109973,0	18609,9	3512,5
2011	607973,4	432902,7	402252,1	8002,6	12127,0	124496,3	25537,1	4907,7
2012	729839,1	514922,5	483377,5	13616,3	14556,9	152158,2	30528,3	4056,9

Обсяг фінансування витрат на виконання НР та НТР по сектору ВО за рахунок державного бюджету в 2012 р. зменшився на 0,65 % у порівнянні з 2011 р. і становив 70,55 % (514922,5 тис. грн) від загального обсягу фінансування сектору ВО. На другому місці за обсягом фінансування сектору ВО – кошти замовників України. У 2012 році вони зросли на 0,37 % і становили 20,85 % від загального обсягу фінансування сектору ВО (рис. 3).

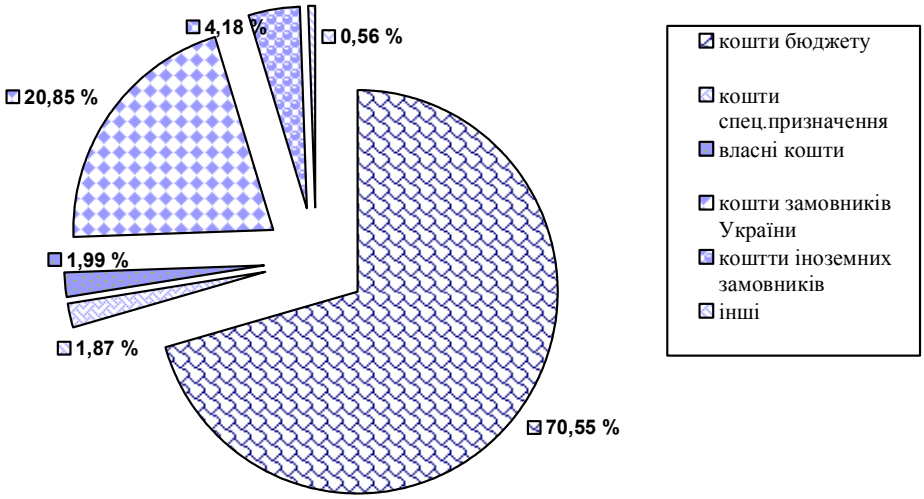


Рис.3. Розподіл фінансування витрат на виконання НР та НТР за джерелами фінансування - сектор ВО у 2012 р. (%)

Університетам, як місцям, де створюється нове знання, відводиться вагома роль у налагодженні співпраці з бізнесом. Роль держави тут не менш важлива, і багато країн виділяють значну частину своїх бюджетів для підтримки такої діяльності. У 2007 році була прийнята Державна цільова науково-технічна та соціальна програма «Наука в університетах» на 2008-2017 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1155 [6]. Метою програми є активізація наукової діяльності та поглиблення її взаємодії з навчальним процесом в університетах, утворення університетів дослідницького типу, запровадження нових організаційно-структурних форм наукової підготовки висококваліфікованих фахівців та виконання конкурентоспроможних наукових розробок, зокрема науково-навчальних центрів. Серед завдань програми – підвищення конкурентоспроможності вітчизняного сектору наукових досліджень і розробок університетів; підвищення ефективності бюджетного фінансування наукової діяльності університетів; інтеграція вітчизняних університетів у європейський науково-освітній простір.

Якщо рахувати тільки грошові витрати та грошові надходження від ринкової реалізації інновацій, то ця діяльність є збитковою з погляду рентабельності. Але тут не можна орієнтуватися лише на прибуток, тому що інноваційна та винахідницька діяльність розглядається також й з погляду перспектив розвитку суспільства. А це й можливість впровадження нових технологій і наукових відкриттів у повсякденне життя, створення нових робочих місць у сфері як науки, так і виробництва та послуг, а також збільшення надходжень до бюджетів різних рівнів за рахунок росту обсягів виробництва наукоємної продукції, підвищення рівня життя людей загалом. Тому дотації держави займають такий вагомий відсоток у загальному фінансуванні НР та НТР університетів.

Комерціалізації досліджень надається величезне значення в найбільш розвинених країнах. Хоча фінансування наукових розробок університетів здійснюється переважно за рахунок держави (і це нормальна практика), але у зв'язку з обмеженими бюджетами на проведення досліджень університети мотивовані диверсифікувати джерела фінансування наукових досліджень, а також шукати нових партнерів серед компаній, які будуть зацікавлені в їх розробках, чи у використанні наукових напрацювань університетів.

На сьогодні найскладнішим етапом залишається механізм передачі знань з метою їх комерціалізації. В МОНУ з 2012 року було введено новий рейтинг ВНЗ за показником ефективності використання бюджетних коштів на виконання досліджень і розробок. Визначається він співвідношенням коштів, які отримані ВНЗ на виконання НДР за рахунок підприємств, комерційних структур (так звані господарські договори) до загального обсягу отриманих бюджетних коштів за той же проміжок часу (рік).

Варіантами комерціалізації та університетського трансферу технологій можуть бути створені на основі університетів та за рахунок їх підтримки наукові парки, інкубатори, стартап-компанії, спин-офф компанії, ліцензійні угоди між університетом і приватними компаніями, організація для пошуковців та зовнішніх слухачів навчальних програм та семінарів.

З метою консолідації інформаційних ресурсів державних, громадських, приватних інноваційних структур України, підприємств, установ та організацій в Україні створена «Національна мережа трансферу технологій" (NTTN) (10 квітня 2008 року між Міністерством освіти і науки України, як уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері трансферу, та Академією технологічних наук було укладено Договір про співпрацю у сфері трансферу технологій). Проект створення мережі спрямований на об'єднання в єдину мережу трансферу технологій та подальшу інтеграцію НМТТ до європейської мережі EEN. (Доступ до сайта: http://www.nttn.org.ua/?idm=1&lng=1»). Університетам це надає можливість взаємодіяти

з національним Координатором Мережі NTTN та Академією технологічних наук України у сфері інноваційної діяльності і комерціалізації розробок на підприємствах як в Україні, так і за її межами. ВНЗ мають можливість, підписавши договір про приєднання до учасників NTTN, розміщувати свої пропозиції на сайті NTTN.

Але на практиці університети та промисловість часто розвиваються як два різних суб'єкти, з окремими рідкими, поодинокими спільними проектами.

Можна виділити такі відмінності, які гальмують розвиток співпраці між університетами та комерційними структурами:

- ВНЗ насамперед спрямовані на навчання і підготовку спеціалістів, а університетська наукова діяльність – на створення та поширення нових знань. Підприємства ж спрямовані на придбання таких нових знань, які можуть бути використані для досягнення конкурентних переваг на ринку;
- основна мета університетських розробок – розвиток науки, для комерційних компаній – отримання максимального прибутку;
- дослідження університетів найчастіше орієнтовані на тривалий час і часто не доведені до промислового зразка, а підприємствам необхідно включити результати наукових розробок у нові продукти або послуги як можна швидше, щоб бути конкурентоспроможними за рахунок інновацій;
- дослідники університетів спрямовані на широке поширення знань і результатів досліджень, на публікації отриманих результатів та працюють за принципом «відкритого доступу»: інформація має публічний характер, відбувається вільний обмін ідеями та відкрита взаємодія з колегами, у той час як компаніям необхідно таємничість для захисту нових знань з метою їх подальшої комерційної експлуатації. Більше того, компанії часто хочуть контролювати процеси публікації результатів досліджень для захисту своїх конкурентних позицій;
- відмінності в організаційному плані: для науковців університетів притаманні багаторічні традиції, корпоративна культура та незалежність, орієнтація на науковий інтерес, а програми науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт підприємств, зазвичай, включають конкретні завдання і обмежені часові межі, і формуються під тиском принципів максимізації прибутку.

Для успішної реалізації інноваційної політики в університетах необхідно поєднати матеріальну та законодавчу підтримку інноваційної діяльності з боку держави, ріст наукового рівня досліджень та менеджмент, спрямований на успішну комерціалізацію та трансфер технологій університетських розробок. В університетах необхідно проводити модернізацію структури: створювати інфраструктуру підприємницької діяльності (інноваційні підрозділи), основною метою яких має бути стимулювання досліджень та інноваційної діяльності серед співробітників та студентів, створення інформаційних ресурсів з вже наявними розробками університетів, розширення участі університетів у міжнародних проектах і програмах, створення стратегічних відносин з промисловістю та налагодження зв'язків і відносин з потенційними спонсорами та замовниками.

Висновки і пропозиції. Глобалізація економіки, проблеми з бюджетним фінансуванням наукової діяльності, зменшення державної підтримки ВНЗ, комерціалізація вищої освіти неминуче приводять до розвитку підприємництва в університетах. Для університетів це означає появу нових форм роботи. Українським університетам належить пройти етап усвідомлення не тільки проблем, а й переваг від співпраці з комерційними структурами та реалізації своїх інноваційних розробок.

Для створення стійких та взаємовигідних контактів між університетами та комерційними структурами необхідне впровадження такої стратегії спільної співпраці, яка б стимулювала інноваційну діяльність, враховуючи інтереси всіх учасників.

Нова організаційна структура повинна зберегти для університетів їх наукову орієнтованість та вагому частку державного фінансування їх наукових розробок, але крім державного фінансування, університетам потрібно розробити стратегію щодо залучення коштів з інших джерел та спрямувати дослідження таким чином, щоб врахувати досягнення прибутку для бізнес-партнерів. При цьому необхідно враховувати всі особливості функціонування університетів, такі як форма власності, основні наукові та освітні напрями, що реалізуються університетом, його розміри, специфіку регіону.

Університетам необхідно стимулювати підприємницьку активність студентів та викладачів. Випускники ВНЗ мають отримати у процесі навчання необхідні навички підприємництва, займаючись дослідницькою та винахідницькою діяльністю; серед науковців необхідно розвивати вміння підприємницьких навичок, вводити в активну практику використання патентів та авторських прав.

Чим швидше українські ВНЗ відмовляться від методів роботи, орієнтованих на бюджетне фінансування вищої освіти та пристосуються до нових жорстких умов ринку і подальшої комерціалізації університетської діяльності, тим успішніше буде їх функціонування.

Список використаних джерел

1. *Communication* from the European Commission. Improving knowledge transfer between research institutions and industry across Europe: embracing open innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/com2007182_en.pdf.

2. *Communication* from the European Commission. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.energy.eu/publications/EUROPE-2020-A-European-strategy-for-smart-sustainable-and-inclusive-growth.pdf.

3. *Communication* from the European Commission. Proposal for a regulation of the European Parliament and the Council establishing Horizon 2020-the framework programme for research and innovation (2014-2020) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/research/horizon2020/pdf/proposals/com(2011)_809_final.pdf.

4. *Офіційний* сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

5. *Про наукову* і науково-технічну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 13.12.1991 № 1977-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 12. – Ст. 165. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1977-12.

6. *Державна* цільова науково-технічна та соціальна програма «Наука в університетах» на 2008-2017 роки [Електронний ресурс] : затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1155. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1155-2007-%D0%BF.

УДК 338.516.54:621.3:504.5:543.632.51-032.31

С.А. Прийменко, аспірантка
Сумський державний університет, м. Суми, Україна

РЕФОРМУВАННЯ РОЗДРІБНИХ ТАРИФІВ НА ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЮ З УРАХУВАННЯМ ВИКИДІВ CO_2

С.А. Прийменко, аспирантка
Сумский государственный университет, г. Сумы, Украина

РЕФОРМИРОВАНИЕ РОЗНИЧНЫХ ТАРИФОВ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ С УЧЁТОМ ВЫБРОСОВ CO_2

Svitlana Pryimenko, PhD student
Sumy State University, Sumy, Ukraine

THE REFORM OF RETAIL ELECTRICITY TARIFF TAKING INTO ACCOUNT CO_2 EMISSION

Виділено проблематику тарифної системи електроенергетичної сфери та обґрунтовано необхідність її реформування. Запропоновано ввести регіональну надбавку до діючого тарифу на електроенергію залежно від кількості споживання електричної енергії та величини викидів CO_2 за регіонами.

Ключові слова: *роздрібний тариф, електрична енергія, прямі та непрямі викиди, регіональна надбавка, коефіцієнт забрудненості.*

Выделено проблематику тарифной системы электроэнергетической сферы и доказано необходимость её реформирования. Предложено введение региональной надбавки к существующим тарифам на электроэнергию в зависимости от количества потребляемой энергии и величины выбросов CO_2 за регионами.

Ключевые слова: *розничный тариф, электрическая энергия, прямые и непрямые выбросы, региональная надбавка, коэффициент загрязнения.*

The article is devoted to the problem of tariff system of electrical power sphere and to the necessity of its reform. It was proposed to introduce a regional markup to the existing electricity tariff depending on the amount of electricity consumption and CO_2emission in every region.

Key words: *retail tariff, electricity, direct and indirect emissions, regional markup, coefficient of pollution.*

Постановка проблеми. Формування роздрібних тарифів на електричну енергію почалося з 1996 року. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 09.02.96 року № 207 «Про забезпечення роботи Оптового ринку електроенергії України» Національною комісією з питань регулювання електроенергетики (НКРЕ) разом з іноземними консультантами було розроблено та введено в дію «Тимчасову методику розрахунку роздрібного тарифу за спожиту електроенергію та тарифу на передачу місцевими (локальними) електромережами і тарифу на постачання електроенергії».

Під час застосування зазначеної Тимчасової методики було виявлено невідповідність окремих її положень вимогам Умов та Правил здійснення підприємницької діяльності з постачання електроенергії за регульованим тарифом. Таким чином, було розроблено «Методику формування та введення в дію роздрібного тарифу на електроенергію», а Постановою КНРЕ від 15.05.99 року № 644 затверджено «Тимчасовий порядок формування роздрібного тарифу на електроенергію для споживачів (крім побутових споживачів) ліцензіатами з постачання енергії за регульованим тарифом». Ці документи визначають особливості та послідовність ринкового формування роздрібних тарифів на електроенергію.

Основна проблема тарифної системи електроенергетичної галузі України полягає в тому, що вона була створена 1999 року та на сьогодні не враховує світові тенденції, які базуються на принципах концепції «сталого розвитку», що передбачать облік не тільки соціальних та економічних, але й екологічних складових.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми енергетики досліджували такі вчені, як Л.Г. Мельник, І.В. Сотник, А.К. Шидловский, Б.В. Ященко, В.І. Яструбинський, О.Ф. Балацький, А.Ю. Жулавський, В.Н. Кислий, О.М. Теліженко, В.А. Касьяненко, В.О. Новосад. Так, у дисертаційній роботі Новосад В.О. було запропоновано ввести еколого-економічну складову в ціноутворенні на підприємствах теплової енергетики. До від-

пускної ціни електричної енергії, яка продається в ОРЕ, пропонувалося включити витрати на природоохоронні заходи, збори й платежі за негативний вплив на довкілля в межах ліміту та понад, екологічну надбавку до ціни. Оскільки забруднення відбувається нерівномірно по регіонах, такого роду підхід є недосконалим. Чому платять і ті, що забруднюють, і ті, що не забруднюють? Таким чином, питання залишається невирішеним і потребує диференціації ціни на енергетичний продукт.

Метою статті є розроблення пропозицій щодо реформування роздрібних тарифів на електричну енергію за регіонами України з урахуванням еколого-економічної діяльності в них електроенергетики.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Тимчасового порядку роздрібний тариф, тобто тариф, за яким споживачі оплачують спожиту електроенергію, складається з середньої закупівельної ціни на електроенергію та тарифів на електроенергію.

Складовими роздрібного тарифу є тариф на виробництво електричної енергії, тариф на передачу електричної енергії і тариф на постачання електричної енергії споживачам (1)

$$\mathrm{T} = \mathrm{T}^{\mathrm{В}} + \mathrm{T}^{\mathrm{П}} + \mathrm{T}^{\mathrm{ПОС}}. \quad (1)$$

Таким чином, станом на червень 2013 року тарифи для кінцевого учасника у життєвому циклі енергетичного продукту мають такий вигляд (табл. 1).

Таблиця 1

Тарифи на електроенергію за окремими видами споживачів

№ п/п	Споживач	Тариф з ПДВ, $^{\text{коп}}/_{\text{кВт}\cdot\text{год}}$
1	Населення: до 150 кВт · год понад 150 кВт · год понад 800 кВт · год	 28,02 36,48 95,76
2	Споживачі 1-го класу напруги [1]	79,52
3	Споживачі 2-го класу напруги [2]	101,22

[1] – споживачі, які споживають електричну енергію напругою 35 кВ та вище;
[2] – споживачі, які споживають електричну енергію напругою до 35 кВ [3].

Будь-який спосіб виробництва та використання енергії більшою чи меншою мірою негативно впливає на довкілля. Кожна окрема стадія життєвого циклу енергетичного продукту відрізняється своїм негативним впливом на довкілля, що позначається на житті та життєдіяльності населення. Наприклад, електричні станції, які є учасниками ЖЦЕП та використовують як енергетичний ресурс традиційні види палива, забруднюють довкілля шкідливими викидами в атмосферу. Атомні електричні станції викидають у довкілля радіоактивні речовини. Гідроенергетичні установки займають значну частину земельних ділянок.

Збудовані з позиції вигідності для функціонування електричні станції забезпечують кінцевим продуктом не лише населення, яке проживає поблизу станцій. Наприклад, у Житомирській області немає жодної електричної станції, але населення все ж має безперебійне електропостачання. Таким чином, дончани, на території яких розташовані п’ять теплових електричних станцій (Вуглегірська, Зуївська, Курахівська, Слов’янська та Старобешівська) та дві теплоелектроцентралі (Зуївська та Міронівська), споживають електричну енергію за тарифом, як і житомирчани, на території яких немає жодної. Відомо, що найбільше забруднення довкілля відбувається саме від станцій, які працюють на природному енергоресурсі (ТЕС та ТЕЦ) – «брудний виробіток». Так, викиди CO_2 в атмосферу в Житомирській області 1,3 млн т, а в Донецькій – 403,9 млн т [2; 4].

На сьогодні вуглекислий газ є найбільш поширеним забруднювачем атмосфери. Хоча викиди CO_2 є нетоксичними, та все ж велике його надходження до атмосфери може призвести до зміни мікроклімату промислових комплексів, особливо в умовах слабкої регенерації довкілля та поганої циркуляції обміну повітря.

На початку 90-х років Україна займала друге місце в Європі після Німеччини за викидами CO_2 в атмосферу (250 тис. т у рік), у 2009 – сьоме, у 2011 році – шосте місце після Німеччини, Великобританії, Італії, Франції та Польщі.

Спираючись на статистичну інформацію про надходження CO_2 в атмосферу від різних джерел забруднення в Україні [4; 5], можна сказати, що наша держава не дотримується вимог Кіотського протоколу – до 2020 року зменшити викиди CO_2 на 20 % їх рівня 1996 року, підписаного в грудні 1997 року. Так, у 2010 році в атмосферу надійшло 1063 тис. т оксидів вуглецю, а в 2012 році – 1066 тис. т, що говорить про нарощування викидів, а не зменшення.

По карті України можна виділити чотири області з найбільшими об'ємами викидів вуглекислого газу – Дніпропетровську, Донецьку, Запорізьку та Луганську. Це очевидно, тому що в цих областях розташовані найпотужніші теплові електростанції України (ТЕС) – Дніпропетровська, Вуглегірська, Зуївська, Курахівська, Слов'янська, Старобешівська, Запорізька, Луганська та теплоелектроцентралі (ТЕЦ) – Дніпродзержинська, Зуївська, Міронівська, Лисичанська. Оскільки значна частина (майже 75 %) викидів CO_2 припадає на енергетичну сферу економіки, тому будемо вважати, що викиди за регіонами є викидами від енергетичних установок, розміщених на цих територіях.

Через значні запаси вугілля на Донбасі та Придніпров'ї в останні 20 років існування Радянського Союзу для України були характерні високі темпи зростання встановленої потужності теплових електростанцій. Основна частина генеруючих компаній зосереджена в цих регіонах через можливість втілення в паливний баланс електростанцій відходів добування, збагачення та перероблення вугілля. Також на Донбасі та Придніпров'ї зосереджені основні споживачі електроенергії – гірська, металургійна, хімічна промисловості, машинобудування та ін. Саме це і є основними причинами нераціонального енерговиробництва, енергоспоживання та навантаження на довкілля між регіонами, що потребує корегування.

За даними Міжнародного агентства атомної енергетики (International Atomic Energy Agency (IAEA), із усього життєвого циклу енергетичного продукту найбільша частина викидів припадає на останню стадію – виробництво електричної енергії (прямі викиди CO_2 на 1 кВт · год – direct emissions) і переважають над непрямими в 2-5 разів. Це говорить про те, що необхідно переглянути функціонування енергетичних компаній саме кінцевої стадії життєвого циклу з погляду природоохоронної діяльності. Також потрібно розглянути систему застосування еколого-економічних інструментів для мотивації забруднювачів довкілля та зменшення їх викидів.

Сьогодні говорять про небезпеку від атомних електричних станцій, але як бачимо з приведених нижче даних, АЕС є найменшими забруднювачами довкілля вуглекислим газом, ніж інші енергетичні компанії. Також науково доведено, що атомна енергетика, незважаючи на відомі на весь світ катастрофи, все ж залишається найбільш безпечною з погляду кількості смертей від їх функціонування (рис.).

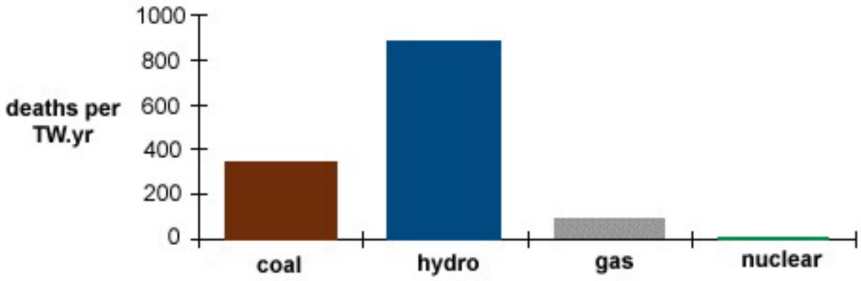


Рис. Кількість смертей на ТВт виробленої енергії за видами енергоресурсів (по всьому ЖЦ)

Ураховуючи той факт, що найбільша частина викидів CO_2 припадає на ТЕС та ТЕЦ, то можна говорити про те, що виробіток електроенергії є дуже дорогим для жителів регіонів, де зосереджені найбільші теплові потужності. Взагалі, із 100 найбільших промислових об'єктів Європи, які забруднюють довкілля, 13 з них розташовані на території України. Чисельні значення кількості виробленої повної та брудної електричної енергії, а також її споживання за регіонами України показано в табл. 2.

Таблиця 2

Повний і брудний виробітки електричної енергії та об'єми її споживання за регіонами України

Регіон	Повний виробіток е/е, млн. кВт · год	Брудний виробіток е/е, млн кВт · год	Об'єм споживання е/е, млн кВт · год
АРК+Сімферополь	841,9	841,9	1541,601
Вінницька	4215,1	4179,4	675,09
Волинська	0	0	312,96
Дніпропетровська	11589,4	10411,4	1749,45
Донецька	25505,3	25505,3	2428,52
Житомирська	0	0	419,87
Закарпатська	142,6	142,6	695,88
Запорізька	51768,6	5994,5	839,82
Івано-Франківська	8897,3	8897,3	419,035
Київська + Київ	10311,1	9433,9	895,95
Кіровоградська	1458,4	33,7	411,98
Луганська	6894,6	6894,6	1266,06
Львівська	1990,4	1990,4	802,85
Миколаївська	18595,7	105,6	580,5
Одеська	93,8	93,8	1444,98
Полтавська	1209,0	1209,0	554,32
Рівненська	16434,8	0	351,48
Сумська	4,0	4,0	403,3
Тернопільська	0	0	351,56
Харківська	8125,9	8125,9	1329,81
Херсонська	1463,8	134,0	727,9
Хмельницька	13783,1	0	432,98
Черкаська	897,9	0	532,36
Чернівецька	61,6	0,4	484,68
Чернігівська	0,377	0	399,26

Сьогодні теплоенергетичні компанії України не мають вагомих стимулів для зменшення шкідливих викидів. Діюча система ціноутворення не стимулює компанії до природоохоронних дій, тому потрібна нова система тарифів на електроенергію, яка б стимулювала енергетичні компанії до поступового зменшення питомих витрат палива, втрат у мережах, що й призведе до зменшення шкідливих викидів в атмосферу.

Оскільки промислові потужності України залишилися у спадок від радянських часів, ми вважаємо, що в «Методику формування та введення в дію роздрібного тарифу на електроенергію» необхідно ввести поправки, які б диференціювали систему тарифів на електричну енергію за регіонами. Пропонуємо ввести до роздрібного тарифу регіональну надбавку, яка буде враховувати річний брудний виробіток енергії, об'єм споживання та викиди CO_2 за окремими регіонами (не лише підприємствами ЖЦЕП). Оскільки левова частка енергоспоживання належить виробничим потужностям України, тоді дана надбавка буде стимулювати підприємства до природоохоронних дій, які б призвели до зменшення шкідливих викидів в атмосферу (2).

$$\Delta T_i = \frac{\overline{\text{Вик}}}{\text{Вик}_i} \cdot \left(\frac{\text{Сп}_i}{\sum_{i=1}^{n} \text{Сп}_i + \sum_{i=1}^{n} \text{Вир}_i} - \frac{\sum \text{Вир}_{ik} \cdot \alpha}{\sum_{i=1}^{n} \text{Сп}_i + \sum_{i=1}^{n} \text{Вир}_i} \right) \cdot 100\% , \quad (2)$$

де ΔT – регіональна надбавка до тарифу за електроенергію для і-го регіону, $\text{коп}/\text{кВт}\cdot\text{год}$;

$\overline{\text{Вик}}$ – середнє значення викидів CO_2 для України, коли відомі значення викидів для кожного регіону окремо, млн т у рік;

Вик_i – кількість викидів CO_2 для і-го регіону України, млн т у рік;

Сп_i – об'єм спожитої електроенергії споживачами електричної енергії в і-ому регіоні України, млн кВт · год у рік;

Вир_i – об'єм виробленої електричної енергії, яка вироблена всіма електричними станціями, розташованими в і-му регіоні;

Вир_{ik} – об'єм виробленої електроенергії k-ми електричними станціями, розташованими в і-ому регіоні України, млн кВт · год у рік;

α – коефіцієнт забрудненості за видами електричних станцій k-ої станції, розташованої в і-ому регіону України, розраховується за формулою (3).

$$\alpha = \frac{\text{Вик}_{n\gamma}\cdot 100\%}{\sum \text{Вик}_{k\gamma}}, \quad (3)$$

де $\text{Вик}_{n\gamma}$ – прямі або непрямі викиди CO_2 (n) в атмосферу підприємствами, які використовують γ-ий вид енергоресурсу;

$\sum \text{Вик}_{k\gamma}$ – сума усіх прямих та непрямих викидів CO_2, що надходять до атмосфери від усіх γ –их енергетичних установок.

Коефіцієнт α вводимо для того, щоб повністю оцінити вплив одного чи іншого енергетичного продукту на довкілля протягом усього життєвого циклу. Про це нам кажуть непрямі викиди енергетичного продукту гідроенергетики та вітроенергетики, які рівні непрямим викидам теплоенергетики на вугіллі і вдвічі більші теплоенергетики на газу. Тому говорити про зелену енергетику тут важко, коли знаємо коефіцієнт непрямої забрудненості. Також цей коефіцієнт внесе свої корегування в кінцеві тарифи, оскільки життєві цикли енергетичних продуктів проходять не на одному підприємстві і не в одному регіоні. Наприклад, добування вугілля проходить у Донецькій області, а Сумська ТЕЦ використовує його як енергетичний ресурс.

Використовуючи дані Міжнародного агентства атомної енергетики, розрахуємо коефіцієнт забрудненості для прямих та непрямих викидів CO_2 для різних видів енергетики (табл. 3). Оскільки технологічних змін особливих не відбулося з 2000 року, можна вважати ці дані постійними, а отримані коефіцієнти брати як const.

Таблиця 3

Значення коефіцієнта забрудненості для прямих та непрямих витрат за видами енергетики

Види енергетики	Прямі викиди, $CO_2/\text{кВт}\cdot\text{год}$	Непрямі викиди, г $CO_2/\text{кВт}\cdot\text{год}$	Сума прямих і непрямих викидів, г $CO_2/\text{кВт}\cdot\text{год}$	$\alpha_{\text{прямі}}$, %	$\alpha_{\text{непрямі}}$, %
Вугілля	1017	289	1306	39	11
Газ	575	113	688	22	4
Гідроенергія	0	236	236	0	9
Енергія сонця	0	280	280	0	11
Енергія вітру	0	48	48	0	2
Ядерна енергія	0	21	21	0	1
Усього	1592	402	2579	62	38

Таким чином, враховуючи запропоновану регіональну надбавку до тарифу за електроенергію за регіонами України, тариф на електричну енергію для споживача, який перебуває на і-ому регіоні, буде мати такий вигляд (4).

$$\text{Ц}_i = \text{Т}\cdot(1+\Delta\text{Т}), \quad (4)$$

де Т – роздрібний тариф на електроенергію для споживача, встановлений НКРЕ, $\text{коп}/\text{кВт}\cdot\text{год}$.

Із формули (4) бачимо, що тариф буде незмінним, тобто рівним тарифу, встановленому НКРЕ у тому випадку, коли об'єм спожитої електроенергії в і-му регіоні буде рівним об'єму виробленої «брудної електричної енергії». Таким чином, диверсифікація тарифів за регіонами буде стимулювати підприємства до втілення природоохоронних заходів, щоб зменшити викиди CO_2 в і-му регіоні ($Вик_i$), а також розвивати екологічно чисте виробництво (табл. 4).

Таблиця 4

Значення регіональної поправки за регіонами

№ з/п	Регіон	Регіональна надбавка ΔТ, %		Регіон	Регіональна надбавка ΔТ, %
1	АРК	5,4	13	Львівська	-1,8
2	Вінницька	-12,6	14	Миколаївська	11,6
3	Волинська	8,7	15	Одеська	10,8
4	Дніпропетровська	-0,4	16	Полтавська	-0,1
5	Донецька	-1,0	17	Рівненська	3,8
6	Житомирська	13,4	18	Сумська	2,9
7	Закарпатська	21,5	19	Тернопільська	6,1
8	Запорізька	-0,9	20	Харківська	-17,6
9	Івано-Франківська	-48,1	21	Херсонська	69,6
10	Київська	-25,1	22	Хмельницька	5,6
11	Кіровоградська	3,4	23	Черкаська	5,0
12	Луганська	-0,7	24	Чернівецька	16,8
			25	Чернігівська	8,7

Ця величина може бути як зі знаком «плюс», так і зі знаком «мінус». Знак «мінус» («-») говорить про те, що виробництво електричної енергії на цій території відбувається з надлишком для потреб її споживачів, а населення цього регіону страждає від антропогенного перевантаження довкілля, тому виходячи з наших розрахунків, що повинно бути компенсовано зниженням тарифу в аналізованому регіоні. Знак «+» говорить про те, що на цій території споживання електричної енергії значно перевищує її виробництво, а населення проживає в кращих умовах, тому для цих регіонів обґрунтованим буде підвищення тарифу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У статті було проаналізовано сучасний стан навколишнього середовища за регіонами України, визначено найбільш забруднені з них. Було запропоновано провести реформування тарифної системи електроенергетичної галузі України відносно споживання електричної енергії та забруднення території методом відшкодування витрат, ввівши до системи тарифікації регіональну поправку.

Для подальших досліджень доцільним вбачаємо введення в дію запропонованого коректування тарифів на електроенергію.

Список використаних джерел

1. *Довідник 2007:* електроенергетика України. Щорічна енциклопедія галузі / ред. М. Сахатська. – К. : ЕнергоБізнес, 2007. – 248 с.

2. *Довідник 2011*: електроенергетика України. Щорічна енциклопедія галузі / ред. М. Сахатська. – К. : ЕнергоБізнес, 2012. – 248 с.

3. *Кислий В. М.* Ціноутворення та тарифікація в теплоенергетиці / В. М. Кислий, В. О. Новосад. – Суми : Вид-тво СумДУ, 2000. – 57 с.

4. *Осауленко О. Г.* Статистичний щорічник України за 2010 / О. Г. Осауленко, Н. П. Павленко. – К. : Август Трейд, 2011. – 560 с.

5. *Осауленко О. Г.* Статистичний щорічник України за 2011 / О. Г. Осауленко, О. Е. Остапчук. – К. : Август Трейд, 2012. – 560 с.

6. *Офіційний* сайт державного підприємства «Енергоринок» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.er.gov.ua/.

7. *Офіційний* сайт Національної комісії регулювання електроенергетики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nerc.gov.ua/.

УДК 338.31.4:[656.23:656.225]

Г.П. Сеник, аспірант
Державний економіко-технологічний університет транспорту, м. Київ, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРИНЦИПИ ЕФЕКТИВНОГО ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД ВАНТАЖНИХ ЗАЛІЗНИЧНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

А.П. Сеник, аспирант
Государственный экономико-технологический университет транспорта, г. Киев, Украина

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ОТ ГРУЗОВЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК

Hanna Senyk, PhD student
State Economy and Technology University of Transport, Kyiv, Ukraine

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PRINCIPLES OF EFFECTIVE FORMATION OF INCOMES FROM FREIGHT RAIL

Обґрунтовано організаційно-економічні принципи ефективного формування доходів від вантажних залізничних перевезень, що встановлюють основні системоутворюючі зв'язки та елементи фінансової моделі галузі. Ці принципи є основою побудови ефективного механізму формування доходів від вантажних залізничних перевезень.

Ключові слова: *дохід, принципи, механізм, вантажні перевезення, ефективність.*

Обоснованы организационно-экономические принципы эффективного формирования доходов от грузовых железнодорожных перевозок, устанавливающие основные системообразующие связи и элементы финансовой модели отрасли. Данные принципы являются основой построения эффективного механизма формирования доходов от грузовых железнодорожных перевозок.

Ключевые слова: *доход, принципы, механизм, грузовые перевозки, эффективность.*

The article substantiated the organizational and economic the principles of effective of formation of incomes from freight rail, what establishing the basic systemically connections and elements of the financial industry model. These principles are the foundation constructing an effective mechanism for formation of incomes from freight rail.

Key words: *income, principles, mechanism, freight transportation, efficiency.*

Постановка проблеми. На сьогодні пріоритетність категорії «дохід» для залізничного транспорту пояснюється, насамперед, об'єктивною необхідністю отримання доходів у достатньому розмірі, що забезпечить не лише покриття поточних витрат по введенню виробничої та фінансово-господарської діяльності, але й утворення прибутку для розширеного відтворення та задоволення потреб як споживача транспортних послуг, так і перевізника-залізницю. Доходи, як самостійна категорія, порівняно з прибутком – первинні, а звідси випливає необхідність у забезпеченні ефективного механізму формування доходів, який повинен ґрунтуватись на певній системі принципів – методичній базі для побудови ефективного механізму формування доходів від вантажних залізничних перевезень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні питання щодо формування та використання доходів розглянуті у працях таких економістів: В.В. Полянко [1], С.В. Юшко [2], А.М. Кравцова [3] та багато інших. У той же час проблемам формування доходів на залізничному транспорті присвячені праці М.В. Макаренка, Н.С. Соколовської [4-5], Н.М. Колесникової [6], Н.І. Богомолової [7], М.Г. Белінської [8], російських учених – О.С. Дегтярьової [9], С.Л. Шатрова [10] та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте слід зазначити, що у більшості наукових публікацій відсутнє єдине розуміння сутності, змісту та механізму формування доходів. Це завдання актуальне у зв'язку з демонополізацією галузі, у процесі чого відкриваються широкі можливості вибору альтернативних варіантів функціонування нових господарських одиниць, методичного забезпечення ефективного формування доходів від видів економічної діяльності.

Метою статті є дослідження та обґрунтування принципів ефективного формування доходів від вантажних залізничних перевезень як важливого елементу побудови ефективного механізму формування доходів залізниць країни.

Виклад основного матеріалу. Динаміка причинно-наслідкової обумовленості руху, зміни та розвитку вантажних залізничних перевезень передбачає гетерогенність сум отриманих доходів від них. Неоднорідність зв'язку між процесом перевезення та процесом формування доходів від них, невирішеність суперечностей, що пронизують ці обидва процеси вимагають обґрунтування та апробування методології принципів ефективного формування доходів від вантажних залізничних перевезень.

В умовах демонополізації галузі сферу вантажних залізничних перевезень планується остаточно виокремити в частині управління в окремий вид діяльності залізничного транспорту. Принципово нові умови формування та функціонування цього виду діяльності призводить до нових основ процесу формування доходів від них. Це пов'язано, насамперед, з появою різноманітних економічних суб'єктів ринку вантажних перевезень, що призводить до більш детального дослідження та розроблення принципів формування доходів, що є основою функціонування адаптованого ефективного механізму формування доходів від вантажних залізничних перевезень.

Для теоретичного узагальнення закономірностей розвитку механізму ефективного формування доходів від вантажних залізничних перевезень постає необхідність у виділенні обов'язкових для всіх учасників цього процесу правил та умов, що забезпечують кожен з етапів цього процесу. Методологічне забезпечення вихідних положень для побудови ефективного механізму формування доходів від вантажних залізничних перевезень – завдання, яке має принципове значення для галузі, яка перебуває на стадії демонополізації. Не маючи шаблону (еталона) ідеального механізму формування доходів, сконструйованого з використанням спеціально розроблених вимог (правил), неможливо встановити, наскільки ефективним є діючий механізм формування доходів від вантажних залізничних перевезень.

Сукупність принципів формування доходів може бути представлена у вигляді системи, цілісність якої обумовлена генезисом складових елементів. Подальше завдання цього дослідження полягає не стільки в тім, щоб обґрунтувати нові принципи формування доходів, скільки в тому, щоб більш чітко їх структурувати та продемонструвати, за яких умов вони можуть бути використанні для вирішення методичних та практичних питань процесу ефективного формування доходів від вантажних залізничних перевезень. Механізм формування доходів від вантажних залізничних перевезень повинен базуватись на принципах, а саме на організаційно-економічних, які забезпечать ефективне формування доходів від вантажних залізничних перевезень за допомогою врахування організаційних та економічних особливостей вантажних перевезень.

Отже, організаційно-економічні принципи ефективного формування доходів від вантажних перевезень – це сукупність положень та вимог, на основі яких відбувається процес мобілізації доходів від вантажних залізничних перевезень, що опирається на дію об'єктивних економічних законів та враховує особливості транспортного виробництва в умовах трансформації економічних відносин у галузі.

Практичне значення цієї проблеми полягає в тому, що формування доходів, засноване на зазначених принципах, передбачає ефективне управління фінансовими результатами галузі в умовах демонополізації. Так, реформування галузі передбачає розвиток конкуренції в сегменті вантажних залізничних перевезень, цьому сприятиме поява нових учасників перевізного процесу: національний перевізник (залізниці) та приватні перевізники (оператори). З появою та розвитком приватних перевізників загострюється суперечність у процесі формування доходів від цього виду діяльності. В результаті отримаємо нерівні умови бізнесу. Приватні перевізники зацікавлені лише у «вигідних маршрутах», по яким перевозився б дорогий вантаж, а все інше будуть перевозити національні перевізники. Так, приватний перевізник має можливість ціну знижувати, тим

самим приваблюючи клієнтів, а національному перевізнику залишається перевозити вантаж за тарифами, які регулюються державою. З цього випливає, що приватні перевізники можуть втручатись у процес формування своїх доходів, не дотримуючись жодних принципів. З вищезазначеного виходить, що принципи ефективного формування доходів від вантажних залізничних перевезень національного перевізника «мають містити наукові передбачення про те, що їх дотримання пов'язане з деякими позитивними, а ігнорування – негативними наслідками. Інакше їх просто немає сенсу встановлювати і дотримуватися» [11]. Так, І.В. Гете справедливо зазначив: «будь-якого роду безпринципна діяльність призводить до банкрутства» [12].

Звідси, забезпечення ефективного формування доходів від вантажних залізничних перевезень може бути досягнуто з урахуванням певних принципів.

Принцип *системності* передбачає, що формування доходів від вантажних перевезень є процесом системним, а саме означає врахування доходів за всі виконанні та наданні супутні послуги для виготовлення специфічної продукції (вантажні перевезення) залізничного транспорту. Такий процес враховує цілеспрямованість системи та складну пов'язаність елементів технічної, технологічної, організаційно-управлінської, фінансової підсистем, взаємозв'язок та взаємовплив видів економічної діяльності (вантажні та пасажирські перевезення, допоміжна діяльність) тощо.

Цей принцип означає, що обсяги перевезення вантажів, відповідно і суми отриманих доходів залежать від часток єдиної системи, що забезпечує цей процес. А саме, від наявності та стану технічних засобів, умов перевезення (швидкість, якість), наявності електронного документообігу для швидкості розрахунків за надані послуги тощо. Ці частки системи забезпечують досягнення єдиної мети – своєчасне забезпечення потреб споживачів у перевезенні продукції та отримання належних сум доходів. Така системність визначає цілісність всіх взаємопов'язаних елементів, що забезпечують єдиний перевізний процес. Тобто жодна з частин єдиного цілого не володіє властивостями кожного зі складових. Наприклад, «вантаж може бути переміщений, тільки тоді, коли в системі є і вантаж, і транспортний засіб» [13].

Принцип *формалізованості* вимагає розроблення системи сучасних науково обґрунтованих нормативних документів, положень, інструкцій, номенклатури доходів, які б дали змогу більш прозоро та чітко визначати належні суми доходів, сприяли формуванню ефективної фінансової системи галузі. Номенклатура доходів та витрат є основою організації управлінського обліку на залізничному транспорті. Управлінський облік – це не тільки збір і реєстрація інформації, але і її аналіз, і оцінювання з метою отримання таких даних, на основі яких можливе управління організацією, насамперед оперативне. Система управлінського обліку повинна забезпечувати планування і контроль не тільки витрат, але і доходів. Тільки такий підхід дозволить отримати реальний економічний ефект від ведення внутрішнього обліку.

Для ефективного управління господарською діяльністю і формуванням фінансових результатів підприємства необхідне створення системи гнучкої, достовірної та оперативної економічної інформації. В полі нашого дослідження актуальною інформацією для визначення сум доходів є відповідність витрат до одержуваних доходів та їх моніторинг. Для досягнення визначеної мети планування, облік витрат та доходів повинні здійснюватися за єдиною номенклатурою, яка являє собою обґрунтовану класифікацію і систематизований перелік витрат і доходів. Розроблення Номенклатури доходів наразі триває, в результаті проведеної роботи буде забезпечено формування доходів за видами економічної діяльності, видами перевезень, видами робіт допоміжної діяльності за економічними елементами та статтями доходів. Це дозволить підготовлювати дані про доходи у вигляді, придатному для аналізу та планування.

Принцип *визначеності* ґрунтується на тому, що надходження доходу від клієнтури залізничного транспорту повинно чітко відслідковуватись (час надходження, розмір, спосіб отримання) контролюючими органами, на яких покладені функції контролю за надходженням та нарахуванням доходів. Цей принцип тісно пов'язаний з важливими процесами планування та прогнозування доходів, системою бюджетування та стратегічного фінансового планування.

Якісному прогнозуванню та плануванню грошових потоків від вантажних перевезень буде сприятиме методика роздільного обліку доходів та витрат за видами економічної діяльності. Це дасть змогу чітко визначати майбутні витрати і доходи, а також їх узгодження [14]. Принцип визначеності тісно пов'язаний з принципами бюджетування, що забезпечують ефективне управління економічною діяльністю галузі. Забезпечення прозорості формування доходів та витрат, на думку М.В. Макаренка та Ю.П. Труханова, можливе, якщо бюджетування буде здійснюватись по кожному структурному підрозділу, по залізниці, по Укрзалізниці в цілому, а в їх межах – за видами економічної діяльності [15]. Також єдина система бюджетів забезпечить моніторинг, контроль та аналіз фінансових результатів від виробничо-господарської діяльності підприємств залізничного транспорту.

Принцип *зручності* визначає необхідність використання засобів сучасних інформаційних технологій для розрахунків між клієнтом та перевізником, що становить базу для забезпечення ефективного формування доходів перевізника, тобто створення єдиної системи електронної обробки даних про вантажні перевезення.

Принцип *достатності* означає відповідність суми надходжень доходу до понесених витрат на здійснення вантажних перевезень. Відображає загальну оцінку фінансової надійності перевізника, формує засади стійкого розвитку. В умовах нестійкого та мінливого середовища, в якому функціонує залізничний транспорт, збалансування обсягів витрат та доходів є однією з умов ефективного формування доходів.

Принцип *відносної автономності доходів бюджету кожного рівня* має виняткове значення, особливо в умовах демонополізації галузі, повинен бути закріплений у законодавчому акті чи нормативному положенні, що встановлює, що кожен структурний підрозділ наділяється конкретними повноваженнями в межах встановлення цін на свої послуги, надання знижок. Як результат, підвищується прагнення до зниження витрат та збільшення власних доходів. Цей принцип буде працювати за умов впровадження на підприємствах залізничного транспорту системи бюджетування, створення центрів відповідальності та закріплення відповідних повноважень. Саме бюджет доходів і витрат відображає формування економічних результатів діяльності залізничного транспорту.

Принцип *оптимальності* передбачає альтернативність джерел формування доходів від вантажних залізничних перевезень і вибір з них оптимального, який би забезпечував максимальну дохідність від цього виду перевезень для компанії. Таким чином, постає необхідність у забезпеченні оптимальності структури доходів з позиції ефективного їх формування. Адже структура доходів впливає на багато аспектів діяльності підприємства: фінансову, інвестиційну та операційну діяльність, впливає на кінцеві результати. У свою чергу, покращити структуру доходів можливо за рахунок переходу від пропозиції числа перевізних послуг до пропозицій комплексних послуг.

Принцип *достовірності* полягає в надійності показників прогнозу отриманих доходів і реалістичність розрахунку доходів та витрат на вантажні перевезення. Згідно з цим принципом постає необхідність у ретельній перевірці даних, на основі яких складається прогноз отриманих доходів. Складання точного прогнозу отриманих доходів є необхідним, оскільки на його основі складається проект бюджету. Реалістичність доходів і витрат бюджету означає, що при складанні та затвердженні проекту бюджету доходи і витрати не повинні бути ні занижені, ні завищені.

Принцип *збалансованості* базується на вимогах до управління доходами від вантажних залізничних перевезень. Збалансованість – це коли доходи від вантажних залізничних перевезень відповідають оптимальним сумам різних факторів (обсяг, вид вантажу, термін доставки, тариф тощо), при поєднанні яких досягається максимальне значення отриманого доходу. Таким чином, управління доходами повинно відбуватись в узгодженні з загальною масою надходжень галузі. Реалізація цього принципу пов'язана з оптимізацією фінансових потоків галузі від основної діяльності, а саме від вантажних та пасажирських перевезень. Доки збитки від пасажирських перевезень будуть компенсуватись за рахунок вантажних, дотримання цього принципу буде важко досягти.

Принцип *прозорості* обумовлює необхідність у деталізації структури отриманих доходів кожного з учасників, хто здійснює перевезення, та привласнення справедливої частки. Вона забезпечується завдяки роздільному обліку витрат і доходів за цим видом діяльності, підвищення достовірності фінансової звітності, своєчасного справляння провізних платежів з вантажовідправників, вибудовування системи економічних взаємин з органами влади, в основі яких мають бути контракти, відшкодування витрат, бюджетна дотація, а також впровадження системи постійного фінансового контролю на всіх рівнях.

Принцип *ефективності* повинен забезпечувати визначення оптимального рівня розподілу надходжень доходу від вантажних перевезень з метою мінімізації витрат на досягнення необхідного ефекту. Ефективність формування доходів від вантажних перевезень – це міра відповідності реального результату необхідному. Цей показник ефективності формування доходів повинен відповідати меті функціонування залізничного транспорту, тобто системі, яка відображається необхідним результатом. Ефективність формування доходів повинно стимулювати економічне зростання та господарську активність залізничного транспорту в цілому. При цьому на ефективність формування доходів мають вплив систематичні (зовнішні) та несистематичні (внутрішні) фактори (тарифи на вантажні перевезення, система податків, якість та диференціація послуг, організаційна структура галузі, клієнтура тощо). Аналіз впливу вищезазначених факторів визначає необхідність у їх врахуванні при прогнозуванні, плануванні та складанні бюджетів. Існування та вплив таких взаємопов'язаних факторів обумовлює розрахунок та отримання різних показників ефективності формування доходів. Для забезпечення ефективного формування доходів від вантажних залізничних перевезень постає необхідність у розробленні такого варіанта надання послуг з цього виду перевезень, який за наявних обмежень використовуваних ресурсів забезпечує отримання найбільшого економічного ефекту.

Висновки і пропозиції. Таким чином, сучасний етап розвитку залізничної галузі при реалізації своєї продукції потребує нового переосмислення, що підтверджує представлена концепція. Реалізація представлених принципів формування доходів від вантажних перевезень вимагає подальших досліджень та удосконалень. Проте, керуючись цими максимами (правилами), можна розробити сучасний підхід щодо формування доходів від вантажних перевезень. Це вимагає переходу до ідентифікації та обґрунтуванню факторів впливу на цей процес та діагностики ефективності механізму формування доходів.

Список використаних джерел

1. *Полянко В. В.* Управління формуванням доходів у торговельних підприємствах України / В. В. Полянко // Економічний часопис-XXI. – 1999. – № 6. – С. 47-48.

2. *Юшко С. В.* Особливості формування доходів сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах / С. В. Юшко // Вісник ХДАУ.– 2000. – № 2. – С. 163-167.

3. *Кравцова А. М.* Оцінка процесів формування та використання фінансових ресурсів машинобудівних підприємств за кінцевими результатами / А. М. Кравцова, В. М. Нижник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – Т. 2 (97), № 5. – С. 17-21.

4. *Макаренко М. В.* Концепция совершенствования методов распределения доходов железных дорог от перевозок грузив в прямом сообщении / М. В. Макаренко // Транспортный комплекс Украины: экономика, организация, развитие : сб. науч. тр. ИКТП-Центра. – 1996. – Вып. 2. – С. 142-153.

5. *Макаренко М. В.* Методические подходы к учету различных факторов при распределении доходов от грузовых перевозок / М. В. Макаренко, Н. Е. Гончаров, Н. С. Соколовская // Транспортный комплекс Украины: экономика, организация, развитие : сб. науч. тр. ИКТП-Центра. – 1997. – Вып. 4. – С. 103-117.

6. *Колесникова Н. М.* Формування доходів від залізничних перевезень в умовах вертикально-інтегрованої системи управління / Н. М. Колесникова, І. Г. Бакаєва, В. В. Чорний // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2012. – Вип. 19. – С. 54-57.

7. *Богомолова Н. І.* Структура формування доходів залізничного транспорту перевезень / Н. І. Богомолова, Є. М. Сич // Збір. наук. пр. Київ. інституту залізничного транспорту. – 2000. – Вип. 1. – С. 62-64.

8. *Белінська М. Г.* Сучасний підхід до формування доходів від основної діяльності залізничного транспорту / М. Г. Белінська // Збірник наукових праць за матеріалами міжнар. наук.-практ. конф., 11-12 квітня 2013 р. – К. : ДЕТУТ, 2013. – С. 48-50.

9. *Дегтярева О. С.* Формирование финансовых результатов на железнодорожном транспорте : дис. … канд. экон. наук : 08.00.10, 08.00.12 / О. С. Дегтярева. – Новосибирск, 2005. – 190 с.

10. *Шатров С. Л.* Контроль доходных поступлений на железнодорожном транспорте / С. Л. Шатров, В. В. Брель // Международный сборник научных трудов за материалами международной конференции «Рынок транспортных услуг (проблемы повышения эффективности)». – Гомель, 2012. – С. 101-108.

11. *Вишневський В. П.* Оподаткування в емерджентній економіці: теоретичні засади і напрями політики : монографія / В. П. Вишневський. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2012. – 128 с.

12. *Афоризмы* о принципах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.psyfactor.org/lib/aphorisms8.htm.

13. *Горев А. Э.* Основы теории транспортных систем / А. Э. Горев. – СПб. : ГАСУ, 2010. – 214 с.

14. *Кравченко О. О.* Сценарне фінансове планування і прогнозування на залізничному транспорті: теорія і практика : монографія / О. О. Кравченко. – К. : ДЕТУТ, 2013. – 300 с.

15. *Макаренко М. В.* Оптимізація управління економічною діяльністю залізничного транспорту на принципах бюджетування : монографія / М. В. Макаренко, Ю. П. Труханов. – К. : ДЕТУТ, 2012. – 295 с.

УДК 330.341.1:67/.68(477.51)

Х.І. Штирхун, аспірант
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ФІНАНСОВИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

К.И. Штырхун, аспирант
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЧЕРНИГОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Khrystyna Shtyrkhun, PhD student
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

THE FINANCIAL STATE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF LIGHT INDUSTRY IN CHERNIHIV REGION

Проаналізовано фінансовий стан підприємств легкої промисловості Чернігівської області на основі показників їх діяльності та виявлено проблеми, що стримують їх розвиток.

Ключові слова: *легка промисловість, виробництво продукції, обсяг реалізованої продукції, текстильне виробництво, рентабельність, інвестиційно-інноваційний розвиток.*

Проанализировано финансовое состояние предприятий легкой промышленности Черниговской области на основе показателей их деятельности и выявлены проблемы, сдерживающие их развитие.

Ключевые слова: *легкая промышленность, производство продукции, объем реализованной продукции, текстильное производство, рентабельность, инвестиционно- инновационное развитие.*

This article examines the financial state of light industry in Chernihiv region based on the main indicators of companies activity and finds the problems of their development.

Key words: *light industry, production, sales volume, textile production, profitability, investment and innovation development.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку України легка промисловість як одна із галузей виробництва, що покликана задовольняти першочергові потреби людей, знаходиться у надзвичайно важкому стані. Останнім часом через експансію імпорту виробів спостерігаються тенденції до зниження ефективності та обсягів виробництва на підприємствах легкої промисловості України. Частка вітчизняної продукції на внутрішньому ринку України становить близько 20 % [1]. Крім того, підприємства легкої промисловості характеризуються низькою інвестиційно-інноваційною активністю та незадовільними фінансовими результатами, що потребує більш глибшого дослідження наявних проблем та причин їх виникнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та особливості розвитку вітчизняних підприємств легкої промисловості розглядалися у роботах таких учених: І.О. Тарасенко, І.О. Максименко, О.Б. Соколовський, Н.С. Миколайчук, І.М. Грищенко, М.П. Денисенко, В.В. Лойко, Д.М. Лойко, Е. Гоцуєнко та багатьох інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні постає необхідність повернення втрачених позицій підприємств легкої промисловості України, які були заявлені раніше, завдяки широкому асортименту продукції, її високій якості та конкурентоспроможності. У зв'язку з цим аналіз фінансового стану вітчизняних підприємств легкої промисловості та виявлення факторів, що стримують їх розвиток, є особливо актуальними.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз фінансового стану підприємств легкої промисловості України, виявлення проблем, що стримують їх розвиток, та пошук шляхів покращення фінансових результатів галузі.

Виклад основного матеріалу. Підприємства легкої промисловості Чернігівської області є досить потужними. Значну роль у текстильній промисловості відіграють такі підприємства, як ПрАТ "Камвольно-суконна компанія «Чексіл»", яке виробляє понад 85 % загальнодержавного обсягу вовняних тканин; ТОВ «Новофіл» – єдиний виробник

оплетеної еластомірної нитки в Україні. Виробництво є екологічно чистим, технологія оплетення нитки є новою для нашої країни [5].

Проте частка основної продукції текстильного виробництва Чернігівської області в Україні з кожним роком зменшується, що свідчить про занепад галузі та вказує на необхідність її відродження. Зокрема, відбулося значне скорочення частки виробництва вовняних тканин (на 37,1 %) у 2010 році та хімічних волокон (на 45,6 %) у 2009 році (рис. 1).

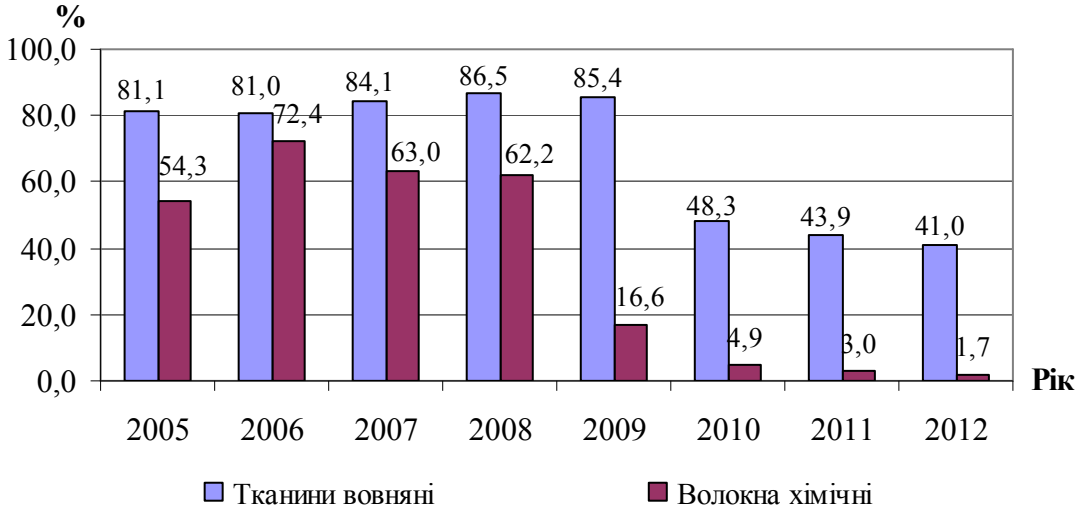


Рис. 1. Питома вага основної продукції текстильного виробництва Чернігівської області в Україні
Джерело: побудовано автором на основі [3; 7; 8; 9].

Підприємства легкої промисловості значно залежать від сировинної бази АПК України. За останні 5 років посівні площі під льон-довгунець скоротилися на 95,7 % [2, с. 157]. Внаслідок чого в Чернігівській області спостерігається значне скорочення виробництва льону розволокненого у порівнянні з 2005 роком на 94,5 %, а виробництво тканин скоротилося на 60,7 %. Через дефіцит та низьку якість вітчизняної вовни підприємства вдаються до імпорту сировини за значно підвищеними тарифами. Крім того, така залежність із року в рік зростає, що значно впливає на собівартість продукції, що випускається.

Темпи зростання обсягів виробництва продукції підгалузі легкої промисловості «Текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра» Чернігівської області до 2009 року перевищували загальноукраїнські. Проте у 2009 році відбувся значний спад виробництва як в Україні, так і в Чернігівській області (причому в Україні обсяг виробництва цього виду продукції зменшився на 28 %, в Чернігівській області – аж на 54,1 % до 2008 року). Така ситуація пояснюється наслідками світової фінансово-економічної кризи, в результаті якої підприємства не могли отримати короткострокові кредити на поповнення обігових коштів для закупівлі сировини та матеріалів. У 2010 році на національному рівні галузь починає відроджуватись, проте виробництво у Чернігівській області зберігає тенденцію до зниження (табл. 1).

Таблиця 1

Індекси обсягів виробництва продукції підгалузі легкої промисловості «Текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра» (до попереднього року, %)

Регіон	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Україна	102,6	95,2	97,0	88,2	72,0	109,5	108,6	97,1
Чернігівська область	100,3	95,9	97,7	91,6	45,9	98,3	93,0	90,0

Джерело: складено автором на основі [3; 7; 8; 9].

Відсутність ефективного підґрунтя для розвитку підприємств легкої промисловості, а саме нормативно-правової бази та фінансової допомоги з боку держави унеможливлює фактичне виконання прогнозних показників, що визначені регіональними програмами розвитку Чернігівської області.

Зокрема, за програмою соціально-економічного розвитку Чернігівської області на 2010 рік [4] у 2010 році прогнозувалося збільшення обсягів виробництва продукції легкої промисловості на 3,0 % за рахунок інтенсивних факторів, одним з яких було впровадження: нових технологій виробництва і оброблення пряжі та тканин на ЗАТ "Камвольно-суконна компанія «Чексіл»". Але фактично приріст становив 1,1 %.

За програмою соціально-економічного розвитку «Чернігівщина–2015. Спільний шлях до добробуту» Чернігівської облдержадміністрації [5] у 2011 році прогнозувалося нарощування обсягів виробництва продукції легкої промисловості на 4,2 % у 2011 році та на 3,8 % у 2012 щодо попереднього року. Проте фактично галузь показала набагато гірші результати, що не досягли навіть рівня 2010 року: протягом 2011-2012 років спостерігається занепад галузі та скорочення обсягів виробництва на 6,4 % та 10 % відповідно (табл. 1).

Враховуючи те, що частка реалізованої промислової продукції Чернігівської області у 2012 році становила 1,4 % від загальноукраїнського обсягу, питома вага реалізованої продукції підприємств легкої промисловості Чернігівської області в Україні займає більшу частку – 4,2 %, хоча і має тенденцію до зниження (у 2006 році вона становила 8,6 % серед 24 областей, а частка реалізованої продукції підприємств, що займалися виробництвом текстилю, одягу та хутра, – 11,3 %). Дані свідчать про важливість галузі області у промисловості України загалом (рис. 2).

Рис. 2. Питома вага реалізованої продукції легкої промисловості Чернігівської області в Україні
Джерело: побудовано автором на основі [3; 7; 8; 9].

Частка легкої промисловості України становить лише 0,7 % від загального обсягу реалізованої продукції по промисловості (у 2005 році вона дорівнювала 1,1 %). А у Чернігівській області – 2,1 % (у 2006 році питома вага дорівнювала 7,5 % загального обсягу реалізованої продукції по промисловості області). Все це свідчить про переорієнтацію промисловості і водночас занепад галузі, яка за кордоном забезпечує надходження до бюджету до 20 %.

Внаслідок світової фінансово-економічної кризи, неплатоспроможності населення та контрабандного імпорту неякісного, проте дешевого одягу, у тому числі одягу групи «секонд-хенд», обсяг реалізованої продукції підприємств, що займаються виробництвом текстилю, одягу та хутра, у 2009 році скоротився у Чернігівській області на

41,5 %, проте в Україні цей спад становив лише 7 %. Проте слід відзначити помірні стабілізаційні процеси, що відбуваються у легкій промисловості з 2010 року. Обсяг реалізованої продукції легкої промисловості у 2012 році у Чернігівській області становив 416 млн грн, що на 12,5% більше, ніж у 2010 році (в Україні зростання склало – 16,5 %) (табл. 2). Зокрема, у 2012 році значну частину обсягу реалізованої продукції у Чернігівській області забезпечили, переважно, два підприємства – ТОВ «Новофіл» (2-е місце у рейтингу підприємств області з обсягом реалізації від 50 до 100 млн грн) та ПАТ "Камвольно-суконна компанія «Чексіл»" (24-е місце у рейтингу – 114,2 млн грн).

Таблиця 2

Обсяг реалізованої промислової продукції легкої промисловості (за 2005-2012 рр.)

Галузь	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Україна, млрд грн								
Легка промисловість	5,0	6,1	7,0	8,2	7,5	8,5	10,0	9,9
Виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	3,6	4,2	4,9	5,7	5,3	6,0	7,2	7,7
Чернігівська область, млн грн								
Легка промисловість	232,2	530,0	575,2	633,7	395,0	369,7	373,9	416,0
Виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	223,0	472,8	550,7	594,4	347,5	326,1	–	

Джерело: складено автором на основі [3; 7; 8; 9].

Через брак обігових коштів для закупівлі сировини, допоміжних матеріалів та запасних частин підприємства швейної промисловості втратили свою конкурентоспроможність та, щоб вижити, вдаються до співпраці з іноземними фірмами на давальницьких умовах, що використовують українських працівників як дешеву робочу силу. Наприклад, ПрАТ ЧШФ «Елегант», ПрАТ «ТК-Стиль» шиють одяг на замовлення, отримуючи усю необхідну фурнітуру, тканини та зразки. Постачальниками сировини для ПрАТ ЧШФ «Елегант», які водночас є і замовниками, є компанії «Ленер Кардьє» (Франція); «Ордиполь» (Польща); Kappal (Швеція); «Полярис» (Австрія). При цьому ефективно працюючі підприємства не забезпечують мінімальні соціальні потреби своїх працівників.

Заробітна плата працівників, що зайняті у виробництві текстилю, одягу та хутра, у 2012 році становила 1 750 грн. Крім того, вона є однією з найнижчих в області та становить 65,2 % до середнього рівня у промисловості (2 685 грн).

Такі тенденції призводять до відтоку висококваліфікованих працівників, бо підприємства не в змозі виконувати умови контрактів. Внаслідок чого у 2012 році відбувається відтік кадрів, що зайняті у виробництві текстилю, одягу, хутра (у 2012 році кількість працюючих становила 3 535 осіб, або 8,4 % від загального числа штатних працівників Чернігівської області, що на 11,4 % менше, ніж у 2011 році). А у порівнянні з 2005 роком кількість працюючих зменшилася вдвічі, що ще раз підтверджує занепад галузі та збільшення рівня безробіття у цій галузі.

Однією з вагомих проблем підприємств, які займаються виробництвом текстилю, одягу, хутра та виробів з хутра (ТОХ), є високий ступінь зношення основних засобів, що негативно впливає на собівартість продукції та продуктивність праці. З кожним роком спостерігається зростання коефіцієнта зношення основних фондів: у 2005 році він становив 43,9 %, натомість нині він знаходиться на рівні 50 %, а показник оновлення основних фондів становить лише 2 %. Тому першочерговим завданням підприємств легкої промисловості є оновлення техніко-технологічної бази (табл. 3).

Поява на світовому ринку нових технологічних продуктів стимулює підприємства легкої промисловості як України, так і Чернігівської області до активного розгляду можливостей їх практичного застосування. Проте вітчизняні підприємства легкої про-

мисловості не мають достатньо власних коштів та зовнішнього фінансування, у тому числі, підтримки держави, у запровадженні нових технологій та продуктів.

Таблиця 3

Ступінь зношення та коефіцієнт оновлення основних засобів підприємств ТОХ у Чернігівській області (2005-2010 рр.)

Техніко-технологічна база	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Ступінь зношення	43,9	39,7	41	39,5	41,6	48,6
Ступінь оновлення	2,7	16	10,7	21,5	2,9	2,2

Джерело: складено автором на основі [7; 8].

Найбільші інвестиційні вкладення в основний капітал підприємств текстильного виробництва були зроблені у 2008 році (зростання на 823,2 % або 44 377 тис. грн), внаслідок чого підприємства ТОХ оновили своє устаткування. Камвольно-суконна компанія «Чексіл» на 90 % провела технічне переозброєння суконного виробництва і запровадила новітні технології, що позитивно вплинуло на показники ступеня зношення (39,5 %) та оновлення основних засобів (21,5 %) (табл. 3). З 2008 року обсяг капітальних інвестицій значно скорочується.

Внаслідок цього у 2012 році кількість підприємств легкої промисловості, що впроваджували новації (7 або 30,4 %), зменшилася у порівнянні з 2011 роком (9 підприємств або 39,1 %) [10]. За останні роки підприємства легкої промисловості зовсім не впроваджували нові технологічні процеси, проте у 2011 році підприємствами легкої промисловості (ПП «Н-Сіверська бавовняно-ткацька фабрика», ПрАТ «Сіверянка» та ін.) було освоєно виробництво 4 інноваційних видів продукції [6]. У 2012 році промисловими підприємствами Чернігівської області було освоєно виробництво 42 інноваційних видів продукції, серед яких 5 (або 12 %) – підприємствами легкої промисловості. Проте у порівнянні з 2009 роком цей показник зменшився вдвічі.

Вищеперераховані проблеми підприємств легкої промисловості Чернігівської області безпосередньо впливають на їх фінансові результати.

Значне зростання цін на сировинні та паливно-енергетичні ресурси та неспроможність підприємств поповнити свої обігові кошти для їх закупівлі призвело до зниження операційної рентабельності підприємств легкої промисловості. У 2008 році показник для підприємств текстильного виробництва становив 7,2 %, а для підприємств, що виготовляють одяг, хутро та вироби з хутра, – 9,2 %. У 2012 ж році спостерігається значне погіршення фінансових результатів підприємств (табл. 4).

Текстильне виробництво – одна з галузей, що отримали найбільші збитки у Чернігівській області в 2012 році –15,7 млн грн.

Таблиця 4

Рентабельність операційної діяльності підприємств легкої промисловості у Чернігівській області (2005-2010 рр.), %

Галузь	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Текстильне виробництво	6,8	1,9	4,2	7,2	5,8	–0,3	–1,0	–0,2
Виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	5,8	6,5	4,7	9,2	4,4	4,6	2	1,6

Джерело: складено автором на основі [7; 8; 9].

За підсумками роботи підприємств легкої промисловості Чернігівської області доодимо висновку, що підприємства працюють неефективно. Більш третини підприємств легкої промисловості як по Україні, так і в Чернігівській області, є збитковими, що ще раз підтверджує необхідність реанімації підприємств легкої промисловості, насамперед, в інтересах держави, адже за кордоном саме ця галузь дозволяє сформувати до 20 % бюджету (табл. 5).

Таблиця 5

Збитковість підприємств легкої промисловості (відсотків до загальної кількості)

Галузь	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Чернігівська область								
Легка промисловість	41,4	36,7	30,1	32,9	32,9	42,9	32,4	35,7
Текстильне виробництво	44,7	41,9	27,8	27,0	32,3	53,3	46,2	37,0
Виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	39,1	31,7	31,7	35,0	35,9	35,3	22,2	35,1
Україна								
Легка промисловість	–			38,5	36,8	38,4	33,4	37,6

Джерело: складено автором на основі [3; 7; 8; 9; 10].

Незважаючи на те, що частка збиткових підприємств легкої промисловості Чернігівської області у 2012 році у порівнянні з 2011 роком зросла на 3,3 %, дуже позитивним моментом є те, що кількість збиткових підприємств текстильного виробництва після стрімкого зростання (на 21 % у 2010 році) скоротилася до 37 % у 2012 році, чого не можна сказати про підприємства, що виготовляють одяг, хутро та вироби з хутра (частка збиткових підприємств зросла на 12,9 %).

Усе це підтверджує необхідність запровадження нових дієвих заходів щодо пошуку надійних сировинних партнерів, залучення інвестицій у розвиток маркетингового забезпечення інноваційної продукції та задоволення попиту, передусім, населення України.

Висновки і пропозиції. Аналіз статистичних даних підприємств легкої промисловості Чернігівської області та України за 2005-2012 роки показав негативні тенденції до занепаду галузі та значне зниження конкурентоспроможності як підприємств, так і продукції, що випускається ними.

Дослідження дало змогу визначити основні проблеми, що стримують розвиток підприємств легкої промисловості, серед них:

- нестача власної сировинної бази, значний імпорт закордонної сировини за підвищеними тарифами та зростання цін на енергоносії;
- високий рівень конкуренції із нелегально ввезеними товарами легкої промисловості на територію України у вигляді гуманітарної допомоги та «секонд-хенду»;
- високий рівень конкуренції як із продукцією Азії на Туреччини, так і підприємств з інших регіонів України;
- зниження купівельної спроможності населення, яке обирає купувати більш дешевий, проте неякісний одяг, що ввозиться на територію України;
- відсутність державної підтримки та несприятливі умови для конкуренції підприємств легкої промисловості в Україні;
- низький рівень інвестиційної та інноваційної привабливості підприємств.

Проте найголовнішим стримуючим фактором розвитку підприємств легкої промисловості Чернігівської області є високий ступінь зношення основних засобів, що призводить до:

- випуску неконкурентоспроможної продукції;
- завищення собівартості продукції;
- низької продуктивності праці (що, у свою чергу, впливає на рівень заробітної плати працівників та спричиняє відтік кадрів).

Зробимо акцент на проблемах, на які підприємства легкої промисловості Чернігівської області здатні зреагувати. Зокрема, це:

- низький рівень маркетингових досліджень;
- відставання від загальносвітових тенденцій у моді;
- відсутність аналізу можливої кооперації підприємств;

- низький рівень запозичення вітчизняними підприємствами легкої промисловості нових напрямків та розробок інших держав, які користуються попитом на світовому ринку.

Таким чином, основною місією підприємств легкої промисловості Чернігівської області повинно бути забезпечення споживачів високоякісною продукцією за конкурентними цінами, а також збільшення своєї частки на вітчизняному ринку та вихід на закордонні шляхом:

1. Запозичення вітчизняними підприємствами легкої промисловості нових напрямків та розробок інших держав, які користуються попитом на світовому ринку (у тому числі застосування спеціального технологічного обладнання іноземного виробництва, що має покращені експлуатаційні властивості – високу продуктивність, багатофункціональність, високий рівень автоматизації швейних операцій), та аналіз можливої кооперації підприємств регіону між собою задля досягнення синергетичного ефекту.

2. Активізації маркетингових досліджень (виявлення потреб, на які можна зреагувати) та розробки інноваційної продукції, що зацікавить споживача.

3. Формування нових ринків збуту як зарубіжних, так і вітчизняних через:

3.1. Проведення досліджень щодо визначення нових ринків та про можливість виходу на них.

3.2. Розроблення та впровадження програм стимулювання збуту.

Для підприємств легкої промисловості необхідна підтримка держави, а саме не планова, а фактична реалізація регіональних програм розвитку, які в результаті повинні призвести до позитивного ефекту як для підприємств галузі, так і збільшення надходжень до бюджету. Одним із необхідних заходів на рівні держави також повинно стати відновлення посівів льоноволокна та бавовни на території України, що значно зменшить витрати підприємств легкої промисловості на закупівлю сировинних ресурсів, необхідних для виготовлення продукції.

Список використаних джерел

1. *Державна* програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки. [Електронний ресурс] // Урядовий портал. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246247059.

2. *Лойко В. В.* Стан та перспективи розвитку легкої промисловості в контексті економічної безпеки України / В. В. Лойко, Д. М. Лойко // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2013. – № 2. – С.155-161.

3. *Офіційний* сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

4. *Програма* соціально-економічного розвитку Чернігівської області на 2010 рік [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Департаменту економічного розвитку Чернігівської обласної державної адміністрації. – Режим доступу : http://economy.cg.gov.ua.

5. *Програма* соціально-економічного розвитку «Чернігівщина–2015. Спільний шлях до добробуту» [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Департаменту економічного розвитку Чернігівської обласної державної адміністрації. – Режим доступу : http://economy.cg.gov.ua/index.php?id=6616&tp=1&pg=.

6. *Середньострокова* Програма промислового розвитку Чернігівської області до 2015 року [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Департаменту економічного розвитку Чернігівської обласної державної адміністрації. – Режим доступу : http://economy.cg.gov.ua/index.php?id=6605&tp=1&pg=.

7. *Промисловість* Чернігівщини у 1995-2008 роках : статистичний збірник / Головне управління статистики у Чернігівській області. – Чернігів, 2009. – 119 с.

8. *Промисловість* Чернігівщини у 1995-2010 роках : статистичний збірник / Головне управління статистики у Чернігівській області. – Чернігів, 2011. – 96 с.

9. *Промисловість* Чернігівщини у 1995-2012 роках : статистичний збірник / Головне управління статистики у Чернігівській області. – Чернігів, 2013. – 92 с.

10. *Статистичний* щорічник Чернігівщини за 2012 рік / Головне управління статистики у Чернігівській області. – Чернігів, 2013. – 461 с.

УДК 330.341.1(477)

С.Ю. Альошин, асистент
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна

ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

С.Ю. Алешин, ассистент
Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», г. Харьков, Украина

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

Serhii Aloshyn, assistant
National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute”, Kharkiv, Ukraine

EVALUATION OF INNOVATION DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN UKRAINE

Проаналізовано стан інноваційного розвитку промислових підприємств в Україні в умовах сьогодення, окреслено коло проблемних питань, запропоновано практичні рекомендації щодо їх системного вирішення. Дослідження показують, що у сучасній високотехнологічній та динамічній світовій економіці інновації виступають основою забезпечення передових позицій країн у цивілізаційному розвитку, високих соціальних стандартів життя їх громадян. Як наслідок, останнім часом багато країн (у тому числі і Україна) оголосили про пріоритетність інноваційного шляху розвитку своєї економіки. При цьому невід’ємною складовою інноваційного розвитку економіки країни є інноваційний розвиток її підприємств, зокрема, промислових. За таких умов дослідження, пов’язані з аналізом факторів, що стримують розвиток інноваційних процесів на вітчизняних промислових підприємствах, та розробленням рекомендацій щодо їх усунення, набувають особливої актуальності.

***Ключові слова**: інновації, інноваційний розвиток, промислові підприємства, проблеми, шляхи вирішення.*

Проанализировано состояние инновационного развития промышленных предприятий в Украине в текущих условиях, обозначен перечень проблемных вопросов, предложены практические рекомендации по их системному решению. Исследования показывают, что в современной высокотехнологичной и динамичной мировой экономике инновации выступают основой обеспечения передовых позиций стран в цивилизационном развитии, высоких социальных стандартов жизни их граждан. Как следствие, в последнее время многие страны (в том числе и Украина) объявили о приоритетности инновационного пути развития своей экономики. При этом неотъемлемой составляющей инновационного развития экономики страны является инновационное развитие ее предприятий, в частности, промышленных. В таких условиях исследования, связанные с анализом факторов, сдерживающих развитие инновационных процессов на отечественных промышленных предприятиях, и разработкой рекомендаций по их устранению, приобретают особую актуальность.

***Ключевые слова**: инновации, инновационное развитие, промышленные предприятия, проблемы, пути решения.*

In the article the state of innovative development of industrial enterprises in Ukraine in the modern conditions are analyzed, the problematic issues are outlined, practical recommendations on their system solution are proposed. Studies show that in modern high-tech and dynamic world economy innovation are the basis of maintenance of leading positions of countries in civilization development, high social standards of life of their citizens. As a consequence, in recent years many countries (including Ukraine) have announced a priority innovational way of development of its economy. An integral part of the innovative development of the economy of the country is the innovative development of its enterprises, in particular, industrial. Under such conditions, the studies related to the analysis of factors hampering the development of innovative processes on the domestic industrial enterprises, and the development of recommendations on their elimination, are of particular relevance.

***Key words:** innovations, innovative development, industrial enterprises, problems and solutions.*

Постановка проблеми. У сучасній високотехнологічній та динамічній світовій економіці інновації виступають основою забезпечення передових позицій країн у цивілізаційному розвитку, високих соціальних стандартів життя їх громадян. Насиченість ринків, глобальний характер пропозиції товарів і послуг зміщають основні інструменти завоювання ринків у площину динамічної технологічної й організаційної конкуренції на основі інновацій. Як наслідок, останніми роками на світових ринках зміцнилося поняття «інноваційна конкуренція», яка являє собою суперництво між економічними суб’єктами ринкової економіки за кращі умови створення, використання й реалізації товарів у період розвитку постіндустріальної економіки й переваги факторів НТП у формуванні стійких конкурентних переваг. В основі інноваційної конкуренції лежать відмінності (кількісні і якісні), пов’язані з рівнем розвитку науково-технічного потенціалу й умовами здійснення й реалізації інновацій.

Інноваційний шлях розвитку підприємств є загальновизнаним у всьому світі, що, зокрема, знайшло своє відображення у стратегії економічного розвитку Європейського Союзу на період до 2020 року [26]. Про пріоритетність інноваційного шляху розвитку наголошується і в Україні. Про що, зокрема, свідчать: Закони України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [22], «Про інноваційну діяльність» [21], Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки» [19], «Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки» [20] та інші нормативні документи. Однак більшість експертів [12, с. 59] стверджують, що стан інноваційної діяльності в Україні є кризовим та не відповідає рівню інноваційних процесів, що спостерігається у промислово розвинутих країнах, і за таких умов вітчизняна економіка залишається орієнтованою на експорт промислової сировини та напівфабрикатів. Все це актуалізує дослідження стану інноваційного розвитку економіки України та промислових підприємств зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан та проблеми інноваційного розвитку вітчизняної економіки на макро- та мікрорівні ґрунтовно висвітлені у працях відомих учених-економістів, таких як: С. Ілляшенко [23], В. Гейця [17], В. Семиноженко [6], А. Гальчинського [5], Л. Федулової [28], Ю. Бажала [8], Н. Краснокутської [9], П. Завліна [18], О. Лапко [11], Л. Антонюк [2], А. Чухно, М. Бутко, В. Ільчук, С. Шкарлет та ін., які зазначають, що принципово позитивних змін в інноваційному розвитку вітчизняної промисловості поки що не відбулося.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових робіт з управління інноваційним розвитком на всіх рівнях, для переходу вітчизняної промисловості на цей шлях особливого значення набуває подальше дослідження стану та проблем розвитку інноваційної діяльності на вітчизняних промислових підприємствах.

Метою статті є оцінювання стану інноваційного розвитку промислових підприємств України в умовах сьогодення, виявлення проблем та вироблення практичних рекомендацій щодо їх системного вирішення.

Виклад основного матеріалу. Впровадження інноваційних процесів у вітчизняній економіці пов’язано з певними проблемами, про що, зокрема, свідчить позиція України у світовому інноваційному рейтингу Global Innovation Index 2013, де країна посіла 71-е місце, знаходячись між Монголією та Тунісом [25]. При цьому у 2012 році в цьому рейтингу Україна займала 63-е місце. Про проблеми інноваційної діяльності в Україні наголошувалося і на парламентських слуханнях «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки», які проходили 17 червня 2009 року, де відзначалися наступні [27, с. 22]: нестача власних коштів у підприємств, непослідовність дій держави щодо підтримки суб’єктів інноваційної діяльності, значне зниження інноваційної активності підприємств та загальне погіршення інноваційної культури суспільства, неефективність механізмів правового захисту інтелектуальної власності та ін. Ситуацію щодо впровадження інноваційних процесів у вітчизняній економіці системно характеризує показник наукоємності ВВП, який у 2012 р. становив 0,75 % (рис. 1). При цьому наукоємність ВВП ЄС загалом (ЄС-27) у 2011 р. становила 2,03 %, Фінляндії – 3,78 %, Швеції – 3,37 %, Данії – 3,09 %, Німеччини – 2,84 % [16, с. 76]. Тобто наукоємність ВВП України у 2012 р. майже втричі менша у порівнянні із середнім показником по ЄС у 2011 р.

Слід відзначити, що у періоді з 2008 по 2012 рр. показник наукоємності ВВП країни жодного разу не перевищував 1 %. Така ситуація є дуже загрозливою, адже відомо, що при рівні наукоємності ВВП у країні менше 0,4 % наука здатна здійснювати винятково соціокультурну функцію, зберігаючись у соціальній пам’яті і складаючи найважливішу частину

культури, беручи участь у формуванні людської особистості. Дослідження авторів [10, с. 20] показують, що подолання зазначеного критичного значення перебудовує функціональне навантаження науки й дає їй можливість виконувати ознайомлювальну функцію, тобто виробництво і відтворення знань. При збільшенні наукоємності ВВП до 0,9 % і вище наука починає впливати на розвиток економіки й виконувати свою економічну функцію.

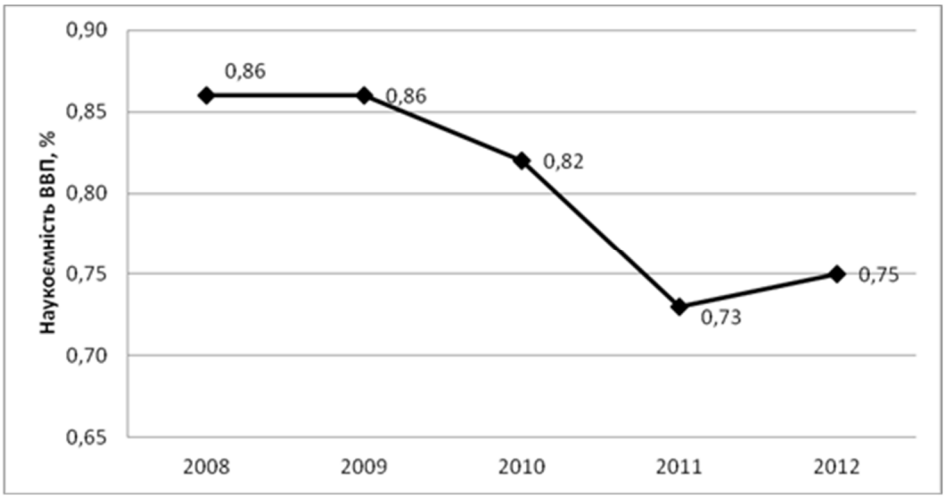


Рис. 1. Динаміка наукоємності ВВП України

Джерело: складено автором за [14-16].

Невід'ємною складовою інноваційного розвитку економіки країни є інноваційний розвиток її підприємств, зокрема, промислових. Здатність промислових підприємств швидко реагувати на зміни в темпах науково-технічного прогресу, впроваджувати нові технологічні процеси та виготовляти нову конкурентоспроможну продукцію безпосередньо впливає на конкурентоспроможність національної економіки, темпи її зростання. За таких умов особливого значення набуває перехід промислового комплексу України на інноваційний шлях розвитку.

При цьому весь комплекс проблемних питань щодо інноваційного розвитку вітчизняної економіки, окреслений науковцями у роботах [1; 4-6; 8; 17], повністю віддзеркалюється на промислових підприємствах країни. Зокрема, на рис. 2-3 наведено динаміку кількості промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, та тих, що впроваджували інновації у 2008-2012 рр.

Рис. 2. Динаміка загальної кількості промислових підприємств України, що займалися інноваційною діяльністю та впроваджували інновації

Джерело: складено автором за [14-16].

Рис. 3. Динаміка питомої ваги промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю та впроваджували інновації

Джерело: складено автором за [14-16].

Таким чином, незважаючи загалом на позитивну динаміку питома вага промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю та тих, що впроваджували інновації залишається вкрай низькою (2008 р. – 13,0 % та 10,8 % відповідно, 2009 р. – 12,8 % та 10,7 %, 2010 р. – 13,8 % та 11,5 %, 2011 р. – 16,2 % та 12,8 %, 2012 р. – 17,4 % та 13,6 %) і за таких умов виникають сумніви щодо можливості переходу вітчизняної промисловості на інноваційний шлях розвитку. Для порівняння, кількість інноваційно-активних промислових підприємств у розвинутих країнах світу становить у середньому 60-70 % від загальної кількості промислових підприємств [3, с. 45]. До того ж питома вага промислових підприємств, що впроваджують інновації зростає дуже повільними темпами – менше 1 % за рік, що дозволяє зробити висновок про наявність певних системних проблем у процесі впровадження результатів інноваційної діяльності на вітчизняних промислових підприємствах.

Однією з таких проблем є непослідовність державної інноваційної політики щодо підтримки інноваційного розвитку вітчизняної промисловості, що наочно демонструють статистичні дані, наведені на рис. 4.

Рис. 4. Динаміка фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств за рахунок власних коштів та коштів держбюджету

Джерело: складено автором за [14-16].

З рис. 4 видно, що фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні здійснюється переважно за рахунок їх власних коштів. У свою чергу, державне фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств практично відсутнє (2008 р. – 2,8 %, 2009 р. – 1,6 %, 2010 р. – 1,1 %, 2011 р. – 1 %, 2012 р. – 2 %). За таких умов підприємствам доводиться використовувати або кредитні займи (2008 р. – 33,7 %, 2009 р. – 11,8 %, 2010 р. – 7,8 %, 2011 р. – 38,3 %, 2012 р. – 21,0 %), або шукати інвесторів.

Крім окреслених автором проблем, є багато інших факторів, що стримують інноваційний розвиток вітчизняних промислових підприємств, на яких наголошено у працях таких відомих науковців, як: В. Гейця [17], В. Семиноженка [6], А. Гальчинського [5], Л. Федулової [28], С. Ілляшенка [23], Н. Гончарової [7], Ю. Шипуліной [30] та ін. Сучасні проблеми інноваційного розвитку вітчизняних промислових підприємств, а також шляхи їх вирішення наведено у табл.

Таблиця

Проблеми інноваційного розвитку вітчизняних промислових підприємств та шляхи їх вирішення

Проблеми інноваційного розвитку промислових підприємств	Шляхи вирішення наведених проблем
1	2
На державному рівні	
Недосконалість законодавства та сучасних програм щодо стимулювання науково-технологічної та інноваційної діяльності промислових підприємств з боку держави	Розроблення чітких стратегічних напрямків інноваційного розвитку вітчизняної економіки; спрощення системи пільгового оподаткування інноваційно-активних промислових підприємств, вдосконалення митного регулювання інноваційної діяльності промислових підприємств, фінансова підтримка держави реалізації інноваційних проектів на підприємствах; вдосконалення механізму державного замовлення на інноваційну продукцію; удосконалення законодавства у сфері захисту прав інтелектуальної власності
Низький рівень розвитку інноваційної інфраструктури, особливо з боку малого бізнесу	Розвиток мережі інноваційних структур, а саме: технопарків, інноваційних центрів, бізнес – інкубаторів, центрів трансферу технологій; налагодження більш тісного співробітництва з органами виконавчої влади, місцевого самоврядування, фінансовими організаціями, комерційними структурами з метою реалізації спільних інноваційних проектів; вдосконалення механізмів фінансової підтримки інноваційних структур, їх реєстрації та експертизи проектів; упорядкування законодавства щодо інноваційної діяльності та наближення його до світових стандартів
Слабкий розвиток малого та середнього бізнесу як провідника інноваційного продукту в масове виробництво	Проведення стимулюючої податкової політики, спрямованої на створення сприятливого економічного клімату на основі зниження податкового тиску; надання інвестиційного податкового кредиту (відстрочення податкових платежів у разі спрямування частини прибутку на інноваційну діяльність)
Обмеженість фінансування з боку держави та суб'єктів господарювання	В умовах обмеженості фінансового ресурсу у підприємств та держави, необхідно спрямовувати наявні кошти тільки на визначені пріоритетні напрямки розвитку
Нераціональне використання виробничих потужностей	Створення фінансово-кредитних установ, технополісів, технологічних парків, інкубаторів, консалтингових фірм тощо
Відсутність сформованої та діючої системи трансферу технологій	Посилити взаємодію наукової та виробничої систем

Закінчення табл.

1	2
Відсутність на рівні держави єдиної системної методології оцінювання інноваційного розвитку підприємств за галузями	Вибір та обґрунтування методик оцінювання стану інноваційного розвитку вітчизняних підприємств, зокрема, промислових, з метою прийняття ефективних управлінських рішень щодо їх інноваційного розвитку
На рівні підприємств	
Висока ризикованість у процесі впровадженні інновацій	Пошук ефективних методів управління інноваційними процесами на підприємствах, до яких, зокрема, можна віднести концепцію контролінгу як певний інструментарій задля інформаційно-аналітичного забезпечення процесу прийняття ефективних управлінських рішень; дослідження (моніторинг) внутрішніх і зовнішніх чинників, що викликають певні зміни та коливання; визначення та прогнозування життєвого циклу інновацій, його тривалості в цілому та за окремими етапами; підвищення кваліфікації менеджерів задля забезпечення ефективності управління
Низька конкурентоспроможність вітчизняних промислових підприємств	Постійне оновлення технологій, товарів і послуг, формування ринків збуту; підвищення кваліфікації персоналу; ефективне використання наявного інноваційного потенціалу та стимулювання його розвитку, що серед іншого потребує застосування сучасних ефективних систем менеджменту

Джерело: складено автором на основі узагальнення джерел [3-7; 9-10; 12-13; 17; 20; 28-29; 30].

Однак науковці у роботах [7, с. 20] зазначають, що незважаючи на численні проблеми, вітчизняний промисловий комплекс все ж таки зберіг суттєвий базовий потенціал для активізації свого інноваційного розвитку, зокрема: розгалужену мережу науково-дослідних і проектно-конструкторських організацій, галузевих і територіальних наукових центрів, рівень забезпечення кадрами, кваліфікація яких відповідає середньоєвропейським стандартам; розвинуту систему освіти; сучасний науково-виробничий потенціал з таких наукоємних галузей промисловості як аерокосмічна, електронна, виробництво засобів зв'язку, обчислювальної техніки, приладобудування, суднобудування та ін., значні резерви виробничих потужностей; привабливі природно-кліматичні умови та наявність різноманітних природничих ресурсів, які мають вирішальне значення для розвитку промисловості; значну частку України в міжнародних науково-технічних програмах.

Слід відзначити, що забезпечення стійкого інноваційного розвитку вітчизняних промислових підприємств безпосередньо залежить від якості відповідних управлінських рішень. Вагому роль при цьому має відігравати чітко сформована система контролінгу інноваційного розвитку промислового підприємства як певний інструментарій задля інформаційно-аналітичного забезпечення процесу прийняття ефективних управлінських рішень, підвищення ефективності розвитку інноваційних процесів на підприємстві в цілому.

Висновки і пропозиції. Проаналізовано стан та проблеми інноваційного розвитку вітчизняного промислового комплексу України, запропоновано практичні рекомендації щодо можливих шляхів їх системного вирішення. Зазначимо, що нівелювання впливу означеного кола проблем, серед яких – обмеженість фінансування, слабкий розвиток малого та середнього бізнесу, висока ризикованість інноваційної діяльності тощо, дозволить підвищити ефективність розбудови інноваційних процесів у вітчизняній промисловості та у майбутньому забезпечить її перехід на інноваційний шлях розвитку за

прикладом високорозвинених країн світу. Перспективним напрямом подальших досліджень вважаємо вивчення сучасних методів управління інноваційними процесами на промислових підприємствах, зокрема, формування концепції контролінгу, застосування якого має зменшити ризикованість інноваційної діяльності промислових підприємств та підвищити її ефективність.

Список використаних джерел

1. *Андрощук Г.* Інноваційна діяльність в Україні: шляхи підвищення ефективності / Г. Андрощук // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2008. – № 99/100. – С. 6-8.

2. *Антонюк Л. Л.* Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.

3. *Бутко М. П.* Роль малого підприємництва у прискоренні процесів інноваційного розвитку в Україні / М. П. Бутко, О. В. Попело // Економіст. – 2011. – № 5. – С. 8-15.

4. *Великий Ю. В.* Проблеми інноваційного розвитку економіки України / Ю. В. Великий // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. – 2011. – № 2 (10). – С. 104-108.

5. *Гальчинський А. С.* Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах. – К. : Знання України, 2004. – 338 с.

6. *Геєць В. М.* Інноваційні перспективи України : монографія / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.

7. *Гончарова Н.* Інноваційний розвиток промислового комплексу: проблеми організації та розвитку / Н. Гончарова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2008. – № 99/100. – С. 20-22.

8. *Економічна* оцінка державних пріоритетів технологічного розвитку / за ред. Ю. М. Бажала. – К. : Ін-т екон. прогнозування, 2002. – 320 с.

9. *Краснокутська Н. С.* Теоретико-методичні засади комплексної оцінки розвитку торговельного підприємства / Н. С. Краснокутська, Т. В. Ков'ях // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 7. – С. 93-96.

10. *Красовська Т. О.* Фінансування фундаментальних досліджень в Україні: за результатами опитування вчених / Т. О. Красовська, Н. Б. Борисова // Проблеми науки. – 2005. – № 2. – С. 16-22.

11. *Лапко О.* Інноваційна діяльність в системі державного регулювання : монографія / О. Лапко. – К. : ІЕПНАНУ, 1999. – 254 с.

12. *Маслак О. І.* Маркетингове дослідження інноваційно-інвестиційної конкурентоспроможності промисловості / О. І. Маслак // Вісник Національного технічного університету «ХПІ» : збірник наукових праць. Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2009. – № 35. – С. 59-68.

13. *Найдюк В. С.* Сутність та передумови інноваційного розвитку підприємств / В. С. Найдюк // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 3. – С. 251-263.

14. *Наукова* та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – К. : Державний комітет статистики України, 2010. – 347 с.

15. *Наукова* та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2011. – 282 с.

16. *Наукова* та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 287 с.

17. *Новий* курс: реформи в Україні. 2010-2015 : Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

18. *Основы* инновационного менеджмента. Теория и практика : учеб. пособие / под ред. П. Н. Завлина. – М. : ОАО НПО «Издательство экономика», 2000. – 475 с.

19. *Про затвердження* Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 27.02.2013 за №187. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF.

20. *Про затвердження* Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 14.05.2008 за № 447. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-%D0%BF.

21. *Про інноваційну* діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 04.07.2002 за № 40-IV. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15.

22. *Про пріоритетні* напрями інноваційної діяльності в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 08.09.2011 за № 3715-VI. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3715-17.

23. *Проблеми* і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком : монографія / за ред. д. е. н., професора С. М. Ілляшенка. – Суми : Папірус, 2011. – 644 с.

24. *Савіна Г. Г.* Ключові проблеми інноваційної діяльності промислових підприємств / Г. Г. Савіна, Є. О. Зінченко // Економіка Криму. – 2011. – № 3 (36). – С. 213-216.

25. *Світовий* інноваційний рейтинг Global Innovation Index 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=data-analysis.

26. *Стратегія* економічного розвитку Європейського Союзу на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm.

27. *Стратегія* інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / авт.-упоряд. : Г. О. Андрощук, І. Б. Жиляєв, Б. Г. Чиженський, М. М. Шевченко. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

28. *Федулова Л. І.* Перспективи інноваційного розвитку промисловості України / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 2. – С. 58-76.

29. *Харів П.* Аналіз стану розвитку інноваційних процесів у промисловості України / П. Харів, С. Казмірчук // Економічний аналіз. – 2008. – № 3 (19). – С. 41-44.

30. *Шипуліна Ю. С.* Сучасні підходи до інтенсифікації інноваційного розвитку промислових підприємств: теоретичний огляд / Ю. С. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 3. – С. 128-140.

УДК 339.138.1:658.155.4:338.516.2"313"

В.В. Герасимчук, асистент
О.Ю. Кузьменко, аспірант
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук, Україна

МАРКЕТИНГОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СУЧАСНОГО РИНКУ

В.В. Герасимчук, ассистент
О.Ю. Кузьменко, аспирант
Кременчугский национальный университет имени Михаила Остроградского, г. Кременчуг, Украина

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА

Victoriia Herasymchuk, assistant
Oksana Kuzmenko, PhD student
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University, Kremenchuk, Ukraine

MARKETING POTENTIAL OF COMPANIES IN TODAY'S MARKET

Розглянуто теоретичні принципи та методичні аспекти застосування маркетингового потенціалу, його місце і роль у системі маркетингового управління підприємством.

Ключові слова: *маркетинг, маркетинговий потенціал, маркетингове управління.*

Рассмотрено теоретические принципы и методические аспекты применения маркетингового потенциала, его место и роль в системе маркетингового управления предприятием.

Ключевые слова*: маркетинг, маркетинговый потенциал, маркетинговое управление.*

To consider theoretical principles and methodical aspects of using marketing potential, it place and role in the system of marketing management of enterprise.

Key words*: marketing, marketing potential, marketing management.*

Постановка проблеми. Хаотичність процесів розвитку і неконтрольованість кризових тенденцій на макрорівні спричинили руйнацію структури потенціалу, що проявилося у порушенні пропорцій між основними елементами соціально-економічних систем сучасних підприємств. У свою чергу, багаторівнева деформація пропорцій та зв'язків між складовими виробничих, соціальних, комерційних та інших підсистем підприємств зумовлює мультиплікативність дезорганізації та ініціює наступний виток кризових загальносистемних змін.

До сьогодні процесам формування потенціалу підприємства не приділялося належної уваги. Кризовий стан національної економіки та окремих підприємств, що супроводжується недовикористанням виробничих потужностей, накопиченням понаднормативних запасів матеріалів і готової продукції, скороченням чисельності працівників, зниженням їх кваліфікаційного рівня та продуктивності праці й іншими негативними явищами, закономірно призводить до втрати потенціалу.

Отже, основне завдання: проаналізувати та узагальнити існуючі теоретичні підходи до поняття маркетингового потенціалу підприємства, дослідити його особливості, проаналізувати вплив конкурентного ринкового середовища на маркетинговий потенціал підприємства та запропонувати шляхи вдосконалення його формування на вітчизняних промислових підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами дослідження маркетингового потенціалу промислового підприємства займалися багато вітчизняних і зарубіжних учених, які представляли різні галузі науки: Н. Аткіна, В. Багреєв, Л. Балабанова, В. Баранчєв, В. Гончарук, Л. Гуляєва, Ф. Котлер, В. Кунцевич, Є. Лавренова, Р. В. Мажинський, Р. Марушков, В. Онищенко, Е. Попов, А. Рожков, Є. Сандей, В. Ханжина, Л. Шаховська.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні день створено певну теоретичну базу щодо питань сутності, складових частин, методик кількісного оцінювання маркетингового потенціалу. Водночас відсутня чітка думка щодо складових частин маркетингового потенціалу, його місця у структурі загального потен-

ціалу підприємства, а також відсутній комплексний підхід до управління цією діяльністю. Також відсутня зрозуміла й ефективно функціонуюча на практиці методика формування маркетингового потенціалу підприємства.

Таким чином, об'єктивна необхідність подальшого розвитку теоретичних і методико-прикладних основ управління маркетинговим потенціалом підприємства з урахуванням ринкової ситуації в Україні обумовила актуальність проблеми, яка досліджується.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз та узагальнення існуючих теоретичних підходів до поняття маркетингового потенціалу підприємства, дослідити його особливості, проаналізувати вплив конкурентного ринкового середовища на маркетинговий потенціал підприємства та запропонувати шляхи вдосконалення його формування на вітчизняних промислових підприємствах.

Виклад основного матеріалу. В останні десятиріччя, у результаті розвитку глобальних засобів зв'язку і комп'ютерних технологій, маркетинг перетерплює революційних змін. Підприємства отримують додаткові можливості для ефективної діяльності. Тому в Україні, за умов невизначеності і ризику, які пов'язані з динамічним зовнішнім середовищем, управління підприємством необхідно здійснювати на засадах маркетингу.

Одним з ключових понять маркетингу, за допомогою якого підприємство зможе визначити свій сучасний стан, виявити скриті резерви і розробити ефективні і результативні стратегії майбутнього розвитку, є ринковий потенціал. Нині найбільш повне використання потенціалу промислових підприємств – це їх стратегічне завдання.

Потенціал підприємства – важлива категорія економічної науки, оскільки визначає рівень готовності підприємства до певного виду діяльності, вирішення даного кола проблем. У процесі управління підприємством аналіз маркетингового потенціалу посідає одне з найважливіших місць, оскільки дає змогу визначити потенційну спроможність підприємства здійснювати свою діяльність відповідно до стратегічних завдань.

У вітчизняній економічний літературі інтерес до категорії "потенціал" з'явився на початку 1970-х і 1980-х років. Тоді вийшло багато публікацій, які містили різноманітні аспекти визначення "потенціал". У більшості робіт визначалася важливість і актуальність вивчення питань оцінки потенціалу. В той же час спостерігалися розходження у визначенні потенціалу, його сутності, структурі і співвідношенні з іншими категоріями.

Ринковий потенціал підприємства являє собою максимально можливий обсяг реалізації при даному рівні забезпеченості ресурсами і є мірою використання виробничо-економічного потенціалу. На думку А. Арзямова, О. К. Добкіної до ринкового потенціалу підприємства входять такі складові частини: блок ресурсів; блок системи управління і стратегічного планування; блок маркетингу [4].

В.А. Гончарук у своїй праці [1, с. 23] одним з факторів, що впливає на досягнення підприємством цілей, виділив потенціал підприємства, до складу якого, крім фінансів, управління, виробництва, збуту, кадрів, входить маркетинг. Хоча автор не давав визначення маркетингового потенціалу, але пропонує групу факторів, за допомогою яких оцінюється потенціал маркетингу.

Дослідженнями ринкового потенціалу займалися і російські вчені Є.В. Попов, Н.А. Аткіна і В.Л. Ханжина. У ході дослідження ними було вдосконалено визначення категорії, її зміст. Проте на перших етапах дослідження вони більше брали до уваги тільки ресурсну складову маркетингового потенціалу, ігноруючи при цьому маркетингові можливості.

Маркетинговий потенціал підприємства є досить новою економічною категорією. На сучасному етапі розвитку маркетингової науки проблемами маркетингового потенціалу займаються такі українські науковці, як: Т.О. Адєєва, Л.В. Балабанова, О.П. Костенко, Р. В. Мажинський та ін. І вже створено певний теоретичний фундамент визначення та оцінки маркетингового потенціалу, рівня його використання.

Отже, під маркетинговим потенціалом розуміють сукупність внутрішніх резервів та зовнішніх можливостей задовольняти потреби споживачів та отримувати на цій основі максимальні економічні вигоди. Цим поняттям позначають здатність (можливості) підприємства ефективно виявляти, формувати та найповніше задовольняти потреби споживачів.

Маркетинговий потенціал – це сукупна спроможність маркетингової системи (підприємства) забезпечувати постійну конкурентоспроможність підприємства, економічну і соціальну кон'юнктуру його товару або послуги на ринку завдяки плануванню і проведенню ефективних маркетингових заходів у сфері дослідження попиту, товарної, цінової, комунікативної і збутової політики, а також організації стратегічного планування і контролю за поведінкою товару, конкурентів і споживачів на ринку.

Також під маркетинговим потенціалом підприємства розуміється здатність маркетингової системи підприємства забезпечити його постійну конкурентоспроможність на основі якісного управління, стратегічного планування та контролю за поведінкою товару, конкурентів та споживачів; планування та проведення ефективних маркетингових заходів у сфері дослідження попиту, товарної, цінової, комунікативної та збутової політики; ефективного використання людського капіталу, матеріальних та нематеріальних активів підприємства [3].

Р.В. Мажинський доводить [3, с. 197], що комплексний маркетинговий потенціал являє собою сукупний потенціал маркетингових ресурсів і сукупний потенціал маркетингових зусиль підприємства, ефективне використання якого забезпечить досягнення корпоративних цілей. І пропонує віднести до сукупного потенціалу маркетингових зусиль:

– потенціал маркетингової інформаційної системи;
– потенціал маркетингових досліджень;
– потенціал програмування маркетингу;
– потенціал маркетингового інструментарію;
– товарний потенціал;
– ціновий потенціал;
– збутовий потенціал;
– комунікаційний потенціал;
– потенціал контролю маркетингу;
– потенціал управління ризиками.

Досліджуючи сутність «маркетингового потенціалу» щодо його визначення, оцінюваня та формування в науковій літературі виділяють три підходи: ресурсний, функціональний, результативний.

Ресурсний підхід орієнтований на визначення маркетингового потенціалу як сукупність ресурсів та зв'язків між ними, які забезпечують підприємству конкурентну позицію на ринку.

Розкриття сутності маркетингового потенціалу через призму ресурсного підходу значно обмежує це поняття і не дає змогу розкрити всі його характеристики.

У межах функціонального підходу маркетинговий потенціал визначається як спроможність маркетингової служби забезпечити задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту.

З цього погляду маркетинговий потенціал розглядається з позиції функціональності та структурності, що не завжди створює можливості системного визначення всіх аспектів і факторів, які характеризують цю категорію і впливають на неї, що знижує ефективність прийняття управлінських рішень.

З позиції результативного підходу маркетинговий потенціал науковці визначають як ступінь задоволення (порівняно з конкурентами) потреб клієнтів, які споживають вироблену продукцію (надані послуги) з метою отримання економічних вигод.

Визначення маркетингового потенціалу в межах результативної концепції дає можливість характеризувати його як комплексну систему, що враховує фактори стратегічного розвитку підприємства і впливає на формування й реалізацію управлінських рішень.

Однак наведені вище підходи не дають повною мірою розкрити всю багатогранність визначеної категорії, тому що кожний окремий підхід відбиває лише одну сторону багатоаспектності маркетингового потенціалу. Оскільки саме маркетинговий потенціал у сучасних економічних умовах відіграє найважливішу роль у просуванні товарів на ринок, саме він визначає тенденції розвитку конкурентного ринку та виокремлює найважливіші ресурси і компетенції для задоволення потреб споживачів, у той же час підвищуючи вартість підприємства на ринку, й окреслює стратегічні напрями розвитку підприємства. Тому ми вважаємо за потрібне розглядати сутність маркетингового потенціалу з позиції процесно-компетентнісного підходу, за яким маркетинговий потенціал фокусується на взаємозв'язку окремих дій, кожна з яких є процесом, а орієнтація на ключові компетенції, у свою чергу, дозволить здійснювати управлінські дії, що орієнтовані на формування і підтримку ключових факторів, які впливають на формування, управління і використання маркетингового потенціалу підприємства, а також сприятиме створенню ефективної стратегії управління та підвищенню на основі цього результативності діяльності підприємства.

Розгляд наукових підходів до визначення сутності категорії «маркетинговий потенціал» дозволяють нам зробити висновок, що маркетинговий потенціал являє собою спроможність підприємства ефективно використовувати свої внутрішні ресурси у поєднанні з мінливим зовнішнім середовищем з метою найбільш ефективного задоволення потреб цільових споживачів, а як результат – забезпечення стійкого розвитку підприємства у довгостроковій перспективі.

Висновки і пропозиції. Основою економічного потенціалу повинна бути маркетингова складова, оскільки в умовах ринкової економіки посилення конкурентних відносин на світових і вітчизняних ринках, стрімкий розвиток і зміна технологій, диверсифікація бізнесу висувають нові вимоги до процесу планування діяльності підприємства – не від виробництва, а від потреби.

Основна проблема у формуванні маркетингового потенціалу підприємства полягає у тому, що всі його елементи функціонують одночасно і в сукупності. Тобто маркетинговий потенціал є складною і динамічною системою, оскільки саме взаємозв'язки між окремими складовими потенціалу здійснюють безпосередній вплив на його елементи, модифікуючи вихідні властивості і закономірності їх функціонування, сприяючи тим самим переходу потенціалу в новий якісний стан як єдиного цілого, тобто системи вищого порядку.

Список використаних джерел

1. *Гончарук В. А.* Маркетинговое консультирование / В. А. Гончарук. – М. : Дело, 1998. – 285 с.

2. *Іванов В. Б.* Потенціал підприємства : наук.-метод. посіб. / В. Б. Іванов, О. М. Кохась, С. М. Хмелевський. – К. : Кондор, 2009. – 300 с.

3. *Мажинський Р. В.* Маркетинговий потенціал підприємства / Р. В. Мажинський // Торгівля і ринок України : тематичний збірник наукових праць з проблем торгівлі і громадського харчування. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2003. – Вип. 13, т. ІІ. – С. 196-203.

4. *Мороз Л. А.* Стратегічний аналіз маркетингового потенціалу підприємства / Л. А. Мороз, Т. В. Лебідь // Вісник Національного університету "Львівська політехніка" : збірник наукових праць / Національний університет "Львівська політехніка". – Львів, 2009. – № 649 : Логістика. – С. 45-50.

5. *Попов Е. В.* Рыночный потенциал предприятия / Е. В. Попов. – М. : Экономика, 2002. – 559 с.

6. *Рожко. Н.* Формування маркетингового потенціалу підприємства в умовах сучасного ринку / Н. Рожко, О. Бурліцька // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2 (27). – С. 60-63.

7. *Управління* потенціалом підприємства: навч. посіб. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих, І. М. Герасименко, В. М. Ращупкіна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.

8. *Федонін О. С.* Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.

УДК 354:620.9

А.С. Колєсніченко, асистент
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

А.С. Колесниченко, ассистент
Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», г. Харьков, Украина

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ СУБЪЕКТОВ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Anastasiia Koliesnichenko, assistant
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Kharkiv, Ukraine

THE STATE REGULATION OF RELATIONS BETWEEN THE PARTICIPANTS OF THE ELECTRIC ENERGY MARKET: THEORETICAL ASPECTS

Удосконалено понятійно-термінологічний апарат, який характеризує державне регулювання відносин суб'єктів електроенергетичного ринку. На основі системного аналізу уточнено сутність понять «регулювання», «державне регулювання» та окреслено їх ключові ознаки. Удосконалено категоріальний базис державного регулювання відносин учасників ринку електричної енергії, який доповнено логічними зв'язками між базовими категоріями і спеціальними поняттями та ґрунтується на визначенні основних його складових, закономірностей, що дозволило розширити основи науково-методичного забезпечення формування органами влади стратегій, програм розвитку електроенергетичного ринку в українському та європейському контексті.

Ключові слова: *регулювання, державне регулювання, електроенергетичний ринок, суб'єкти електроенергетичного ринку, відносини суб'єктів ринку електричної енергії.*

Усовершенствован понятийно-терминологический аппарат, характеризующий государственное регулирование взаимоотношений субъектов электроэнергетического рынка. На основе системного анализа уточнена сущность понятий «регулирование», «государственное регулирование» и очерчены их ключевые признаки. Усовершенствован категориальный базис государственного регулирования взаимоотношений участников рынка электрической энергии, который дополнен логическими связями между базовыми категориями и специальными понятиями и основывается на определении основных его составляющих, закономерностей, что позволило расширить основы научно-методического обеспечения формирования органами власти стратегий, программ развития электроэнергетического рынка в украинском и европейском контексте.

Ключевые слова: *регулирование, государственное регулирование, электроэнергетический рынок, субъекты электроэнергетического рынка, взаимоотношения субъектов рынка электрической энергии.*

Was improved conceptual and terminological apparatus characterizing the state regulation subjects relations of the electricity market. Was refined concepts of "regulation", "state regulation" and was outlined their key features based on a systematic analysis. Was improved categorical basis of state regulation of relations between the participants of the electric energy market which was complemented by logical connections between basic and special categories and concepts based on the definition of its main components, patterns what expanded the basis of scientific and methodological support of strategy formation, development programs of the electricity market by government in the Ukrainian and European context.

Key words: *regulation, government regulation, electricity market, subjects of electricity market, relationships subjects electricity market.*

Постановка проблеми. В умовах поширення процесів глобалізації та невпинного зростання взаємозалежності та взаємопов'язаності національних економік одним з найактуальніших завдань держави є забезпечення національної безпеки, незалежності та суверенітету. До сьогодні не визначено роль держави у регулюванні проблем, які не вирішуються самостійно ринковим механізмом та потребує обґрунтування оптимальне співвідношення впливу з боку держави та ринку на протікання економічних процесів в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього середовища. Так, відповідно до Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 рр., державний сектор становить близько 37 % ВВП, причому управління державним майном близько 60 % суб'єктів господарювання є неефективним [32] та ставить перед державою завдання щодо оновлення системи державного регулювання, зокрема, стратегічно важливої для національної економіки галузі електроенергетики.

Багатовекторність розвитку відносин між державними та приватними структурами, суб'єктами господарювання залишається одним із найважливіших напрямків реалізації державних проектів і регіональних цільових програм [33-35], зокрема у виробництві, розподілі та постачанні електричної енергії, що відображено у відповідних нормативно-правових актах та стратегічних документах, а саме: Законах України «Про державно-приватне партнерство» [30], «Про внесення змін до Закону України «Про електроенергетику» щодо стимулювання виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії» [29], «Оновлення Енергетичної стратегії України на період до 2030 р.» [26], Зелена книга «Європейська стратегія стійкої, конкурентоспроможної та безпечної енергетики» [19] та ін. Важливим документом, що регулює відносини учасників електроенергетичного ринку у процесі його функціонування, є Закон України «Про засади функціонування ринку електричної енергії України» [31].

Показники загального виробництва та споживання електричної енергії залишаються ключовими індикаторами розвитку електроенергетичних систем та відносин у світовому масштабі. За статистичними даними Міжнародного енергетичного агентства, виробництво енергетичної продукції країнами Європейського Союзу зменшилося з 946,11 млн т у 2000 р. до 804,93 млн т у 2011 р. Споживання електроенергії країнами ЄС становило 2 830,67 млрд кВт·год у 2000 р. та збільшилося до 3 077,70 млрд кВт·год у 2011 р. [21]. Дослідження показують, що регулювання господарських відносин в електроенергетичному секторі вітчизняного простору побудоване на принципі адаптації до міжнародних умов та імплементації міжнародних документів, які регламентують правила роботи та основи партнерських відносин суб'єктів галузі, що підтверджується ратифікацією Україною Договору та Протоколу до Енергетичної Хартії з питань енергетичної ефективності й суміжних екологічних аспектів [36].

Енергетична галузь є пріоритетною компонентою у вирішенні завдань забезпечення сталого економічного розвитку Харківської області як одного з найбільш розвинених регіонів України. Зокрема, за дослідженнями науковців [33], енергетична компонента має перевищення за оцінкою рівня досягнення порогових значень на 109,8 %, залишаючись у другій черзі пріоритетності вирішення проблем сталого економічного розвитку області, поряд з фінансовою, науково-технологічною та інноваційною, виробничою, інвестиційною, зовнішньоекономічною компонентами [44, с. 42].

Особливої уваги потребує аналіз системи зв'язків та компонентів електроенергетичного ринку як стратегічно значущого ринку для функціонування та регуляторного впливу держави на протікання економічних процесів. Продовжується активний пошук такого формату відносин суб'єктів електроенергетичного ринку із державою, який би став оптимальним та сприяв би зростанню ефективності процесів виробництва, розподілу та постачання електричної енергії та надання супровідних послуг. Розуміння теоретичних основ та принципів побудови відносин суб'єктів електроенергетичного ринку надасть змогу виявити та ліквідувати недоліки діючої системи їх державного регулювання з метою підвищення ефективності роботи сучасного електроенергетичного ринку. Значна законодавча база та велике коло завдань, вирішенню яких присвячений ряд стратегічних державних та регіональних програм у сфері регулювання відносин суб'єктів електроенергетичного ринку, містять недоліки та потребують подальшого удосконалення, що обумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значних результатів у дослідженні теоретичних основ визначення місця та функцій держави у сучасній соціально-економічній системі, еволюції державних та суспільних інститутів, що формують норми та правила господарського порядку, досягли видатні вітчизняні та зарубіжні науковці, серед яких: С. Биконя [12], М. Гордон [14], Р. Джонсон [50], В. Єфімов [17], Д. Норт [51],

Н. Оленцевич [14], М. Олсон [25], Р. Рихтер [48], О. Сухарєв [45], В. Тамбовцев [46], Е. Фуруботн [48] та ін. Аналіз проблем ефективного державного регулювання економічних процесів висвітлено в роботах таких учених-економістів: Н. Кузьминчук [20], С. Мочерного [16], С. Степаненка [42], Г. Третяк [47], Л. Швайки [49] та ін. Вагомий внесок у дослідження особливостей державного регулювання ринку електроенергії зробили такі науковці: В. Бараннік [8], С. Єрмілов [18], М. Земляний [8]. Окремі аспекти державного регулювання відносин суб'єктів електроенергетичного ринку розглянуті у працях: О. Коцар [28], В. Малюської [40], А. Праховника [28], Б. Слупського [38-40] та ін.

Невирішеними є питання щодо відносин суб'єктів електроенергетичного ринку, що дозволить наочно показати специфіку та основні аспекти їх формування, стимулюватиме підвищення ефективності процесу купівлі-продажу електричної енергії, а також забезпечить створення нових підходів до їх державного регулювання. Накопичений досвід у вивченні проблем державного регулювання електроенергетичного ринку потребує уточнення теоретико-методичного інструментарію державного регулювання відносин суб'єктів ринку електричної енергії.

У зв'язку з цим **метою статті** є узагальнення та систематизація теоретичних засад державного регулювання відносин суб'єктів електроенергетичного ринку в умовах формування конкурентного середовища на ринку електроенергії для забезпечення сталого електропостачання національного господарства України.

Виклад основного матеріалу. Держава відіграє значну роль в економічній діяльності країни, формує внутрішню політику та визначає ступінь залучення до зовнішньоекономічних процесів, координує відносини суб'єктів економічного життя, забезпечуючи стійкість державного устрою [43].

Для більш точного розуміння процесу державного регулювання необхідно проаналізувати сутність понять «регулювання» та «державне регулювання», зокрема, у сфері функціонування ринків електричної енергії. У науковій літературі не існує єдиного підходу до визначення цих понять. З метою уточнення інструментарію державного регулювання відносин суб'єктів електроенергетичного ринку та розширення основи науково-методичного забезпечення цього процесу у табл. 1 наведено аналіз існуючих дефініцій поняття «регулювання».

Таблиця 1

Визначення поняття «регулювання»

Автор, рік, джерело	Визначення поняття «регулювання» (від лат. regulare – підпорядковувати певному порядку [32, с. 14], від лат. regula – норма, правило [33])	Ключові ознаки поняття
1	2	3
Словник іншомовних слів за ред. О. Мельничука, 1985 [37]	Регулятивний – той, що регулює, визначає напрям, спрямовує розвиток чого-небудь, вносить порядок, планомірність	Спрямування, упорядкування, планомірність
Сучасний словник іншомовних слів, 2000 [41]	Регулювати – 1) підпорядковувати певному порядку, правилу, упорядковувати; 2) встановлювати правильну, необхідну для роботи взаємодію частин механізму, апарата, прибору та ін.; 3) направляти розвиток, рух будь-чого з метою упорядкувати, систематизувати	Упорядкування, спрямування
Економічний енциклопедичний словник за ред. С. Мочерного, 2006 [16]	Регулювання – 1) спосіб та механізм підпорядкування чого-небудь певній планомірній організації дій, впорядкування; 2) функція управління, що забезпечує функціонування та розвиток явищ і процесів у межах заданих кількісно-якісних параметрів	Механізм, упорядкування, планомірність, функція управління

Закінчення табл. 1

1	2	3
Швайка Л., 2008 [49]	Термін «регулювання» у зарубіжній економічній літературі має два значення. У широкому розумінні він ототожнюється з державним втручанням в економіку, в більш вузькому – з адміністративно-правовою регламентацією підприємницької діяльності	Державне втручання, регламентація діяльності
Ожегов С., 2009 [24]	Регулювати – 1) упорядковувати, налагоджувати; 2) направляти розвиток, рух будь-чого з метою упорядкувати, систематизувати; 3) приводити механізми та частини їх у такий стан, при якому вони можуть правильно, нормально працювати	Упорядкування, налагодження, спрямування
Артемова Т., 2007 [4]	Полягає в усуненні перешкод і відхилень від заданих планових показників	Усунення відхилень

Джерело: складено автором на основі [20, с. 32].

Аналізуючи багатоваріантність тлумачення терміна “регулювання”, зображених у табл. 1, слід виділити ознаки, які, на думку науковців, найбільш характеризують повноту та сутність цього поняття, а саме: спрямування [24; 37; 41], планомірність [37; 16], упорядкування [16; 24; 37; 41]. Л. Швайка у своїй роботі [49] виділяє два рівня регулювання: в масштабах державного втручання в економіку та на рівні регламентації діяльності підприємства. Необхідно окреслити, що поняття “регулювання” деякі науковці [16] розглядають як функцію управління, що важливо з погляду загального впливу держави на підвищення життєвого рівня відповідно до встановлених пріоритетів та цілей розвитку суспільства. Враховуючи цей підхід, на нашу думку, найбільш повним є визначення регулювання як впливу на елементи організаційної системи та їх зв’язки, який реалізується через впровадження комплексу заходів, методів, інструментів, спрямованих на своєчасне попередження та усунення відхилень від встановлених планових показників, з метою забезпечення розвитку цілісної економічної системи у поєднанні з іншими функціями управління.

Особливий інтерес для теоретиків та практиків представляє державне регулювання економіки, оскільки регулюючий вплив держави на економічну діяльність суб’єктів ринку є передумовою її впорядкування, підвищення результативності, удосконалення системи макроекономічних показників та укріплення позицій на міжнародній арені.

Розмаїття підходів до поняття державного регулювання дозволяє виокремити такі напрямки його трактування (табл. 2): діяльність держави щодо створення певних умов для її розвитку; розуміння державного регулювання як сукупності інструментів та заходів державного впливу на економічний розвиток; і найбільш складне визначення державного регулювання як макроекономічного процесу управлінського впливу.

Таблиця 2

Аналіз поняття «державне регулювання»

Автор, рік, джерело	Визначення поняття «державне регулювання»
1	2
Державне регулювання як створення певних умов	
Бутурлакіна Т., 2006 [10]	Діяльність держави щодо створення правових, економічних і соціальних передумов, необхідних для функціонування економічного механізму згідно з цілями та пріоритетами державної економічної політики
Анурін В., 2003 [2]	Передбачає декілька варіантів майбутньої діяльності керованих об’єктів, створюючи можливість діяти найбільш ефективно
Базилевич В., 2004 [7]	Створення умов для використання системи стимулів з метою прискорення, посилення, поліпшення розвитку держави

Закінчення табл. 2

1	2
Державне регулювання як сукупність інструментів, заходів державного впливу	
Булеєв І., 2004 [9]	Сукупність інструментів, за допомогою яких держава встановлює вимоги до підприємств і громадян.
Афонцев С., 2001 [6]	Сукупність заходів державного впливу на об'єкти і процеси з метою певного спрямування діяльності на узгодження їхніх інтересів і дій для реалізації суспільних цілей
Артеменко Н., 2006 [3]	Застосовується не тільки в межах виконавчої влади і передбачає не тільки вплив на об'єкти управління, а й вплив на суспільне середовище цих об'єктів
Алаєв Е., 1977 [7]	Організуючий і регулюючий вплив держави на економічну діяльність суб'єктів ринку з метою її впорядкування та підвищення результативності
Астрединов Ю., 1987 [5]	Система типових заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, здійснюваних правомочними державними установами та суспільними організаціями з метою стабілізації та пристосування існуючої соціально-економічної системи до умов, що змінилися
Мочерний В., 2004 [22]	Цілеспрямований та активний вплив державних та наддержавних органів управління на функціонування та розвиток цілісної економічної системи (а отже, на її розширене відтворення) шляхом використання економічних законів і вирішення економічних суперечностей за допомогою певної сукупності форм та методів
Петров Є., 2012 [27]	Використання вироблених на державному рівні механізмів та інституцій для досягнення впорядкованого, налагодженого та ефективного функціонування економіки
Державне регулювання як макроекономічний процес	
Булеєв І., 2006 [9]	Найважливіші макроекономічні процеси, які здатні суттєво впливати на весь процес суспільного відтворення
Бхагваті Дж., 2005 [11]	Процес здійснення шляхом соціально-економічного прогнозування, за допомогою антимонопольної політики і розвитку конкуренції, державної стандартизації, системи оподаткування та інших форм регулювального впливу держави
Азаров М., Ярошенко Ф., Лібанова Е. та ін., 2004 [13]	Процес управлінського впливу держави на стан окремих сегментів ринку за рахунок зміни мікро- та макроекономічних параметрів з метою досягнення збалансованого зростання економічної системи

Наведені поняття державного регулювання надали можливість виокремити спільні риси у поглядах дослідників щодо його сутнісного наповнення, а саме: більшість авторів [2; 7; 10; 1; 27] підкреслюють, що державне регулювання повинно відповідати за підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання та розвиток економічних процесів відповідно до стратегічних цілей державної політики; в роботах науковців та практиків [3; 13] з'являється ідея необхідності розроблення таких заходів державного регулювання, які б враховували змінні умови соціально-економічної системи та мікро- і макроекономічні параметри ринку, тобто забезпечували гнучкість та оперативність державного впливу.

Авторське визначення «державного регулювання» може бути представлено як вплив держави на економічну діяльність та відносини суб'єктів ринку, який реалізується через впровадження комплексу заходів, методів, інструментів, спрямованих на своєчасне попередження та усунення відхилень від встановлених планових показників, з метою забезпечення економічного розвитку держави у поєднанні з іншими функціями державного управління.

Регулювання є невід'ємним атрибутом державного регулювання діяльності суб'єктів електроенергетичного ринку. Нині учасниками Оптового ринку електричної

енергії України (далі - ОРЕ) є понад 300 суб'єктів господарської діяльності всіх форм власності, які отримали відповідну ліцензію Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики (далі - НКРЕ), на певний вид діяльності та приєдналися до Договору учасників ОРЕ, який регламентує їх господарську діяльність.

Державне регулювання відносин всіх груп суб'єктів ОРЕ, які беруть участь у процесах виробництва, розподілення та постачання електроенергії, здійснюють такі інституційні структури, як: НКРЕ, Міненерговугілля та Антимонопольний комітет України (АМК).

Виходячи із системи товарно-грошових потоків, можна поділити всіх суб'єктів електроенергетичного ринку України на: виробників, постачальників та орган, що відповідає за передачу електричної енергії магістральними та міждержавними електричними мережами та диспетчеризацію – НЕК "Укренерго". ДП "Енергоринок" є ключовою ланкою, що відповідає за функціонування всього ОРЕ, залишаючись на перетині відносин та інтересів виробників і постачальників електроенергії. Групи діючих господарських одиниць електроенергетичного ринку України станом на 01.01.2013 р., а також їх питома вага у структурі постачальників і виробників електричної енергії представлені на рис. 1, 2, *а* і 2, *б*, відповідно.

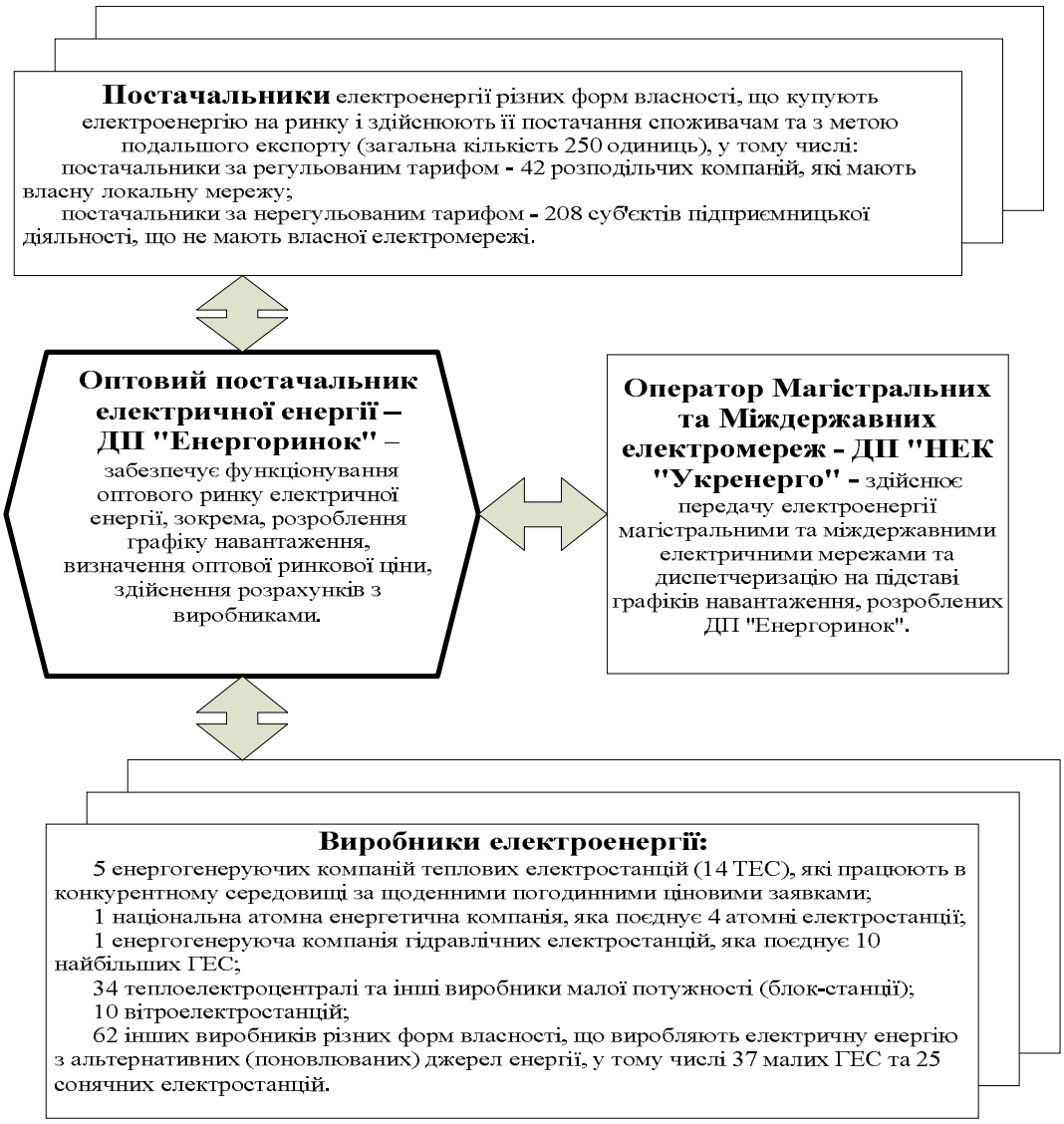
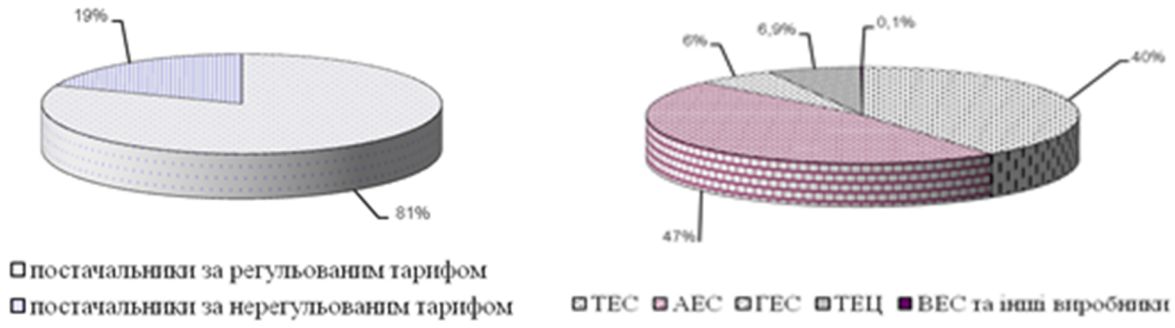


Рис. 1. Суб'єкти оптового ринку електричної енергії України

Джерело: складено автором на основі [15].



а *б*

Рис. 2. Питома вага обсягів електроенергії, купленої постачальниками та відпущеної виробниками на ОРЕ: а – питома вага обсягів купівлі електроенергії постачальниками з ОРЕ; б – питома вага обсягів електроенергії, відпущеної виробниками в ОРЕ, в загальному відпуску

Надана структура учасників ОРЕ засвідчує, що серед підприємств-постачальників електроенергії значна частка ринку належить постачальникам за регульованим тарифом, обсяг купівлі ними електроенергії з ОРЕ становить 81 %. У структурі виробництва превалюючі обсяги енергогенерації належать АЕС та ТЕС, що становить 47 % і 40 % загального відпуску електроенергії в ОРЕ відповідно. Враховуючи велику частку ринку та міцні позиції основних ігроків у структурі постачання та виробництва електричної енергії, перед органами державного регулювання постає завдання врахування впливу незалежних постачальників, що посилюють конкуренцію у сфері постачання, та зростаючої ролі альтернативних джерел енергії [23, с. 405], оскільки динаміка їх використання, за положеннями Оновленої Енергетичної стратегії, становитиме 12,6 тВт·год у 2030 р., порівняно з 0,4 тВт·год у 2010 р., або збільшиться у 31,5 раза [26].

Аналіз теоретичних підходів до понять “регулювання”, “державне регулювання”, виокремлення та сутнісне наповнення державного регулювання електроенергетичної галузі, визначення складу та структури учасників ОРЕ дозволило автору розглядати державне регулювання відносин суб’єктів електроенергетичного ринку як вплив держави на економічну діяльність та відносини суб’єктів електроенергетичного ринку, який реалізується шляхом впровадження інтегрованого комплексу заходів, методів, інструментів, спрямованих на впорядкування та стійкий розвиток ринку електричної енергії відповідно до законодавчо встановлених норм та правил.

Використання системного підходу до розуміння процесу державного регулювання дозволило виділити компоненти, що складають його основу та формують сукупність умов, від виконання яких залежить якість, своєчасність та ефективність побудови взаємовідносин суб’єктів ринку електричної енергії. Методичну основу державного регулювання складають принципи та теорії економічних шкіл, зокрема, ключовими компонентами державного регулювання є: форми, методи, інструменти, функції й інститути (рис. 3). Створення теоретико-методичного інструментарію процесу державного регулювання відносин учасників ринку електричної енергії, наведеного на рис. 3, сприяє формалізації системи відносин суб’єктів ОРЕ та розширює основи науково-методичного забезпечення формування органами влади стратегій, програм розвитку електроенергетичного ринку.

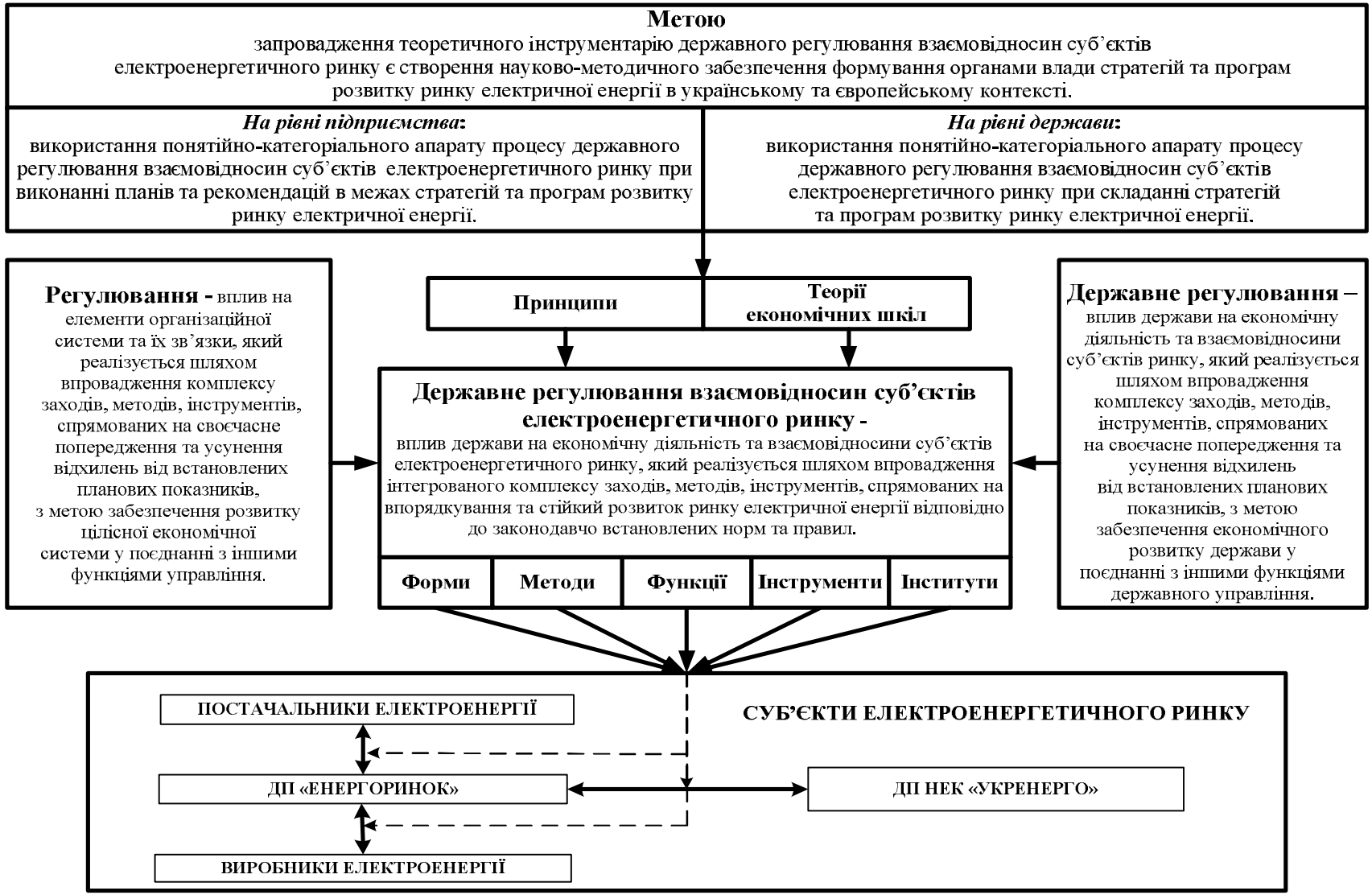


Рис. 3. Теоретико-методичний інструментарій державного регулювання відносин суб'єктів електроенергетичного ринку

Висновки і пропозиції. У сучасних умовах економічного розвитку значна увага країн та їх регіонів сконцентрована на підвищенні ефективності використання енергоресурсів як однієї з найважливіших умов забезпечення сталого розвитку і національної економічної та енергетичної безпеки. Держава відіграє важливу роль у формуванні системи господарських взаємовідносин суб'єктів ринку, зокрема, слід підкреслити значущість державного регулювання на сучасному електроенергетичному ринку в умовах зростання обсягів споживання та зменшення виробництва електричної енергії у світовому масштабі. Уточнення понять "регулювання" та "державне регулювання", доповнення категоріального базису процесу державного регулювання дозволило розширити теоретичний інструментарій державного регулювання відносин суб'єктів електроенергетичного ринку та забезпечити формування оновленої науково-методичної бази в цій сфері. Державне регулювання відносин суб'єктів електроенергетичного ринку визначено як вплив держави на економічну діяльність та відносини суб'єктів електроенергетичного ринку, який реалізується через впровадження комплексу заходів, методів, інструментів, спрямованих на впорядкування роботи ринку електричної енергії відповідно до законодавчо встановлених норм та правил.

Перспективами подальших досліджень є визначення методичних аспектів та розроблення структурно-функціональної моделі державного регулювання відносин суб'єктів електроенергетичного ринку, що буде враховувати специфіку цього ринку та сприятиме більш ефективній його роботі.

Список використаних джерел

1. Алаев Э. Б. Экономико-географическая терминология / Э. Б. Алаев. – М. : Мысль, 1977. – 199 с.
2. Анурин В. Ф. Общая социология : учебное пособие для вузов / В. Ф. Анурин. – М. : Академический проект, 2003. – 496 с.
3. Артеменко Н. Г. Бюджетна політика України: стан та перспективи розвитку / Н. Г. Артеменко // Науковий вісник Одеського державного економічного університету. Науки: економіка, політологія, історія. – 2006. – № 10(30). – С. 32-39.
4. Артемова Т. И. Институциональные предпосылки реализации концепции человеческого развития в экономике современной Украины / Т. И. Артемова // Бизнес –информ. – 2007. – № 7. – С. 3-7.
5. Астрединов Ю. Н. Система самоуправления трудового коллектива как важнейший принцип и метод формирования социального потенциала : сб. науч. трудов на республиканской науч.-практич. конференции «Социальный ресурс, методы его увеличения и рационального использования» / Ю. Н. Астрединов. – Таллинн, 1987. – Ч. 1. – С. 21-24.
6. Афонцев С. О. Структурные характеристики предприятий и их налоговое поведение / С. О. Афонцев, Р. І. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2001. – № 9. – С. 82-100.
7. Базилевич В. Д. Методичні аспекти оцінки масштабів тіньової економіки / В. Д. Базилевич, І. І. Мазур // Економіка України. – 2004. – № 8. – С. 36-44.
8. Бараннік В. О. Стратегія та практика управління паливно –енергетичним комплексом. Досвід України [Електронний ресурс] / В. О. Бараннік, М. Г. Земляний. – Режим доступу : http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/58.htm.
9. Булеев И. П. Предприятие в системе общественных отношений: институциональный аспект : монография / И. П. Булеев ; НАН Украины, Институт экономики промышленности. – Донецк, 2006. – 424 с.
10. Бутурлакіна Т. О. Організаційно-економічний механізм бюджетного регулювання економікою регіону (на матеріалах Закарпатської області) [Електронний ресурс] : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування та регулювання економікою» / Т.О. Бутурлакіна ; Ужгород. нац. ун-т. – Ужгород, 2006. – 20 с. – Режим доступу : http://disser.com.ua/contents/36339.html.
11. Бхагвати Дж. В защиту глобализации / Джагдиш Бхагвати ; пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Ладомир, 2005. – 448 с.
12. Быконя С. Ф. Институциональное строительство: принципы и направления / С. Ф. Быконя // Наукові праці ДонНТУ. – 2010. – С. 42-50. – (Серія: економічна. Випуск 38-1).

13. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України : у 6-и т. / редкол.: М. Я. Азаров (голова) та ін. – К. : НДФІ, 2004. – Т. 2: Соціальна спрямованість бюджетної політики / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, Е. М. Лібанова та ін. – 376 с.

14. Гордон М. В. Проблема формирования эффективного государства: диалектика нормативного и позитивного анализа / М. В. Гордон, Н. В. Оленцевич // Наукові праці ДонНТУ. – 2010. – С. 100-106. – (Серія: економічна. Випуск 38-1).

15. ДП «Енергоринок». Учасники ОРЕ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.er.gov.ua/doc.php?p=2656.

16. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. Т. 2 / [Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І.] ; за ред. С. В. Мочерного. – Львів : Світ, 2006. – 568 с.

17. Ефимов В. М. Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики / В. М. Ефимов // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. – С. 49-67.

18. Єрмілов С. Ф. Державна політика енергоефективності в українському та європейському контексті [Електронний ресурс] / С. Ф. Єрмолов. – Режим доступу : http://www.esco–ecosys.narod.ru/2011_2/art044.pdf.

19. Зеленая книга «Европейская стратегия устойчивой, конкурентоспособной и безопасной энергетики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.esco-ecosys.narod.ru/2011_4/art148.pdf.

20. Кузьминчук Н. В. Забезпечення фінансово-бюджетного регулювання розвитку регіонів: підходи, методи, напрямки реалізації : [монографія] / Н. В. Кузьминчук. – Львів : Ліга-Прес, 2012. – 624 с.

21. Міжнародне енергетичне агентство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iea.org/statistics/statisticssearch/report/?country=EU27&product=indicators&year=2000.

22. Мочерний С. В. Економічна теорія : підручник / С. В. Мочерний, М. В. Довбенко. – К. : Академія, 2004. – 856 с.

23. Мусієнко Т. В. Принципи державного управління у сфері альтернативної енергетики України [Електронний ресурс] / Т. В. Мусієнко. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Almpr/2012_3/01_087.pdf.

24. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка : ок. 100000 слов, терминов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов ; под ред. проф. Л. И. Скворцова. – 26-е изд., испр. и доп. – М. : ООО «Издательство Оникс» ; ООО «Издательство «Мир и Образование», 2009. – 736 с.

25. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп : пер. с англ. / М. Олсон. – М. : Фонд Экономической инициативы, 1995. – 174 с.

26. Оновлення Енергетичної стратегії України на період до 2030 р. від 07.06.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358.

27. Петров Є. В. Державне регулювання економіки: деякі вихідні позиції нової концепції / Є. В. Петров // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. – 2012. – № 2. – С. 94-99.

28. Праховник А. В. Формування інформаційного забезпечення розрахунків за електричну енергію в умовах запровадження перспективних моделей енергоринку України / А. В. Праховник, О. В. Коцар // Енергетика та електрифікація. – 2009. – № 3. – С. 40-51.

29. Про внесення змін до Закону України "Про електроенергетику" щодо стимулювання виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії : Закон України № 5485-VI від 20.11.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5485-17.

30. Про державно-приватне партнерство : Закон України № 2404-VI від 01.07.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17.

31. Про засади функціонування ринку електричної енергії України : Закон України № 663-VII від 24.10.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/663-18.

32. Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки : Постанова Кабінету Міністрів України № 187 від 27.02.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF.

33. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року : Постанова Кабінету Міністрів України № 1001 від 21.07.2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-%D0%BF.

34. Про затвердження Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на

2010-2015 роки : Постанова Кабінету Міністрів України № 243 від 01.03.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/243-2010-%D0%BF.

35. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності : Закон України № 877-V від 05.04.2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/877-16.

36. Про ратифікацію Договору до Енергетичної Хартії та Протоколу до Енергетичної Хартії з питань енергетичної ефективності і суміжних екологічних аспектів : Закон України № 89/98-ВР від 06.02.1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/89/98-%D0%B2%D1%80.

37. Словник іншомовних слів / за ред. акад. АН УРСР О. С. Мельничука. – К. : Головна редакція УРЕ, 1985. – 968 с.

38. Слупський Б. В. Основні моделі ринків електроенергетики та особливості їх державного регулювання: порівняльний аналіз [Електронний ресурс] / Б. В. Слупський. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dums/2009_3/09sbvrpa.pdf.

39. Слупський Б. Стан реформування електроенергетики в державах СНД після переходу на ринкові умови господарювання / Б. Слупський // Управління сучасним містом. – 2007. – № 1-12 (25-28). – С. 89-98.

40. Слупський Б. В. Форми та методи державного управління електроенергетичною галуззю [Електронний ресурс] / Б. В. Слупський, В. А. Малюська. – Режим доступу : http://www.academy.gov.ua/ej/ej15/txts/12SBVUEG.pdf.

41. Современный словарь иностранных слов : ок. 20000 слов. – 3-е изд. – М. : Рус. яз., 2000. – 742 с.

42. Степаненко С. В. Передумови та необхідність державного регулювання процесів економічного розвитку України [Електронний ресурс] / С. В. Степаненко. – Режим доступу : http://www.kbuapa.kharkov.ua/e –book/db/2012–1/doc/2/05.pdf.

43. Стеченко, Д. М. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / Д. М. Стеченко. – К. : МАУП, 2000. – 176 с.

44. Стратегии социально-экономического развития Харьковской области до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://kharkivoda.gov.ua/images/users/Strategiya.pdf.

45. Сухарев О. С. Основне понятия институциональной и эволюционной экономики / О. С. Сухарев. – М. : Центр эволюционной экономики ИЭРАН ; Брянск : Издательство Брянского госуниверситета, 2004. – 128 с.

46. Тамбовцев В. Л. Предметное поле новой институциональной экономической теории / В. Л. Тамбовцев // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5. – 2005, № 3. – С. 9-17.

47. Третяк Г. С. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / Г. С. Третяк, К. М. Бліщук ; Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2008. – 118 с.

48. Фуруботн Э. Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер. – СПб. : Из-во СпбГУ, 2005. – 702 с.

49. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки : підручник / Л. А. Швайка. – К. : Знання, 2008. – 462 с.

50. Johnson, R. N. The Federal Civil Servis System and the Problem of Bureaucracy: the Economics and Politics of Institutional Change / R. N. Johnson, G. D. Libecap. – Chicago : University of Chicago Press, 1994.

51. North D. C. Structure and Change in Economic History / D. C. North. – New York and London : W. W. Norton, 1981. – P. 33.

УДК 676(477)

А. В. Тарасенко, асистент
О. П. Федоренко, студентка
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЦЕЛЮЛОЗНО-ПАПЕРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

А. В. Тарасенко, ассистент
О. П. Федоренко, студентка
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Artem Tarasenko, assistant
Olha Fedorenko, student
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE ENTERPRISES DEVELOPMENT OF UKRAINE PULP AND PAPER INDUSTRY

Досліджено сучасний стан розвитку підприємств целюлозно-паперової промисловості України, зарубіжний досвід функціонування цієї сфери. Розглянуто основні проблеми, що стримують розвиток підприємств вітчизняної целюлозно-паперової промисловості, та запропоновано заходи щодо їх вирішення.

Ключові слова: *целюлозно-паперова промисловість, підприємство, переробна промисловість, обсяг реалізованої продукції.*

Исследовано современное состояние развития предприятий целлюлозно-бумажной промышленности Украины, зарубежный опыт функционирования данной сферы. Рассмотрены основные проблемы, которые сдерживают развитие предприятий отечественной целлюлозно-бумажной промышленности и предложены, меры по их решению.

Ключевые слова: *целлюлозно-бумажная промышленность, предприятие, перерабатывающая промышленность, объем реализованной продукции.*

This paper investigates the current state of the pulp and paper industry in Ukraine international experience functioning of the sector. The basic problems that hinder the development of domestic enterprises of pulp and propose measures to solve them.

Key words: *pulp and paper industry, enterprise, manufacturing, sales volume.*

Постановка проблеми. Целюлозно-паперова промисловість – це галузь промисловості, яка хімічно переробляє деревину, а також очерет, солому хлібних рослин та іншу на волокнисту масу, що є сировиною для виготовлення целюлози, паперу, картону, штучного волокна, пластичних мас тощо. У сучасних умовах ця галузь постійно розвивається і відіграє важливу роль як в економіці, так і в культурному піднесенні сучасного суспільства.

Загалом в Україні функціонує близько 100 підприємств целюлозно-паперової галузі, які займаються виробництвом паперу і картону та виробів з них, а включаючи всіх посередників, наукові та спеціалізовані торгівельні організації, їх існує близько 300. Найбільшими підприємствами цієї промисловості в Україні є: Київський картонно-паперовий комбінат, Херсонський целюлозний завод, Корюківська фабрика технічних паперів та Житомирська паперова фабрика.

На підприємствах галузі встановлено 72 паперо- та картоноробних машини, більше 80 гофроагрегатів, майже 50 підприємств мають обладнання для виготовлення зошитів та 10 – для виготовлення шпалер. Загальна встановлена потужність паперо- та картоноробних машин в Україні становить близько 1 млн т паперу і картону на рік [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі приділяється значна увага розвитку підприємств целюлозно-паперової галузі економіки. Ця тема є об’єктом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Проблеми та перспективи розвитку целюлозно-паперової галузі досліджували такі відомі науковці, як: Б.І. Колісник, В.М. Максимів, Ю.С. Медведєв, В.І. Ткачик, О.М. Шубалий, В.М. Якобчук та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій у цій сфері, дослідження та аналіз сучасного стану підприємств целю-

лозно-паперової галузі України залишаються актуальними й нині. Тому виявлення проблем і розроблення заходів щодо покращення функціонування вітчизняної целюлозно-паперової галузі на сучасному етапі розвитку потребує подальшого дослідження.

Мета статті. Метою статті є визначення проблем розвитку підприємств целюлозно-паперової галузі України, аналіз та обґрунтування напрямків формування сучасної целюлозно-паперової промисловості з орієнтацією на задоволення попиту споживачів та ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Папір в Україні почали виробляти більше 400 років тому. На території України перше паперове виробництво виникло в XVII ст. Більшість підприємств галузі споруджено у XVIII-XIX ст. Підприємства целюлозно-паперової промисловості розміщуються поблизу джерел сировини, у районах, забезпечених водними ресурсами та дешевою електроенергією. Головними центрами є такі міста, як: Малин, Жидачів, Понінка, Львів, Рахів, Київ, Корюківка, Херсон, Ізмаїл. На початку XX ст. на території України підприємства целюлозно-паперової промисловості орієнтуються у своєму розміщенні на сировинні, водні ресурси, електроенергію і кваліфіковану робочу силу. Тому і знаходяться переважно в лісопромислових районах – Карпатському і Поліському [4].

Основною сировиною для целюлозно-паперової галузі є деревина. Так, найбільш популярною для використання є деревина хвойних порід, менш популярна – солома, льон, очерет та ганчір'я. Продукція цієї галузі використовується майже у всіх галузях та у побуті. Паперова промисловість є необхідною для наявних у країні друкарень. Незважаючи на розвиток науково-технічного прогресу, існування радіо, телебачення та Інтернету, попит на пресу залишається на достатньо високому рівні. Крім цього, папір та картон потрібні для виготовлення пакувальних матеріалів.

Світові тенденції функціонування целюлозно-паперового виробництва свідчать про позитивний розвиток зазначеної галузі. Світові обсяги виробництва підприємств целюлозно-паперової галузі неухильно зростають, як зростає й попит. Воно зосереджене передусім у США, Канаді, Японії, Швеції, Фінляндії, Росії. Чимало цієї продукції виготовляє Німеччина, Франція, Чехія, Польща, Норвегія, Австрія. Найбільшими експортерами є Канада та деякі європейські країни – Швеція, Фінляндія, Норвегія, Австрія. Імпортери: США, великі європейські країни, Японія [2].

У багатьох країнах, що розвиваються, у целюлозно-паперовому виробництві замість лісу використовують недеревні рослини: стебло цукрової тростини після видобування з нього цукру, солому збіжжя й сабаї, сизаль, генекен, бамбук. Недеревні матеріали розглядають як дуже важливу альтернативу деревній сировині. Це пов'язано зі зростанням дефіциту деревини та цін на вироби з целюлози, особливо на папір. Найбільші виробники паперу – США, Канада, Японія, Росія, Німеччина, Фінляндія, Швеція, Франція, Велика Британія [2].

Виробництво паперу є складним процесом, що потребує великої кількості відповідних лісових ресурсів. На сьогодні основною проблемою на шляху розвитку целюлозно-паперової галузі України є саме недостатність сировинного забезпечення виробництва картонно-паперової продукції. У зв'язку з цим виникають проблеми під час експортно-імпортних операцій, відбувається зменшення обсягів виготовленої продукції. Досить багато підприємств уже сьогодні зіткнулися з проблемою нестачі лісосировини для виробництва паперу.

Дані державної служби статистики України [1] щодо динаміки обсягів реалізованої продукції переробної промисловості України, у тому числі виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічної діяльності, а також дані щодо виробництва целюлозно-паперової продукції з 2008 по 2012 роки представлені в табл. 1 та 2 відповідно.

Динаміка зміни виробництва основних видів целюлозно-паперової продукції за 2008-2012 роки зображена на рис. 1.

Таблиця 1

Виробництво основних видів целюлозно-паперової продукції за 2008-2012 роки

Продукція	2008	2009	2010	2011	2012
Папір та картон для графічних робіт некрейдовані, тис. т	39,1	29,2	35,3	33,4	17,8
Папір побутового та санітарно-гігієнічного призначення, тис. т	125	120	126	131	138
Папір та картон спеціальні некрейдовані; папір сигаретний, не розрізаний за розмірами, тис. т	388	363	431	497	504
Коробки, ящики та сумки з гофрованих паперу та картону, млн м^2	856	783	867	875	907
Шпалери та аналогічні покриття з паперу, млн умов. кусків	178	163	180	187	189
Зошити, млн шт	663	344	423	385	366

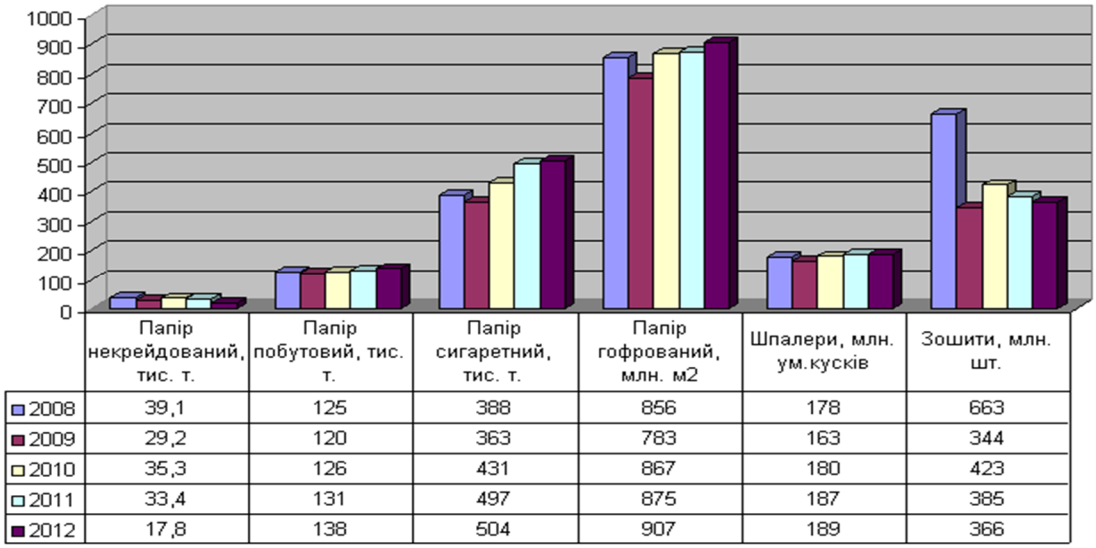


Рис. 1. Динаміка зміни виробництва основних видів целюлозно-паперової продукції за 2008-2012 роки

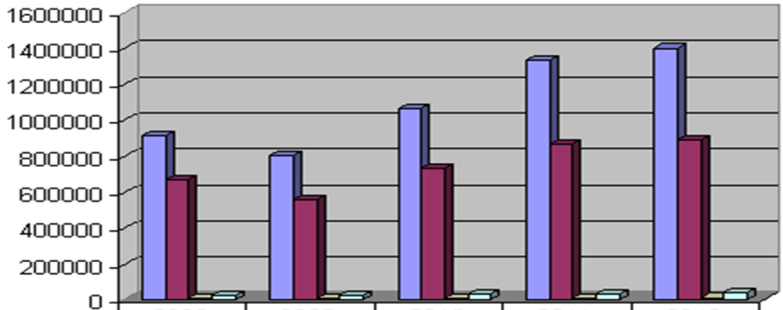
Аналізуючи виробництво основних видів целюлозно-паперової продукції за досліджувані 2008-2012 роки, видно динаміку зростання виробництва після кризи 2008 року. Найбільшим попитом у галузі целюлозно-паперової промисловості користується виробництво коробок, ящиків та сумок з гофрованого паперу та картону. Цей показник весь час зростає в динаміці, а за 2012 рік його виробництво становить 907 млн м². Наступним за попитом є папір та картон спеціальний некрейдований; папір сигаретний, не розрізаний за розмірами. В динаміці цей показник також зростає у зв'язку з розширенням обсягів продажу вітчизняних сигарет та зростанням попиту населення на них. Зростає й виробництво зошитів (станом на 2013 рік – 366 млн штук), виробництво паперу побутового та санітарно-гігієнічного призначення та шпалер і аналогічних покриттів з паперу. Таким чином, спостерігається зростання потреби у продукції целюлозно-паперової галузі, у зв'язку з чим і відбувається збільшення обсягів виробництва продукції, незважаючи на недостатній обсяг сировини.

Таблиця 2

Обсяги реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) за 2008-2012 роки, млн грн

Галузь	2008	2009	2010	2011	2012
Промисловість	917035,5	806550,6	1065108,2	1331887,6	1400680,2
Переробна промисловість, у тому числі:	668466,4	559266,5	730544,1	868392,4	889496,6
оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	6786,6	6357,3	7384,8	9512,1	9614,5
целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	20539,3	22126,3	26004,0	31865,9	34297,8

Аналіз обсягів реалізованої промислової продукції за 2008-2013 роки свідчить про її зростання, а обсяги продукції переробної промисловості у 2013 році зросли на 13920,8 млн грн, тобто на 2 %. У 2013 році цей показник в порівнянні з показником 2008 року зріс на 234951 млн грн, або на 35 %. Динаміка обсягів реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) за 2008-2013 роки наведена на рисунку 2.



	2008	2009	2010	2011	2012
Промисловість	917035,5	806550,6	1065108,2	1331887,6	1400680,2
Переробна промисловість	668466,4	559266,5	730544,1	868392,4	889496,6
оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	6786,6	6357,3	7384,8	9512,1	9614,5
целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	20539,3	22126,3	26004	31865,9	34297,8

Рис. 2. Динаміка обсягів реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) за 2008-2012 роки

У 2012 році, у порівнянні з 2011 роком, відбулося зростання обсягів реалізації виробів з деревини, не включаючи меблі, на 102,4 млн грн (на 1,1 %), а у порівнянні з 2008 роком – на 41,7 %. Що стосується целюлозно-паперового виробництва і видавничої діяльності, то у 2012 році у порівнянні з 2011 роком обсяг реалізованої продукції зріс на 7,6 %, а в порівнянні з 2008 роком – на 67 %.

Однією з основних проблем розвитку целюлозно-паперової промисловості є проблема сировинного забезпечення виробництва картонно-паперової продукції. Ця проблема є в усіх країнах світу, адже щоденно відбувається чисельне вирубування лісів, що призводить до значної кількості втрат лісонасаджень. Це відбувається такими значними темпами, що навіть постійне насадження нових дерев не може компенсувати на сьогодні значної нестачі лісосировинної продукції. Для вирішення цього питання в Україні, слід створити достатні потужності з випуску целюлози, адже вона є основною сировиною для виробництва паперової продукції.

Іншим рішенням сировинного забезпечення є підтримка розвитку ринку вторинної сировини, а саме макулатури, що на сьогодні є найперспективнішим напрямом розвитку галузі.

Вітчизняне виробництво паперу і картону значною мірою базується на макулатурній сировині, частка якої в композиції волокна перевищує 80 %. Підприємства галузі продовжують вкладати значні інвестиції в розвиток системи заготівлі макулатури в Україні. Проте сьогодні відчувається реальний дефіцит макулатури. Введення в експлуатацію додаткових потужностей, звичайно, призведе до збільшення споживання і подальшого зростання дефіциту макулатури. В Україні в 2011 році утворилося близько 12 мільйонів тонн твердих побутових відходів, а з них щонайменше мільйон тонн – це відходи паперу та картону. Такого обсягу макулатури цілком достатньо, аби забезпечити потребу підприємств української целюлозно-паперової промисловості. Тим не менш, через відсутність ефективної системи роздільного збору відходів, українські підприємства щороку витрачають мільйони доларів на закупівлю за кордоном паперу та картону для утилізації (відходів та макулатури). Загальна потужність паперово- і картоноробних машин україн-

ських підприємств становить близько 1 млн тонн паперу і картону в рік. Такі виробничі потужності вітчизняних картонно-паперових підприємств, за умови їх повного завантаження, у змозі переробити близько 900 тисяч тонн макулатури в рік. Однак, внаслідок недостатнього розвитку системи збору вторинної сировини та ринку вторинних ресурсів тисячі тонн паперу потрапляє на звалища, а на внутрішньому ринку спостерігається значний дефіцит макулатури, який покривається за рахунок імпорту [3].

Обсяги імпортованих відходів паперу та картону, а разом з ним і витрати на імпортну макулатуру, останніми роками активно збільшуються. За даними Державної митної служби України, лише в 2012 році Україна імпортувала майже 215 тисяч тонн відходів паперу та картону на суму понад 45 мільйонів доларів. Головними постачальниками макулатури для України були Російська Федерація, Польща, Угорщина, Молдова та Словаччина. Відповідно до даних Національної доповіді про стан навколишнього природного середовища, українськими підприємствами та організаціями в 2009 році було використано близько 644 тисяч тонн відходів картону та паперу. В 2010 році підприємствами та організаціями України було використано 652,4 тисяч тонн відходів паперу та картону, а в 2011 – лише 519,1 тисяч тонн [5].

Висновки і пропозиції. Таким чином, основними проблемами підприємств целюлозно-паперової галузі є:

- недостатність сировинного забезпечення виробництва картонно-паперової продукції через значні щорічні втрати лісосировинної продукції;
- зростання цін на закупівлю макулатури за кордоном, у результаті чого підприємства втрачають значні кошти на закупівлю сировини замість того, щоб витрачати їх на модернізацію виробництва;
- відсутність надійних та постійних постачальників сировини – макулатури із-за кордону;
- моральний та фізичний знос обладнання, що використовується для виготовлення продукції, і як наслідок – виникнення затримки у її випуску;
- високий рівень конкуренції у цій галузі промисловості;
- жорстка податкова політика держави;
- недостатня якість вітчизняної целюлозно-паперової продукції.

Таким чином, для вирішення цих проблем необхідно:

- збільшити сировинну базу целюлозно-паперової промисловості через розширення мережі пунктів збору макулатури. Також для поповнення сировинної бази без нищення лісів необхідно забезпечити прискорений розвиток технологій, пов’язаних з переробленням соломи для виготовлення паперу, якої в Україні нині є в достатній кількості.
- будувати підприємства з виробництва целюлози;
- здійснити реконструкцію та модернізацію діючих машин та обладнання;
- удосконалити сучасні технологічні схеми виробництва картонно-паперової продукції;
- підвищення якості виготовленої продукції та інше.

Список використаних джерел

1. *Державна* служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

2. *Лібін Ф. І.* Тенденції розвитку целюлозно-паперової промисловості європейських країн і інтеграція ЦБП в європейський ринок : тези доповідей / Ф. І. Лібін. – Львів : Світ, 2007. – 198 с.

3. *Сомінській В. З.* Інвестиції в світовій целюлозно-паперовій промисловості. Целюлоза. Папір. Картон / В. З. Сомінській. – Х., 2008. – 45 с.

4. *Фурдичко О. І.* Ефективність ресурсно-виробничого потенціалу лісогосподарського комплексу / О. І. Фурдичко. – Львів, 1995. – 287 с.

5. *Шворoб Г.М.* Целюлозно-паперова промисловість України [Електронний ресурс] / Г.М. Шворoб. – Режим доступу: http://ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/25.

УДК [332.122:338.43]330.3

М.П. Бутко, д-р екон. наук
М.В. Поленкова, викладач
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

МОДЕРНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ АКТИВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СФЕРИ СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ

М.П. Бутко, д-р экон. наук
М.В. Поленкова, преподаватель
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

МОДЕРНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ АКТИВИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЫ СЕЛЬСКОГО РАЗВИТИЯ

Mykola Butko, Doctor of Economics
Maryna Polenkova, teacher
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

MODERNIZATION ASPECTS OF ENHANCING THE ECONOMIC SPHERE OF RURAL DEVELOPMENT

Проведено дослідження напрямів удосконалення економічного механізму сільського розвитку. Обґрунтовано необхідність формування нових взаємовигідних форм співпраці на аграрному ринку, з яких найважливішими є кооперація та інтеграція. Кооперація розглядається як соціально-економічне підґрунтя стратегічного розвитку сільського господарства і соціального розвитку сільських територій.

Ключові слова: *кооперація, інтеграція, сільськогосподарські кооперативи, принципи кооперації, сільський розвиток.*

Проведено исследование процесса совершенствования экономического механизма сельского развития. Обоснована необходимость формирования новых взаимовыгодных форм сотрудничества на аграрном рынке, важнейшими из которых являются кооперация и интеграция. Кооперация рассматривается как социально-экономическая основа стратегического развития сельского хозяйства и социального развития сельских территорий.

Ключевые слова: *кооперация, интеграция, сельскохозяйственные кооперативы, принципы кооперации, сельское развитие.*

In the article investigated way of improving the economic mechanism for rural development. The necessity of the formation of new forms of mutually beneficial cooperation in the agricultural market, of which the most important are cooperation and integration. Cooperation is seen as a socio-economic basics of the strategic development of agriculture and social development of rural areas.

Key words: *cooperation, integration, agricultural cooperatives, the principles of cooperation, rural development.*

Постановка проблеми. Важливим напрямом розбудови регіональної економіки є створення сільськогосподарських кооперативів для активізації економічної сфери сільського розвитку. Проте на сьогодні за обсягами та якістю надання послуг вони не враховують структурних змін та не задовольняють зростаючих потреб як виробників сільськогосподарської продукції, так і її споживачів, не сприяють функціонуванню соціо-еколого-економічної системи сільських територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань формування і розвитку сільськогосподарської кооперації займаються такі науковці, як С.В. Васильчик, М.О. Барановський, О.М. Бородина, В.В. Гончаренко, М.Й. Малік, К.М. Мельник, О.В. Оніщенко, А.О. Пантелеймоненко, П.Т. Саблук, Г.П. Скляр, Л.Г. Чернюк та інші.

Незважаючи на численні наукові напрацювання, залишаються недостатньо розкритими питання ефективності кооперативних формувань сільськогосподарського виробництва як передумови економічної активізації та базису сільського розвитку.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування і прикладні рекомендації щодо удосконалення економічного механізму сільського розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан функціонування сільських територій характеризується великою кількістю проблем, які перешкоджають переходу українського села до траєкторії фінансово-економічних, соціогуманістичних та екологічних напрямків розвитку. Кризові явища, які постійно загострюються, погіршу-

ють демографічну ситуацію та спричиняють руйнацію наявної інфраструктури, знижують якість життя сільського населення.

В економічній сфері спостерігається ситуація, коли більшість дрібних і середніх сільськогосподарських товаровиробників, з одного боку, формують домінуючу ресурсну пропозицію по картоплі, овочах, м'ясо-молочній та іншій продукції, а з іншого – не можуть витримати жорстку конкуренцією з боку великих і добре організованих посередницьких комерційних структур, що домінують на внутрішньому продовольчому ринку – маючи такі обмежені можливості для первинної обробки, транспортування, зберігання та пакування зібраного вражаю, селяни не здатні забезпечити ефективне просування та збут своєї продукції на внутрішньому ринку, що призводить до зниження зацікавленості у виробництві товарної продукції і руйнації аграрного потенціалу (табл.).

Таблиця

Виробництво окремих видів сільськогосподарської продукції за категоріями господарств (у % до загального обсягу)

Види продукції	2000		2005		2010		2012	
	I	II	I	II	I	II	I	II
Картопля	1,4	98,6	1,2	98,6	2,6	97,4	3,3	96,7
Овочі	16,9	83,1	10,7	89,3	11,9	88,1	14,3	85,7
Плоди та ягоди	18,2	81,8	15,3	84,2	16,4	83,6	18,4	81,6
М'ясо	26,3	73,7	36,8	63,2	55,1	44,9	57,5	42,5
Молоко	29,0	71,0	18,8	81,2	19,7	80,3	22,2	77,8
Яйця	33,8	66,2	49,5	50,5	60,1	39,9	62,6	37,4

I – сільськогосподарські підприємства
II – дрібні господарства населення
Джерело: розрахунок авторів за даними Держстату.

Як свідчить аналіз, виробництво таких найбільш трудомістких культур, як картопля, овочі, плоди та ягоди, а також м'яса і молока зосереджено в господарствах населення, ця тенденція є усталеною і характерною для всіх регіонів України. Зазначені обсяги могли б суттєво зростати, якби сільське населення мало стабільний доступ до внутрішнього ринку та могло об'єктивно оцінювати його кон'юнктуру, хоча б на середньострокову перспективу.

На наше переконання, одним із дієвих механізмів активізації економічної сфери сільських територій, більшість з яких є глибокодепресивними, може стати створення сільськогосподарських кооперативів, що дозволить підвищити ефективність збутової діяльності дрібних виробників і стане базовим підґрунтям сільського розвитку.

Слово "кооперація" – латинського походження, у дослівному перекладі воно означає "співробітництво". У Положенні про Міжнародний кооперативний альянс дається таке визначення кооперативу: "Будь-яка асоціація людей чи товариств має бути визнана як кооператив, якщо вона має на меті підвищення економічного чи соціального рівня життя своїх членів шляхом ведення підприємництва, яке ґрунтується на взаємодопомозі" [3].

У розвинених країнах кооперативний сектор – важливий інструмент розвитку малого і середнього підприємництва, а отже, є однією з форм якісного функціонування ринку. Кооперація, як особливий суспільно-господарський інститут, стає головним інструментом поєднання, формування та здійснення колективного інтересу сільськогосподарських виробників і сприяє ефективному сільському розвитку.

У країнах ЄС найчисленнішою є група кооператорів, що займаються заготівлею, переробленням і збутом (оптовим і роздрібним) сільськогосподарської продукції. Ці види характерні для кооперативів молочної і м'ясної спеціалізації, такою ж діяльністю займаються кооперативи власників лісу, з виробництва крохмалю, зі збуту яєць і птиці,

з реалізації насіння сільськогосподарських культур та деяких інших продуктів [2]. Наприклад, у Нідерландах, що вважаються в Європі "законодавцями" обслуговуючої кооперації, велика частина реалізації продукції припадає на переробно-збутові кооперативи, досить висока їхня участь у переробці м'яса, овочів і фруктів. Зокрема, кооперативи реалізують більше 80 % товарного молока, майже всі овочі, 95 % фруктів і 90 % вовни. Кооперативи з перероблення і збуту виробляють і реалізують майже 90 % вершкового масла, близько 85 % сиру, 80 % молочного порошку, 60 % згущеного молока і 65 % цукру. Французькі кооперативи випускають і збувають на міжнародному ринку до 70 % вина, висока їх участь у випуску оливкової олії.

Другою великою групою кооперативних товариств у ЄС є об'єднання, які займаються оптовою закупівлею засобів виробництва з наступним їх постачанням у господарства своїх членів [6]. Зокрема, у Швеції і Фінляндії кооперативами поставляється приблизно 60 % засобів виробництва сільським виробникам. Високі показники постачання характерні для ФРН, значну роль відіграють кооперативи у поставках добрив та кормів (близько 50 %), а у Франції через кооперативи поставляється фермерам майже 2/3 насіння зернових. У ФРН на кооперацію фермерів припадає 36 % поставок машин та обладнання і 44 % пального.

Таким чином, досвід економічно розвинених країн демонструє, що об'єднання дрібних сільськогосподарських товаровиробників стає потужним фактором удосконалення діяльності всього агропромислового комплексу країни і сприяє розвитку сільських територій. Крім того, сільськогосподарська кооперація може відіграти ключову роль у подоланні депресивності сільських територій України, адже кооперативний рух у самій своїй основі ґрунтується на пошуку інноваційних рішень щодо ведення виробничої діяльності на селі.

Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи у сучасних економічних умовах повинні створюватися та функціонувати на основі Закону України "Про сільськогосподарську кооперацію" від 17 липня 1997 року з відповідними змінами і доповненнями та Закону України "Про кооперацію" від 10 липня 2003 року №1087-IV.

За визначенням Закону України "Про сільськогосподарську кооперацію" [5]:

– сільськогосподарський обслуговуючий кооператив – кооператив, створений для надання послуг переважно членам кооперативу та іншим особам з метою провадження їх сільськогосподарської діяльності. Обслуговуючі кооперативи надають послуги відповідно до статуту іншим особам в обсягах, що не перевищують 20 відсотків загального обороту кооперативу;

– обслуговуючі кооперативи, здійснюючи обслуговування членів кооперативу, не ставлять за мету отримання прибутку. Метою їх діяльності є надання послуг сільськогосподарським товаровиробникам, які є членами кооперативу, сприяння їх прибутковому господарюванню;

– обслуговуючі кооперативи створюються для надання комплексу послуг, пов'язаних із виробництвом, переробкою, збутом продукції рослинництва, тваринництва, лісівництва і рибництва;

– обслуговуючі кооперативи спрямовують свою діяльність на обслуговування сільськогосподарського та іншого виробництва учасників кооперації. Залежно від виду діяльності вони поділяються на переробні, заготівельно-збутові, постачальницькі, сервісні та інші;

– до заготівельно-збутових кооперативів належать кооперативи, які здійснюють заготівлю, зберігання, передпродажну обробку, продаж продукції, надають маркетингові послуги тощо.

Відповідно до Закону України "Про сільськогосподарську кооперацію" [5] сільськогосподарські кооперативи за цілями, завданнями і характером діяльності поділяються на

виробничі та обслуговуючі. Найбільш прогресивними та прийнятними для наших сільськогосподарських товаровиробників є сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Вони мають спрямовувати свою діяльність на обслуговування сільськогосподарського та іншого виробництва, перш за все приватних домогосподарств, і залежно від виду діяльності поділятися на переробні, заготівельно-збутові, постачальницькі, сервісні та інші.

На нашу думку, діюче інституційне середовище кооперативів потребує модернізації. Йдеться про те, що кооперативи мають бути суб'єктами господарювання, діяльність яких орієнтовна не лише на задоволення потреб сільських домогосподарств, а й на отримання прибутку. Інакше кооператив не матиме необхідних фінансових ресурсів для інвестиційної діяльності, не зможе розраховувати на кредитну підтримку в умовах сезонності сільськогосподарського виробництва. Треба також відмовитись від будь-яких обмежень у наданні послуг, оскільки кооператив може існувати в різних організаційно-правових формах, адже вітчизняне законодавство орієнтувалось на ефективне використання потенціалу споживчої кооперації, але з того часу відбулися глибокі трансформаційні зміни у функціонуванні сільськогосподарського виробництва і споріднених з ним сфер економічної діяльності. На селі з'явилися фермерські господарства, хоч і повільно, але формується бізнес-середовище, і кооперативи зможуть сприяти активізації його функціонування через створення нових робочих місць, ефективного використання наявної інфраструктури, через отримання додаткових доходів місцевими бюджетами, підвищення платоспроможності населення та запровадження інновацій у сільський розвиток.

Метою інноваційного розвитку сільськогосподарських кооперативів є: підвищення науково-технічного рівня сільськогосподарської діяльності, поліпшення умов розширеного відтворення в аграрному секторі економіки та підвищення рівня життя сільського населення завдяки зменшенню його витрат на придбання матеріально-технічних ресурсів кращої якості за нижчими цінами та збільшення прибутковості сільськогосподарських товаровиробників через отримання найбільшої високої ціни за продукцію.

Створення і розвиток окремих кооперативів на сільських територіях залежить від пріоритетних напрямів діяльності та переліку проблем, у вирішені яких кооператив зможе бути найбільш ефективним. Вважаємо, що найраціональнішим є утворення кооперативу на рівні територіальних громад за ініціативи його майбутніх членів, оскільки в цьому випадку більш усвідомленими є цілі та завдання, підвищується відповідальність за результати діяльності, зростає мотивація участі в управлінні справами кооперативу і контролі з урахуванням поселенських особливостей сільських територій. Це також сприятиме зростанню конкуренції у всіх сферах життєдіяльності територіальних громад.

З урахуванням потенціалу сільських домогосподарств, перш за все земельних ділянок, поголів'я худоби та птиці, кооперативи могли б повністю забезпечити потреби внутрішнього ринку в овочах, фруктах, ягодах, реалізувати вимоги СОТ щодо виробництва якісної тваринницької продукції для потреб переробної промисловості, а також налагодити належне побутове та інше обслуговування сільських жителів (рис. 1).

Взаємодія сільськогосподарських кооперативів з великими підприємствами агробізнесу, торговими мережами, соціальними установами формується на основі приведення виробленої малими та середніми сільськогосподарськими товаровиробниками продукції у відповідність рівню вимог, що висуваються до якості аграрної продукції, і може досягатись через асоціативні формування субнаціонального рівня. Така співпраця вимагатиме створення на основі кооперативів логістичних центрів, складів тривалого зберігання, інфраструктури з сортування, передпродажної підготовки, упаковки, а також сертифікації сільськогосподарської продукції тощо. Виробничі потужності для такої підготовки можуть створюватися як самими кооперативами, так і власними переробними підприємствами з участю органів місцевого самоврядування, сільських підприємств, приватних інвесторів.

Рис. 1. Схема активізації економічного розвитку територіальних громад

Основними перевагами об’єднання дрібних сільськогосподарських товаровиробників є:

– кооперативна форма співпраці має стати вигідною для товаровиробників, оскільки в разі об’єднання вони зможуть продавати свою продукцію покупцям, не вдаючись до послуг неорганізованих посередників. При цьому товаровиробники отримують декілька переваг, оскільки вони заощаджують кошти, час, диктують найвигіднішу для себе ціну на ринку і формують надійні та стабільні канали збуту своєї продукції;

– кооператив, купуючи продукцію у своїх членів, ефективно працює на ринку – реалізує продукцію або купує матеріально-технічні засоби – від імені та за дорученням своїх членів;

– кооперативні об’єднання створюють передумови для обміну досвідом між дрібними товаровиробниками щодо ведення сільськогосподарської діяльності;

– за рахунок об’єднання дрібних сільськогосподарських виробників формуються переваги щодо закупівлі сировини та реалізації продукції, зростає рівень дохідності виробництва, а отриманий прибуток може використовуватись на розвиток та модернізацію виробництва;

– створення робочих місць на кооперативних підприємствах сприяє зниженню безробіття та соціальної напруженості в сільській місцевості, особливо для молоді, забезпечує працівникам стабільне отримання доходів, крім того, зростання матеріального добробуту сільського населення спонукає кооперативи розвивати несільськогосподарські види економічної діяльності на сільських територіях.

Унікальність, на якій наголошував відомий український учений М.І. Туган-Барановський, соціально-економічної природи кооперативів визначається комплексом специфічних взаємопов’язаних принципів їх функціонування, вони відрізняють кооперативи як організаційно-правову форму від інших форм господарських об’єднань.

Отже, основними напрямками кооперативного руху у відродженні та розвитку сільських територій мають стати:

– боротьба з бідністю на селі;

– розвиток розгалуженої системи закупівель сільськогосподарської продукції, організація її перероблення з подальшою реалізацією, у тому числі через кооперативну торговельну мережу в сільській місцевості;

– розширення несільськогосподарської зайнятості в сільській місцевості: розвиток народних промислів і ремесел, сфери побутового обслуговування, сільського туризму та інших галузей, що дозволить підвищити рівень зайнятості та якість життя сільських мешканців;

– розвиток соціальної та інженерної інфраструктури у сільській місцевості;

– підвищення ділової активності сільського населення, розвиток системи освітніх та інформаційно-консультативних послуг;

– сприяння формуванню і збільшенню соціального капіталу, посилення довіри серед місцевого суспільства.

При цьому суттєво зміниться характер відносин кооперативів з органами влади, місцевого самоврядування та ринковою інфраструктурою (рис. 2).

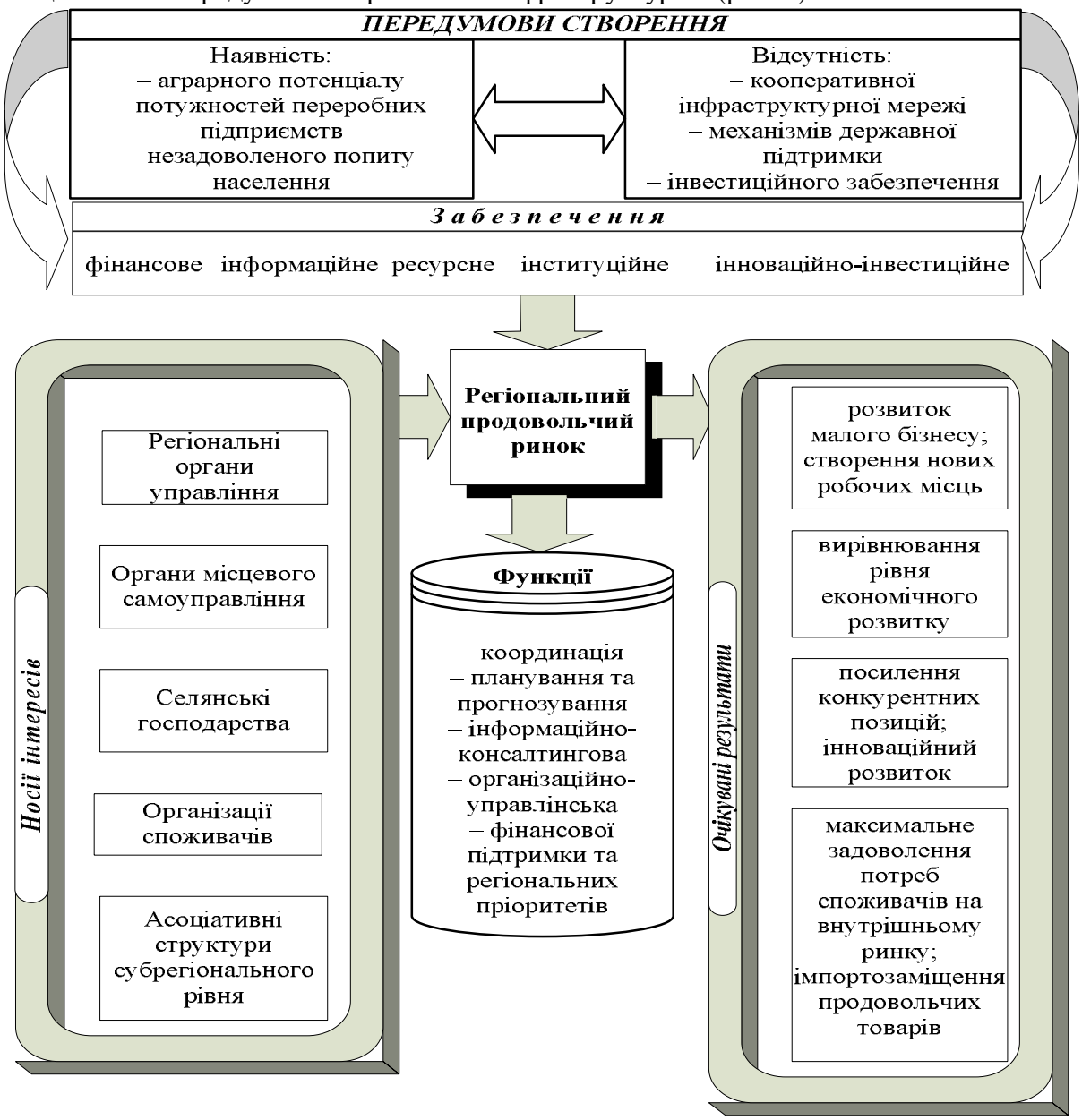


Рис. 2. Управлінська модель розвитку регіональних продовольчих ринків

На рівні районів і областей асоціативні об'єднання кооперативів територіальних громад будуть концентрувати свої зусилля на маркетингових дослідженнях, оптимізації логістичних витрат, наданні юридичних послуг та інвестиційній підтримці.

Саме завдяки активізації кооперативного руху реально можна включити на повну потужність потенціал приватних господарств у насиченні внутрішнього ринку екологічно чистими та біологічно цінними продуктами харчування. Більше того, замість імпорту часнику з Китаю, моркви та огірків з Ізраїлю, картоплі з Єгипту регіони України отримають суттєві можливості для нарощування експорту сільськогосподарської продукції.

Висновки. У сучасній економічній системі сільськогосподарський кооперативів є найважливішим сегментом, який визначає розвиток сільських територій, особливо депресивних. У багатьох проблемних територіях представники малого та середнього бізнесу – єдині суб'єкти господарювання. Сьогодні не можна недооцінювати значення малого та середнього бізнесу в стратегії розвитку сільських поселень країни.

Для подальшого розвитку кооперативів як основи сільського розвитку необхідне вдосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, усунення в ній положень, що перешкоджають ефективному функціонуванню кооперативів різних видів і сфер діяльності в умовах трансформаційної економіки.

Список використаних джерел

1. *Бородіна О.* Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення / О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 74-85.

2. *Досвід* Канади та країн ЄС у сфері політики з підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Аналітичне дослідження [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.prism.org.ua.

3. *Кооперация* и интеграция в АПК : учебник для вузов / В. М. Володин, Л. Н. Дубова, Г. А. Баклаженко, Ю. Д. Бахтеев, А. Н. Рассказов ; под общ. ред. В. М. Володина. – Пенза, 2005. – 244 с.

4. *Про кооперацію* [Електронний ресурс] : Закон України від 10 липня 2003 року № 1087-IV. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ 1087-15.

5. *Про сільськогосподарську* кооперацію [Електронний ресурс] : Закон України від 17 липня 1997 року № 469/97-ВР. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5495-17.

6. *Розвиток* сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України : [монографія] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень ; наук. ред. В. В. Борщевський. – Львів, 2012. – 216 с. – (Серія "Проблеми регіонального розвитку").

7. *Саблук П. Т.* Глобалізація і продовольство : монографія / П. Т. Саблук, О. Г. Білоус, В. І. Власов. – К. : НИЦ ІАЕ, 2008. – 632 с.

8. *Сільськогосподарські* кооперативи. Кооперування та агропромислова інтеграція фермерського виробництв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agroua.net/economics/documents/category-97/doc-116/.

9. *Статистичний* щорічник України за 2012 рік. – К. : ТОВ "Август Трейд" ; Державна служба статистики України, 2013. – 558 с.

УДК 656.025.2:65.018

В.П. Ільчук, д-р екон. наук
Л.В. Бабаченко, аспірант
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

В.П. Ильчук, д-р экон. наук
Л.В. Бабаченко, аспирант
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК

Valerii Ilchuk, Doctor of Economics
Larysa Babachenko, PhD student
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC SUPPORT OF THE PASSENGER TRAFFIC ACTIVITY

Досліджено методику оцінювання якості регулярних перевезень за показником рівня забезпечення безпеки перевезень пасажирів.

***Ключові слова**: пасажирські автомобільні перевезення, якість, безпека перевезень.*

Исследована методика оценки качества регулярных перевозок за показателем уровня обеспечения безопасности перевозок пассажиров.

***Ключевые слова**: пассажирские автомобильные перевозки, качество, безопасность перевозок.*

The methodology for evaluating the quality of regular service in terms of providing safe transport of passengers has been investigated.

***Key words:** passenger motor transportation, quality, safety of transport.*

Постановка проблеми. Організація транспортного обслуговування населення, підвищення ефективності пасажирських перевезень є завданням органів місцевого самоврядування. Складові цього процесу: вибір перевізника; вивчення пасажиропотоків; розроблення та затвердження маршрутних схем; розподіл транспортних засобів різних перевізників за маршрутами; нормування швидкостей і складання розкладів руху; розроблення поточних і перспективних планів розвитку; контроль відповідності транспортного обслуговування умовами договору перевезень.

Організувати транспортне обслуговування неможливо без участі державних органів з їх функціями і повноваженнями. Ці функції, починаючи від цільових програм фінансування і закінчуючи контролем дотримання законодавства учасниками дорожнього руху, охоплюють практично всі сторони процесу, однак деякі функції все ж залишаються у віданні муніципалітетів. Треба враховувати, що державні органи, навіть зачіпаючи те чи інше питання якості перевезень, все одно виконують тільки свої функції і виходити їм за їхні межі просто незаконно. Тобто питання контролю безпеки перевезень пасажирів у числі показників якості розглядається державними органами тільки лише як питання дотримання пунктів законодавства.

Необхідність підвищення ефективності управління пасажирським транспортом і поліпшення якості послуг пасажирського транспорту зумовило актуальність розроблення методики оцінювання якості регулярних перевезень за показником рівня забезпечення безпеки перевезень пасажирів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вченими К.Д. Діденко [3], І.О. Комаровою [4] на основі ретроспективного аналізу та аналізу сучасного стану пасажирської автотранспортної системи у своїх працях було визначено основні напрямки вдосконалення територіальної організації автомобільних пасажирських перевезень в Україні. Також визначені пріоритети розвитку пасажирської автотранспортної системи України, що вклю-

чають у себе: забезпечення доступності та якості транспортних послуг для усіх територіальних груп населення, інтеграцію з європейською транспортною системою, створення умов для реалізації транспортного та транзитного потенціалу країни.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недостатньо вивченим залишається питання підвищення ефективності управління пасажирським транспортом і поліпшення якості послуг пасажирського транспорту та забезпечення стійкого розвитку транспортної системи України, зближення рівнів транспортного обслуговування населення різних регіонів країни.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розроблення методики оцінювання якості регулярних перевезень за показником рівня забезпечення безпеки перевезень пасажирів.

Виклад основного матеріалу. Нині в Україні перевезення пасажирів транспортом загального користування забезпечують юридичні особи різних форм власності та приватні підприємці [5]. Всі підприємства мають різний потенціал з різною кількістю основних засобів і оборотних коштів, трудових і фінансових ресурсів, а також різним ставленням до роботи. Законодавчо перевізник зобов'язаний забезпечити безпеку перевезення пасажирів. Це питання під постійним контролем (наглядом) відповідних державних органів, а також муніципалітету. Якщо перевізник не забезпечив питання безпеки, він піддається адміністративному або кримінальному покаранню і цей факт враховується при проведенні чергового щорічного конкурсу з розподілу маршрутів. Оперативне оцінювання якості перевізного процесу щодо комплексних або окремих об'єктів не проводиться жодним контролюючим органом. Завдання перевізника як учасника ринку – максимізувати прибуток і мінімізувати витрати. Максимізація прибутку обмежена у зв'язку з жорсткою тарифікацією вартості проїзду, тому єдиний вихід у підприємства – мінімізація витрат. Багато авторів праць з економіки автотранспортного підприємства відзначають складність формування собівартості перевезень. Пряма залежність якості послуг і фінансових витрат робить очевидним деякий компроміс між показниками. Показник безпеки перевезень пасажирів не настільки гнучкий, як загальний показник якості. Якщо при наданні послуги можна заощадити, то на підготовці водія заощадити вже не можна. Однак практика показує, що для перевізників мінімізація витрат можлива навіть за рахунок зниження безпеки перевезень пасажирів.

Розвиток транспортної системи з поліпшенням показників якості, підвищенням безпеки перевезень пасажирів можливий лише за наявності чіткої, оперативної і стратегічної картини того, що відбувається на певній ділянці руху в певний період часу. В умовах розвитку економічних відносин в Україні оперативна і достовірна інформація про ситуацію в транспортному обслуговуванні населення може бути отримана тільки при взаємодії різних органів державної і муніципальної влади.

Зацікавленість муніципальної влади у забезпеченні заданого рівня якості перевезень пасажирів обумовлюється підвищенням трудової активності населення. Відносини між організаторами перевезень та перевізниками договірні. Договір передбачає права й обов'язки виконавця, а також може передбачати міру відповідальності за незадовільне виконання пунктів договору за якістю транспортного обслуговування. Рівень забезпечення безпеки перевезень пасажирів, як складова показника загального рівня якості транспортного обслуговування, на нашу думку, може бути оцінена за результатами контрольних заходів, проведених державними органами виконавчої влади.

Об'єктивне оцінювання надаваних послуг можливе у разі використання методики визначення комплексного показника рівня якості регулярних перевезень.

Необхідність підвищення ефективності управління міським пасажирським транспортом і поліпшення якості послуг міського пасажирського транспорту Чернігова зумовило актуальність розроблення методики оцінювання якості регулярних перевезень за показником рівня забезпечення безпеки перевезень пасажирів.

Першим кроком при розробленні методики стало дослідження цієї системи оцінювання ефективності роботи пасажирських автопідприємств, яка застосовується на практиці в місті Чернігові. Нині оцінювання роботи перевізника використовується при допуску його на той чи інший маршрут, на щорічному конкурсі, який проводить Управління транспорту та зв'язку Чернігівської міської ради. Бальна система оцінювання ґрунтується на даних, представлених перевізником та отриманої інформації про нього за рік. Така система зарекомендувала себе як проста, всім зрозуміла характеристика того чи іншого претендента на маршрут. Незважаючи на переваги, що обіцяють виконати стосовно забезпечення стабільного й ефективного перевізного процесу, який обумовлений рейтинговим відбором перевізників. Така оцінка була і залишається всього лише системою допуску на ринок перевезень і так званої фільтрацією недобросовісного перевізника. Безсумнівно, інформативність цієї системи обумовлюється щоденним накопиченням тієї чи іншої інформації про перевізника, проведенням спільних контрольних заходів, але виходячи з самої суті рейтингової системи, результати цих дій застосовуються тільки для розподілу маршрутів і щодо лише одного учасника перевізного процесу – транспортного підприємства і не застосовується для комплексних об'єктів (маршрут, вулиця). Багато показників щодо інших учасників процесу в такій системі оцінювання не враховується.

Для створення методики оцінювання необхідно попередньо охарактеризувати її цілі і основні структурні елементи.

Цілями методики можуть бути:

- отримання кількісних даних про якісні показники послуг пасажирських автоперевезень;
- формування наочного шаблону рівня забезпечення безпеки перевезення пасажирів в управлінських структурах;
- можливість прогнозування майбутніх негативних ситуацій;
- фундаменталізація програмування управлінських рішень.

Основними структурними елементами методики потрібно виділити:

- аналіз деяких вимог до перевезення пасажирів (систематизація та категоризація підсумків контролю);
- інтеграція результатів контролю на лінії в загальну поточну оцінку якості послуг, що надаються підприємством-перевізником;
- застосування комплексних показників у процесі оцінювання результатів роботи пасажирського транспорту;
- застосування математичного апарату для розрахунку показника загального рівня якості перевезень.

Вхідним потоком у цій методиці визначена інформація, отримана при заходах з державного контролю, що проводиться Державною інспекцію України з безпеки на наземному транспорті [2], а також при контролі повноти та якості виконання пунктів договору перевезення (при практичному застосуванні пропозицій цієї роботи) замовником транспортного обслуговування населення.

Також методика передбачає наявність зворотного зв'язку у вигляді застосування різних соціологічних опитувань, анкетування (пасивного, в салонах автобуса, або активного, за участю соціологів) та інших методів фіксації думки клієнтури. Метод обліку пасажиропотоків також може виступати як зворотний зв'язок. Вихідним потоком буде форматована інформація, придатна для порівняльного та математичного аналізу, з можливістю прогнозування ефекту від впливів на систему.

Суть методики полягає в наступному: на існуючому, необхідному для оцінювання, об'єкті дослідження (перевізник, маршрут, вулиця), на підставі результатів державного контролю, проводиться аналіз отриманих якісних і кількісних даних про рівень забезпечення безпеки перевезень пасажирів, тих перевізників, чиї транспортні засоби екс-

плуатуються на об'єкті дослідження. Враховуючи те, що державні органи проводять контроль дотримання перевізниками законодавства в межах виконання своїх функцій, ми пропонуємо використовувати карти збору даних, які дозволять кількісно представити рівень виконання нормативних показників та узагальнити вимоги законодавства.

Узагальнені дані представляються у вигляді комплексних показників, і отримані результати обробляються математично. Деякі науковці [1] пропонують розраховувати рівень якості перевезень пасажирів як комплексний показник рівня пасажирського сервісу, який визначається як добуток окремих показників якості з присвоєнням їм вагомості. На підставі проведеного аналізу оцінки якості перевезень можна виділити різноманіття і різноспрямованість оцінок. У загальному вигляді комплексний показник якості можна представити як функцію:

$$S = f\ (S_1^{k1}, S_2^{k2}, S_3^{k3}, \dots, S_n^{kn}), \quad (1)$$

де n – кількість прийнятих до розрахунку показників рівня якості пасажирських автоперевезень;

kn – показники ступеня, що характеризують вагомість відповідного показника рівня сервісу.

Показник рівня якості у всіх проаналізованих роботах має тенденцію до підвищення, отже, цільову функцію якості також необхідно максимізувати.

Всі складові показники якості, скільки б їх не було прийнято до дослідження, безумовно, мають величезний інтерес і передумови для їх визначення для досягнення певних цілей і поставлених завдань. Для підвищення комплексного показника рівня якості пасажирських перевезень можна прийняти для розрахунку один зі складових показників, решта умовно прийняти постійними.

Пропонуємо розглянути методику оцінювання якості регулярних перевезень за показником рівня забезпечення безпеки перевезень пасажирів.

На нашу думку, рівень забезпечення безпеки перевезення пасажирів необхідно розглядати як функцію від заданих параметрів, які необхідно забезпечити перевізникам:

$$S_{ij}^{Б} = f\left(З_{ij}^{Д}, З_{ij}^{Т}\right) \rightarrow max, \quad (2)$$

де $З_{ij}^{Д}$ – показник рівня захищеності пасажирів від умов виникнення ДТП, забезпечений і-м перевізником на j-му маршруті;

$З_{ij}^{Т}$ – показник рівня захищеності пасажирів від непередбачуваного втручання, забезпечений і-м перевізником на j-му маршруті. Показник змінюється залежно від дотримання тим чи іншим перевізником умов транспортної безпеки.

Введення додаткових коефіцієнтів може бути доцільно при застосуванні цього підходу до визначення будь-яких конкретних умов.

Показник рівня забезпечення безпеки перевезень пасажирів характеризується показниками рівня захищеності пасажирів від умов виникнення ДТП (життя і здоров'я), рівня захищеності пасажирів від непередбачуваного втручання (терактів) та рівня захищеності громадян (пасажирів) від забруднення навколишнього середовища, в загальному вигляді формула прийме вигляд:

$$S_{ij}^{Б} = \Psi_{ij}\ (\ З^{Д} + З^{Т}\ ), \quad (3)$$

де $З^{Д}$ – показник рівня захищеності пасажирів від умов виникнення ДТП;

$З^{Т}$ – показник рівня захищеності пасажирів від непередбачуваного втручання;

Ψ_{ij} – ваговий коефіцієнт, що враховує кількість автобусів.

Облік кількості автобусів визначаємо через відносні величини:

$$\Psi j = \frac{n_j}{n_{заг}} \text{ та } \Psi i = \frac{n_i}{n_{заг}}, \quad (4)$$

де n_j – кількість транспортних засобів на маршруті j;

n_i – кількість транспортних засобів і-го перевізника;

$n_{заг}$ – загальна кількість транспортних засобів.

Виникнення дорожньо-транспортної пригоди – вкрай складний комплексний і багатопараметричний процес. Вплив випадкових факторів на виникнення дорожньо-транспортних пригод досить великий.

Визначення ймовірності виникнення дорожньо-транспортної пригоди – теж багатофакторний і багатопараметричний процес. Проте заходи превентивного характеру покликані мінімізувати кількість і негативні наслідки пригод. Одним з показників оцінки проведених заходів може бути, на нашу думку, показник рівня захищеності пасажирів від умов виникнення ДТП ($З_{ij}^{Д}$).

Показник характеризується проведеними заходами щодо дотримання перевізником пунктів вимог законодавства щодо забезпечення безпеки дорожнього руху:

- a1 – організація роботи водіїв відповідно до вимог, що забезпечують безпеку дорожнього руху;
- a2 – дотримання встановленого законодавством України режиму праці та відпочинку водіїв;
- a3 – створення умов для підвищення кваліфікації водіїв, що забезпечують безпеку дорожнього руху;
- a4 – аналіз і усунення причин ДТП та порушень правил дорожнього руху за участю транспортних засобів;
- a5 – організація та проведення із залученням працівників органів охорони здоров'я передрейсових медичних оглядів водіїв, заходів з вдосконалення водіями навиків надання долікарської медичної допомоги потерпілим у дорожньо-транспортних пригодах;
- a6 – забезпечення відповідного технічного стану транспортних засобів вимогам безпеки дорожнього руху і недопущення транспортних засобів до експлуатації за наявності у них несправностей, що загрожують безпеці дорожнього руху;
- a7 – забезпечення виконання обов'язку зі страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів.

Таким чином, показник рівня захищеності пасажирів від умов виникнення ДТП , на наш погляд, буде представлений у вигляді формули:

$$З_{ij}^{Д} = \frac{\sum_{j=1}^{m} \sum_{i=1}^{mn} a_{ij}}{n \cdot m}. \quad (5)$$

Якщо показник рівня захищеності пасажирів представити у вигляді комплексного показника, що характеризує стан конкретного маршруту, формулу можна розгорнути таким чином (рис.).

У розгорнутому вигляді формула являє собою матрицю значень, які наочно демонструють величину і належність до конкретного перевізника показників рівня захищеності пасажирів на маршруті j. Отримана матриця може бути використана в управлінні якістю транспортного обслуговування населення.

Основні засоби досягнення цілей транспортної безпеки перевізником від непередбачуваного втручання включають:

- b1 – підготовку та оновлення планів готовності;
- b2 – чіткі регламенти дій, включаючи спільні дії персоналу, пасажирів, власників і менеджменту господарських суб'єктів у галузі транспортної діяльності з попередження, дій в умовах непередбачуваного втручання в транспортну діяльність та ліквідації (мінімізації) їх наслідків;
- b3 – тренованість персоналу всіх рівнів;

- b4 – забезпеченість спецзасобами;
- b5 – відпрацювання систем оповіщення;
- b6 – кадрову та інформаційну забезпеченість.

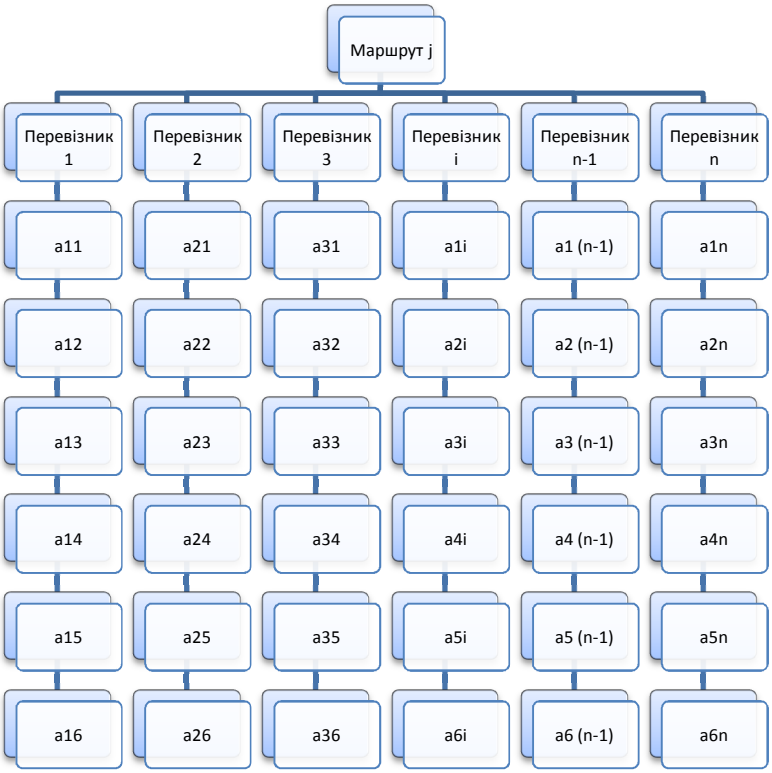


Рис. Показник рівня захищеності пасажирів від умов виникнення ДТП на маршруті j

Таким чином показник рівня захищеності пасажирів від непередбачуваного втручання, буде дорівнює:

$$З_{ij}^{Т} = \frac{\sum_{j=1}^{m} \sum_{i=1}^{n} b_{ij}}{n \cdot m}. \quad (6)$$

Висновки і пропозиції. Методика оцінювання якості регулярних перевезень за показником рівня забезпечення безпеки перевезень пасажирів дозволить розширити уявлення про якість транспортного обслуговування, підвищити ефективність управління роботою міського пасажирського транспорту та підвищити безпеку дорожнього руху, що сьогодні актуально при розробці перспективних планів розвитку міського пасажирського транспорту.

Визначення показника рівня безпеки допоможе, на нашу думку, визначити кількісну характеристику організованості автопідприємств з питань безпеки дорожнього руху.

Список використаних джерел

1. *Босняк М. Г.* Пасажирські автомобільні перевезення : навчальний посібник / М. Г. Босняк. – К. : Слово, 2009. – 272 с.
2. *Державна* інспекція України з безпеки на наземному транспорті [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uti.gov.ua/transinsp/uk/publish/category/31604.
3. *Діденко К. Д.* Територіальна організація автомобільних пасажирських перевезень в Україні : дис. ... канд. геогр. наук : 11.00.02 / Діденко Катерина Дмитрівна ; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2007. – 234 с.
4. *Комарова И. А.* Экономические методы управления качеством пассажирских автомобильных перевозок : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Комарова Ирина Александровна. – Липецк, 2007. – 184 с. : ил.
5. *Про автомобільний* транспорт [Електронний ресурс] : Закон України від 05.04.2001 № 2344-III. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2344-14.

УДК 657.471.66

Н.В. Калинчик, д-р экон. наук
Днепропетровский филиал университета «Украина», г. Днепропетровск, Украина
А.И. Товстолис, ст. преподаватель
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНЫХ КАНАЛОВ СБЫТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

М.В. Калінчик, д-р екон. наук
Дніпропетровський філіал університету «Україна», м. Дніпропетровськ, Україна
А.І. Товстоліс, ст. викладач
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ВИБІР ОПТИМАЛЬНИХ КАНАЛІВ ЗБУТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Nikolay Kalinchik, Doctor of Economics
Dnepropetrovsk Branch University "Ukraine", Dnepropetrovsk, Ukraine
Antonina Tovstolis, senior teacher
Chernigov National Technological University, Chernigov, Ukraine

THE CHOICE OF THE OPTIMAL SALES CHANNELS OF AGRICULTURE PRODUCTS

Рассмотрены проблемы выбора оптимальных каналов сбыта сельскохозяйственной продукции. Доказано, что высоких хозяйственных результатов предприятие может достичь лишь при условии использования эффективных каналов сбыта своей продукции. Предложены эффективные, малоресурсные формы сбыта сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: *маркетинг, сбыт, канал сбыта, оптовый рынок, оптовая торговля, розничная торговля.*

Розглянуто проблеми вибору оптимальних каналів збуту сільськогосподарської продукції. Доведено, що високих господарських результатів підприємство може досягти лише за умови використання ефективних каналів збуту своєї продукції. Запропоновано ефективні, малоресурсні форми збуту сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: *маркетинг, збут, канал збуту, оптовий ринок, оптова торгівля, роздрібна торгівля.*

In the article the problems to change optimal form of sale agriculture products. Agriculture firm attain high result use only effective form of sale products. In paper call attention the economical form of sale agriculture products.

Key words: *marketing, sales, distribution channel, wholesale market, wholesale and retail trade.*

Постановка проблемы. Система сбыта продукции – одна из важнейших в маркетинговой деятельности сельскохозяйственного предприятия. В рамках сбытовой политики перед маркетологами стоят сложные вопросы выбора наиболее оптимального канала и метода сбыта продукции. Данные инструменты при эффективном их использовании смогут значительно увеличить прибыль сельскохозяйственного предприятия.

Анализ последних исследований. Вопросам сбытовой деятельности предприятий посвящены работы как зарубежных, так и отечественных ученых. В числе зарубежных авторов следует отметить М.В. Акулича, М.Дж. Бейкера, В.В. Бурцева, С. Дибба, П. Диксона, П. Дойля, И.В. Егорова, Ф. Котлера, Ж.Ж. Ламбена. Среди отечественных ученых, специализирующихся на вопросах развития сбытовой деятельности предприятий на рынке, одними из ведущих являются: Л.В. Балабанова, В.И. Бойко, В.А. Висящев, С.С. Гаркавенко, Б. В. Губский, Т.Н. Данько, И.Е. Дмитренко, В.И. Дубницкий, Ю.С. Коваленко, Е.В. Крикавский, Н.В. Куденко, Н.Г. Лобас, Е.П. Пешков, П.Т.Саблук. В данных работах глубоко рассматриваются подходы к управлению сбытом промышленной и сельскохозяйственной продукции, которая прошла специальную технологическую обработку.

Выделение не решенной раньше части общей проблемы. Исследованию проблем сбыта сельскохозяйственной продукции, которая используется в свежем виде, уделено меньше внимания. Но она занимает у сельскохозяйственных товаропроизводителей больший удельный вес и требует быстрой реализации. Именно поэтому существует научная проблема выбора оптимальных путей сбыта, которые удовлетворят требованиям сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Цель статьи. Целью данной статьи является разработка оптимальной системы сбыта сельскохозяйственной продукции для украинских товаропроизводителей.

Изложение основного материала. На данный момент одной из основных задач сбытовой политики сельскохозяйственного предприятия является выбор оптимального канала сбыта. Канал сбыта (распределения) товара – это организация либо человек, занимающийся продвижением конкретного товара (нескольких групп товаров) на рынке.

Реализация продукции в большинстве случаев проводится через посредников, каждый из которых формирует соответствующий канал распределения. При этом обеспечивается широкая доступность товара при движении его непосредственно до рынка сбыта. В качестве посредников могут выступать снабженческо-сбытовые организации, оптовые базы, биржевые структуры, торговые дома и магазины. Среди основных причин, обусловливающих использование посредников, можно выделить следующие:

• организация процесса товародвижения требует наличия определенных финансовых ресурсов;

• создание оптимальной системы товародвижения требует наличия соответствующих знаний и опыта в области конъюнктуры рынка, методов торговли и распределения;

• посредники благодаря своим контактам, опыту и специализации позволяют обеспечить широкую доступность товара и доведение его до целевых рынков.

Предприятия в условиях рыночной экономики значительное внимание уделяют проблемам оптимизации процесса продвижения товаров от производителя к потребителю. Результаты их хозяйственной деятельности во многом зависят от того, насколько правильно выбраны каналы распределения товаров, формы и методы сбыта и широта ассортимента [1, с. 43].

Каналы распределения могут быть трех видов: прямые, косвенные и смешанные. Прямые каналы связаны с перемещением товаров и услуг без участия посреднических организаций. Они чаще всего устанавливаются между производителями и потребителями, которые сами контролируют свою маркетинговую деятельность и располагают ограниченными целевыми рынками. Косвенные каналы связаны с перемещением товаров и услуг сначала от производителя к посреднику, а затем от него – к потребителю. Такие каналы обычно привлекают предприятия, имеющие целью – увеличения своих рынков и объемов сбыта. К сожалению, многие сельскохозяйственные предприятия отказываются от многих сбытовых функций, расходов, контроля над сбытом и ослабляют контакты с потребителями. Смешанные каналы объединяют черты первых двух каналов товародвижения. Таким образом, очевидно, что от сельскохозяйственных предприятий требуется значительное умение в проведении своей сбытовой политики.

Сельскохозяйственные предприятия могут развивать собственную торговую сеть. Это целесообразно, если количество продукции достаточно велико, чтобы покрыть расходы на организацию торговой сети. Это выгодно, если потребители находятся достаточно близко от предприятия, их небольшое количество, тогда и расходы на организацию торговой сети будут невелики [2, с. 32].

Основные методы сбыта сельскохозяйственной продукции: оптовая и розничная торговля. При оптовой торговле продукция закупается крупными партиями. Закупку оптом осуществляют посреднические организации с целью последующей перепродажи другим оптовым или розничным предприятиям. В большинстве случаев оптовая торговля не связана с реализацией продукции конкретным конечным потребителям.

Однако, оптовая торговля является важным рычагом маневрирования материальными ресурсами. Она способствует сокращению излишних запасов продукции на всех уровнях и устранению товарного дефицита; принимает участие в формировании региональных и отраслевых товарных рынков. Через оптовую торговлю усиливается воздействие потребителя на производителя, появляются реальные возможности добиться соответствия между спросом и предложением, обеспечить каждому потребителю

возможность приобретать продукцию в пределах своих финансовых возможностей и в соответствии с потребностями [6, с. 67].

Оптовая торговля – это форма отношений между предприятиями и организациями, с помощью которой хозяйственные связи по поставкам продукции формируются сторонами самостоятельно. Она влияет на систему экономических связей между регионами, отраслями, определяет пути перемещения товаров в стране, благодаря чему совершенствуется территориальное разделение труда, достигается пропорциональность в развитии регионов. Для рационального распределения торговой конъюнктуры, оптовая торговля должна владеть конкретными данными о настоящем состоянии и перспективных изменениях ситуаций на региональных и отраслевых рынках.

Основными задачами оптовой торговли являются:

– маркетинговое изучение рынка, спроса и предложения на продукцию;

– размещение производимой продукции в необходимых потребителям ассортименте, количестве и с соответствующим качеством;

– своевременное, полное и ритмичное обеспечение продукцией в широком ассортименте посреднических, розничных предприятий, потребителей;

– организация хранения товарных запасов;

– организация планомерного и ритмичного завоза и вывоза продукции;

– обеспечение приоритета потребителя, усиление его экономического воздействия на поставщика в зависимости от надежности хозяйственных связей, качества поставляемой продукции;

– обеспечение стабильности партнерских отношений в хозяйственных связях;

– организация планомерного завоза товаров из регионов производства в районы потребления;

– широкое применение экономических методов регулирования всей системы взаимоотношений между поставщиками, посредниками и потребителями: снижение совокупных издержек, связанных с продвижением товаров от производителей к потребителям.

С понятием оптовой торговли тесно связаны такие участники, как: брокер, комиссионер, дилер, торговый агент. Оптовый метод распространения товара широко распространен во многих странах мира, а в международной торговле является единственным приемлемым способом [2, с. 51].

В процессе товародвижения от изготовителей к потребителям конечным звеном, замыкающим цепь хозяйственных связей, является розничная торговля. При розничной торговле материальные ресурсы переходят из сферы обращения в сферу коллективного, индивидуального или личного потребления, т. е. становятся собственностью потребителей. Это происходит путем купли-продажи, поскольку потребители приобретают нужную им продукцию в обмен на свои денежные доходы. Здесь создаются стартовые возможности для нового цикла производства и обращения, так как товар превращается в деньги.

Розничная торговля включает продажу продукции населению, организациям и предприятиям. Товары продаются в основном через предприятия розничной торговли и заведения общественного питания. Вместе с тем продажа сельскохозяйственной продукции осуществляется со складов предприятий-изготовителей, посреднических организаций, фирменных магазинов, заготовительных пунктов и т. д. [3, с. 42].

Розничная торговля выполняет ряд функций:

– исследует конъюнктуру, сложившуюся на продовольственном рынке;

– определяет спрос и предложение на конкретные виды продукции;

– осуществляет поиск продукции, необходимой для розничной торговли;

– проводит набор продукции и их сортировку;

– осуществляет оплату продукции, принятой от поставщиков;

– проводит операции по приемке, хранению, маркировке товаров, устанавливает на них цены;

– предоставляет поставщикам и потребителям транспортно-экспедиционные, консультационные, рекламные, информационные и другие услуги.

Розничная торговля с учетом специфики обслуживания потребителей подразделяется на стационарную, передвижную и посылочную.

Стационарная торговая сеть – наиболее распространена и включает в себя как крупные современные, технически-оборудованные магазины, так и ларьки, палатки, киоски. При этом различают магазины самообслуживания, в которых покупатель имеет свободный доступ к продукции. Разновидностью стационарной торговли являются также магазины типа «магазин-склад»; товары в них не выкладываются на витрины и полки, что значительно снижает расходы по их погрузке, разгрузке и укладке, поэтому продажа в них осуществляется по более низким ценам. Такие магазины работают, как правило, на окраинах крупных городов [7, с. 43].

Передвижная торговая сеть способствует приближению товара к покупателям и оперативному их обслуживанию. Эта торговля может быть развозной с использованием вагонолавок, а также разносной с применением лотков и других несложных устройств.

В структуре розничной торговли учитывается ассортиментный признак. Продукцию обычно объединяются в соответствующие группы (подгруппы) по признаку производственного происхождения или потребительского назначения. В розничной торговле в связи с этим функционируют различные виды магазинов. Специализированные магазины занимаются реализацией товаров одной конкретной группы (овощи, молоко, яйца и т. д.). Узкоспециализированные магазины продают товары, составляющие часть товарной группы (подгруппы). Комбинированные магазины осуществляют реализацию товаров нескольких групп (подгрупп), удовлетворяющих соответствующий круг потребителей [8, с. 36].

Система сбыта сельскохозяйственной продукции в странах с развитой рыночной экономикой имеет сложный, многоступенчатый характер. Исследования показывают, что она включает:

• оптовые поставки сельскохозяйственной продукции из ферм перерабатывающим предприятиям, торговым комплексам и оптовым посредникам;

• оптовую продажу продовольственных товаров или сельскохозяйственных продуктов, потребляемых в натуральном виде;

• розничную продажу готовых продуктов непосредственно потребителям – населению;

• снабжения предприятий общественного питания.

Каждое предприятие, реализующее сельхозпродукцию, имеет свои организационные, технологические и социально-экономические особенности.

Вся система сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия основывается на законах предпринимательской деятельности. Главные из них – конкуренция, концентрация производства, стремление предпринимателей к максимальному товарообороту и высокой прибыли.

Необходимо отметить, что в мире наблюдается тенденция к «оптовизации» продовольственного рынка.

В агропромышленном рынке стран с развитой экономикой можно выделить такие формы оптового сбыта сельскохозяйственного сырья и продовольствия:

– контрактация (оптовый сбыт по договору) продукции ее товаропроизводителями промышленным и торговым компаниям;

– сбыт продукции производителями на оптовых рынках и аукционах и поставка ее перерабатывающим предприятиям и магазинам без предварительного заключения контрактов;

– реализация продукции по тем же каналам, но с помощью посредничества фермерских сбытовых кооперативов;

– поставка крупных партий продукции в рамках межотраслевых договоренностей с участием аграрных структур ассоциированного предпринимательства;

– биржевая торговля;

– продажа продукции непосредственно на фермах посредникам-оптовикам или агентам перерабатывающих и торговых предприятий;

– продажа продукции или передача ее в залог государственным учреждениям и сбыт закупленной продукции.

Большую роль в организации оптовой торговли сельскохозяйственной продукцией играют оптовые рынки. Например, во Франции, несмотря на значительное развитие прямых сделок, на оптовых рынках реализуются 45 % овощей и фруктов, более 50% яиц, 50 % поголовья крупного рогатого скота, 75 % овец, 20 % свиней. В Германии фермеры продают оптовикам около 50 % зерна, более 60% овощей, фруктов и скота, почти весь картофель и 50 % яиц; в США – большую часть скота, шерсти, табака, хлопка, овощей и фруктов.

Основными продавцами на оптовых рынках выступают частные оптовики, фермерские кооперативы, основными покупателями – крупные оптовые компании и более мелкие оптовики, которые закупают сельскохозяйственное сырье и перепродают его перерабатывающим предприятиям.

В последнее время значительную часть функций оптового рынка взяла на себя инфраструктура розничной торговли продовольствием. Обусловлено это процессом концентрации розничной торговли и возникновением супермаркетов, сюперети и гипермаркетов.

Исследования показывают, что в современных условиях в странах с развитой рыночной экономикой для розничной торговли все более характерными становятся черты оптового рынка:

- расширяются специализированные компании крупных магазинов самообслуживания, которым принадлежат десятки и сотни супермаркетов, сюперети и гипермаркетов, которые нередко связаны общим закупочным центром и создают одно мощное оптово-розничное объединение;

- компании крупных магазинов самообслуживания приобретают черты фирм многокиосковой торговли, возникновение и быстрый рост которых определяют особое направление концентрации розничной торговли продовольствием;

- в торговле продовольствием растет удельный вес компаний, универмагов и магазинов стандартных цен;

- расширяется сеть и возрастает роль потребительской кооперации и цепных объединений независимых торговцев (своего рода кооперативов собственников мелких магазинов и киосков). Такие объединения, возникающие с целью выстоять в конкурентной борьбе, создают собственные оптово-розничные предприятия.

Главное преимущество оптовой торговли заключается в ее возможностях формировать товарную политику, декларировать цены, стандартизировать качества товаров и т. д.

Проанализировав развитие системы реализации сельскохозяйственного сырья и продовольствия в странах с развитой рыночной экономикой можно сделать вывод, что успешное функционирование оптовой торговли сельскохозяйственной продукцией и продовольствием характеризуют три тенденции:

– рост оптовой и розничной торговли в рамках единой фирмы или интегрированного объединения;

– расширение и модификация биржевой торговли, использование хеджирования и опционной торговли;

– распространение новых организационно-технических форм оптовой торговли и общая тенденция «оптовизации» торговли продовольствием.

В Великобритании зафиксирована такая структура сбыта фермерами своей продукции: через дилеров – 66 %, через сбытовые кооперативы – 10 %, через фермерские ма-

газины – 10 %, остальные – по прямым связям с супермаркетами. Средние фермы (от 10 до 50 га) через фермерские магазины продают только 1 % картофеля, а крупные (более 50 га) – около 11 %.

В Германии прямая продажа картофеля потребителю занимает 4-7 % общего объема реализованной продукции, однако этот канал реализации отмечается высоким ценам. При реализации непосредственно потребителю центнер картофеля дает в 1,5-2,5 раза больше денежных поступлений по сравнению с реализацией через сбытовой кооператив. Это обусловлено тем, что цена потребителя максимально приближается к розничной.

В Японии через оптовые рынки реализуется 80-90 % собственной и 40 % импортируемой плодоовощной продукции. В этой стране сложились два основных типа оптовых рынков:

– центральные, размещенные в крупных городах (91 рынок);

– региональные (местные), размещены в небольших городах (1691 рынок).

Кроме этих двух (основных типов), функционирует около 1000 мелких оптовых рынков. Центральные рынки находятся под контролем городских властей. Их открытие требует специального разрешения Министра сельского хозяйства. Нижняя граница численности населения в городе, которая допускает открытия рынка – 200 тыс. человек. Региональные и местные рынки открываются с разрешения и по решению главы администрации района (префекта), их деятельность контролируется местными властями. Для получения статуса регионального площадь рынка должна быть не менее 330 кв. м.

Деятельность оптовых рынков в Японии регулируется введенным в 1971 г. Законом об оптовых рынках. Им установлены правила торговли на рынке. Реализуют продукцию представители оптового рынка (продавцы), каждый из которых имеет лицензию на торговлю на данном рынке. Продавцы реализуют продукцию, которую доверяют им местные отправители или импортеры. Продавцы получают стабильную зарплату, которая не зависит от объема товарных операций. Продукция должна быть официально оформлена для продажи. Одна из основных требований к оптовому рынку, указанному в Законе, – аукционная продажа товара. В этом отличие японских рынков от европейских. На аукционах торги ведутся от низшего уровня цены, то есть на повышение. Аукционы проводятся в специальных помещениях – «торговых домах», которые есть на каждом рынке. На больших рынках их бывает до 6, что позволяет одновременно вести торги различными товарами. Торги чисто аукционные и ведутся до тех пор, пока на одну цену не останется один покупатель, который и становится собственником продукции.

Для Украины главное преимущество «оптовизации» продовольственного рынка и торговли заключается в ее возможностях стабилизировать и управлять ценами. А это очень важно и актуально в данный момент времени. В Украине тоже нужно открывать оптовые рынки, хотя бы в крупных регионах.

Зарубежный опыт организации рынка картофеля и овощей для Украины очень важен. В настоящее время эта продукция производится преимущественно в частном секторе – в личном подсобном хозяйстве. Практически единственным элементом инфраструктуры выступают городские рынки.

Однако, современным особенностям Украины наиболее соответствуют малоресурсные формы рыночной инфраструктуры, ориентированные на операции с реальным товаром. Более всего для этого пригодны торговые дома для оптовой торговли и фирменные магазины сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий для розничной торговли. При этом перерабатывающие предприятия должны проявить себя заботливыми интеграторами сельскохозяйственных производителей сырья, сочетая координирующие и организационные функции.

Торговые дома должны стать не только посредниками между продавцами и покупателями сельскохозяйственной продукции и продовольствия, но и центрами активного дееспособного маркетинга, центрами высокой маркетинговой культуры.

Полноправными операторами розничного рынка должны стать фирменные магазины сельскохозяйственных предприятий в больших городах и промышленных центрах на базе малой переработки.

Фирменная торговля имеет много преимуществ:

- ее начали сами товаропроизводители и в этом залог того, что она приживется;
- для фирменной торговли необходимы сравнительно небольшие капиталовложения на один объект, короткие сроки освоения и введения в действие;
- даже небольшие масштабы фирменной торговли ослабляют монополизм крупных перерабатывающих предприятий, способствуя формированию реальной конкурентной среды в пределах не только локальных рынков, но и всего национального рынка;
- фирменная торговля подчиняет первичных производителей требованиям конечного потребителя, усиливает социальную направленность рыночной экономики;
- фирменная торговля обеспечивает более равномерное поступление средств сельскохозяйственным производителям, уменьшает потребность в кредитах и зависимость от банков;
- снижение единичной мощности перерабатывающих предприятий уменьшает экологическое давление на окружающую среду и затраты на транспортировку сырья;
- фирменная торговля создает дополнительные рабочие места как в селах, так и в городах;
- фирменная торговля позволяет не тратить сотни миллионов долларов, в которых нуждаются оптовые рынки;
- фирменная торговля создает конкурентную среду в розничной торговле, смягчает социальную ситуацию в городах;
- фирменная торговля является базой для формирования предприятий малого и среднего бизнеса в переработке и торговле.

Выводы и предложения. Таким образом, хотим еще раз подчеркнуть, что в данный момент наиболее оптимальными для реализации сельскохозяйственной продукции являются малоресурсные формы рыночной инфраструктуры, ориентированные на операции с реальным товаром, такие как торговые дома для оптовой торговли и фирменные магазины сельскохозяйственных предприятий для розничной торговли. Они позволят сельскохозяйственным товаропроизводителям самостоятельно эффективно реализовывать продукцию и более не зависеть от посредников, которые закупают продукцию по минимальным ценам. Таким образом, предложенные формы сбыта позволят отечественным сельскохозяйственным товаропроизводителям защищать свои интересы.

Список использованных источников

1. *Волчанка А. В.* Маркетинговый менеджмент : учебник [для студ. высш. учеб. заведений] / А. В. Волчанка. – К. : КНЕУ, 2008. – 234 с.
2. *Губский Б. В.* Аграрный рынок / Б. В. Губский. – К. : Нора-принт, 2008. – 184 с.
3. *Данько Т. Н.* Управление маркетингом (методологический аспект) : учеб. пособие / Т. Н. Данько. – М. : ИНФРА, 2007. – 280 с.
4. *Диксон П.* Управление маркетингом / П. Диксон. – М. : БИНОМ, 2008. – 315 с.
5. *Дихтль Е.* Практический маркетинг : учеб. пособие / Е. Дихтль, Х. Хершген ; пер. с нем. А. М. Макарова. – М. : Выш. шк., 2005. – 255 с.
6. *Коваленко Ю. С.* Сельскохозяйственное предприятие в рыночной среде / Ю. С. Коваленко. – К. : ИАЭ УААН, 2010. – 204 с.
7. *Рынок* продовольствия: проблемы формирования и развития / под ред. П. Т. Саблука, В. И. Бойка, М. Г. Лобаса. – К. : УкрИНТЭИ, 2012. – 236 с.
8. *Шпичак О. М.* Цены, расходы, прибыли агропроизводства и инфраструктура продовольственных рынков / О. М. Шпичак. – К. : ИАЭ, 2010. – 585 с.

УДК 364.48

В.О. Анопрієнко, канд. екон. наук
Чернігівський інститут імені Героїв Крут ПрАТ «ВНЗ "МАУП"», м. Чернігів, Україна

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ РЕГІОНІВ

В.А. Аноприенко, канд. экон. наук
Черниговский институт имени Героев Крут ПрАТ «ВУЗ "МАУП"», г. Чернигов, Украина

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ РЕГИОНОВ

Valentyna Anopriienko, PhD in Economics
Chernihiv Institute named Heroes Krut «MAUP», Chernihiv, Ukraine

THE STATE REGULATION OF FINANCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF RECREATIONAL SERVICES REGIONS

Проведено аналіз сучасного стану розвитку інвестиційних процесів у рекреаційній сфері та ефективних шляхів залучення фінансових ресурсів для прискорення модернізації рекреаційного простору.

Ключові слова: *обсяг інвестицій, структура капітальних інвестицій, складові рекреаційної інфраструктури.*

Проведен анализ современного состояния развития инвестиционных процессов в рекреационной сфере и эффективных путей привлечения финансовых ресурсов для ускорения модернизации рекреационного пространства.

Ключевые слова: *объем инвестиций, структура капитальных инвестиций, составляющие рекреационной инфраструктуры.*

The analysis of the current state of the investment processes in the recreation area and effective ways of attracting financial resources to accelerate the modernization of recreational space.

Key words: *investment, structure of capital investments that make up the recreational infrastructure.*

Постановка проблеми. Сучасний розвиток світової економіки має цільову орієнтацію на створення умов для розкриття та реалізації людських здібностей до продуктивної і творчої праці. Оскільки людський фактор став сьогодні не просто джерелом економічних можливостей, а показником соціальної дієздатності економіки, то увага до чинників, що визначають перспективу людського розвитку, стоїть у центрі соціально-економічних досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. В умовах ринкової економіки інтелект, здоров'я, здібності часто не розглядаються людиною як засіб власної реалізації у процесі створення суспільного продукту, що призводить до нездатності людини адаптуватися як до умов ринку, так і до життя в інформаційному суспільстві. Вирішення цієї проблеми неможливе без сталого розвитку рекреаційної сфери, яка перебуває сьогодні на етапі становлення.

Рекреаційна індустрія потребує наявності сприятливих економічних умов розвитку та залучення значних обсягів фінансових ресурсів, а отже, питання розгляду фінансової складової функціонування рекреаційної інфраструктури є актуальним у практичному і теоретичному плані.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання фінансово-економічних проблем розвитку рекреаційної сфери у нових умовах господарювання широко представлені у наукових дослідженнях багатьох вітчизняних науковців, таких як: І.Т. Балабанов, А.Г. Бобкова, О.О. Бейдик, Л.Г. Богуш, М.П. Бутко, Ю.А. Веденин, М.П. Войнаренко, Ю.Ф. Волков, П.В. Гудзь, В.П. Ільчук, Л.О. Кобанець, М.М. Кострица, І.В. Кочін, В.І. Куценко, Л.Г. Лук'янова, О.О. Любіцева, В.І. Мацола, А.А. Мирошниченко, Г.І. Федоренко, М.В. Фоменко, В.І. Цибух, Л.Г. Чернюк, С.М. Шкарлет, І.М. Яковенко, В.С. Янкович, які зробили вагомий внесок у розвиток наукових засад інноваційно-інвестиційної діяльності та дослідження фінансового забезпечення інноваційних процесів галузі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, віддаючи належне значному доробку досліджень щодо фінансових аспектів розвитку рекреаційної індустрії, певні проблеми потребують подальших досліджень. До них можна

віднести питання аналізу стану, умов та засобів залучення інвестиційних ресурсів, методів їх раціонального використання для відродження підприємств галузі й підвищення рівня конкурентоспроможності рекреаційних послуг.

Мета статті. Основною метою статті є дослідження сучасного стану розвитку інвестиційних процесів у рекреаційній сфері та пошук ефективних шляхів залучення фінансових ресурсів для прискорення модернізації рекреаційного простору.

Виклад основного матеріалу. У визначенні напрямів формування дієвої інвестиційної політики у рекреаційній сфері особливе значення має врахування рекреаційного сектору в регіональному розвитку, який визначається спрямованістю його суб'єктів на задоволення потреб населення в рекреаційних послугах, що не забезпечуються державою повною мірою в силу обмеженості бюджетних ресурсів. Специфіка функціонування суб'єктів рекреаційного бізнесу, що характеризується більш гнучкою і оперативною реакцією на виникаючі проблеми в організації відпочинку, потребує залучення істотних додаткових ресурсів у розвиток рекреаційної інфраструктури з метою забезпечення постійно зростаючих потреб споживачів до якості рекреаційних послуг. У контексті регіоналізації та ринкового реформування економіки регіонів, у різних галузях і сферах територіальних економік формуються ті чи інші пріоритети інвестиційної політики, що визначаються специфікою галузі, її місцем у системі регіонального відтворення, а також особливостями самого регіону, в тому числі його ресурсною специфікою. У сфері рекреації до найважливіших пріоритетів формування її ринково-трансформаційної траєкторії розвитку, входить адекватне інвестиційне забезпечення суб'єктів рекреаційного бізнесу, формування інфраструктури і механізмів інвестиційного забезпечення їх розвитку, який припускає задіяння всього можливого спектра джерел інвестицій. Це актуалізує розв'язання проблеми ресурсного забезпечення розвитку рекреаційної сфери, формування її інвестиційного потенціалу, здатного вивести галузь на новий рівень функціонування.

Підвищення якості рекреаційного продукту вимагає значних фінансових витрат на оновлення матеріально-технічної бази рекреаційної інфраструктури. Як показує структура капітальних інвестицій за видами економічної діяльності (рис. 1), інвестування основних складових рекреаційної інфраструктури незначне. Так, інвестування видів діяльності, що характеризують рекреаційну сферу, становить всього 2,6 %.

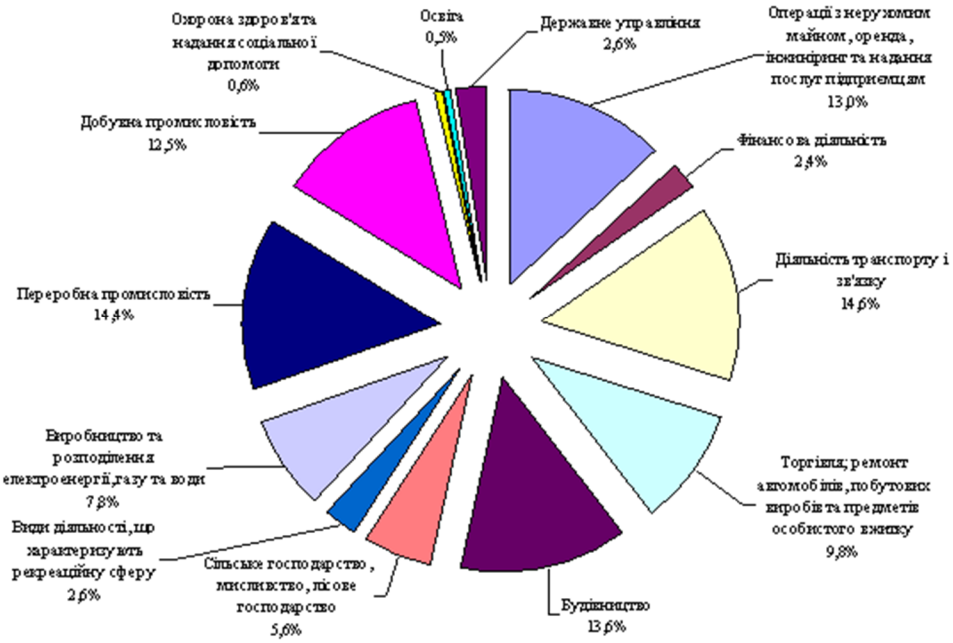


Рис. 1. Структура капітальних інвестицій за видами економічної діяльності в Україні
Джерело: складено автором за даними [1].

Динаміка інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності, що характеризують рекреаційну сферу в Україні, наведена в табл.

Таблиця

Динаміка капітальних інвестицій за видами економічної діяльності, що характеризують рекреаційну сферу в Україні, млн грн

Види економічної діяльності	**Роки**		
	2010	**2011**	**2012**
Діяльність готелів та ресторанів	1523	2225	2856
Діяльність готелів	774	1140	1785
Діяльність транспорту і зв'язку	26387	32516	39635
Діяльність пошти та зв'язку	6404	6657	7165
Діяльність зв'язку	6280	6505	6780
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2478	2491	3135
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	4407	5313	5903
Діяльність у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг	3447	3714	4845

Джерело: складено автором за даними [2; 3].

Як видно з табл., обсяги інвестицій за період 2010-2012 роки мають тенденцію до зростання. Найбільший приріст обсягів капіталовкладень простежується за такими видами економічної діяльності: діяльність готелів та ресторанів і діяльність у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг.

Проте, враховуючи динаміку розвитку відповідних об'єктів, зазначених капіталовкладень недостатньо для стабільного зростання їх кількості відповідно до потреб регіону.

Аналіз капітальних вкладень у регіональному розрізі за складовими рекреаційної інфраструктури показує, що їх обсяг у розвиток функціонально-спеціалізованої складової рекреаційної інфраструктури характеризується нерівномірністю, а саме: найбільший обсяг спрямовується на м. Київ та Київську область (рис. 2).

Рис. 2. Інвестиції у функціонально-спеціалізовану складову рекреаційної інфраструктури за регіонами України у 2012 році

Джерело: складено автором за даними [1-4].

Обсяг інвестицій у культурно-історичну та рекреаційно-побутову складові рекреаційної інфраструктури показує, що найбільше інвестування також отримує м. Київ та Київська область (рис. 3, 4).

Рис. 3. Інвестиції в культурно-історичну складову рекреаційної інфраструктури за регіонами України у 2012році

Джерело: складено автором за даними [1-4].

Рис. 4. Інвестиції в рекреаційно-побутову складову рекреаційної інфраструктури за регіонами України у 2012 році

Джерело: складено автором за даними [1-4].

Що стосується обсягів інвестицій у рекреаційно-виробничу складову, то найбільший обсяг інвестицій спрямовується в АР Крим, Київську, Одеську, Харківську та Дніпропетровську області (рис. 5).

Недостатній обсяг інвестування рекреаційної інфраструктури пов’язаний з дефіцитом власних фінансових ресурсів, з проблемами пошуку та залучення коштів з інших інвестиційних джерел, з відсутністю ефективних механізмів фінансування розвитку рекреаційної сфери.

Від розвитку рекреаційної інфраструктури залежить асортимент та доступність рекреаційних послуг, використання яких широкими верствами населення забезпечує належний рівень збереження та відтворення здоров'я, що визначає якість життя.

Рис. 5. Інвестиції в рекреаційно-виробничу складову рекреаційної інфраструктури за регіонами України у 2012 році

Джерело: складено автором за даними [1-4].

Висновки і пропозиції. Інвестиції в рекреаційну інфраструктуру стали грати все більш зростаючу роль у вирішенні поточних і перспективних соціально-економічних проблем, формуючи умови якісного відпочинку та оздоровлення рекреантів, створюючи ефективну основу для зростання регіонального економічного потенціалу.

Обмежене включення в набір інвестиційних пріоритетів економіки мезорівня рекреаційної сфери навіть у регіонах, де ця галузь є суттєвим стабілізаційним і значущим кількісним параметром економіки, недостатнє врахування значущості рекреаційного сектору для економіки регіону територіальними органами державної влади, з одного боку, знижує вплив вироблених стратегій на розвиток економіки регіону, з іншого – не дозволяє сформувати умови, що сприяють функціонуванню інститутів, що збільшують обсяг інвестиційних ресурсів, які спрямовуються на рекреаційну діяльність і підвищують якість використання рекреаційного потенціалу.

Звідси досить актуальним на сьогодні є пошук нових інструментів фінансування, залученням приватних інвесторів, здатних забезпечити фінансовими ресурсами не тільки модернізацію та інноваційний розвиток інфраструктурного господарства, а й ефективне управління, враховуючи інтереси різних категорій власників.

Список використаних джерел

1. *Капітальні* інвестиції в Україні : стат. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 122 с.

2. *Регіони* України : стат. зб. / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Держкомстат України, 2012. – Ч. 1. – 310 с.

3. *Регіони* України : стат. зб. / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Держкомстат України, 2012. – Ч. 2. – 801 с.

4. *Статистичний* щорічник України за 2012 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Держкомстат України, 2012. – 552 с.

УДК 330.322

Ю.С. Вдовенко, канд. екон. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ІМПЛЕМЕНТАЦІЙНА СПЕЦИФІКА СУЧАСНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

Ю.С. Вдовенко, канд. экон. наук
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ИМПЛЕМЕНТАЦИОННАЯ СПЕЦИФИКА СОВРЕМЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Yurii Vdovenko, PhD in Economics
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

IMPLEMENTATION SPECIFICS OF MODERN INSTRUMENTS OF ATTRACTING OF INVESTMENTS

Досліджено процеси впровадження популяризаційних інструментів залучення інвестицій. Детально розкрито сутнісні та змістовні характеристики такого інструменту, як інвестиційний паспорт.

Ключові слова: *інвестиції, інвестиційна привабливість, інвестиційний паспорт.*

Исследованы процессы внедрения популяризационных инструментов привлечения инвестиций. Подробно раскрыто сущностные и содержательные характеристики такого инструмента, как инвестиционный паспорт.

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный паспорт.*

The processes of implementation popularized instruments of attracting investment are investigated at this article. Essential and meaningful characteristics of such instrument as an investment passport are revealed in detail.

Key words: *investments, investment attractiveness, investment passport.*

Постановка проблеми. У сучасній економічно-інформаційній парадигмі великого значення набувають процеси інноваційного розвитку, базованого на реалізації різноманітних заходів щодо одержання конкурентних переваг як локального, так і глобального характеру. Врахування маркетингової складової, у зв'язку з цим, стає важливим чинником удосконалення наявних підходів до створення сприятливого бізнес-клімату та ефективного поширення ключових іміджевих відомостей. Останнім часом Україна пришвидшує інтеграційне просування до світового економічного простору, через що об'єктивно виникає необхідність до внесення кардинальних змін в основи свого позиціонування у світі, пошуку та застосування якісно нових чинників підвищення конкурентоспроможності.

Джерелом забезпечення інновацій для реалізації конкурентних переваг і активізації економічних процесів насамперед виступають інвестиційні ресурси, які переважно надходять ззовні. Оскільки однією з основних умов економічного забезпечення сталого розвитку є достатність фінансово-економічних та інтелектуальних ресурсів, суб'єкти залучення інвестицій змушені вступати у конкурентну боротьбу, яка супроводжується розробленням та використанням відповідних інструментів. Як наслідок, за умови використання маркетингового інструментарію відповідні суб'єкти отримують змогу краще за конкурентів врахувати інтереси потенційних інвесторів та задовольнити їх індивідуальні потреби.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика економічного розвитку та залучення інвестицій тривалий час успішно розробляється як іноземними, так і вітчизняними науковцями. Серед потужного наукового доробку українських учених у сфері економіки та державного управління щодо використання інноваційних інструментів просторового розвитку варто виділити роботи З. Герасимчук, О. Гонти, В. Куйбіди, О. Чмир. Проблематика інвестиційної діяльності завжди була у центрі уваги таких науковців, як Ю. Макогон, М. Корецький, В. Геєць, А. Пересада, В. Щелкунов та інших. Водночас, необхідність надання відповідей на появу все нових викликів функціонування сучасних економічних систем, обумовлює безальтернативність проведення додаткових досліджень, які б, зокрема, надали змогу забезпечити не тільки ефективне використання та поширення вже відомих інструментів інвестиційної політики, але й розроблення принципово нових.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи, що питання дослідження маркетингових інструментів досі переважно стосується мікрорівня, а їх практичне використання набуває все більшого розповсюдження на мезо- та макрорівнях, виникає потреба у науковому обґрунтуванні шляхів та принципів їх застосування у практиці діяльності органів державної влади та інших зацікавлених суб'єктів. До цього часу залишаються недостатньо розробленими методологічні засади формування конкретних інформаційно-аналітичних продуктів, які відіграють значну роль у процесах інвестиційної підтримки просторового розвитку.

Мета статті. До пріоритетних дослідницьких питань у цій статті включено як схематизацію процесу впровадження інструментарію територіального маркетингу, так і детальне вивчення логічно-структурної побудови відповідних інформаційно-аналітичних продуктів. Головною метою цього дослідження є ґрунтовне з'ясування науково-практичних засад використання популяризаційних інструментів залучення інвестицій, до яких, зокрема, належить інвестиційний паспорт, що на сучасному етапі є активно впроваджуваним та найбільш поширеним ретранслятором інформації про можливості здійснення капітальних вкладень у вітчизняну економіку.

Виклад основного матеріалу. Традиційні джерела подають визначення інвестиційної привабливості як сукупності чинників (політичних, економічних, правових, соціальних, екологічних та інших), які зумовлюють поведінку діючих та потенційних суб'єктів інвестиційної діяльності щодо вкладення інвестицій у розвиток економіки [1].

Чинниками, що зумовлюють інвестиційну привабливість, є:

- наявність ресурсно-сировинної бази та особливості природно-кліматичних умов;
- економіко-географічне положення та рівень інфраструктурної забезпеченості;
- виробнича та наукова спеціалізація;
- наявність трудового потенціалу та рівень його кваліфікації;
- сукупна купівельна спроможність населення;
- розвиненість інституціональної ринкової структури (біржі, банки, фінансові посередники, страхові компанії та інші);
- загальнодержавні чинники (рівень політичної стабільності, чинна система законодавства, система оподаткування, умови діяльності іноземних інвесторів тощо).

Сучасне бачення науково-практичної категорії «інвестиційна привабливість» та способів її вимірювання представлено у спільному цільовому дослідженні, проведеному Київським міжнародним інститутом соціології у партнерстві з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій. Виконавцями в порівняльному вимірі у рейтинговому форматі оцінюється здатність відповідних суб'єктів генерувати та залучати інвестиції, які сприяють економічному зростанню. У свою чергу, здатність відповідних суб'єктів генерувати та залучати інвестиції, які сприяють економічному зростанню, визначається як певний набір характеристик, які бере до уваги новий та чинний інвестор під час прийняття рішення щодо інвестування. Оцінка інвестором вихідних умов для інвестування є фактично його очікуванням отримати можливість здійснювати виробничо-комерційну діяльність, яка характеризується прийнятним рівнем ризику та дохідності (прибутковості).

У кінцевому підсумку інвестиційне рішення визначається як результат оцінювання загальних та специфічних чинників інвестування. Ключові характеристики є одним із факторів, що впливає на рішення інвестора. Конкретний інвестор оцінює лише ті економічні характеристики, які мають критично важливе значення з погляду стратегії (мети) компанії та специфіки галузі (сектору) її виробничо-комерційної діяльності. Так, для компаній, що займаються видобутком природних ресурсів, наявність покладів корисних копалин у відповідних обсягах та належної якості та розвинута транспортна мережа є головними чинниками рішення про здійснення інвестування. Водночас цей чинник не має вирішального

значення для легкої промисловості, для якої велике значення має наявність трудових ресурсів тощо. Із визначення здатності суб'єктів генерувати та залучати інвестиції, які сприяють економічному зростанню, як певного набору характеристик, які бере до уваги новий та чинний інвестор у процесі прийняття рішення щодо інвестування, випливає, що інвестиційна привабливість фактично відображає якість пакета таких характеристик [2].

У цьому контексті нового значення набуває ефективність донесення до потенційних інвесторів інформації про інвестиційну привабливість через застосування інструментів територіального маркетингу.

У більшості випадків територіальний маркетинг бачать, насамперед, як комплекс інструментів (переважно реклама та PR-акції) з метою підвищення популярності та поліпшення іміджу місцевості [3]. Маркетинговими інструментами, що відносяться до складової «комунікації», є створення позитивного іміджу, розповсюдження і підтримка позитивного сприйняття потенційними інвесторами, вивчення потреб потенційних інвесторів та визначення тієї частини, співпраця з якими найбільшим чином відповідає визначеним пріоритетам розвитку, організація інвестиційних семінарів, конференцій, бізнес-форумів, презентацій інвестиційних проектів тощо. Ця складова системи територіального маркетингу вже знайшла часткове відображення у діяльності органів державної влади та місцевих органів влади. Активніше застосування маркетингових інструментів, як правило, має своїм наслідком підвищення якості обслуговування іноземних інвесторів та зростання відповідних кількісних показників [4].

У процесі роботи з потенційними інвесторами переважно використовуються такі інструменти впливу, як: інформаційно-аналітичні видання, каталоги інвестиційних пропозицій, інвестиційні портали, інвестиційні форуми, соціальні медіа. Додатково існує можливість залучення інструментів інших організацій з більшим бюджетом на маркетинг через встановлення постійної комунікації з ними, наприклад: Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами, Український національний комітет Міжнародної торгівельної палати в Україні, торгово-промислові палати та інші організації.

У сучасній практиці для просування інвестиційних проектів та пропозицій найбільш широко використовуються різного роду інформаційно-аналітичні видання, серед яких першість належить так званим інвестиційним паспортам. На рис. 1 представлено пояснення щодо засад формування цього інструменту залучення інвестицій.

Рис. 1. Схема впровадження інвестиційного паспорта

Сучасним прикладом широкого впровадження цього інструменту інвестиційної політики є розроблення та випуск інвестиційних паспортів під егідою Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України [5]. На рис. 2 наведено уніфіковану структурно-логічну побудову запроваджених інвестиційних паспортів.

Рис. 2. Зміст інвестиційного паспорта

Змістовно інвестиційний паспорт поділяється на три розділи, проте сутнісно він має п'ять складових.

Вітальне слово є традиційним елементом та представленим подвійно: наводиться як від імені керівництва центрального органу виконавчої влади, відповідального за реалізацію державної інвестиційної політики, так і обласної державної адміністрації.

Частина, присвячена конкурентним перевагам, є, певним чином, складовою загальної характеристики та водночас найбільш інформаційно концентрованою, оскільки має покликанням привернути увагу потенційних інвесторів, зорієнтувати їх щодо пріоритетного галузевого спрямування інвестиційних ресурсів та переконати у доцільності здійснення вкладень.

До прикладу, конкуренті переваги Чернігівської області представлені в останньому виданні інвестиційного паспорта, визначені таким чином:

- вигідне географічне розташування – на півночі України на кордоні з Республікою Білорусь та Російською Федерацією;
- розвинена транспортна інфраструктура, наявність міжнародних залізничних та автомобільних шляхів;
- розвідані поклади корисних копалин (нафта, газ, торф, крейда, фосфорити, пісок, бішофіт);
- потужні підприємства паливно-енергетичного комплексу, машинобудівної, харчової, легкої галузей промисловості, здатні виробляти конкурентоспроможну продукцію;
- значні природні, історико-культурні, рекреаційні ресурси;
- сприятливі природно-кліматичні умови для вирощування сільськогосподарських культур та розвитку тваринництва;
- науковий потенціал та висококваліфіковані трудові ресурси.

Найбільший за обсягом розділ документу присвячений всебічній характеристиці основних показників, зорієнтованій на потреби потенційних інвесторів.

Від початку наводяться загальні характеристики, до яких віднесено природно-географічні та кліматичні умови: територія, висота над рівнем моря, кількість опадів, середня температура повітря, кількість сонячних днів у році, водні ресурси, найбільші річки, карта.

Наступним умовним блоком є гуманітарно та соціально орієнтована інформація:

- демографія: найбільші міста, кількість населення, вікова структура, статевий розподіл;
- людські ресурси: віковий ценз населення, кількість працездатного населення, рівень зареєстрованого безробіття, середня заробітна плата, структура працівників за видами економічної діяльності;
- освіта: провідні вищі навчальні заклади, провідні коледжі, професійно-технічні училища, технікуми, випускники навчальних закладів;
- соціально-культурна сфера: охорона здоров'я, культура, спорт і туризм, музеї, найбільш відомі заклади для занять спортом, природно-заповідний фонд, санаторії, готелі.

Головна частина документа містить безпосередньо інформацію про економічний потенціал та інфраструктуру.

Основна економічна інформація дозволяє скласти уявлення про пріоритетні галузі економіки, основні види вироблюваної продукції, великі компанії, експорт/імпорт (товари, країни, сальдо), основних іноземних інвесторів, обсяг прямих іноземних інвестицій, вкладених в економіку за останні 3 роки.

Оцінювання інфраструктури поділено за напрямками:

- житло та офісні приміщення (забезпеченість населення житлом, середня вартість житла, середня вартість оренди житла, середня вартість оренди офісного приміщення, середня вартість оренди промислово-виробничого приміщення, середня вартість оренди складського приміщення);
- транспорт та комунікації (основні автомагістралі, залізничне сполучення, автовокзали, трубопровідний транспорт, транспортне сполучення).

До останнього блоку можна віднести промоційну інформацію, яка характеризує інвестиційний клімат і представлена у паспорті успішними історіями (назва та суть проекту, ініціатор проекту, опис ініціатора) та рейтинговими оцінками (рейтинг конкурентоспроможності, індекс інвестиційної привабливості).

Найважливішим структурним елементом паспорту є розділ, який місить пропозиції для інвесторів. У цій частині визначені пріоритетні галузі для інвестування, якими, зокрема, для Чернігівської області є сільське господарство, харчова та переробна промисловість, енергозберігаючі та екологічно безпечні технології, туризм та туристична інфраструктура, глибока переробка природних ресурсів, транспортно-логістична інфраструктура.

Найбільшою значущістю характеризуються підрозділи, які містять перелік пропозицій до інвесторів. До складових національних проектів у випадку Чернігівської області належать «Відкритий світ» та «Нове життя», а перелік стратегічних проектів представлений такими пропозиціями:

- будівництво двох спеціалізованих молочно-тваринних комплексів на 6800 голів великої рогатої худоби із замкнутим циклом вирощування на території Борзнянського та Бахмацького районів;
- проект розвитку міської інфраструктури Чернігова;
- будівництво елеватора потужністю 60 тис. тонн у с. Обичів Прилуцького району;
- будівництво сучасного туристичного комплексу в с. Бреч Корюківського району;
- створення вітчизняного промислового виробництва сучасних біопрепаратів на основі корисних мікроорганізмів.

Найбільша кількість пропозицій представлена у підрозділі земельні ділянки та інвестиційна нерухомість.

Практична складова досягнення цілей впровадження інвестиційного паспорта підкріплюється останнім розділом, який містить контактну інформацію. Для потенційних інвесторів представлені контакти обласної державної адміністрації, обласної ради, регі-

онального центру з інвестицій та розвитку, регіональної торгово-промислової палати та центру надання адміністративних послуг.

Висновки і пропозиції. Інвестиційні паспорти як інструмент здійснення системної державної інвестиційної політики потребують постійного удосконалення. Періодична актуалізація їх змістовного наповнення дозволить підвищити ефективність цього інструменту управління просторовим розвитком. Таким чином, доцільно продовжувати наукові розвідки у цьому напрямку, з орієнтуванням їх на досягнення максимальних позитивних ефектів від розширення засобів впливу на залучення потенційних інвесторів.

Список використаних джерел

1. *Ушаков В. В.* Фінанси [Електронний ресурс] / В. В. Ушаков. – Режим доступу : http://lubbook.net/book_431.html.

2. *Рейтинг* інвестиційної привабливості регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/reyting_investiciynoyi_privablivosti_regioniv_.pdf.

3. *Маркетинг* регіонів: інвестиційні аспекти : монографія / В. Щелкунов, В. Бондаренко, Ю. Каракай, В. Грамотнєв, В. Матвеев. – К. : Наук. думка, 2005. – 176 с.

4. *Інвестиційні* процеси Чернігівської області через призму персоналій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://polis.cn.ua/publikatsiji/analitika/investytsiini-protsesy-chernihivskoi-oblasti-cherez-pryzmu-personalii.html.

5. *Інвестиційний* паспорт Чернігівської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/chernigiv_dlya_saytu.pdf.

УДК 331.55:352.1

Ж.В. Дерій, канд. екон. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

РЕГІОНАЛЬНА ПАРАДИГМА ЯКОСТІ ЖИТТЯ ТА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

Ж.В. Дерей, канд. экон. наук
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПАРАДИГМА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ И ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Zhanna Derii, PhD in Economics
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

REGIONAL PARADIGM OF QUALITY OF LIFE AND HUMAN DEVELOPMENT

Вивчення питань просторового розвитку на основі впровадження основних положень державної регіональної політики людського розвитку повинно забезпечити оптимізацію територіальної організації регіональних господарських систем, підвищити ефективність суспільного виробництва, якість життя населення територіальних громад, прискорить процеси входження країни до світового економічного співтовариства. В цьому аспекті гостро відчувається потреба вивчення особливостей людського розвитку у регіональному вимірі та дослідження якості життя населення.

Ключові слова: *парадигма, людський розвиток, якість життя, регіональні особливості.*

Изучение вопросов развития пространства на основе положений государственной региональной политики человеческого развития должно обеспечить оптимизацию территориальной организации региональных хозяйственных систем, повысить эффективность общественного производства, качество жизни населения территориальных общин, ускорить процессы вхождения страны в мировое экономическое сообщество. В данном аспекте остро ощущается потребность изучения особенностей человеческого развития в региональном разрезе и исследование качества жизни населения.

Ключевые слова: *парадигма, человеческое развитие, качество жизни, региональные особенности.*

Exploring space development issues based on the provisions of regional policy of human development should ensure the optimization of the territorial organization of regional economic systems, improve the efficiency of social production, the quality of life of local communities, and accelerate entry into the world economic community. In this aspect, the acute need for studying the features of human development in the regional context and study quality of life.

Key words: *paradigm, human development, quality of life, regional features.*

Постановка проблеми. Складність та масштабність трансформаційних процесів в економіці України, суперечливий зміст регіоналізації національного простору, поширення глобалізації, які значно посилили диференціацію соціально-економічного розвитку її регіонів, потребують розроблення нових підходів до вироблення стратегії просторового розвитку як бази економічного зростання. Формування та розроблення стратегії соціально-економічного розвитку країни та її регіональних систем тісно пов'язана з територіальною організацією, реформуванням та реструктуризацією економічної діяльності в регіонах, з обґрунтуванням конкретних заходів регулювання та управління їх розвитком задля створення сприятливого життєдіяльного середовища.

Модернізація української економіки та сталий розвиток більшою мірою залежить від людини, задоволення потреб якої є кінцевою метою суспільного виробництва, від людського потенціалу та його трансформації у людський капітал, який є важливою компонентою національного багатства будь-якої країни, якості життя що є критерієм та необхідною умовою людського розвитку. Тому сьогодні одним із стратегічних ресурсів у розвинених країнах світу визнається людський потенціал та його носій – людина.

Людський регіональний розвиток – це парадигма сучасного розвитку, що означає не тільки зростання або падіння доходів населення та зростання економічного добробуту. Тому виникає необхідність створити таке середовище, в якому люди можуть повністю реалізувати свій потенціал і вести продуктивне, творче життя відповідно до своїх потреб та інтересів у межах свого перебування – регіону. Люди є реальним багатством націй. Розширюючи вибір, люди зможуть вести життя, яке вони цінують. Тобто розвиток є набагато більше, ніж економічне зростання, яке є всього лише засобом – проте дуже важливим – це розширення вибору для людей.

На жаль, цим питанням приділяється недостатньо уваги, донині не сформований і не вироблений механізм регулювання соціально-економічних процесів у регіонах, не обґрунтовані важелі здійснення механізму реструктуризації економіки регіонів як основи прискорення їх розвитку та забезпечення економічного підйому. Виникає необхідність розроблення методології і практики реструктуризації економіки регіонів у нових умовах господарювання, опрацювання конкретних заходів організаційно-економічного механізму здійснення цього процесу з врахуванням регіоналізації та глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Передумови дослідження питань людського розвитку та людського капіталу були закладені в працях класиків політичної економії А. Сміта, В. Петті, Д. Рікардо, які здійснювали аналіз людських здібностей, навичок, досвіду та визначали їх вплив на економічне зростання. Сьогодні багато робіт в Україні та за кордоном присвячена проблемам сталого розвитку і його складовій – людському розвитку. Переосмислення проблеми формування конкурентоспроможності регіонів на засадах людського розвитку, здійснюється в умовах складних трансформаційних процесів та модернізації економіки України, які відбуваються за наявних асиметрій у регіональному розвитку. Науковими працями, що ввійшли в основу дослідження регіональних процесів, є роботи О. Алимова, М. Бутка, С. Дорогунцова, В. Захарченка, Н. Кухарської, Е. Лібанової, Т. Пепи, В. Пили, М. Фащевського, Л. Чернюк та інших учених-економістів. Питанням асиметрії регіонального становлення присвячено праці І. Вахович, Н. Божидарнік, В. Клочкова, О. Табалової, В. Чужикова та ін. Методологічні питання людського розвитку, відтворення та використання людських ресурсів, позиціонування людини як головного чинника сучасного розвитку досліджують такі провідні вчені, як В. Антонюк, С. Бандур, Д. Богиня, В. Брич, В. Геєць, О. Грішнова, Т. Заяць, А. Колот, Е. Лібанова, Н. Ушенко.

Мета статті. Водночас, в умовах складних системних перетворень в Україні, загострення соціальних суперечностей пріоритетним є теоретичні дослідження щодо узагальнення практики функціонування найбільш зрілих систем людського розвитку з орієнтацією на якість життя населення та обґрунтування їх застосування у практиці вітчизняного економічного реформування.

Викладення основного матеріалу. Сьогодні сформувалась регіонально-просторова парадигма людського розвитку на засадах якості життя, яка наголошує на пріоритетності ролі людини, визначаючи, що людина – мета економічного зростання, а не його ресурс. Метою людського розвитку є створення середовища, яке надає людині можливість прожити довге, здорове і творче життя.

Сформувався глибокий зв’язок між людським розвитком і якістю життя, так людський розвиток спрямовано зокрема і на підвищення якості життя людини. Якість життя відображає базові передумови та ступінь реалізації вимог людського розвитку, ступінь його пріоритетності. Досягнення високого рівня людського розвитку неможливе без утвердження високої якості життя. Існування обмежень у будь-якій сфері людського буття звужує свободу вибору, що становить основу людського розвитку [4, с. 5].

Дослідження територіальної диференціації людського розвитку та якості життя населення є важливою складовою комплексної методики інтегральної оцінки соціально-економічного стану регіонів України. Підвищення якості життя є одночасно і критерієм, і необхідною умовою людського розвитку, який розглядається як основна мета суспільного прогресу, а економічне зростання при цьому – як потенційно важливий його інструмент. Водночас досягнення в людському розвитку роблять критичний внесок в економічне зростання. Економічне зростання відкриває широкі можливості для розвитку людського потенціалу і розширення для людини спектра вибору.

Концепція людського розвитку як особлива теоретична система й орієнтована на практику державного управління методологія виходить з визнання неможливості звести сус-

пільний прогрес до зростання грошового доходу чи примноження матеріального багатства. В її основі лежить принцип, згідно з яким економіка існує для розвитку людей, а не люди – для розвитку економіки. Центральним елементом концепції людського розвитку є людський потенціал, який за своїм змістом є значно ширшим поняттям, ніж людський капітал.

Людський розвиток в Україні сьогодні значно різниться за окремими регіонами, територіями. Оцінити рівень розвитку будь-якого регіону можна за допомогою системи показників та критеріїв, які є підґрунтям для обґрунтування напрямів та цілей політики сталого розвитку, регулювання соціально-економічних та екологічних процесів макросистеми. Головним завданням у напрямі сталого розвитку суспільства є вирівнювання та пом'якшення просторових диспропорцій в якості, рівні та умов життя населення по всій території країни.

Передумови для забезпечення людського розвитку пов'язані переважно із соціально-економічним станом місцевості. Людське життя проходить у конкретному населеному пункті, і стан життєзабезпечення, культури, демократичність і дієвість місцевої влади, природно-рекреаційні й економічні можливості у певному населеному пункті визначальною мірою впливають на збереження та розвиток людського потенціалу. Саме на цьому рівні соціально-економічна політика найшвидше і найдієвіше впливає на реальне життя населення, тут відбувається її практична реалізація.

Будь-який регіон має притаманні йому особливості розташування, наявність та використання природних ресурсів, специфіку соціально-економічного розвитку, проблеми та цілі екологічної політики. Стратегія людського розвитку України на засадах сталості повинна розроблятися з урахуванням всіх цих відмінностей, специфіки та регіональних особливостей.

Розроблені сучасні методики оцінювання розвитку регіональних соціально-економічних систем переважно акцентують увагу на дослідженні економічного розвитку, меншою мірою – якості життя населення, тому матриця зв'язків елементів сталого розвитку регіону враховує всі його складові (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця взаємозв'язків елементів сталого розвитку регіональної економічної системи

	ЕКОНОМІКА	СОЦІУМ	ЕКОЛОГІЯ
ЕКОНОМІКА		***економіко-соціальні*** – вплив соціального комплексу на розвиток економічної системи регіону	***економіко-екологічні*** – вплив екологічного навантаження на соціально-економічний розвиток економіки
СОЦІУМ	***соціально-економічні*** – вплив розвитку економічної системи на якість життя та людський розвиток		***соціально-екологічні*** – вплив екологічного навантаження економічної системи на якість життя та умови проживання
ЕКОЛОГІЯ	***еколого-економічні*** – вплив рівня ресурсозбереження та розвитку економічної системи на рівень екологічного навантаження в регіоні	***еколого-соціальні*** – вплив антропогенного навантаження та рівня знань, умінь й культури на середовище проживання людини	

Джерело: складено автором.

Для вивчення окремих сторін життя людини та суспільства сьогодні використовуються певні індекси.

Індекс людського розвитку – запропоновано ПРООН, розраховується як середньогеометричне трьох індексів, індикаторами є очікувана тривалість життя людини, освіта, валовий національний дохід. Цим показником охоплено 187 країн.

Індекс добробуту (Prosperity Index) – оцінювання людського розвитку за цим індексом здійснює дослідницька організація Legatum Institute, розрахунок проводиться на основі інтегральної оцінки параметрів, індикаторами оцінювання є економіка, рівень розвитку підприємництва та можливостей у бізнесі, державне управління, освіта, охорона здоров'я, рівень безпеки, особиста свобода, соціальний капітал. 110 країн охоплено вивченням людського розвитку за цим індексом.

Рейтинг міст з найвищою якістю життя – розрахунок за цим показником проводить консалтингова компанія Mercer Human Resource Consulting, принцип розрахунку індексу – використання рейтингових оцінок. Обирається 39 критеріїв для оцінювання: політико-соціальне середовище, економічні показники, наявність певних обмежень, якість системи охорони здоров'я, якість системи освіти, доступність і вартість житла, культурне життя, клімат і ймовірність природних катаклізмів. Розрахунком охоплено 215 міст світу.

Індекс якості життя Gallup – цей індекс запропоновано та використовується Інститутом Gallup, методика розрахунку передбачає соціологічне обстеження якості життя населення. При обстеженні враховуються показники здоров'я, освіти, матеріального достатку, громадської активності, політичної свободи, соціальні зв'язки, стан довкілля, економічна та фізична безпека. Щорічно різні країни оцінюються за цим індексом.

Індекс людського розвитку за методикою Моніторингу регіонального людського розвитку. Охарактеризувати конкретний регіон з погляду людського розвитку можна за допомогою таких показників, як: чисельність населення у регіоні, статево-віковий склад, середній вік населення, стаж працюючих, кон'юнктура ринку праці тощо. З метою оцінювання стану людського розвитку та розрахунку відповідного індексу фахівцями Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи Національної академії наук за участю фахівців Державної служби статистики України розроблено методику, яка передбачає розрахунок інтегрального індексу людського розвитку [7]. Результати розрахунку наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Класифікація регіонів за індексом людського розвитку

Індекс людського розвитку 2012 рік		
Регіони-лідери (1-5 місця)	Регіони основної групи (6-20 місця)	Регіони-аутсайдери (21-25 місця)
Чернівецька область	АР Крим	Чернігівська область
Харківська	Львівська область	Донецька
Закарпатська	Одеська	Херсонська
Київська	Полтавська	Кіровоградська
Черкаська	Тернопільська	Житомирська
	Запорізька	
	Івано-Франківська	
	Рівненська	
	Дніпропетровська	
	Миколаївська	
	Сумська	
	Хмельницька	
	Вінницька	
	Волинська	
	Луганська	

Джерело: [7; 9].

Індекс регіонального людського розвитку – інтегрований показник, який відображає якість життя людини в конкретному регіоні у порівнянні з іншими регіонами України за оцінками їх демографічного стану, розвитку ринку праці, матеріального добробуту населення, умов його проживання, рівня освіти, стану та охорони здоров'я, со-

ціального середовища, екологічної ситуації, фінансування людського розвитку. Таким чином, це – ключовий показник ефективності людського розвитку та діяльності органів державного управління на регіональному рівні. При розрахунку регіонального індексу людського розвитку включено 33 показника, об'єднані у 6 блоків відповідно до основних аспектів людського розвитку.

Водночас накопичення і розвиток місцевого людського капіталу (за рахунок людського розвитку) та зростання віддачі від нього визначає розвиток самої території, можливості її економічного зростання і досягнення добробуту населення. Тому наукове обґрунтування пріоритетів людського розвитку на рівні окремих територій має дуже важливе практичне значення.

Стислий огляд стану окремих компонентів регіонального людського розвитку України свідчить не тільки про існування значних можливостей його використання, але й про неефективність регіональної політики щодо реалізації та використання цих можливостей. Регіональний індекс людського розвитку (ІЛР) може служити основою для визначення ключових проблем та пріоритетних напрямів розвитку для кожного регіону.

З табл. 2 можна побачити позицію регіону в рейтингу людського розвитку. Проте, враховуючи елементи методики, не завжди відображається реальна ситуація щодо людського становлення та розвитку в Україні. На людський розвиток, безперечно, впливає економічний стан у регіоні взагалі, тому постає питання щодо удосконалення методики оцінювання людського розвитку у регіональному вимірі.

Наведені дані свідчать про те, що Україна є державою з яскраво вираженими регіональними асиметріями за економічним потенціалом територій, загрозливою є диференціація населення на рівнем доступності матеріальних та духовних благ, неоднорідною є екологічна ситуація за регіонами держави.

Така асиметричність розвитку породжує тенденції, що є потенційним джерелом економічної, соціальної та політичної нестабільності у країні, стимулює соціальне розшарування та маргіналізацію суспільства. Тому нерівномірність розвитку регіонів, у тому числі людського розвитку, поляризація, асиметрія та територіальна диференціація, потребують розроблення заходів щодо усунення розбіжностей через створення тотожних рівнів якості життя населення.

Політика подолання соціальної нерівності повинна вибудовуватись на принципах територіальної справедливості, гармонізації соціуму і природного середовища, економічного зростання, сталого розвитку, удосконалення системи управління територіями, розвитку інфраструктурного забезпечення та ін. заходами соціального вирівнювання регіонального ландшафту.

Людський розвиток відбувається під впливом множини чинників. Для ефективного управління цим процесом велике значення має класифікація факторів, що визначають територіальну диференціацію рівня та динаміки людського розвитку в межах країни (рис.).

Регіональні особливості людського розвитку пов'язані з дією названих факторів лежать в основі формування якості життя на рівні територій. Якість життя можна визначити як головну мету соціально-економічного розвитку та найважливіший критерій ефективності управління економічними процесами та соціальною сферою. Висока якість життя окремої особи на певній території визначається:

– наявністю високого життєвого потенціалу (здоров'я, відчуття самоефективності, бажання активної свідомої діяльності, високий рівень освіти);

– наявним матеріальним благополуччям, що виражається у ВВП на особу, індексі споживчих цін, споживчому кошику, видатками домогосподарств, рівнем бідності;

– сформованою системою особистісно-значущих орієнтацій, цінностей, інтересів, цілей та поведінки, задоволеністю життям;

– задоволеністю базових фізіологічних та психологічних потреб;

– наявним балансом між людиною та екосистемою;

– пріоритетністю другорядних потреб – особистісного росту, творчої діяльності та наявністю умов для їх реалізації;

– свідомою життєдіяльністю з певними досягненнями та переважанням позитивних емоцій та відчуттів.

Рис. Фактори людського регіонального розвитку

Джерело: складено автором за даними [5].

У той же час, якість життя суспільства взагалі можна констатувати тоді, коли виконуються умови:

– наявний високий життєвий потенціал на території проживання, абсолютна більшість громадян асоціює себе з суспільством, почуває себе у безпеці (економічній, екологічній, продовольчій, соціальній і т. ін.), життєдіяльність відповідає критеріям високої якості життя окремої людини;

– задоволено базові потреби всіх членів територіальної громади на рівні не нижче мінімальних соціальних стандартів;

– здійснюється політична, суспільна, підприємницька, наукова, культурна діяльність за високого рівня розвитку інституцій суспільства.

При цьому для вияву регіональних особливостей людського розвитку в Україні важливе значення мають такі види порівнянь показників людського регіонального розвитку, як порівняння з соціальними граничними межами, мінімальними соціальними стандартами, гарантіями, порівняння з аналогічними показниками найбільш благополучних регіонів, порівняння у динаміці з аналогічними показниками минулих періодів, порівняння з прогнозними даними, стратегічними плановими завданнями та аналіз імовірності їх досягнення.

Сучасну територіально-просторову парадигму людського розвитку можна визначити як сукупність фундаментальних знань, цінностей та переконань, що виступають як концептуальна ідея процесу людського розвитку з урахуванням регіональних особливостей та на умовах якості життя (табл. 3).

Таблиця 3

Регіонально-просторова парадигма людського розвитку та якості життя

Регіональна парадигма людського розвитку та якості життя					
Передумови і фактори	**Функції**	**Регіональні особливості**	**Складові**	**Основні положення**	**Індикатори розвитку**
Людський розвиток – це процес зростання людських можливостей, розширення людської свободи шляхом збільшення варіантів вибору. Розвиток людського потенціалу при цьому це мета та критерій суспільного прогресу й економічного зростання, а основоположними можливостями людського розвитку визначено довге і здорове життя, здобуття знань та гідний рівень життя					
Показники людського розвитку: відтворення населення, комфортне життя, добробут, гідна праця, освіта Інтегральний індекс регіонального людського розвитку розраховується як сума індексів по всіх шести блоках показників: $I_r = \sum_{i=1}^{6} I_{ir}$					
Якість життя населення – це ступінь відповідності основних параметрів і умов життєдіяльності людини її життєвим потребам та особистим уявленням про гідне життя					
Середовище	**Блоки**				
	Об'єктивна оцінка		**Суб'єктивна оцінка**		
	Стан	**Поточна ситуація**			
Екологія	Природне середовище	Екологічна ситуація	Оцінка екологічної ситуації		
Здоров'я	Система охорони здоров'я	Здоров'я населення	Оцінка системи здоров'я		
Освіта	Система освіти	Освіта населення	Оцінка системи освіти та власної освіти		
Безпека	Криміногенне середовище	Криміногенна ситуація	Оцінка особистої безпеки		
Культура, відпочинок	Сфера культури, мистецтва, рекреації	Активність населення у цій сфері	Ставлення до культури, мистецтва, відпочинку, туризму		
Житло	Ринок житла	Житлові умови	Оцінка благоустрою та умов проживання		
Транспорт	Транспортна інфраструктура	Безпека на транспорті	Оцінка роботи транспорту		
Економіка	Стан економіки	Добробут	Оцінка матеріального становища		
Зайнятість	Ринок праці	Зайнятість та умови праці	Оцінка ситуації щодо зайнятості		
Громадянська активність	Розвиток громадянського суспільства	Суспільно-політична ситуація	Оцінка суспільно-політичної ситуації		
Суспільне середовище	Стан суспільного середовища	Соціальне уособлення	Соціальне самопочуття		
Загальна оцінка якості життя визначається індексом структурного елементу $I = \sum_{i=1}^{k} w_i z_i$					

Джерело: складено за даними [4].

Чинниками формування людського потенціалу та людського розвитку є умови, що створюються у суспільстві для його розвитку і збереження. Також обов'язковим є проведення соціологічного моніторингу процесів людського розвитку на різних рівнях, зокрема на регіональному рівні. Регуляторами збереження розвитку людського потенціалу є готовність до дій, самовираження людини, людська активність, культура, рівень знань, умінь та здібностей особистості, ціннісно-мотиваційне підґрунтя людського розвитку.

Регіони України значно різняться за рівнем економічного та людського розвитку. Диференціація значно посилилась останнім часом з багатьох причин: регіони з різною структурою економіки по-різному адаптуються до нових умов господарювання. І як наслідок, міжрегіональні відмінності є відображенням диференційованості між економічною та соціальною складовими. Так, наприклад, валовий регіональний продукт в 2010 році в м. Києві становив 196639 млн грн, а в Чернігівській області – 9892 млн грн. Розрив у доходах на душу населення між окремими регіонами України становить більше 73 %.

Виходячи з вищевказаного, основні завдання держави та суспільства лежать у площині комплексного зниження та подолання спектра соціально зумовлених форм нерівності в розвитку регіонів. Вони залежать від конфігурації та змісту їх факторів-генераторів, базуючись на врахуванні основоположних принципів сталого розвитку, згідно з якими сталість забезпечується поєднанням справедливої взаємодії соціуму та економіки, життєздатної взаємодії економіки та довкілля, обопільно прийнятної взаємодії соціуму та довкілля [8]. Нова європейська стратегія розвитку на наступні 10 років – "Європа 2020: Стратегія розумного і інклюзивного зростання" ґрунтується на аналізі якості життя населення ЄС. Згідно зі Стратегією визначено три напрями зростання:

– розумне зростання (розвиток економіки, що базується на знаннях та інноваціях);
– стійке зростання (функціонування економіки, що передбачає раціональне використання ресурсів зеленої економіки);
– інклюзивне зростання (соціальна інклюзія, підвищення рівня зайнятості населення, досягнення соціального та територіального узгодження).

Названі напрями зростання повинні бути покладені за основу під час розроблення регіональної політики соціально-економічного розвитку з орієнтацією на людський розвиток. Для оптимізації зв'язків між економічним зростанням у конкретному регіоні та людським розвитком варто акцентувати увагу на таких напрямах:

– нарощування інвестицій в освіту, охорону здоров'я, професійну підготовку, що сприяє реалізовувати здібності та потенційні можливості людини;
– справедливий розподіл доходів і багатства, який дозволяє здійснити перерозподіл доходів на користь більш вразливих верств населення регіону;
– збалансування соціальних витрат з метою зміцнення економічної бази соціальної сфери;
– рівне розширення можливостей для людей різних груп здійснити свій політичний, економічний та соціальний вибір.

Висновки та пропозиції. Таким чином, регіональна парадигма людського розвитку в Україні все більш стає стратегічним напрямком наукових досліджень. Маючи певні здобутки у цій сфері, стан людського розвитку в Україні вкрай незадовільний. У подальшому розвитку регіональних господарських систем, пом'якшенні і згладжуванні їх територіальних відмінностей важлива роль належить людському розвитку. Вдосконалення просторового розвитку на основі впровадження основних положень державної регіональної політики людського розвитку забезпечить оптимізацію територіальної організації регіональних господарських систем, підвищення ефективності суспільного виробництва, підвищення якості життя населення територіальних громад, прискорить процеси входження країни до світового співтовариства.

Список використаних джерел

1. *Грішнова О. А.* Людський розвиток / О. А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
2. *Дерій Ж. В.* Регіональні особливості людського розвитку в Україні / Ж. В. Дерій // Вісник Хмельницького національного університету : наук. журнал. – Хмельницький, 2013. – № 3, Т. 3. – С. 154-159.
3. *Курій Л. О.* Значимість показників людського потенціалу у формуванні конкурентоспроможності країни / Л. О. Курій // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2011. – Вип. ІІІ (43). Економічні науки. – С. 40-44.
4. *Лібанова Е. М.* Вимірювання якості життя в Україні. Аналітична доповідь / Е. М. Лібанова, О. М. Гладун, Л. С. Лісогор. – К., 2013. – 48 с.
5. *Людський* розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків : колективна науково-аналітична монографія / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2010. – 496 с.
6. *Людський* розвиток регіонів України: аналіз та прогноз : колективна монографія / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 367 с.
7. *Методика* вимірювання регіонального людського розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.idss.org.ua.
8. *Нерівність* в Україні: масштаби та можливості впливу / за ред. Е. М. Лібанової. − К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2012. − 404 с.
9. *Регіональний* людський розвиток : статистичний збірник / Держкомстат України. – К. : 2011. – 39 с.

УДК 332.1

М.В. Дубина, канд. екон. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів. Україна

СУТНІСТЬ ТРАНСКОРДОННОЇ БЕЗПЕКИ ТА ЇЇ ВИДИ

М.В. Дубина, канд. экон. наук
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

СУЩНОСТЬ ТРАНСГРАНИЧНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ЕЕ ВИДЫ

Maksym Dubyna, PhD in Economics
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

NATURE OF CROSS-BORDER SECURITY AND ITS TYPES

Досліджено сутність транскордонної безпеки через визначення етимології таких понять, як „транскордонний", „безпека", „транскордонне співробітництво", їх синтезу та ідентифікації видів транскордонної безпеки.

***Ключові слова**: транскордонний, безпека, транскордонна безпека, транскордонне співробітництво.*

Исследована сущность трансграничной безопасности через определение этимологии таких понятий, как „трансграничный", „безопасность", „трансграничное сотрудничество", их синтеза и идентификации видов трансграничной безопасности.

***Ключевые слова**: трансграничный, безопасность, трансграничная безопасность, трансграничное сотрудничество.*

The article investigates the nature of cross-border security by defining the etymology of such definitions as „cross-border", „security", „cross-border cooperation", their synthesis and identification the types of cross-border security.

***Key words**: cross-border, security, cross-border security, cross-border cooperation.*

Постановка проблеми. Об'єктивною передумовою стабільного функціонування держави є забезпечення передумов для ефективного розвитку її регіонів, що, у свою чергу, частково залежить від рівня економічної, політичної та культурної взаємодії з сусідніми країнами. Особливо рівень такої співпраці впливає на розвиток прикордонних регіонів. Для них специфічною рисою ефективного функціонування є налагодження співпраці з прикордонними регіонами інших країн, з якими вони межують, що дає змогу створити найбільш сприятливі та зручні умови проживання для населення, яке мешкає на таких територіях.

Взаємодіючи між собою, прикордонні регіони здійснюють транскордонну співпрацю в різних галузях та сферах регіонального господарства, культурному житті суспільства. Інколи співпраця є об'єктивно необхідною з урахуванням специфічних чинників, які є загальними щодо розвитку прикордонних регіонів. До них можна віднести, наприклад, екологічні проблеми, які не можуть бути вирішені однією прикордонною територією без взаємодопомоги та підтримки інших учасників транскордонного регіону.

Розглядати транскордонне співробітництво доцільно окремо передусім тому, що в умовах транскордонного простору проблем, які виникають та які необхідно вирішувати, є набагато більше, ніж тих, які виникають у відносинах між територіями (регіонами) різних держав. Часто ці проблеми носять об'єктивний характер – незалежний від людини: перенос забруднень на суміжні території, спільні водні ресурси тощо [3, с. 13].

Саме тому транскордонне співробітництво є важливою складовою розвитку прикордонних регіонів та залежить від багатьох об'єктивних та суб'єктивних чинників, наприклад, міжнародних договорів, що підписані між країнами, до складу яких входять прикордонні регіони – учасники транскордонних регіонів.

Встановлення та створення ефективно діючої співпраці між прикордонними регіонами вимагає значних зусиль місцевих органів влади та загальної підтримки процесів транскордонної співпраці національними урядами всіх країн, регіони яких межують між собою. Взаємодіючи між собою, зазначені території утворюють транскордонні регіони, ефективне функціонування яких залежить від різнобічних факторів, дія яких не завжди може бути прогнозована, попереджена та ліквідована регіональними та центральними органами влади країн-учасників зазначених регіонів. Саме тому актуальними

стають питання дослідження транскордонної безпеки з метою виявлення основних видів транскордонних загроз, що впливають на загальний розвиток прикордонних регіонів, їх взаємодію та можуть призводити до негативних наслідків щодо економічного, соціального, екологічного та культурного розвитку таких утворень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі існує значна кількість різнобічних досліджень, які вивчають різнопланові аспекти безпеки, її сутності, елементного складу, методів обчислення та розроблення заходів її забезпечення. Серед учених, які досліджували питання безпеки, варто відзначити М.П. Бутка, З.С. Варналія, Т.Г. Васильців, О.С. Власюк, О.І. Гонту, А.О. Єпіфанова, А.О. Заїчковського, Т.М. Іванюту, В.П. Ільчука, І.М. Крупку, Т.А. Маляренко, В.Г. Маргасову, О.М. Марченко, І.П. Мойсеєнко, А.І. Сухорукова, Ю.М. Харазішвілі, С.М. Шкарлета та ін.

На нашу думку, важливим є питання дослідження явища транскордонної безпеки, яке фактично вже існує на сучасному етапі, але залишається малодослідженим. Є наукові напрацювання багатьох українських та зарубіжних авторів щодо дослідження питань активізації та розвитку транскордонної співпраці між прикордонними регіонами, які вивчають різні її напрямки, включаючи політичний, економічний, екологічний, соціогуманітарний, культурологічний аспекти тощо. До таких науковців варто віднести Л.С. Вербовську, М. Гацко, З.В. Герасимчук, О.І. Гонту, Н.М. Ільченко, В.І. Куценко, Ю.В. Макогона, Н.А. Мікулу, Р.І. Молдавчук, В.В. Різник, О.В. Рогову, Є.В. Рябініна, І.М. Чучку, С.В. Науменко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак досить незначна кількість наукових робіт досліджують питання транскордонної безпеки, яка, на наше переконання, є важливою складовою здійснення транскордонного співробітництва. Вважаємо актуальними питання з'ясування сутності транскордонної безпеки, визначення її місця в системі загальної безпеки та ідентифікації її основних складових.

Мета статті. Метою написання статті є визначення сутності транскордонної безпеки та ідентифікації її основних видів.

Виклад основного матеріалу. Визначимо з початку етимологію дефініції „транскордонна безпека", яка базується на двох складових: „транскордонний простір" та „безпека". З латинської мови „trans" перекладається як „по ту сторону". У цьому значенні зазначене слово використовується в різних галузях науки, а саме: економіці, політиці, психології, медицині, техніці та ін. Н.А. Мікула у своїй монографії „Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво" наводить таке тлумачення слова „trans" – „пере", „переносити, переміщати" тощо [3, с. 14]. У будь-якому разі, використовуючи зазначений термін, говорять про процес перетину чогось, у тому числі і кордону. Тлумачний словник Кузнєцова трактує термін „транскордонний" як такий, що пов'язаний з перетином кордонів та виходить за межі держави [8].

Є досить значна кількість визначень терміна „транскордонне співробітництво" у науковій літературі, аналіз яких також дає можливість ґрунтовніше визначити сутність дефініції „транскордонний":

1) „транскордонне співробітництво" – будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними общинами або властями, які знаходяться під юрисдикцією двох або декількох договірних сторін, та на укладання з цією метою будь-яких необхідних угод або досягнення домовленостей. Транскордонне співробітництво здійснюється в межах компетенції територіальних общин або властей, визначеної внутрішнім законодавством [5, с. 5];

2) „транскордонне співробітництво" – спільні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими ор-

ганами виконавчої влади України та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством [6];

3) „транскордонне співробітництво" – це, інакше кажучи, специфічна сфера зовнішньоекономічної, політичної, екологічної, культурно-освітньої та інших видів міжнародної діяльності, яка здійснюються на регіональному рівні і яка, охоплюючи всі загальні їхні форми, відрізняється необхідністю та можливостями більш активного їх використання, а також низкою особливостей, а саме – наявністю кордону і необхідністю його облаштування, спільним використанням природних ресурсів і, відповідно, спільним вирішенням проблем екологічної безпеки, більш широким взаємним спілкуванням населення сусідніх держав та особистими зв'язками людей, значно вищим навантаженням на інфраструктуру (дороги, зв'язок, сфера обслуговування, придорожня інфраструктура) [3, с. 16].

Враховуючи наведені трактування термінів „trans", „транскордонне співробітництво", визначимо сутність дефініції „транскордонний". На наше переконання, під „транскордонним" варто розглядати сукупність загального для двох і більше територій, розмежованих державним кордоном, та поєднаних на основі цього спільного.

Визначимо сутність дефініції „безпека". Термін „безпека" походить від латинського слова securitas, що перекладається як „без турботи, страху". В Оксфордському тлумачному словнику безпеку інтерпретують як:

1) свобода чи захист від небезпеки чи тривоги;

2) заходи, вжиті для гарантування безпеки країни, особи, цінності [7].

З.С. Варналій наводить таке визначення: „безпека" – ступінь (рівень) захищеності від негативного впливу внутрішніх та (або) зовнішніх чинників [1, с. 21]. Т.А. Маляренко стверджує, що у класичному розумінні „безпека" (від латинського слова securitas) означає свободу від страху і свободу від стороннього ворожого впливу. Безпека є базовою потребою людини та суспільства в цілому. Вона передбачає спокій, і, як визначав Цицерон, свободу від страху і залежності. На сьогодні у численних доповідях урядових та міжнародних організацій підкреслюються такі риси безпеки, як свобода від страху і захищеність від замахів, що свідчить про те, що безпека декларується як гарантоване право кожної людини [2, с. 7-8].

Під терміном „безпека" розглядатимемо свободу від негативного внутрішнього і зовнішнього впливу. Таким чином, транскордонна безпека – свобода від негативного зовнішнього та внутрішнього впливів на сукупність загального для двох і більше територій, розмежованих державним кордоном, та поєднаних на основі цього спільного. На наш погляд, дещо вужчим до зазначеного поняття є дефініція „безпека транскордонного співробітництва" – свобода від негативного зовнішнього та внутрішнього впливів на будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними общинами або властями, які знаходяться під юрисдикцією двох або декількох договірних сторін, та на укладання з цією метою будь-яких необхідних угод або досягнення домовленостей.

Принциповою відмінністю між двома зазначеними термінами є те, що досліджуючи транскордонну безпеку, насамперед, вивчають загрози чомусь спільному для двох територій, що межують між собою, а безпека транскордонного співробітництва розглядається як загроза практичній діяльності по налагодженню ефективної взаємодії між прикордонними регіонами, що здійснюється органами влади та громадами відповідних територій.

Транскордонна безпека є важливою складовою формування ефективної взаємодії між окремими громадами різних держав та її забезпечення повинно сприяти активізації та нарощуванню економічної, соціальної та культурної взаємодії між окремими регіонами з метою підвищення якості життя, передусім, населення, що проживає у прикор-

донних територіях і зменшення різнобічних негативних наслідків від наявності кордону між державами. Явище транскордонної безпеки є досить абстрактним, оскільки за своєю сутністю містить у собі значну кількість різних напрямів безпеки, що пов'язано з багатогранністю діяльності суспільства та можливості впливу загрозливих факторів на різнобічні сфери людської діяльності.

Виходячи із вищеокреслених теоретичних засад транскордонної безпеки, визначимо її місце у системі безпеки та ідентифікуємо основні складові. Н.Н. Пойда-Носик, О.Д. Буковська, розглядаючи виключно економічну безпеку регіону, виділяють такі рівні економічної безпеки:

1) мегарівень;
2) макрорівень;
3) мезорівень;
4) макрорівень [4].

Фактично такий підхід можна застосувати і до розгляду загальної системи безпеки, не акцентуючи уваги виключно на економічному її аспекті. Варто зауважити про можливість у межах кожного рівня безпеки виділяти окремі її види. На нашу думку, найбільш доцільним для визначення місця транскордонної безпеки загалом та транскордонної економічної безпеки зокрема у системі загальної безпеки є застосування суб'єктно-елементного підходу до побудови матриці безпеки, яка дає змогу визначити практично всі наявні рівні безпеки.

Такий підхід до визначення місця транскордонної безпеки полягає у ідентифікації в межах загальної системи безпеки таких двох складових:

1) за суб'єктним рівнем: мегарівень, національний рівень, мезорівень, макрорівень;
2) за елементним складом: політична безпека, економічна безпека, воєнна безпека, науково-технологічна безпека, екологічна безпека, гуманітарна безпека, демографічна безпека, інформаційна безпека.

Фактично застосування такого підходу дозволяє систематизувати всі відомі на сьогодні види безпеки. Ідентифікація окремих елементів у межах кожного суб'єктного рівня дозволяє виявити ті види безпеки, які притаманні окремо взятому економічному суб'єкту.

Використовуючи наведений підхід до вивчення безпеки через визначення її чотирьох рівнів, варто зазначити, що принципово новим рівнем, який, на наше переконання, знаходиться за своєю сутністю між національною безпекою та безпекою регіону, є транскордонна безпека. Аспекти транскордонного співробітництва прийнято розглядати перш за все через призму дослідження розвитку регіонів країни. Однак, враховуючи, що транскордонна безпека – безпека транскордонного регіону, який містить у своєму складі більше однієї прикордонної території, на нашу думку, не правильним є обмежувати транскордонну безпеку виключно межами безпеки регіону, оскільки для транскордонної безпеки характерними є свої особливості (табл.).

Таблиця

Відмінні риси між безпекою регіону та транскордонною безпекою

Риси, що характеризують безпеку регіону	Риси, що притаманні для транскордонної безпеки
1	2
Вплив різнобічних факторів на субнаціональний розвиток окремо взятої території	Потенційні загрози для розвитку загалом транскордонного регіону, який включає більше однієї території, що є територіальними одиницями різних країн
Питання безпеки регіону стосуються всіх регіонів, незалежно від їх територіального розміщення та межування з територіями інших країн	Питання транскордонної безпеки завжди пов'язані виключно з функціонуванням прикордонних територій

Закінчення табл.

1	2
Роль міжнародних угод у розвитку окремих регіонів та вплив їх на стабільність функціонування цих територій не завжди є досить вагомою	Роль міжнародних договорів та рівень міждержавних стосунків є вагомим чинником транскордонної безпеки
Управління безпекою регіонів здійснюється на рівні місцевих органів влади самостійно і корелюється з сучасними тенденціями економічного розвитку країни та загальними питаннями національної безпеки	Управління транскордонною безпекою повинно здійснюватися на рівні робочих груп або спільних органів управління функціонуванням транскордонного регіону і корелюватися з питаннями національної безпеки всіх країн, території яких входять до його складу
Між безпекою регіону та національною безпекою є прямий зв'язок, і безпека регіону є складовою національної безпеки країни	Транскордонна безпека у кореляції з національною безпекою має дуалістичний характер, оскільки, з одного боку, забезпечує безпеку регіону і є складовою національної безпеки країни, але одночасно з тим, повинна враховувати основні засади національної безпеки інших країн, прикордонні території яких входять до складу транскордонного регіону. При цьому транскордонна безпека за своєю суттю виходить за межами національної безпеки однієї держави

Джерело: складено автором.

Транскордонна безпека не є складовою безпеки регіону, а лише її доповнює. Також зазначений вид безпеки одночасно відрізняється і від національної безпеки. Тому, на наше переконання, транскордонну безпеку варто виділяти в окремий вид у системі загальної безпеки.

У вітчизняній практиці склалася ситуація, за якої транскордонну безпеку, насамперед, асоціюють з безпекою державного кордону або екологічною безпекою. У Законі України „Про основи національної безпеки" у ст. 8 за сферами визначаються пріоритетні напрямки державної політики з питань національної безпеки України. Зокрема, у воєнній сфері та сфері безпеки державного кордону України визначається такий пріоритет, як поглиблення транскордонного співробітництва з суміжними державами [6]. Однак, на наш погляд, транскордонна безпека не обмежується виключно безпекою державного кордону, а є складною системою, яка складається з різних компонентів, як і безпека регіону та національна безпека. Враховуючи сутність транскордонної безпеки, вважаємо, що до її складових варто віднести елементи, які наведено на рис.

Розглянемо їх сутність більш детально.

Транскордонна політична безпека – безпека збереження політичної ситуації в межах транскордонного регіону на прийнятному рівні, який сприяє економічній, соціальній, культурній взаємодії між окремими прикордонними регіонами. Транскордонну політичну безпеку можна розглянути у двох площинах через вплив ендогенних та екзогенних факторів на стабільність політичної взаємодії між окремими територіями:

1) вплив ендогенних факторів – порушення політичної стабільності всередині транскордонного регіону, що може бути обумовлено небажанням місцевих органів влади вести політичний діалог зі своїми колегами з інших регіонів, розбіжностями між поглядами політичних еліт, що представляють виконавчу владу окремих регіонів;

2) вплив екзогенних факторів – виникнення політичних криз у двосторонніх відносинах між двома країнами, які призводять до тиску центральних органів влади на місцеву владу з метою проведення відповідної політики щодо співпраці із сусідніми територіями інших країн. У такому випадку місцева політична еліта стає заручником

загальної міжнародної політики країни і повинна враховувати основні тенденції зовнішньоекономічного курсу держави.

Рис. Види транскордонної безпеки

Забезпечення транскордонної політичної безпеки сприяє нормалізації відносин між прикордонними регіонами, сприяє налагодженню нормального політичного діалогу між окремими територіями різних країн з метою створення передумов для ефективного економічного та соціального розвитку громад, що проживають на прикордонних територіях.

Транскордонна науково-технологічна безпека – безпека, що стосується розвитку науки в межах транскордонного регіону. Звичайно, підтримка наукової сфери кожною країною здійснюється насамперед відповідно до національних пріоритетів розвитку держави, однак, за наявності підприємств, які об'єднані технологічними процесами і функціонують у межах транскордонних регіонів, важливими є питання забезпечення дотримання міжнародного законодавства у сфері інтелектуальної власності, патентування, пошук компромісів між цими підприємства з метою налагодження плідної співпраці у науковій сфері для ефективного загального їх розвитку.

Транскордонна екологічна безпека – безпека, дотримання якої є об'єктивною необхідністю стабільного розвитку прикордонних регіонів, оскільки природні стихії та природні катаклізми не мають державних кордонів і у разі виникнення в одному регіоні завжди впливають на функціонування сусідніх територій. Саме тому злагоджені заходи щодо запобігання, протидії та ліквідації наслідків таких подій є важливою складовою співпраці між прикордонним регіонами з метою забезпечення безпечних умов проживання населення та ефективного функціонування суб'єктів господарювання.

Транскордонна гуманітарна безпека – безпека, суть якої зводиться до захищеності народу, його традицій, культури від негативного впливу як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, відсутність дискримінаційного ставлення до певних категорій людей, що проживають на території транскордонних регіонів, зі сторони інших людей, толерантність та повага до культурних традицій окремих етнічних груп, відсутність дискримінації за національною ознакою. Зазначений вид безпеки посідає досить важливе місце у системі тра-

нскордонного співробітництва. За наявності культурних розбіжностей між населенням окремих прикордонних територій доволі важко організувати та створити передумови для ефективного розвитку економічної, культурної співпраці між цими територіями.

Транскордонна криміногенна безпека – важливий вид безпеки, який пов'язаний, насамперед, з боротьбою в межах транскордонного регіону з організованою злочинністю, обігом наркотиків, нелегальним перетином кордону, іншими проявами кримінальних дій. Для боротьби з такими явищами досить ефективним методом є взаємодія між відповідними органами різних країн, у тому числі і прикордонних територій, для попередження виникнення злочинів та пошуку винних у їх скоєнні.

Транскордонна культурологічна безпека – безпека, суть якої зводиться до забезпечення здійснення демографічних процесів, достатніх для відтворення населення в межах транскордонного регіону. Заходи щодо стимулювання зростання народжуваності в кожній країні визначаються основними пріоритетами розвитку країни. Місцеві органи влади можуть реалізовувати на регіональному рівні програми підтримки народжуваності та покращення демографічної ситуації. Переважно, для транскордонного регіону, в межі якого входить певна кількість територій, характерною є досить схожа демографічна ситуація, тому можливість спрощення перетину кордону, створення нових підприємств, зростання економічного розвитку внаслідок транскордонної співпраці сприяє покращенню економічного та соціального розвитку та приводить до зростання народжуваності.

Якщо до складу транскордонного регіону входять проблемні регіони країн з низьким рівнем народжуваності та незадовільною демографічною ситуацією, то через узгодження відповідної політики на державному рівні щодо стимулювання соціально-економічного розвитку на цих територіях, транскордонне співробітництво може бути одним із способів такого зростання та сприяти заходам загальнодержавного значення щодо активізації функціонування промисловості та сільського господарства на відповідних територіях.

Висновки. Отже, транскордонна безпека – свобода від негативного зовнішнього та внутрішнього впливів на сукупність загального для двох і більше територій, розмежованих державним кордоном, та поєднаних на основі цього спільного. До основних видів транскордонної безпека, на наше переконання, варто віднести такі види: транскордонна політична безпека, транскордонна науково-технологічна безпека, транскордонна екологічна безпека, транскордонна гуманітарна безпека, транскордонна внутрішня безпека, транскордонна демографічна безпека.

Список використаних джерел

1. *Економічна* безпека : навч. посіб. / за ред. З. С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с.

2. *Маляренко Т. А.* Економічна безпека : навчально-методичний посібник / Т. А. Маляренко. – Донецьк : ДонДУУ, 2009. – 129 с.

3. *Мікула Н.* Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво : монографія / Н. Мікула. – Львів : ІРД НАН України, 2004. – 395 с.

4. *Пойда-Носик Н. Н.* Економічна безпека регіону у контексті транскордонного співробітництва [Електронний ресурс] / Н. Н. Пойда-Носик, О. Д. Буковська. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2011_32/statti/2_5.htm.

5. *Посібник* з транскордонного співробітництва / Агентство регіонального розвитку та транскордонного співробітництва „Закарпаття". – Ужгород : Ліра, 2005. – 70 с.

6. *Про транскордонне* співробітництво [Електронний ресурс] : Закон України / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1861-15.

7. *Ткач С. М.* Система економічної безпеки: регіональний аспект [Електронний ресурс] / С. М. Ткач. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/4_SND_2012/Economics/4_100344.doc.htm.

8. *Толковый* словарь Кузнецова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://mirslovarei.com/content_kuznec/transgranichnyj-9130.html.

УДК 338.24.01:339.37

О.Є. Мазур, канд. екон. наук
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, м. Одеса, Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ ДІАГНОСТИКИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМНИЦТВОМ

Е.Е. Мазур, канд. экон. наук
Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова, г. Одесса, Украина

ОРГАНИЗАЦИЯ ДИАГНОСТИКИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ

Olena Mazur, PhD in Economics
Odessa I. I. Mechnikov National University**,** Odessa, Ukraine

ORGANIZATION OF THE TRADE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM DIAGNOSTICS

Розкрито питання організації діагностики системи управління торговельним підприємництвом. Представлено аналіз терміна «діагностика», визначено авторську позицію щодо змісту діагностики та її співвідношення з аналізом. Розроблено алгоритм діагностичних досліджень, що охоплює базові блоки робіт, дає змогу комплексно дослідити поточний стан системи управління торговельним підприємництвом, порівняти його з ретроспективою, швидко встановити «вузькі» місця в роботі системи, визначити прогнозні сценарії розвитку подій і представити звіт за типовою формою. Виокремлено типи патологій, що можуть бути властиві системі управління торгівельним підприємництвом.

***Ключові слова**: діагностика, управління, торгівля, торгівельне підприємництво, системний аналіз.*

Раскрыто вопросы организации диагностики системы управления торговым предпринимательством. Представлен анализ термина «диагностика», обозначена позиция автора относительно содержания диагностики и ее соотношения с анализом. Разработан алгоритм диагностических исследований, охватывающий базовые блоки работ и позволяющий комплексно исследовать текущее состояние системы управления торговым предпринимательством, сравнить его с ретроспективой, быстро установить «узкие» места в работе системы, определить прогнозные сценарии развития событий и представить отчет в типовой форме. Выделены типы патологий, которые могут быть присущи системе управления торговым предпринимательством.

***Ключевые слова**: диагностика, система управления, торговля, торговое предпринимательство, системный анализ.*

The article describes the organization of the trade management system diagnostics. It presents an analysis of the term "diagnostics», denotes the author's position on the content of the diagnostics and its relationship with the analysis. The paper presents an algorithm for diagnostic studies including basic units of work which allows to investigate the current position of trade management system, compare it with a retrospective, quickly establish a «narrow» places in the system, identify forward-looking scenarios and report in the standard form. The types of pathology that may be inherent in the managing the trading business has been distinguished.

***Key words**: diagnostics, management system, trade, trade entrepreneurship, system analysis.*

Постановка проблеми. Розвиток торгівельного підприємництва безпосередньо залежить від умов, які формуються державним управлінням щодо бізнес-спільноти. В розвинутих країнах держава не тільки визначає нормативно-правові основи господарювання торговельних суб'єктів, а й бере активну участь у стимулюванні підприємництва до певних видів діяльності, пропонує вигідні фінансово-кредитні умови, забезпечує розвиток відповідних інфраструктурних об'єктів. Тому напрями і особливості розвитку торгівлі безпосередньо залежать від якості державного управління торгівельною галуззю. На жаль, нині державне управління в Україні є об'єктом системної критики, причому не безпідставної. Тому актуалізується проблема визначення проблемних зон і «вузьких місць» державного управління у сфері торгівельного підприємництва задля своєчасного розроблення коригувальних заходів. Дієвим інструментом розв'язання цієї проблеми є економічна діагностика.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діагностика є об'єктом вивчення багатьох дослідників – С.І. Бай, Л.В. Балабанової, М.П. Бутка, М. Глазова, А.А. Мазаракі, А. Муравйова, Н. Терещенко, Н. Вєтрової, В. Мішина та інших. Діагностика (грец. diagnostikós – здатний розпізнавати) в загальному розумінні є процесом «встановлення та вивчення ознак, характеристик, факторів, що характеризують стан об'єкта з метою виявлення можливих відхилень, причин їхньої появи та запобігання основних пору-

шень у нормальному функціонуванні об'єкта» [1, с. 427]. В економічних дослідженнях об'єктами діагностики виступають різноманітні явища та процеси, що належать до макро-, мезо- та мікрорівнів – це вся економіка країни, конкретна галузь, регіональний ринок, підприємство або їхні елементи чи підсистеми (це може бути ресурсний потенціал країни чи регіону, ефективність галузі, зовнішнє середовище підприємства, його окремі функціональні підсистеми – маркетинг, виробництво, фінанси, персонал, система управління тощо та інші об'єкти). Отже, діагностика може бути застосовна і до системи управління розвитком роздрібної торгівлі. Проте дослідження на цю тему в літературі практично не представлені.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення сутності діагностики системи управління торгівельним підприємництвом та розроблення методичних основ проведення діагностичного аналізу зазначеної системи.

Виклад основного матеріалу. Контент-аналіз змістовного наповнення терміна «діагностика», представленого різними вченими-економістами, показує, що її розуміння не є однозначним. По-перше, діагностика інтерпретується у широкому сенсі – як комплексне дослідження стану об'єкта задля виявлення найбільш важливих його проблем і пріоритетів розвитку, щоб на цій основі розробити програму заходів щодо поліпшення ефективності функціонування цього об'єкта [2; 3, с. 12]. По-друге, діагностику розуміють у більш прикладному контексті – як один з видів аналізу чи спосіб встановлення характеру порушень протікання економічних процесів на основі типових ознак, які дають змогу швидко і точно встановити характер порушень. Так, А.І. Муравйов характеризує економічну діагностику як «спосіб визначення характеру порушень та сферу господарської діяльності, в якій відбуваються відхилення від нормальної відносної динаміки різних процесів» [4, с. 18]. На його думку, діагностика спрямована на виявлення проблем розвитку об'єктів в умовах неповної інформації з метою обґрунтування перспективних напрямів їх розв'язання. М.М. Глазов визначає діагностику як сукупність методів та принципів розпізнавання дисфункцій та постановки діагнозу аналізованому об'єкту задля підвищення ефективності та якості його функціонування [5, с. 9]. Згідно з позицією Є.В. Фрейдіної, діагностика – це системне оцінювання причин подій, наслідком яких є неефективне функціонування організації [6, с. 311]. По-третє, діагностику вважають за початковий етап детального дослідження, бо при здійсненні діагностичної роботи не тільки визначаються «хвороби» об'єкта, виявляються їхні причини і наслідки, а й обґрунтовуються основні напрями щодо більш детальних та глибоких досліджень [1, с. 427]. По-четверте, діагностика трактується як функція управління: наприклад, у роботі Н.Н. Терещенко діагностика розглядається з двох позицій: як комплексне дослідження з виявленням характеру порушень нормального ходу процесів і як функція управління, виконання якої передує прийняттю рішень з довгострокового, середньострокового та короткострокового розвитку та регулювання об'єкта [7].

Ми розуміємо діагностику як певне дослідження, специфіка якого полягає у виявленні найсуттєвіших проблем, «вузьких місць» чи порушень у функціонуванні об'єкта, а також визначенні діагнозу як оціночного опису його поточної характеристики з метою розроблення коригувальних заходів щодо усунення проблем-причин. У цій інтерпретації діагностика є компонентом і одночасно інструментом системного аналізу, а саме, його початковою фазою.

В умовах інформаційної неповноти і з метою заощадження коштів діагностика є альтернативою детальному аналізу, бо в ній реалізується принцип Парето щодо достатності незначних (20 %) зусиль для отримання більшої частини (80 %) результату.

Діагностика системи управління торгівельним підприємництвом повинна охоплювати вивчення ретроспективного, поточного і прогнозно-очікуваного стану системи, встановлення сильних і слабких місць у системі, визначення шляхів реформування системи управління та обґрунтування необхідності й окреслення напрямів подальших досліджень і аналізу системи управління. Це сприятиме ухваленню більш обґрунтованих управлінських рішень щодо державного управління торгівельним підприємництвом і є науковою основою для прогнозування тенденцій його розвитку.

Комплексна діагностика системи управління розвитком торгівлі розповсюджується на всі компоненти системи – керуючий суб'єкт (державу), керований об'єкт (підприємницьку діяльність у роздрібній торгівлі), взаємозв'язки між ними і зовнішнє середовище. Якщо діагностується один з компонентів або його підсистеми чи елементи, то діагностика є спеціальною. Комплексна і спеціальна діагностика, залежно від терміну і глибини діагностування, здійснюється у вигляді повної або експрес-діагностики. Під час повної діагностики проводиться ґрунтовне, глибоке, довготривале дослідження об'єкта, за результатами якого складається детальний звіт. Експрес-діагностика використовується в разі, якщо нагальність проблеми не виправдовує витрат на поглиблену діагностику; вона направлена на екстрене встановлення основних проблем об'єкта та окреслення плану їхньої нагальної елімінації, розподіливши дії в порядку терміновості та важливості. На її підставі також може бути окреслені шляхи подальших діагностичних досліджень. Повна й експрес-діагностика визначають, відповідно, фундаментальні управлінські рішення, спрямовані на структурні, ґрунтовні реформи системи, і короткострокові рішення, орієнтовані на швидкий результат.

На рисунку пропонується схема послідовності діагностичного аналізу системи управління розвитком торгівлі, яка забезпечує системне бачення проблемних місць об'єктів, дає змогу відокремити симптоми від причин, з'ясувати причинно-наслідкові зв'язки між ними, встановити пріоритети в реформуванні об'єкта, сформулювати попередні рекомендації щодо майбутніх коригувальних кроків, враховуючи виявлені під час діагностики резерви розвитку.

Початком діагностичного аналізу є ідентифікація і систематизація симптомів порушень у роботі системи управління (ранніх і пізніх). Підсумки аналізу симптомів, з одного боку, можуть слугувати основою для розроблення «симптоматичного лікування» – поверхових заходів, що спрямовані лише на усунення зовнішнього прояву причини. Але робота діагноста зводиться до пошуку прихованих за симптомами причин, які інколи називають «патологіями». За визначенням Є. Фрейдіної, «організаційна патологія являє собою хворобливе порушення функціонування організації, що призводить до втрати таких властивостей, як стійкість, гнучкість, адаптивність, а в цілому – до порушення гомеостазу» [6, с. 312]. Патології в управлінні можуть бути спадковими і ситуативними. Спадкові патології зароджуються при проектуванні й створенні систем і об'єктів управління і на стадії прийняття довгострокових рішень – розроблення політики, стратегії, сценаріїв і планів. Цей тип патології викликає структурні збої в системі і призводять до дисбалансів в об'єкті управління. Ситуативні патології утворюються у зв'язку з недосконалістю поточних управлінських рішень. Для ліквідації будь-якої патології як коріння симптомів, необхідно реалізувати радикальні заходи, тобто прийняти фундаментальні рішення, спрямовані на радикальні зміни в управлінські системі.

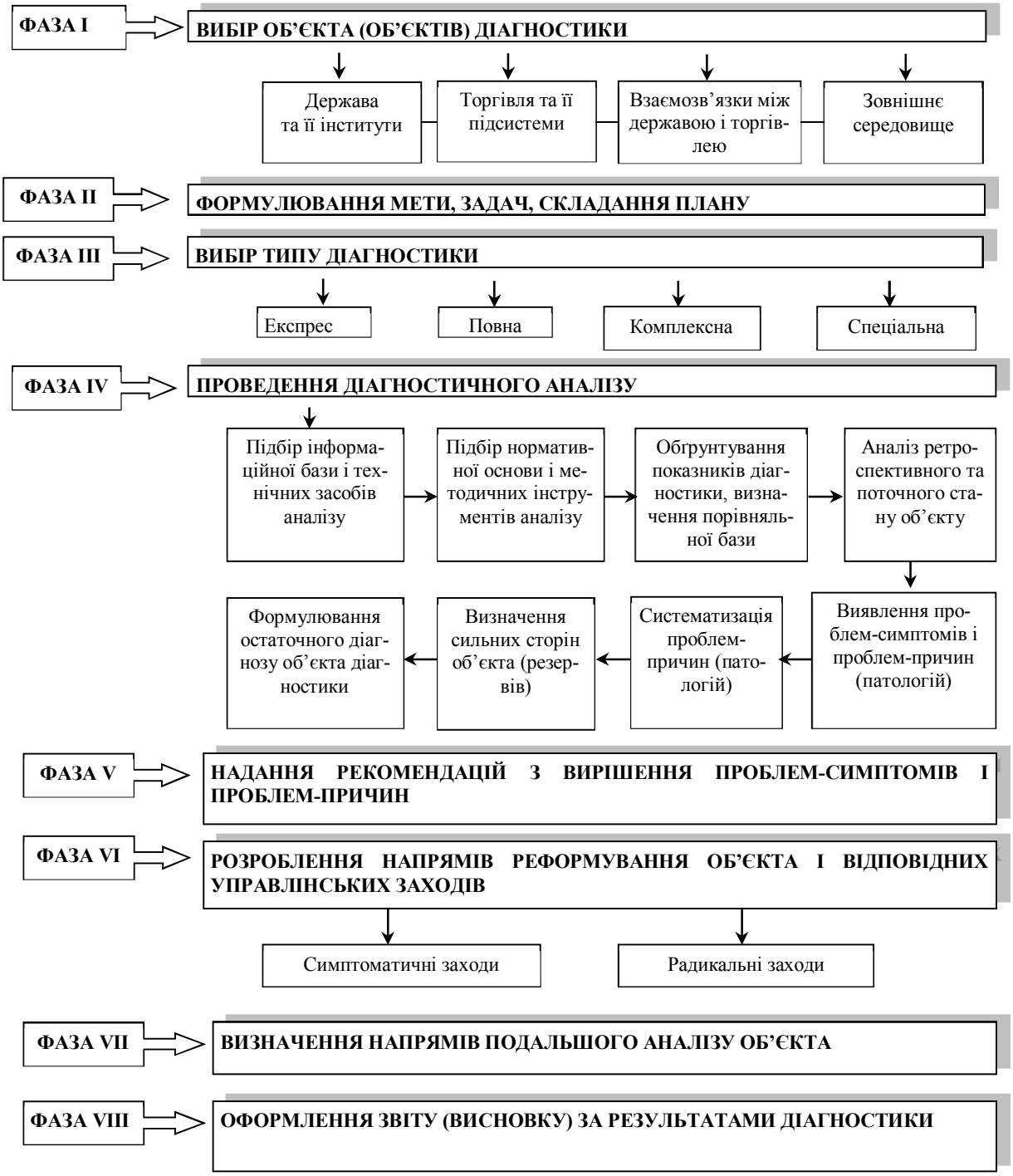


Рис. Алгоритм діагностико-дослідницьких робіт щодо системи управління торгівельним підприємництвом

Джерело: авторська розробка.

У роботі П. Сенге наводиться типологізація патологій у системі управління [8]. Більша частина з них, на наше переконання, може бути властива системі управління інституціональним розвитком роздрібної торгівлі, а саме:

1) структурна патологія (спадкова і ситуативна), що належить до категорії хронічних і виникає через те, що організаційні правила розподілу сфер відповідальності та відносин не змінюються мірою появи нових обставин, які потребують це зробити. Проявами структурної патології можуть бути:

– панування структури над функціями, коли для вирішення будь-якого завдання обов'язково створюється додаткова структурна одиниця, що призводить до зниження продуктивності праці, зростання витрат на управління та посилення бюрократизації;

– стагнація структури, її інертність, а внаслідок цього неспроможність оперативно реагувати на зміни у внутрішньому і зовнішньому середовищі, поступова втрата здатності до розвитку;

2) патологія управлінських рішень (спадкова і ситуативна), що проявляється як:

– дилема у стратегії, яка означає помилки у намаганні керуючої системи поєднати прагнення стабільності і необхідність адаптації до мінливих умов (стратегічні невдачі часто пояснюються або змішанням цих двох сил, або надмірною прихильністю до однієї з них);

– «непрацююче» рішення, яке виявляється ефективним у короткостроковій перспективі, проте непридатне для довгострокової реалізації;

– маятникове рішення – нове рішення замінює старе лише тимчасово, а потім відбувається повернення до початкового стану;

– підміна проблеми, коли замість фундаментального (ґрунтовного) вирішення проблеми пропонуються симптоматичні рішеннями, які дають лише короткочасний результат, генерують ефект звикання до симптоматичних рішень і призводять до повної відмови від радикальних рішень;

– розмивання цілей – якщо не вдається досягти поставлених цілей, їх змінюють на досяжні, або терміни їх досягнення невиправдано відтягують;

– межі зростання – радикальні рішення можуть призвести до небажаної стабілізації або навіть перевести об'єкт управління на низхідну траєкторію розвитку внаслідок наявності механізмів, що обмежують їхнє впровадження (супротив суспільства);

3) патологія організаційної поведінки (спадкова і ситуативна), що проявляється у:

– конфліктах, що виникають між різними управлінськими ланками внаслідок нечіткої регламентації функцій, несумісних інтересів, усвідомленого владного протиборства;

– розмиванні стандартів і норм – свідомому відхиленню від усталених та визнаних стандартів і норм поведінки людей у керуючій підсистемі управління.

За результатами діагностики формулюється «діагноз» об'єкта, який узагальнює висновки діагностичного дослідження і дає уявлення про його поточний стан. Найчастіше, проте не завжди, діагноз констатує відповідність характеристик об'єкта певному рівню, вимогам, показнику, еталону, нормі, характеристиці тощо чи відхилення від бази порівняння. Типологізація діагнозу охоплює [9, с. 644]:

1) діагноз, що встановлює відхилення від норми чи патологію. Він застосовується у випадках, якщо необхідно отримати висновок про відповідність параметрів об'єкта наявним аналогам чи еталону. Результати такого діагнозу часто мають кількісний вимір і надаються у вигляді статистичних таблиць чи діаграм, на основі яких визначається прогноз стану об'єкта;

2) діагноз, що визначає належність досліджуваного об'єкта до конкретного класу, типу, виду, групи об'єктів. Застосування цього типу діагнозу дає змогу впорядкувати та систематизувати зміни, які відбуваються з однотипними об'єктами. Під час діагностики можуть бути отримані висновки про принципово нові та модифіковані зміни, або позитивний чи негативний стан об'єкта;

3) діагноз, що оцінює об'єкт як унікальне сполучення ознак. Він використовується в ситуаціях, якщо неможливо провести порівняльне оцінювання і зіставлення через об'єктивну неможливість існування базових параметрів. Така діагностика не потребує статистичної та іншої інформації для надання об'єкту оціночних характеристик діагнозу, достатньо лише констатувати наявність у об'єкта унікальних ознак та представити їхній опис.

Висновки і пропозиції. Очевидно, діагностика має певні переваги перед детальним і глибоким аналізом, вона потребує значно меншого обсягу коштів та часу. Терміни проведення діагностики повинні обмежуватися 3-10 днями. Але для того, щоб укластися в ці строки, треба забезпечити організований безперервний, систематичний моніторинг стану об'єкта. Подальші наукові розвідки в руслі теми статті ми бачимо у формуванні методичних основ інформаційного забезпечення діагностики. Впровадження інформаційних і комунікаційних технологій у діагностику сприятиме вдосконаленню системи управління, підтриманню її гнучкості, а отже, забезпечить ефективний розвиток керованої системи – торгівельного підприємництва.

Список використаних джерел

1. *Мишин В. М.* Исследование систем управления : учебник / В. М. Мишин. – 2-е изд., стер. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 527 с.
2. *Терещенко Н. Н.* Методологические подходы к экономической диагностике развития потребительского рынка [Электронный ресурс] / Н. Н. Терещенко // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3(27). – Режим доступа : http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2206.
3. *Ветрова Н. М.* Экономическая диагностика состояния предприятия: обоснование метода диагностирования / Н. М. Ветрова, Н. В. Кузьмина // Экономика и управление. – 2011. – № 5. – С. 12-17.
4. *Экономическая* диагностика при хозрасчете и самофинансировании / А. И. Муравьев, А. С. Вартанов, К. В. Нерсесян, Г. П. Степанян ; [под ред. А. И. Муравьева]. – Ереван : Айстан, 1989. – 132 с.
5. *Глазов М. М.* Функциональная диагностика как инструмент повышения качества управления промышленным предприятием : автореф. дис. … д-ра экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / М. М. Глазов. – СПб., 2000. – 37 с.
6. *Фрейдина Е. В.* Исследование систем управления : учебное пособие / Е. В. Фрейдина. – М. : ОМЕГА-Л, 2008. – 367 с.
7. *Терещенко Н. Н.* Экономическая диагностика развития рынка потребительских товаров (теория, методология, практика) : автореф. дис. … д-ра экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Н. Н. Терещенко. – Красноярск, 2009. – 31 с.
8. *Сенге П.* Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации : [пер. с англ.] / П. Сенге. – М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2003. – 408 с.
9. *Осовська Г. В.* Менеджмент організацій : навчальний посібник / Г. В. Осовська, О. А. Осовський. – К. : Кондор, 2007. – 676 с.

УДК 339.1:745.9

І.В. Соломаха, канд. екон. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ РИНКОВИХ ПОТРЕБ РЕГІОНУ В ЖИВИХ ЗРІЗАНИХ КВІТАХ

И.В. Соломаха, канд. экон. наук
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОЦЕНКИ РЫНОЧНЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ РЕГИОНА В ЖИВЫХ СРЕЗАННЫХ ЦВЕТАХ

Iryna Solomakha, PhD in Economics
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

METHODOLOGICAL APPROACHES OF ASSESSMENT OF REGIONAL MARKET NEEDS IN LIVE CUT FLOWERS

Ефективність розвитку виробництва та реалізації продукції квітникарства значною мірою залежить від обґрунтованих замовлень, тому що живі зрізані квіти є ніжним та швидкопсувним продуктом з чітко вираженою сезонністю вирощування та попиту. Саме ці особливості обумовили актуальність теми дослідження. Досліджено наявні теоретичні та практичні засади розрахунку ринкових потреб у продукції квітникарства. Розроблені методологічні підходи до оцінювання ємності регіонального ринку живих зрізаних квітів в умовах постійно зростаючого попиту, недостатньої пропозиції з боку національних виробників та обмеженої статистичної інформації. Проведено оцінювання та прогнозування ринкових потреб Чернігівської області у зрізаних квітах до 2010 року.

Ключові слова: *ємність ринку, ринкові потреби, регіональний попит, зрізані квіти, продукція квітникарства, маркетингова діяльність виробників квітів.*

Эффективность развития производства и реализации продукции цветоводства в значительной степени зависит от обоснованных заказов, так как живые срезанные цветы являются нежным и скоропортящимся продуктом с четко выраженной сезонностью выращивания и спроса. Именно эти особенности обусловили актуальность темы исследования. Исследованы существующие теоретические и практические методики расчета рыночных потребностей в продукции цветоводства. Разработаны методологические подходы к оценке емкости регионального рынка живых срезанных цветов в условиях постоянно растущего спроса, недостаточного предложения со стороны национальных производителей и ограниченной статистической информации. Проведена оценка и прогнозирование рыночных потребностей Черниговской области в срезанных цветах до 2010 года.

Ключевые слова: *емкость рынка, рыночные потребности, региональный спрос, срезанные цветы, продукция цветоводства, маркетинговая деятельность производителей цветов.*

Development efficiency of production and realization of floricultural products largely depends on the reasonable demands, since live cut flowers are delicate and perishable product. Precisely these features caused the relevance of the research topic. The existing theoretical and practical methodologies of calculation of market needs in floricultural products were investigated. Methodological approaches to assessment of capacity of the regional market of live cut flowers under the conditions of ever increasing demand, insufficient suggestions from the domestic producers and limited statistical information were developed. The evaluation and prediction of market needs in cut flowers in Chernihiv region until 2010 was conducted.

Key words: *market capacity, market needs, regional demand, cut flowers, flower production, marketing activities of flower producers.*

Постановка проблеми. Для ефективного функціонування відкритої економіки підприємствам необхідно орієнтуватись на потреби споживачів та оцінювання його конкурентоспроможності. А це зумовлює підвищення актуальності маркетингу, який дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення і мінімізувати ризики.

Значною мірою від обґрунтованих замовлень залежить ефективність розвитку виробництва та реалізації продукції квітникарства. Це пов'язано насамперед з тим, що живі зрізані квіти – швидкопсувний продукт, максимальний термін реалізації якого обмежений одним тижнем. Крім того, по продукції квітникарства практично відсутня аналітична інформація. Саме ці особливості обумовили актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання маркетингу в аграрному комплексі досліджують вітчизняні й іноземні науковці, серед яких: Г.П. Абрамова, І.В. Артімонова, О.Ю. Бочко, Р.Е. Бренсон, М.П. Бутко, М.Й. Малик, Д.Г. Новелл, В.Р. Прауде, Ю.Ю. Ряховська, І.О. Соловйов, П. Хаг, M. Bruhn, D. Fuller та інші.

Американські вчені, що займаються маркетинговими дослідженнями, Robert E. Brenson та Duglas G. Norwell вважають, що агромаркетинг – це діяльність, яка пов'язана з аналізом споживацьких потреб, мотивацій купівель і поведінки споживачів аграрної продукції, що включає насінництво, збирання врожаю, перероблення та постачання продуктів кінцевому споживачу [1].

На думку І.О. Соловйова, агромаркетинг включає процес дослідження та прогнозування поведінки елементів і суб'єктів агросфери на ринку, розроблення, реалізації та контролю за виконанням стратегічних планів їх розвитку [2].

За теорією О.Ю. Бочко, роль агромаркетингу полягає в системному вивченні ринку, виявленні новітніх технологій і технічних новинок, сприянні впровадження їх у виробництво, задоволенні потреб кінцевого споживача з метою завоювання частки ринку та зміцнення своїх позицій на ньому. З погляду цілісності, система агромаркетингу повинна здійснювати пошук нових сфер діяльності, інноваційних концепцій розвитку; розвивати у менеджерів стратегічне мислення і бачення перспектив розвитку ринків; оптимізувати ризики; створювати умови для ефективної діяльності всіх ланок ринку [3].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Рівень науки та мистецтва маркетингової діяльності у квітковій галузі значно нижчий у порівнянні з іншими галузями, оскільки дослідження майже не проводяться і відсутні обґрунтовані рекомендації щодо його здійснення тощо. Слід відзначити, що сучасні наукові дослідження присвячені процесам формування флористичного ринку на загальнодержавному рівні без урахування особливостей прояву цих процесів на мезо- та макрорівнях, саме це обумовлює необхідність поглиблення досліджень.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є оцінювання та прогнозування ємності ринку зрізаних квітів у Чернігівській області. Для досягнення зазначеної мети були поставлені і розв'язані такі завдання:

– узагальнити наявні методи оцінювання ємності ринків, у тому числі зрізаних квітів;

– розробити методичні підходи до оцінювання ємності ринку живих зрізаних квітів в умовах обмеженої аналітичної інформації;

– розрахувати ринкові потреби Чернігівської області у зрізаних квітах та зробити прогноз до 2020 року.

Виклад основного матеріалу. Маркетингові дослідження дають можливість спрогнозувати тенденції розвитку ринку та швидко реагувати на його зміни, пропонувати товари, що користуються гарантованим попитом. При цьому маркетинг має двоєдину сутність: з одного боку, він є інструментом вивчення ринку і планування виробництва; з іншого – сам активно впливає на ринок та формує потреби і споживацькі переваги. Складність маркетингу аграрної продукції обумовлена необхідністю застосування різноманітних методів, прийомів та способів його здійснення. Особливо складним є маркетинг у сфері вирощування, просування та реалізації зрізаних квітів. Це пов'язано з такими особливостями ринку:

1) зрізані квіти – це дуже ніжний та швидкопсувний товар, що задовольняє естетичні потреби споживача, для якого потрібна оперативність постачання, спеціальні умови зберігання, якісне упакування, естетичне обслуговування;

2) виробництво квіткової продукції, особливо відкритого ґрунту, визначається основним засобом і предметом виробництва – землею, її якістю та інтенсивністю використання;

3) чітко виражена сезонність виробництва та попиту;

4) тривалість вирощування продукції квітникарства та декоративного садівництва обумовлює труднощі у швидкому реагуванні на зміни попиту;

5) необхідність конкурування з зарубіжними фірмами у зв'язку зі значною часткою імпортної продукції на ринку квітникарства;

6) суттєвий вплив національних традицій на формування попиту споживачів;

7) гостра конкуренція на ринку зрізаних квітів із-за ідентичності товару;

8) потреба в наданні високоякісних флористичних послуг під час реалізації;

9) нижчий рівень науки та мистецтва маркетингової діяльності у квітковій галузі в порівнянні з іншими галузями, оскільки дослідження майже не проводяться і відсутні обґрунтовані рекомендації щодо його здійснення тощо.

Основними принципами агромаркетингових досліджень є: системність, комплексність, регулярність, об'єктивність, точність, економічність, оперативність, законність, відповідальність.

Будь-які дослідження мають бути систематичними, а не одиничними. Це сукупність дій або процесів, що передбачають системне збирання, записування та аналіз даних. Об'єктивність забезпечується тим, що інформація надходить з різних інформаційних джерел, щоб дані були глибокими та змістовними, адже інакше можна дійти помилкових висновків. Науковий підхід ґрунтується на об'єктивності, точності й ретельності. Об'єктивність означає, що дослідження здійснюються без жодних змін і враховують усі чинники. Висновки формуються тільки після закінчення збору та аналізу всіх даних. Точність досягається застосуванням різних інструментів дослідження, які розробляють і використовують дуже скрупульозно.

На основі вивчення методик дослідження ринків аграрної продукції різних науковців, вважаємо, що для ринку продукції квітникарства буде раціональною методика, яка складається з таких етапів дослідження:

1) дослідження тенденцій міжнародного флористичного ринку (новітні технології, квіткова мода, нова продукція та послуги);

2) дослідження вітчизняного ринку квітів (виробництво, імпорт, експорт, асортимент продукції та послуг, їх якість, сезонність, канали збуту тощо);

3) аналіз регіональних можливостей ринку;

4) аналіз і прогнозування кон'юнктури ринку;

5) розрахунок основних параметрів ринку продукції квітникарства;

6) вивчення та прогнозування попиту на продукцію квітникарства;

7) розрахунок місткості ринку;

8) сегментація ринку квітково-декоративної продукції;

9) визначення прогнозних показників збуту продукції;

10) аналіз поведінки споживачів квітково-декоративної продукції;

11) аналіз конкурентного середовища;

12) оцінка достовірності результатів досліджень;

13) планування тенденцій розвитку галузі, пошук нових сфер діяльності, інноваційних концепцій розвитку.

Для ефективного функціонування галузі квітникарства основним її суб'єктом повинен виступати вітчизняний виробник. Саме можливі обсяги розвитку вітчизняного виробництва потрібно розглядати як основний фактор формування ринкової пропозиції, а обсяги та структуру імпорту квітково-декоративної продукції враховувати за залишковим принципом. Вважаємо, що маркетингова система виробника продукції квітникарства повинна включати зовнішню і внутрішню складові. Зовнішня передбачає оцінювання навколишнього середовища, а внутрішня – виявлення можливостей виробника в ньому. Зовнішня система охоплює 4 етапи функцій: аналітичний, виробничий, збутовий та управління й контролю, кожен з яких передбачає систему елементів маркетингової діяльності залежно від мети виробника. Здійснення маркетингової політики повинно відбуватися за двома послідовними, логічно пов'язаними напрямами: стратегічним і

операційним. Основні складові системи маркетингової діяльності виробників продукції квітникарство представлено на рис. 1.

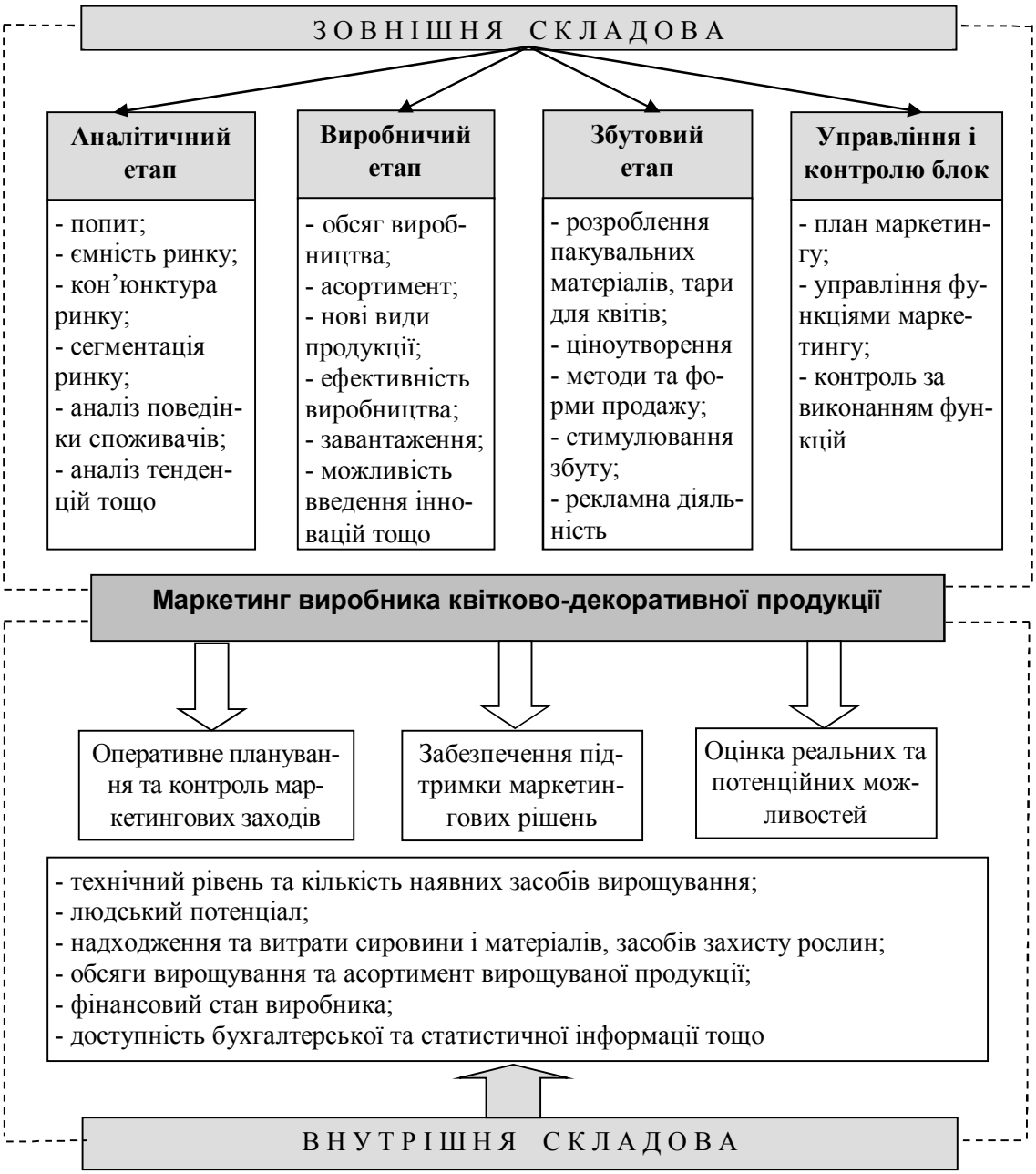


Рис. 1. Складові системи маркетингової діяльності виробників продукції квітникарства
Джерело: розроблено автором.

Аналітичний етап включає комплекс заходів з визначення цільового ринку підприємства та його ємності. Показники ємності ринку та обсяг попиту дуже близькі за змістом, проте не ідентичні.

Виходячи з досліджень, ємність ринку продукції квітникарства визначається розмірами попиту населення на визначену групу товарів і величиною товарної пропозиції. У кожен певний момент часу ринок має кількісну та якісну визначеність свого обсягу й виражається у вартісних та натуральних показниках. Але є фактори, які можуть спричинити зміни ринкового попиту на квіткову продукцію, а саме: зовнішні (економічні, демографічні, політичні, культурні, науково-технічні тощо) та внутрішні (маркетингові заходи провідних підприємств досліджуваного ринку).

Ефективність маркетингових програм підприємства впливає на ринковий попит його продукції, тому їх доцільно враховувати під час прогнозування попиту. Отже, потенційні можливості реалізації квітково-декоративної продукції залежить від рівня попиту на неї та ефективності маркетингової діяльності виробників. Абсолютною межею попиту на квіти є місткість (ємність) ринку.

Менеджерам з виробничого маркетингу важливо досліджувати ринковий попит за двома напрямками: визначення загальної місткості ринку, яка визначає *ринковий потенціал продукції квітникарства*, та імовірного рівня продажів, які виробник може очікувати залежно від умов, що склалися на конкретному ринку, та запланованих маркетингових заходів.

Для визначення ємності ринку науковці пропонують використовувати різноманітні методи та методики: експертний; економіко-математичного моделювання; прогнозування; песимістичних, оптимістичних і ймовірнісних думок; комісії; «Делфі» та інші. Д.О. Александров, Т.В. Саблін, С.А. Щебланов [4] розрізняють кабінетні і польові дослідження ємності ринку, які можуть бути виконані статистичним, евристичним, нормативним та компаративним методами. Вважаємо, що кожен з перерахованих методів має власні переваги й недоліки, свої особливості, які вимагають застосування певних поправочних коефіцієнтів.

У зв'язку з тим, що неможливо виділити єдину, універсальну методику розрахунку ємності ринку, вважаємо, що для кожного виду продукції вона повинна бути індивідуальною. Нами було проведено оцінювання можливості використання різних методів визначення ємності ринку продукції квітникарства, результати якої представлені у табл.

Таблиця

Характеристика методик визначення показника ємності ринку

Автор	Назва і позначення показника	Методика розрахунку
1	2	3
Аллавердян В.В.	Ємність ринку, $(Є)$	$Є = MC$ M – кількість проданого товару за рік; C – вартість товару
Александров Д.О., Саблін Т.В., Щебланов С.О.	Ємність ринку	Ємність ринку = Обсяг разової купівлі (кг) · Частота купівель · Чисельність соціальних одиниць (населення, домогосподарств тощо)
Болюх М.А., Горбаток М.І., Іващенко В.І.	Ємність регіонального ринку, $(Є)$	$Є = П_о + П_н + П_р$ $П_о$ і $П_н$ – обсяг попиту організацій (підприємств) і населення; $П_р$ – попит інших регіонів (міжрайонний)
Вашків П.Г., Пастер П.І., Сторожук В.П.	Ємність ринку, $(Є)$	$Є = \sum(S_i k E_x) + P - H - A - C$ S_i – чисельність і-й групи споживачів; k – рівень або норматив споживання у базисному періоді, споживання і-й групи споживачів; E_x – коефіцієнти еластичності попиту від цін і доходів; P – обсяг нормального страхового резерву продуктів; H – насиченість ринку (обсяг наявних у населення продуктів за оцінками експертів або вибіркових обстежень); A – альтернативи ринку (замінники, особисте виробництво, «тіньовий» ринок); C – частка конкурентів

Закінчення табл.

1	2	3
Голубков Є.П., Гречков В.Ю., Соколова М.І.	Поточний ринковий попит, (Q)	$Q = nqp$ n – кількість покупців цього продукту; q – кількість купівель покупця; p – середня ціна цього продукту
Гончаров В.Д.	Ємність ринку, $(Є_p)$	$Є_p = З_{тп} + В_т - Е_т + І_т - З_{тк}$ $З_{тп}$ – залишок товару на початок року; $В_т$ – виробництво товару (у звітному році); $Е_т$ – експорт товару; $І_т$ – імпорт товару; $З_{тк}$ – залишок товару на наступний рік
Кеворков В.В., Леонтьєв С.В.	Ємність ринку, $(Є)$	$Є = П + З - Е + І + РЗ - НЕ + НІ$ $П$ – обсяг виробництва; $З$ – залишки продукції на складі підприємства й у посередників; $Е$ – обсяг експорту; $І$ – обсяг імпорту; $РЗ$ – рух залишків продукції товару; $НЕ$ – обсяг непрямого експорту; $НІ$ – обсяг непрямого імпорту
Романов О. М.	Потенційна ємність ринку, (Q)	$Q = nqp$ n – кількість покупців; q – середня кількість покупок певного товару; p – середня ціна одиниці товару
	Ємність реального ринку, (O_r)	$O_r = np \cdot qp \cdot p$ np – можливий обсяг продажу товарів реальним покупцям; qp – кількість закупівель продукції середнім реальним покупцем; p – середня ціна одиниці товару
Ряховська Ю.Ю.	Ємність ринку, (V)	$V = П + В_е + В_{ие}$, $V = \sum_{i=1}^{n} V_i$ $П$ – обсяг постачання цього товару на територію ринку виробниками регіону; $В_е$ – обсяг ввезення цього товару з інших регіонів; $В_{ие}$ – обсяг вивезення цього товару за межі регіону; V_i – обсяг продажу кожного і-го підприємства; n – кількість підприємств
Павленко А. Ф., Войчак А. В.	Потенційна місткість ринку, (Q_p)	$Q_p \sum_{i=1}^{n} n_i q_i p_i$ n – кількість споживачів; q – середня кількість можливих закупівель одним споживачем; p – середня ціна продукту; i – група споживачів
	Реальна місткість ринку, (Q_r)	$Q_p = P + R - E + F + Д(-М) - E_o F_o$ R – обсяги виробництва товару в країні; P – залишки товарних запасів на складах підприємств-виробників; E – експорт; F – імпорт; $Д(-М)$ – зменшення (збільшення) запасів товарів; Eo – непрямий експорт; Fo – непрямий імпорт

Прогнозування ємності ринку продукції квітникарства доцільно проводити за принципом від загального до частки: галузь квітникарства (група 06 УКТЗЕД) – однорідні групи продукції (підгрупи 0601, 0602, 0603, 0604) – види квітів та декоративної зелені. Оцінювання ємності ринку та частки окремого товаровиробника на ньому є неодмінною умовою для проведення ефективної маркетингової діяльності підприємства і сприяє розширенню позицій на ринку.

Враховуючи, що стосовно продукції квітникарства статистика ведеться тільки Департаментом митної справи Міністерства доходів і зборів України за експортно-імпортними операціями підприємств, які проходять митне оформлення під час переміщення продукції через митний кордон України, та органами державного комітету статистики України за обсягами вирощування квітково-декоративних культур господарствами, які зареєстровані як юридичні особи, використовувати стандартну формулу:

$$Є = M \cdot C,$$

де M – кількість проданого товару за рік; C – вартість товару, неможливо із-за відсутності даних.

Крім того, у регіонах левова частка підприємств флористичного бізнесу належить фізичним особам та носить сімейний характер. А фізичні особи не звітують органам статистики за результатами своєї діяльності. Виходячи з цього, визначення потреб регіону в продукції квітникарства доцільно проводити на основі соціологічного методу – опитування потенційних споживачів. Для розрахунку доречно використовувати методику Д.О. Александрова, І.В. Лебедєва, Т.В. Сабліна, С.О. Щєбланова [4] та інших, згідно з якою ємність ринку визначається обсягом разової купівлі (одиниць умовних квітів), частотою купівель та чисельністю населення.

Дослідження напрацювань науковців показали, що в напрямі оцінювання ємності ринку квітникарства працювали тільки С.М. Кваша та В.А. Ходарченко [5], які запропонували свою методику дослідження ринкових потреб, що базується на основі маркетингового дослідження, проведеного Союзом квітникарів Голландії у 2007 році серед міських жителів України (Києва, Донецька, Дніпропетровська, Одеси, Львова), яким було встановлено, що середня частота купівлі квітів одним міським жителем становить 4 рази на рік, із середніми витратами за одну купівлю квітів 5,47 євро. На основі запропонованої методики попит на квіти на одного міського жителя в кількісних показниках ($D_{песим}$) на визначений проміжок часу в майбутньому розраховували за формулою:

$$D_{песим} = Ex_i / P_i = Ex_{i-1} \cdot \frac{\sum Iз_i}{n} / (P_{i-1} \cdot \frac{\sum Iц_i}{n} \cdot Iв_i),$$

де E_{Xi} – середньорічні витрати одного міського жителя на квіти за рік, грн;

P_i – середньорічна умовна ціна на квіти промислового виробництва, грн /шт;

$I_{Зi}$ – індекс зростання середньомісячної зарплати;

$I_{Цi}$ – індекс споживчих цін (індекс інфляції);

$I_{Вi}$ – індекс курсу євро до гривні за прогнозом МВФ.

Погоджуючись з запропонованою методикою та розглядаючи досліджуване питання ширше, вважаємо, що розраховувати попит на квіти тільки на основі разових даних опитування мешканців самих великих міст країни не варто, тому що не враховуються динаміка та регіональні особливості формування ринкового попиту та доходи населення в регіонах.

Обсяг разової купівлі живих квітів та частоту купівель можна встановити опитуванням. Під час визначення чисельності населення потрібно використовувати статистичний метод із застосуванням певних поправочних коефіцієнтів, які будуть враховувати

не всіх мешканців регіону, а лише тих, хто спроможній купувати квіти. За результатами дослідження, було визначено, що потенційними покупцями квітів є міські мешканці старше 18 років. Споживачі старше 70 років дуже рідко їх купують, а сільське населення забезпечує себе квітково-декоративною продукцією самостійно.

Враховуючи перелічені фактори, вважаємо за можливе використання авторської методики розрахунку регіонального попиту на квіти за рік (формула (2)) на основі визначення середньорічної кількості квітів на одного жителя регіону (формула (1)):

$$\boldsymbol{K_{рег}} = G_{сер} \cdot P_{сер} \cdot N = \left(\frac{\sum_{i=1}^{n} G_i}{n} \cdot \frac{\sum_{i=1}^{m} I_{gi}}{m} \right) \left(\frac{\sum_{i=1}^{n} P_i}{n} \cdot \frac{\sum_{i=1}^{m} I_{Pi}}{m} \right) \cdot N \cdot k_o \cdot k_y , \quad (1)$$

де $K_{рег}$ – середньорічна кількість квітів на одного жителя регіону (області);

$G_{сер}$ – середня частота купівель букетів жителем регіону за рік;

G_i – частота купівель букетів кожного i-го міського жителя регіону за рік;

I_{gi} – індекс зміни середньої частоти купівель в i-му році;

$P_{сер}$ – середня кількість квітів в одному букеті покупця регіону;

P_i – середня кількість квітів в одному букеті кожного i-го покупця;

I_{Pi} – індекс зміни середньої кількості квітів в одному букеті в i-му році;

N – чисельність населення регіону;

n – кількість опитуваних респондентів;

m – кількість прогнозних років;

k_o – коефіцієнт міських покупців квітів (населення від 18 до 65 років);

k_y – коефіцієнт урбанізації населення регіону (= кількість міського населення / загальну кількість населення).

$$\boldsymbol{П_{рег}} = N_{рег} \cdot K_{рег} = \left(N_{i-1} \cdot \frac{\sum_{i=1}^{m} I_{Ni}}{m} \right) \left(K_{i-1} \cdot \frac{\sum_{i=1}^{m} I_k}{m} \right), \quad (2)$$

де $П_{рег}$ – регіональний попит на квіти за рік;

N_i – чисельність населення регіону в i-му році;

I_{Ni} – індекс зміни чисельності населення;

K_i – середньорічна кількість квітів, що купує один житель регіону в i-му році;

I_k – індекс зміни середньорічної кількості квітів, що купує 1 житель регіону;

m – кількість прогнозних років.

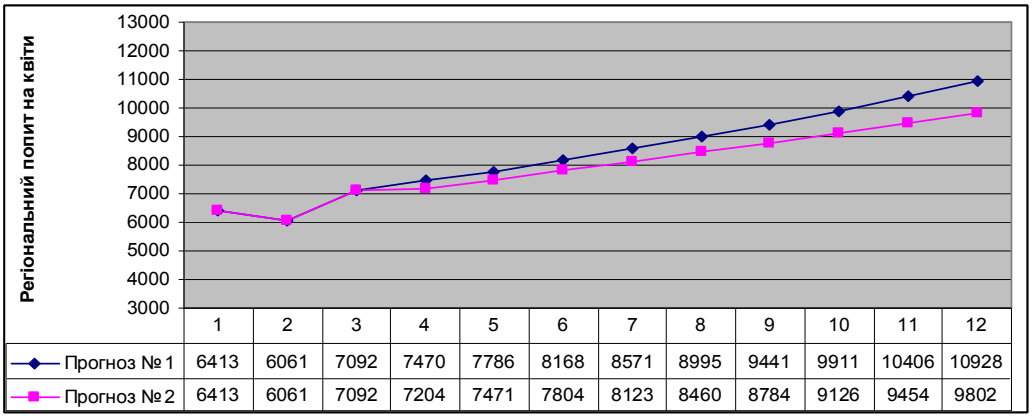
У запропонованій формулі відсутні індекси зростання середньомісячної зарплати та споживчих цін (індекс інфляції) у зв'язку з тим, що опитування проводилося в динаміці за 3 роки. Якщо розрахунки будуть основані на результатах опитування за один рік, то вищевказані індекси потрібно застосовувати.

Оцінюючи перспективні внутрішні потреби населення Чернігівської області та країни у цілому в продукції квітникарства, було враховано постійні зміни (скорочення) кількості їх населення (споживачів). На підставі аналізу тенденцій у зміні наявної чисельності населення Чернігівщини та України загалом у динаміці за останні 18 років (1995-2012 рр.), спрогнозовано обсяг попиту на живі зрізані квіти до 2020 року. Під час розрахунку була врахована прогнозна кількість населення, динаміка змін споживацького попиту міських жителів регіону на квітково-декоративну продукцію, рівень доходів

населення тощо. У зв'язку з тим, що сільські жителі забезпечують себе продукцією квітникарства самостійно, дослідження проводилися серед міських жителів – потенційних покупців зрізаних квітів.

Враховуючи, що Державний комітет статистики України не збирає достатньої інформації щодо обсягів і структури виробництва та продажу продукції квітникарства, для розрахунку ринкових потреб регіону була визначена динаміка споживацького попиту на квіткову продукцію, на основі проведеного опитування мешканців міст Чернігівської області [6; 7]. Дослідження проводилося протягом трьох років: 1-30 березня 2009, 2010 та 2011 року. Тип дослідження: опитування населення методом анкетування на місцях продажу та методом телефонного інтерв'ю за місцем проживання респондентів. Регіон: м. Чернігів, м. Ніжин, м. Козелець, м. Прилуки. Вибірка: 420 респондентів (210 чоловіків та 210 жінок) віком 18-65 років. Час на 1 інтерв'ю – 5-7 хв.

Розрахунок ринкових потреб Чернігівського регіону було проведено двома методами: прогноз № 1 – з урахуванням індексів змін показників; прогноз № 2 – графічними методами з використанням лінійних функцій (рис. 2).



	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Прогноз № 1	6413	6061	7092	7470	7786	8168	8571	8995	9441	9911	10406	10928
Прогноз № 2	6413	6061	7092	7204	7471	7804	8123	8460	8784	9126	9454	9802

Рис. 2. Прогнози ринкових потреб Чернігівського регіону в живих зрізаних квітах до 2020 року (тис. шт)

Згідно з очікуваним прогнозом № 1, ринкові потреби Чернігівської області в живих зрізаних квітах у 2012 році становитимуть 7470,04 тис. шт стебел, у 2015 році – 8571,16 тис. шт, а у 2020 році – 10928,34 тис. шт.

Згідно з очікуваним прогнозом № 2, ринкові потреби Чернігівської області в живих зрізаних квітах у 2012 році становитимуть 7203,62 тис. шт стебел, у 2015 році – 8122,54 тис. шт, а у 2020 році – 9802,24 тис. шт.

Різниця у прогнозах ринкових потреб регіону в живих зрізаних квітах становить 748,83 тис. стебел (7,9 %). Враховуючи політичну та економічну ситуацію у країні, короткий строк зберігання квіткової продукції, краще притримуватися песимістичного прогнозу № 2.

Дослідження попиту споживачів квіткової продукції – це перший етап дослідження кон'юнктури ринку. Практика маркетингу поділяє його на три складові: сегментація ринку, вивчення мотивів попиту та виявлення незадоволених потреб. Тому, крім отримання кількісних характеристик попиту, важливо визначити вимоги й очікування споживачів стосовно видового асортименту, якості, зовнішнього виду квіткової продукції тощо.

Висновки і пропозиції. Удосконалені методичні підходи щодо оцінювання ємності ринку продукції квітникарства в умовах обмеженої аналітичної інформації на основі дослідження динаміки попиту споживачів дали можливість розрахувати обсяги потенційного попиту на квітково-декоративну продукцію за допомогою методів економіко-математичного моделювання та прогнозування. Відповідно до більш песимістичного

прогнозу, попит на зрізані квіти одного жителя Чернігівського регіону у 2015 році становитиме 7,8 умовних квіток, а у 2020 році – 11,2 квітки. Загальні ринкові потреби Чернігівської області в живих зрізаних квітах у 2015 році становитимуть 8122,54 тис. стебел, а у 2020 році – 9802,24 тис. шт.

Список використаних джерел

1. *Robert E. Brenson* Agricultural Marketing / Robert E. Brenson, Duglas G. Norwell. – Iowa : Iowa University Press, 1991. – 454 p.

2. *Соловйов І. О.* Формування системи маркетингу в аграрній сфері економіки / І. О. Соловйов // Економіка АПК. – 2006. – № 2. – С. 103-109.

3. *Бочко О. Ю.* Маркетингове забезпечення функціонування сільськогосподарських підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. Ю. Бочко. – К., 2009.

4. *Александров Д. А.* Емкость рынка – некоторые вопросы методологии [Электронный ресурс] / Д. А. Александров, Т. В. Саблин, С. А. Щебланов. – Режим доступа : http://www.cfin.ru.

5. *Ходарченко В. А.* Організаційно-економічний механізм регулювання ринку квітково-декоративної продукції [Електронний ресурс] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / В. А. Ходарченко. – К., 2011. – 20 с. – Режим доступу : http//elibrary.nubip.edu.ua/12335/1ходарченко.pdf.

6. *Бутко М. П.* Теоретичні засади становлення ринків флористичної продукції / М. П. Бутко, І. В. Соломаха // Регіональна економіка. – 2012. – № 4. – С. 161-169.

7. *Соломаха І. В.* Дослідження попиту споживачів на квіткову продукцію в Чернігівському регіоні України / І. В. Соломаха // Товарознавство і торговельне підприємництво: дослідження, інновації, освіта : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 6-7 квітня 2011 р.). – К. : КНТЕУ, 2011. – С. 243-246.

УДК 331.3

А.В. Холодницька, канд. екон. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

А.В. Холодницкая, канд. экон. наук
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Alla Kholodnytska, PhD in Economics
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

APPLICATION OF TIME-MANAGEMENT TECHNOLOGIES IN ENTERPRISE MANAGEMENT

Досліджено еволюцію поколінь управління робочим часом, стандарти управління часом, економічний зміст, основні аспекти та особливості організації тайм-менеджменту на підприємстві.

Ключові слова: *управління робочим часом, тайм-менеджмент, стандарти управління часом, делегування повноважень, проект тайм-менеджменту, програма тайм-менеджменту, моніторинг.*

Исследована эволюция поколений управления рабочим временем, стандарты управления временем, экономическое содержание, основные аспекты и особенности организации тайм-менеджмента на предприятии.

Ключевые слова: *управление рабочим временем, тайм-менеджмент, стандарты управления временем, делегирование полномочий, проект тайм-менеджмента, программа тайм-менеджмента, мониторинг.*

Investigated the evolution of generations of time management, time management standards, economic content, the main aspects and features of the organization of time management in the enterprise.

Key words: *management of working time, time-management, standards of time-management, delegation of authority, project time-management, software time-management, monitoring.*

Постановка проблеми. Всебічне ефективне управління ресурсами, що задіяні в процесі діяльності підприємства, за сучасних умов є важливою складовою менеджменту. Час, який є одним з найважливіших, але вичерпним і не відновлювальним ресурсом, виступає об’єктом численних досліджень.

Потреба в ефективному управлінні робочим та особистим часом, його розподілі та використанні спонукала до виникнення поняття «тайм-менеджмент», визначення та підходи до реалізації якого є вкрай актуальними і водночас суперечливими. Це і формує полеміку з цього питання.

Актуальність проблематики управління часом на всіх рівнях менеджменту полягає у тому, що тайм-менеджмент є однією з найбільш вигідних інвестицій, це дуже перспективний ресурс пожвавлення людської праці, а отже, й усього соціально-економічного процесу у системі будь-якого рівня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання тайм-менеджменту предметно та ґрунтовно досліджували Н.О. Алюшина [1], Г. Архангельський [2], П. Берд [3], Ю.Л. Васильченко [4], Л.В. Галіцина [8], В.Г. Гамаюнов [5], Т.Б. Гриценко, П. Дод [6], А. Єгоршин, А. Зайцев [7], К. Кінан [9], М. Кук [10], Л.І. Скібіцька [11], Б. Трейсі [12] та багато інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак деякі питання тайм-менеджменту залишаються досі маловивченими, недостатньо опрацьовані його методологічні аспекти, особливості практичного використання на різних рівнях управління, а також співвідношення особистого тайм-менеджменту з іншими аспектами управління.

Мета статті. Метою статті є дослідження еволюції поколінь управління робочим часом, стандартів тайм-менеджменту, ключових аспектів та особливостей організації тайм-менеджменту в системі управління робочим часом на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Здавна відомо, що успіх кожного керівника залежить не тільки від матеріально-економічних величин, а й від того, як він розпоряджається своїм часом.

У теорії та практиці управління робочим часом виділяють чотири покоління. Кожне з них ґрунтується на основі попереднього та дає все більше можливостей управляти часом.

Перше покоління характеризується записками, пам'ятками, наявністю записних книжок. Це спроба упорядкувати і систематизувати все, що вимагає витрат часу і сил.

Друге покоління вирізняється появою календарів і ділових щоденників, це спроба подивитися вперед, спланувати події і свою діяльність на майбутнє.

Третьому поколінню властива ідея виділення пріоритетів, цінностей і порівняння значимості різних справ, це постановка конкретних цілей – довгострокових, середньострокових і короткострокових, а також щоденне планування. Воно націлює на відповідну продуктивність та ефективність роботи.

Нині вже є четверте покоління, яке зосереджує увагу на збереженні й розвитку відносин між людьми, в результаті чого можна досягти успіхів у всіх сферах діяльності. Воно фокусує нашу увагу на збереженні й розвитку відносин із людьми і, як результат, – на досягненні відповідних успіхів, тобто концентрація на підтриманні балансу між вкладеними ресурсами та отриманим результатом.

Зі зміною поколінь управління часом видозмінювалися й інструменти організації часу, систематизовані Н.О. Алюшиною, зокрема:

1. Журнал робочих завдань.
2. Картка щоденного обліку часу А. Гастєва.
3. Форма розподілу завдань за пріоритетами (на основі квадранта С. Кові).
4. Переговори по телефону.
5. Графік власного робочого ритму.
6. Швидке читання.
7. Організація зборів і нарад.
8. Диктофеномен.
9. Робоча картотека.
10. Раціоналізація роботи за допомогою інструментів електронного носія (інструменти, пропоновані електронними носіями).
11. Персональна мобілізація.

Інструменти організації часу не слід плутати з їхніми носіями. Так, персональний комп'ютер, ноутбук, планшет, або органайзер – це лише представники електронних і паперових носіїв інструментарію організації часу.

Ефективне і раціональне використання часу є результатом наукової організації праці, режиму праці та відпочинку, вміння встановити пріоритетні завдання, специфіки ділових комунікацій. Ефективне використання часу – це невід'ємна складова культури управління, етики професійних відносин.

Погоджуємося з Трейсі Брайан, що тайм-менеджмент – це мистецтво управління часом. Використовуючи цю методику, підприємство зможе виявити невикористані резерви часу, що дозволить істотно покращити результати господарсько-фінансової діяльності.

Основними кроками тайм-менеджменту мають стати:

1. Чітке формулювання цілей.
2. Складання плану їх досягнення.
3. Визначення виконавців.
4. Встановлення пріоритетів завдань.
5. Концентрація зусиль на виконання найважливіших завдань.
6. Наполеглива робота над виконанням поставлених завдань.
7. Моніторинг досягнення поставлених цілей [12].

Персональна ефективність керівника, максимально результативне використання його часу – це на 30 % питання особистої організованості і на 70 % – питання грамотного делегування завдань. Раз йому потрібно управляти людьми – значить, потрібно управляти їх часом, підвищувати ефективність використання цього ресурсу.

Для підвищення ефективності управління часом доречно буде навести правило Д. Ейзенхауера, який визначив, що перед початком будь-якої справи важливо встановити пріоритети за такими критеріями, як терміновість і важливість справи. Це правило є простим допоміжним засобом, особливо для тих випадків, коли треба швидко прийняти рішення щодо того, якому завданню віддати перевагу, що дозволить значно підвищити особисту продуктивність.

Л. Зайверт вважає, що при успішному використанні техніки планування часу і методів наукової організації праці можна щодня економити від 10 до 20 % часу.

Для того, щоб технології особистого тайм-менеджменту керівника стали інструментом підвищення ефективності діяльності підприємства, необхідно вбудувати його в систему корпоративних стандартів управління часом.

У зв'язку з цим доцільно з'ясувати, які стандарти управляють часом на різних рівнях менеджменту (рис. 1).

Рис. 1. Стандарти управління часом

Втім кожному з цих стандартів управління часом притаманні певні проблеми, які необхідно своєчасно вирішити.

Наприклад, у процесі розроблення персонального стандарту необхідно віднайти баланс між особистою свободою працівника і примусом керівництва. Втручання рекомендується робити тільки в ті сфери діяльності персоналу, які є ключовими для забезпечення безперервної, результативної роботи підприємства.

Щоб раціонально використовувати час, перш за все необхідно бути чесним із самим собою. При цьому К. Кінан пропонує максимально точно відповісти на деякі питання. Зокрема, необхідно з'ясувати, які із запланованих справ дійсно потрібно виконати, що з цього може і повинен зробити хтось інший, яка робота забирає у вас більше часу, ніж варто було б, які з ваших дій віднімають час у інших людей, чи виконуєте ви обов'язки інших співробітників, визначити нераціональні витрати часу [9].

П. Берд стверджує, що керувати часом просто: треба лише змінити методи своєї роботи й ефективно використовувати час, що вивільнився. Управління часом передбачає дослідження й удосконалення техніки його використання. Спочатку необхідно проаналізувати щоденний розпорядок своїх справ і тільки після цього приймати конкретні рішення щодо його оптимізації. Проте, наскільки б майстерно ви не планували свої справи, виконати їх з максимальною продуктивністю не вдасться, якщо ви не позбавитеся від неефективних щодо використання часу видів діяльності. Відмовившись від нео-

бов'язкових або непотрібних дій, працівник зможе вивільнити більше часу на те, що йому дійсно потрібно або на роботі, або вдома, або на дозвіллі [3].

Складність розроблення командного стандарту полягає в тому, що потрібно узгодити індивідуальні цілі працівників. При цьому виникає підвищена ймовірність особистих і функціональних конфліктів між цілями й інтересами різних співробітників, оскільки кожен з них підпорядковується своєму лінійному керівнику.

Нині найкращі підприємства все більше переконуються, що управління часом за допомогою впровадження тайм-менеджменту неможливо обмежити проведенням тренінгів або консультацій. Тільки постійно підвищуючи персональну і командну ефективність працівників, підприємство буде успішним і конкурентоспроможним. При цьому найчастіше має місце розроблення проекту та програми тайм-менеджменту, порівняльна характеристика яких наведена в табл.

Таблиця

Порівняльна характеристика проекту та програми тайм-менеджменту

Проект тайм-менеджменту	Програма тайм-менеджменту
Досягнення певної мети	Постійно вирішується завдання підвищення персональної та командної ефективності працівників
Створення робочої групи проекту і призначення відповідальної особи	Керівник підприємства здійснює спрямовуючий контроль показників використання робочого часу
Для вирішення певних завдань у межах проекту запрошуються кваліфіковані незалежні експерти	Зовнішні експерти не тільки вирішують певні завдання тайм-менеджменту, а й розробляють технології, що дозволяють підприємству в майбутньому вирішувати їх самостійно
Чітке встановлення термінів	Програма тайм-менеджменту не має строків закінчення, оскільки підприємство періодично переглядає та вдосконалює інструменти управління часом
Досягнення істотних покращень в управлінні робочим часом	Підхід «час - гроші» і моніторинг використання часу стають постійними інструментами розвитку підприємства

За Г.А. Архангельським, проект тайм-менеджменту включає послідовність цілеспрямованих заходів щодо впровадження певного модуля корпоративного управління часом.

Програму тайм-менеджменту він трактує як систему проектів тайм-менеджменту, яка забезпечує постійне підвищення персональної та командної ефективності працівників підприємства.

Впровадження програми тайм-менеджменту починається з експрес-діагностики використання часу із залученням експертів. Потім кожен з проектів тайм-менеджменту – модулів програми – може впроваджуватися в будь-який час незалежно від інших [2].

Практика переконує, що оптимально розпочати з організації системи контролю повноважень, яка помітно підвищить ефективність і комфортність роботи керівника, а також з навчання тайм-менеджменту, в результаті якого буде знайдена спільна мова та впроваджені базові принципи ефективності та роботи у команді.

За результатами навчання тайм-менеджменту можна спланувати роботу за такими основними модулями, як розроблення стандартів, культури, діагностики підрозділів, атестації працівників та автоматизації бізнес-процесів тайм-менеджменту. Потім весь цикл може повторюватися, видозмінюватися та оптимізуватися.

Складністю розроблення корпоративного стандарту управління часом є те, що керівники, зазвичай, вважають, що добре знають, як їм управляти своїми підлеглими, а на поради щодо того, як менеджеру підвищити ефективність своєї діяльності, вони не звертають належної уваги.

Під час розроблення корпоративного стандарту тайм-менеджменту важливо уникати типових помилок, серед яких найбільш повторюваними є:

1. Перенесення ухвалення рішення проблеми на завтра.
2. Виконання роботи не до кінця.
3. Прагнення зробити все відразу.
4. Прагнення зробити все самому.
5. Невміння правильно розмежувати функції між підлеглими.
6. Бажання у разі невдачі перекласти провину на підлеглих.
7. Повна зневага питаннями організації та планування особистої роботи.
8. Переконання керівника, що ефективна організація його особистого часу в принципі неможлива [2].

Зазвичай менеджер втрачає набагато більше часу на спроби спланувати дії інших і простежити за тим, щоб все виконувалося так, як він спланував, не надаючи їм можливості використовувати технології персонального менеджменту. В такому випадку він не зможе вирішити проблеми, навіть якщо звільнить всіх співробітників.

Справа в тому, що йому варто навчитися керувати їх роботою. Для цього керівнику необхідно не втрачати часу підлеглих; переконатися в тому, що ті, хто намагається зберегти час, насправді його береже; чітко відокремлювати важливі справи від термінових; пояснювати підлеглим мету роботи; давати підлеглим достатньо часу на те, щоб виконати завдання; слідкувати за тим, щоб співробітники не бралися за кілька справ одночасно; витрачати менше часу на збори і наради [7].

Щоб керівник та персонал підприємства правильно та своєчасно виконували свої функціональні обов'язки і досягали поставлених цілей, необхідно розібратися, наскільки обмежений бюджет часу.

Основне правило планування часу включає 60 % запланованої активності, 20 % непередбаченої активності (ресурси часу і неплановані дії) і 20 % спонтанної активності (управлінська діяльність, творчість).

При розробці бюджету часу доцільно скористатися концептуальними положеннями принципу Парето, який свідчить, що всередині кожної групи чи множини малі частини мають набагато більшу значимість, ніж це відповідає їх відносній частці в цій групі.

У повсякденній практиці це означає, що не потрібно братися за справи, які найлегші, цікаві чи ті, що потребують мінімальних витрат. Необхідно починати завдання, справи, відповідно до їх значимості та важливості. Спочатку – нечисленні життєво важливі проблеми, а вже потім – численні другорядні. Основні положення принципу Парето розглянемо на рис. 2.

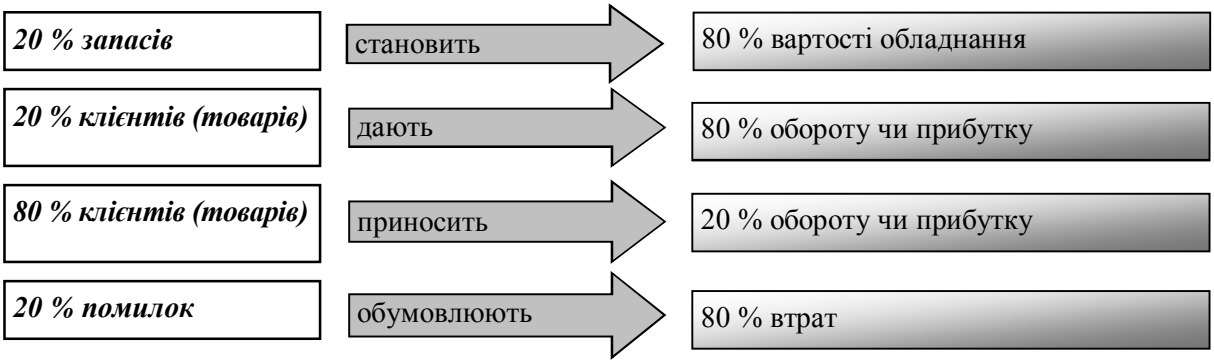


Рис. 2. Основні положення принципу Парето

Інвентаризація робочого часу є першим кроком на шляху до успіху в справі його економії і раціонального використання. Зазвичай вона здійснюється за допомогою хронометражу і фотографії робочого дня.

За результатами досліджень робочого часу цими методами, визначають коефіцієнт використання робочого часу, коефіцієнт втрат часу з вини працівників та з причин, незалежних від персоналу. На основі отриманих значень показників визначається коефіцієнт можливого підвищення продуктивності праці за рахунок усунення втрат часу.

Прийнявши перераховані показники за нормативи, можна задіяти мотиваційні механізми, спрямовані на підвищення продуктивності праці, а також зниження трудомісткості за рахунок більш раціонального використання робочого дня, скорочення непродуктивних втрат часу.

Також доцільно здійснювати постійний моніторинг робочого часу, який передбачає виявлення видів діяльності, на які час затрачається нераціонально, та які можуть виконувати інші працівники.

Для полегшення діагностика часу, який витрачається управлінським персоналом, його можна розподілити за такими функціями:

– обмірковування проблем, розроблення рішень, підготовка до роботи;
– управління персоналом (розподіл завдань, інструктаж, консультування, оцінювання діяльності, вирішення конфліктів);
– прогнозування та планування діяльності на перспективу;
– підготовка нарад, виступів, різних заходів;
– контроль за діяльністю підлеглих;
– здійснення зовнішніх комунікацій (участь у переговорах, обмін досвідом, конференції).

Після групування робіт вони оцінюються на предмет їх необхідності, співвідношення фактичних затрат часу з запланованими.

Дослідження Л.І. Скібіцької свідчать, що в загальному обсязі робочого часу менеджера на особисті стосунки витрачається до 76 % часу, у тому числі:

– наради, збори, прийом відвідувачів (бесіди) – 23,5 %;
– службові поїздки (ділові зустрічі) – 23,5 %;
– контроль за роботою об’єктів управління і відвідання робочих місць – 23,5 %;
– телефонні розмови – 6,5 %.

Інші витрати часу менеджера складають:

– на роботу з документами – до 13,5 %;
– підготовка і організація роботи – 5 %;
– особисті потреби і відпочинок – 2 %;
– втрати робочого часу – 3,5 % [11].

У процесі аналізу необхідно з’ясувати, які фактори обумовлюють найбільші втрати часу (візити, зустрічі, телефонні розмови, відвідувачі, підлеглі тощо). Своєчасне їх виявлення дозволяє шукати способи оптимізації структури затрат часу, які б найбільшою мірою допомагали досягати поставленої мети.

Серед основних причин втрат часу науковці та практики виділяють:

– нечітку постановку мети, неправильне визначення пріоритетів, у результаті чого працівники не можуть правильно зорієнтуватись у ситуації, неправильно розподіляють свій час та обсяги виробничих завдань;
– неналежну організацію планування, внаслідок чого менеджер не справляється з розподілом часу на виконання тих чи інших справ;
– слабку організаційну дисципліну в колективі, яка призводить до багаторазового перероблення тієї ж самої роботи;
– невизначений порядок терміновості і важливості роботи;
– відсутність необхідної інформації для прийняття управлінських рішень;

– виконання великого обсягу роботи, яку можна було б делегувати підлеглим;
– нерішучість керівника, невміння працювати з партнерами, підлеглими, відвідувачами, телефонними дзвінками, неволодіння мистецтвом проведення зборів та нарад;
– очікування зустрічі або інших заходів;
– недостатня кількість сучасних технічних засобів управління та інші.

Передумова планування, а отже, і успіху полягає у визначенні того, що саме, коли, в яких масштабах необхідно досягти. Кожна мета має сенс лише тоді, коли встановлені строки її реалізації і сформульовані очікувані результати.

Постановка мети означає погляд у майбутнє, орієнтацію і концентрацію зусиль на тому, чого потрібно досягнути. Мета передбачає кінцевий результат та спонукає до дій. Без чітко сформульованої мети відсутні критерії оцінювання, за якими можна виміряти затрати праці.

Планування часу дає змогу керівникам і спеціалістам передусім критично обдумати власні цілі і знайти більш ефективні способи їх реалізації, які дозволяють не тільки своєчасно їх досягти, а й створити необхідні резерви для вирішення непередбачених проблем. Воно допомагає керівнику сконцентруватися на ключових питаннях з урахуванням строків та часу їх вирішення, а решту делегувати підлеглим. В основі цього лежить оцінка кожної роботи з точки зору її необхідності, наслідків, виправданості зусиль, які необхідні для її виконання, можливості їх зниження, реальної віддачі. Нарешті, планування часу дає можливість керівнику сформувати оптимальну структуру робочого дня і скласти його розпорядок.

Тайм-менеджмент не буде результативним тільки завдяки правильно організованій планово-аналітичній роботі. Тому, одним з найважливіших завдань менеджера будь-якого рангу є вибір безпосередньо підлеглих йому осіб, здатних виконувати делеговані їм повноваження. Делегуванню підлягають не всі обов’язки і права, а лише та їх частина, яка не є прерогативою менеджера (наприклад, видання наказів, підпис деяких звітних документів тощо).

Делегування повноважень передбачає посилення контролю виконання завдань та його централізацію, забезпечує своєчасне прийняття управлінських рішень, скорочення витрат часу і засобів на пошук необхідної інформації, надання можливості працівникам проявляти та розвивати свої здібності, залучення до управління безпосередніх виконавців, звільнення керівника від зайвих витрат часу на вирішення дрібних питань з метою розширення можливостей для рішення проблем, що мають ключове значення для поточного і стратегічного розвитку підприємства. Отже, за умови вдалого делегування повноважень можна істотко підвищити ефективність управління робочим часом.

При впровадженні технологій тайм-менеджменту важливе значення має всебічне використання самоменеджменту, що дозволить виконувати роботу з меншими витратами, краще організувати працю (отже, отримати кращі результати), максимально використовувати власні можливості, керувати плином свого життя, переборювати зовнішні обставини як на роботі, так в особистому житті, зменшити завантаженість роботою і, як результат, зменшити поспіх і стреси. Лише за умови інтеграції самоменеджменту в систему управління можна буде ефективно застосовувати тайм-менеджмент у повсякденній практиці.

У процесі використання технологій управління часом на підприємстві може виникнути безліч непередбачуваних ситуацій, які можуть спричинити відхилення від планових показників. Для того, щоб уникнути негативних наслідків таких ситуацій, необхідно постійно здійснювати моніторинг використання робочого часу. Завдяки впровадженню системи моніторингу керівництво підприємства завжди матиме змогу оцінити правильність та ефективність прийнятих управлінських рішень стосовно раціонального використання робочого часу.

Моніторинг процесу тайм-менеджменту повинен включати такі кроки: збір необхідної інформації, зафіксованої у відповідних документах чи електронних базах даних; виявлення відхилень від планових показників, побудова графіків, таблиць з метою аналізу виявлених відхилень; пошук та аналіз причин відхилень; застосування коригувальних заходів у їх разі потреби.

Висновки і пропозиції. Для забезпечення дієвості та ефективності тайм-менеджменту в системі управління робочим часом на підприємстві доцільно: чітко визначати пріоритетність завдань; скорочувати втрати робочого часу; вміло делегувати повноваження; покращувати власні комунікаційні навички; правильно інструктувати та своєчасно навчати персонал технологіям самоменеджменту; проводити моніторинг процесів управління робочим часом.

Звичайно, не всі методи управління часом є інноваційними. Здебільшого, актуальні сьогодні методи - це виправлені і доповнені добре забуті прийоми управління різних шкіл менеджменту. Впроваджувати технології тайм-менеджменту необхідно поетапно, при цьому важливо на кожному з них оцінювати досягнуті результати та систематично здійснювати моніторинг не тільки досягнутих показників, а й реакції персоналу на зміни в управлінні робочим часом.

Лише за умови злагодженої роботи колективу, сприятливого соціально-психологічного клімату, вдалого делегування повноважень, правильно організованої планово-аналітичної роботи та системи контролю можна досягти раціонального використання робочого часу, а отже і ефективності тайм-менеджменту в системі управління підприємством.

Список використаних джерел

1. *Алюшина Н. О.* Тайм-менеджмент: Мистецтво планувати та управляти своїм часом / Н. О. Алюшина. – К. : Національна академія державного управління при Президентові України, 2008. – 119 с.

2. *Архангельский Г. А.* Корпоративный тайм-менеджмент: Энциклопедия решений / Г. А. Архангельский. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 211 с.

3. *Берд П.* Тайм-менеджмент: Планирование и контроль времени / Поли Берд ; пер. с англ. К. Ткаченко. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2004. – 288 с.

4. *Васильченко Ю. Л.* Механізми часу / Ю. Л. Васильченко. – К. : Наша культура, 2008. – 220 с.

5. *Гамаюнов В. Г.* Организация труда менеджера / В. Г. Гамаюнов. – Х. : Основа, 2009. – 396 с.

6. *Дод П.* 25 лучших способов и приемов тайм-менеджмента. Как делать больше, не теряя головы / П. Дод, Д. Сандхайм ; пер. с англ. – СПб. : ДИЛЯ, 2008. – 128 с.

7. *Егоршин А. П.* Организация труда персонала : учебник / А. П. Егоршин, А. К. Зайцев. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 320 с.

8. *Керівник:* мистецтво самоуправління: тижневик самоменеджменту / автор-упоряд. Л. В. Галіцина. – К. : Шк. світ, 2010.

9. *Кинан К.* Управление временем / К. Кинан ; пер. с англ. О. И. Губренко. – М. : Ексмо, 2006. – 80 с.

10. *Кук М.* Эффективный тайм-менеджмент: Как рационально планировать свое рабочее и свободное время / М. Кук ; пер. с англ. К. Давыдовой. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2003. – 336 с.

11. *Скібіцька Л. І.* Організація праці менеджера : навч. посіб. / Л. І. Скібіцька. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 360 с.

12. *Брайан Т.* Результативный тайм-менеджмент: эффективная методика управления собственным временем / Трейси Брайан ; [пер. с англ. А. Евтеева]. – М. : СмартБук, 2007. – 79 с.

УДК 331.582

Н.Л. Ющенко, канд. екон. наук
А.М. Позднякова, студентка
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЧЕРНІГІВСЬКОГО РЕГІОНУ: ПРОБЛЕМА НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ ПРИРОДНОГО ЗМЕНШЕННЯ НАСЕЛЕННЯ

Н.Л. Ющенко, канд. экон. наук
А.М. Позднякова, студентка
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ФОРМИРОВАНИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ЧЕРНИГОВСКОГО РЕГИОНА: ПРОБЛЕМА НЕГАТИВНОГО ВЛИЯНИЯ ЕСТЕСТВЕННОГО УМЕНЬШЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Nadiia Yushchenko, PhD in Economics
Anastasiia Pozdniakova, student
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

FORMATION OF EMPLOYMENT POTENTIAL CHERNIHIV REGION: THE PROBLEM OF NEGATIVE INFLUENCE OF NATURAL POPULATION REDUCTION

Досліджено демографічні проблеми сучасної України та депопуляції населення Чернігівського регіону як деструктивного чинника формування його трудового потенціалу.

Ключові слова: *відтворення населення, демографічні втрати, коефіцієнт народжуваності, трудовий потенціал.*

Исследованы демографические проблемы современной Украины и депопуляции населения Черниговского региона как деструктивного фактора формирования его трудового потенциала.

Ключевые слова: *возобновление населения, демографические потери, коэффициент рождаемости, трудовой потенциал.*

The article investigates the demographic problems of modern Ukraine and depopulation of the Chernihiv region as a destructive factor in the formation of its labor potential.

Key words: *reproduction, population losses, the birth rate, the employment potential.*

Постановка проблеми. Станом на кінець 2012 р. в Україні налічувалося 45,5 млн громадян. За прогнозами Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, якщо приріст населення залишатиметься на рівні 2013 року (народжуваність, смертність, міграція), до 2060 року в Україні буде 39,5 млн осіб [11]. За відсутності Голодомору, в Україні сьогодні проживало б більше 80 млн людей.

Найбільша чисельність населення була у 1992 році – 52,2 млн. Відтоді смертність незмінно переважає над народжуваністю.

Наприкінці XIX ст. Україна мала найвищу народжуваність у Європі, а у 2001 році – найнижчу. Відтоді вона поступово почала зростати. До 2002 року населення зменшувалось доволі стрімко через падіння народжуваності, обумовлене перехідним періодом, економічною кризою, соціальними проблемами. З 2000–го розпочалося економічне зростання. 2001-й р. став переломним – в Україні спостерігалась найнижча народжуваність не лише за роки незалежності, а і за весь час коли виконувались розрахунки.

У 1960-1970-ті роки, коли впровадили антибіотики, подолали епідемію туберкульозу, смертність в Україні була нижчою, ніж у Японії. Проте за той час, коли в інших країнах тривалість життя зростала, в Україні від 1970-х з неістотними коливаннями смертність не зменшувалась. Стрімко зросла вона знову в 1990-х – через економічну нестабільність. Найвищою була у перші п’ять років незалежності, до 2005-го дещо вирівнялась, після чого потроху знижується. Порівняно з іншими країнами Європи, наприклад, Польщею або Чехією, що також мали високу смертність у 1990-ті, але швидко провели реформи, тривалість життя в Україні до теперішнього часу дуже низька.

Демографічний чинник є одним із базових для забезпечення стабільного й безпечного розвитку держави. Розвиток трудового потенціалу і як результат – величина сукупного національного доходу залежить від демографічних характеристики працездатного населення і показників демографічного розвитку. Проблеми демографічного розвитку слід розглядати як першочергові інтереси держави, як фактор і водночас як результат її функціонування. У спільноті європейських держав, у яких мають місце депопуляційні тенденції, Україна відзначається високою інтенсивністю природного зменшення населення. Надзвичайно високі темпи депопуляції обмежують можливості країни у формуванні конкурентного трудового потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розподілу праці й розвитку трудових ресурсів вперше піднімалися ще у роботах Ксенофонта і Платона. Методологічна база дослідження трудового потенціалу була закладена представниками класичної політичної економії А. Сміттом і Д. Рікардо. Глибоке вивчення природи праці дозволило К. Марксу розвинути трудову теорію вартості. Набули визнання роботи Р. Беккера, Я. Мінсера, Т. Шульца у напрямі створення концепції людського капіталу.

У розробленні теоретико-методологічних та прикладних аспектів проблеми трудового потенціалу в контексті сучасних світових економічних трансформацій вагомий внесок належить таким відомим українським ученим як, Д. Богиня [4], С. Бандур, М. Бутко, В. Врублевський, О. Грішнова, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Дорогунцов, М. Доценко, С. Злупко, Н. Калєніна [12], М. Кім [13], А. Колот, В. Куценко, Е. Лібанова, Н. Ломовський [17], Н. Лук'янченко, О. Новікова, В. Онікієнко, В. Приймак, М. Семикіна, Л. Тертична, А. Чухно, Л. Шаульська, Л. Янковська.

Слід зазначити, що вітчизняні та зарубіжні економісти приділяють значну увагу дослідженню чинників формування трудового потенціалу. Зокрема, Г. Осовська та О. Крушельницька визначають три підсистеми чинників впливу на трудовий потенціал: демографічну, професійно-кваліфікаційну та соціально-культурну [20]. На думку Л. Згалат-Лозинської, найважливішими формуючими чинниками трудового потенціалу є рівні розвитку продуктивних сил і виробничих відносин [8]. Робота Л. Ільїна присвячена питанням відтворення ефективності трудового потенціалу [9]. І. Бажан висвітлює економічну природу трудового потенціалу та аналізує вплив демографічних і соціальних чинників на формування трудового потенціалу [3].

Виділення не вирішеної раніше частини проблеми. Перелік чинників формування і розвитку трудового потенціалу є досить широким і, відповідно, потребує систематизації та аналізу для формування об'єктивного уявлення про його сучасний стан.

Мета статті. Метою цієї статті є виокремлення деструктивних факторів формування трудового потенціалу України та Чернігівського регіону зокрема.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до [2] трудовий потенціал – це "сукупна чисельність громадян працездатного віку, які за певних ознак (стан здоров'я, психологічні особливості, освітній, фаховий та інтелектуальний рівні, соціально-етнічний менталітет) здатні й мають намір проводити трудову діяльність". Розрізняють трудовий потенціал на макро-, мезо-, мікроекономічному та особистісному рівнях. Трудовий потенціал регіону – сукупний трудовий потенціал людей різних поколінь, які мешкають на його території [27].

Зростання тривалості життя, зниження народжуваності, міграційні процеси з слаборозвинених країн у багаті – це фактори, які обумовлюють зростання частки людей похилого віку в структурі суспільства. Якщо в 1950 р. середня тривалість життя на Землі становила 47 років, то в 2010 р. – вже 69 років. Через зміну демографічної ситуації все більшу частину своїх ВВП країни вимушені витрачати на підтримку пенсіонерів. Так, коли в 1935 р. США ввели пенсійну систему, це виливалось їм в 0,2 % ВВП, а нині, ко-

ли пенсіонери становлять 10 % населення країни, – вже 6 %. Італія сплачує пенсіонерам 14 % ВВП, Туреччина – 7,8 %, Україна – близько 15 % від ВВП (більше ніж у будь-якій іншій пострадянській країні).

Україна належить до країн з високим рівнем постаріння населення (табл. 1), однак через низьку за європейськими стандартами тривалість життя вона має помітно меншу, ніж розвинуті європейські країни, частку осіб найстарших вікових груп (понад 70 або старших 80 років) у складі населення. Як країна, в якій доволі високий рівень старіння населення поєднується з масштабною депопуляцією, Україна, на думку фахівців [16], у перспективі (а спеціалісти прогнозують скорочення чисельності працюючих в Україні аж до 2020-2025 рр. через демографічні процеси: досягнення пенсійного віку найчисельнішими групами працівників 1950-1955 рр. народження з неповною їх заміною молоддю, яка народилася у 90-х роках, коли народжуваність упала в 1,8 разів [18]) вельми гостро відчуватиме такі соціально-економічні наслідки цього процесу, як посилення демоекономічного (відповідно й податкового) навантаження на працездатний контингент, дефіцит робочої сили (насамперед, кваліфікованої), загальне старіння робочої сили, скорочення можливостей трудоресурсного забезпечення довготривалого догляду осіб похилого віку, зростання попиту на медичні послуги з боку літнього населення тощо. Більш сприятливі економічні умови 2002-2007 рр. в Україні не були належним чином використані для реструктуризації її економіки, закладення фундаменту для сталого й довгострокового економічного зростання, для скорочення матеріально-доходної диференціації населення. А погіршення економічного стану країни протягом кризового періоду 2008–2009 рр. зумовило розширення кола реципієнтів соціальних трансфертів (насамперед, із числа осіб похилого віку), загальне загострення ситуації у соціальній сфері. Невпинне зростання останніми роками частки видатків на соціальний захист осіб похилого віку у складі бюджетних видатків за недостатньої при цьому ефективності соціальної підтримки цих вразливих верств населення в Україні підтвердили необхідність невідкладного реформування діючої системи соціального захисту, зокрема, пенсійного забезпечення, змін у медичній сфері тощо.

Таблиця 1

Демографічні проблеми сучасної України

Характерні риси сучасної демографічної ситуації в Україні	Деталізація
1	2
Зменшення народжуваності, збільшення смертності та відсутність природного приросту	З початку 1993 р., коли населення України мало найбільшу чисельність (52,2 млн осіб) до початку 2012 р. (45,6 млн) його природне зниження – результат перевищення числа померлих над числом народжених та негативне міграційне сальдо (що фіксувалося в Україні з 1994 по 2004 рр.) – зумовили скорочення кількості населення більш ніж на 6,6 млн осіб, провідну роль в якому відіграло природне зменшення (депопуляція). Хоч інтенсивність народжуваності в Україні підвищилась з 10,8 % у 2010 р. до 11,0 % у 2011 р., а смертність дітей віком до 1 року зменшилася з 9,1 до 9,0 померлих на 1000 народжених живими, за січень-листопад 2012 р. в Україні на 1000 осіб наявного населення (45560,3 тис. осіб) кількість народжених становила 11,5 особи, а кількість померлих – 14,5 осіб [6]. Сучасний рівень народжуваності забезпечує лише половину того, який необхідний для простого відтворення населення. В Україні перейшли межу зниження народжуваності, за якою відбувається руйнація демографічного потенціалу, що призвело до втрати нею сприятливих перспектив щодо відновлення 50-мільйонної чисельності населення [31]. Внаслідок цих змін деформується віковий склад населення, зменшується його демографічний і трудовий потенціали [32]

Продовження табл. 1

1	2
Постаріння населення, збільшення навантаження на працездатну його частину	Україна за часткою осіб віком 60 років і старше у населенні замикає групу з 25 найстаріших країн світу, за часткою населення у віці понад 65 років – входить у тридцятку таких держав. Демографічне старіння зафіксовано в Україні у середині XX століття і є невід'ємною частиною її демографічного розвитку: за період між переписами 1959 та 2001 рр. частка осіб у віці 60 років і старших зросла з 10,5 до 21,4 %. За період з 2002 по 2008 р. кількість населення старше 65 років збільшилась з 6,978 млн осіб до 7,506 млн, що становить 7,5 відсоткових пункту [14]. З 2009-2010 рр. до кінця 2011 р. середня очікувана тривалість життя обох статей зросла на 0,58 року і становила 71,02 років; жінок – зросла на 0,38 року і становила 75,88 років; чоловіків – зросла на 0,7 року і становила 65,98 років. Частка населення у віці 60 років і старші щорічно збільшується (на початок 2008 р. – 20,3 %; 2009 р. – 20,4 %; 2010 р. – 20,7 %; 2011 р. – 20,9 %, 2012 р. – 21,2 %). Чисельність населення у віці 60 років і старше перевищує число дітей у віці 0-15 років. На початок 2012 р. це перевищення становило 2,6 млн осіб. Перевага людей пенсійного віку спостерігається майже в усіх регіонах за винятком Закарпатської та Рівненської областей. Соціально-економічним наслідком старіння є зростання осіб пенсійного віку, що призводить до збільшення споживання суспільних ресурсів на соціальне забезпечення в старості. За умов обмеженості таких ресурсів поширюється бідність та поглиблюється соціальна нерівність за віком, що обумовлює посилення тиску осіб пенсійного віку на ринок праці та додаткові матеріальні обов'язки працездатних громадян. Очікується, що до 2015 р. питома вага осіб старших 60 років сягне 21,7 % від загальної чисельності населення (серед жінок – 26,0 %, чоловіків – 16,8 %), до того ж на 1000 осіб працездатного віку припадатиме 438 осіб пенсійного віку [10]
Скорочення тривалості життя при народженні	За даними ВООЗ у 2002 р. за показником очікуваної тривалості життя наша країна відставала від країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) на 5,5, а від країн Євросоюзу – на 10,9 року. Надлишкова передчасна смертність (до 65 років) обумовлює втрату майже 11 років загальної тривалості життя, що на 3 роки більше ніж у країнах ЦСЄ і на 6 років більше ніж у країнах ЄС. Різниця у тривалості життя чоловіків і жінок в Україні перевищує 11 років, тоді як в економічно розвинених країнах цей показник становить 5-6 років. Ризик смерті для чоловіка у 20-24 роки перевищує такий для жінки у 3,3 раза, а ймовірність смерті у працездатному віці для чоловіка сягає 37 % [14]
Погіршення стану здоров'я людей усіх вікових груп	Загальна захворюваність населення України значно збільшилась протягом 1990-х років. Якщо за період між двома останніми переписами населення УРСР (1979 і 1989 рр.) поширеність захворювань у розрахунку на 100 тис. населення зросла на 16,3 %, то за період між переписами 1989 і 2001 рр. – на 40,4 %. За період з 1997 по 2007 рр. кількість уперше зареєстрованих випадків захворювання зросла по Україні на 2 млн. або на 7 % [21]. При цьому спостерігається прогресуюча динаміка поширення хвороб серцево-судинної системи та новоутворень. Основними причинами втрати здоров'я, зростання смертності та зниження очікуваної тривалості життя є низький рівень і несприятливі умови життя та праці значної частини населення, низька ефективність існуючої системи охорони здоров'я, поширеність шкідливих звичок та нехтування нормами здорового способу життя. Медичні та освітянські послуги фактично перетворилися на платні Дедалі менш доступними для широких верств населення стають спортивні майданчики, театри, концертні заклади тощо. Це негативно відбивається на якісному складі трудового потенціалу, знижує інтелектуально-культурний рівень і ускладнює ситуацію. Якщо для всього населення основну частину причин смертності внаслідок інфекційних та паразитарних хвороб зумовлює туберкульоз, то для молоді майже 2/3 смертей викликано СНІДом

Закінчення табл. 1

1	2
Інтенсифікація міграційних процесів	В Україні сьогодні 14 млн. працюючих (платників податків) і 13,5 млн пенсіонерів. Якщо будуть спостерігатись такі темпи скорочення числа платників податків, то через декілька років не буде кому їх сплачувати. За межами України проживає 6,5 млн емігрантів, що становить 14 % українського населення. За даними міжнародної організації міграції (МОМ), в Україні найчастіше українці обирають для трудової міграції Росію та країни ЄС (Італія, Польща, Угорщина, Іспанія і Португалія). Головним чинником, що впливає на міграційну поведінку жителів різних регіонів є економічна ситуація. Наприклад, у Донецькій області середній дохід на душу населення становить 683 $ США, у той же час на Буковині, звідки на заробітки за кордон виїжджає найбільше людей, – 352 $. Серед інших чинників, котрі стимулюють трудову міграцію, є близькість до кордону з ЄС, налагоджені міграційні і культурні зв'язки. Відносно рівня освіти українських трудових мігрантів, за даними МОМ, 10 % мають початкову або незавершену середню освіту, 59 % – повну середню освіту, 17 % неповну вищу освіту, 14 % вищу освіту. Проте незалежно від рівня освіти майже всі українські трудові мігранти працюють на роботах, що не вимагають високої кваліфікації [22]

У 2011 р. в Україні набув чинності Закон [1], що уточнює умови впровадження і функціонування обов'язкової накопичувальної складової пенсійної системи, передбачає кроки щодо підвищення пенсійного віку й, відповідно, вирівнювання його межі для жінок та чоловіків, заходи з мотивації населення до подовження трудового періоду, забезпечення гендерної рівності у трудових і соціальних правах тощо, а отже – безумовно, є прогресом у виконанні зобов'язань 4, 5 та 8 Регіональної стратегії реалізації Мадридського міжнародного плану дій з питань старіння населення [23]. Водночас нині виконання вищевказаних зобов'язань в Україні не можна вважати повномасштабним, про що свідчать: недостатній рівень адресації пільг та допомоги, спрямованих на осіб похилого віку; невирішеність проблеми забезпечення ефективної зайнятості літніх осіб; істотне відставання жінок від чоловіків за рівнем доходів (у тому числі розміром пенсій); практична відсутність у політиці кроків з перетворення виходу на пенсію на гнучкий і поступовий процес; нерозвиненість нормативно-правової бази щодо запобігання та заборони дискримінації з боку роботодавців за віковим критерієм, невідпрацьованість механізмів реалізації сучасних норм контролю за їх дотриманням.

Найгірша демографічна ситуація в Україні спостерігається у Чернігівській області, де процеси депопуляції беруть свій початок з 1965 року. Чисельність наявного населення в області на 1 січня 2013 р. становила 1077,8 тис. осіб. Упродовж 2012 р. кількість жителів зменшилася на 10,7 тис. осіб або на 9,9 у розрахунку на 1000 наявного населення. Зменшення чисельності населення області відбулося переважно за рахунок природного скорочення – 9986 осіб. Народжуваність у 2012 р. збільшилася порівняно з 2011 р. з 9,3 до 9,4 живонародженого у розрахунку на 1000 наявного населення (найменший показник по Україні), а смертність – з 18,5 до 18,6 осіб (найвищий рівень смертності по Україні) [6]. Населення Чернігівщини не тільки вимирає, а є і найстарішим за віком в Україні. Так, у середньому за 2011 р. кількість осіб похилого віку (60 років і старше) по Чернігівській області становила 273,3 тис., або 23 % усього населення області (1189,7 тис. осіб) [5]. У цей час чисельність зайнятого населення працездатного віку становила 408,3 тис. осіб [25]. Тобто на кожного пенсіонера в області припадало 1,5 працюючих. У 2012 р. чисельність населення старше 60 років становила 272,5 тис. осіб, або 25,2 % всього населення області, в той час як кількість дітей до 14 років – 137,9 тис. осіб (12,8 % населення області) [5]. При середньому показнику по країні 304 пенсіонери на 1000 населення, найбільше значення він має у Чернігівській області – 352.

За багатьма показниками соціальний стан регіону є гіршим порівняно з іншими регіонами України. Зокрема, у Чернігівській області чисельність безробітних у віці 15-70 років у січні-лютому 2013 р. становила 51,5 тис. осіб; рівень безробіття становив 9,7 %. у той час як по Україні цей показник становив 7,4 %. Станом на 1 березня 2013 р. на одну вакансію у середньому по Чернігівській області претендувало 12 осіб, які шукали роботу. У 17-ти районах кількість претендентів на одну вакансію перевищувала середній показник по області, зокрема, у Семенівському та Сосницькому районних центрах зайнятості на одне вільне робоче місце претендувало відповідно 46 та 28 осіб [29]. Середньомісячна номінальна зарплата у 2011 р. на Чернігівщині менша за середню по Україні на 659 грн [24].

У 2012 р. зафіксовано від'ємне сальдо міграції – 721 особа проти додатного 345 осіб у 2011 р. Це відбулося за рахунок збільшення на 10,8 % кількості вибулих в інші регіони України та зменшення кількості прибулих звідти (на 4,6 %). У той же час спостерігалося збільшення кількості прибулих із-за кордону (на 2,5 %) та зменшення кількості вибулих до інших країн (на 16,7 %).

У ході аналізу демографічних втрат Чернігівського регіону (табл. 2-4), нами було встановлено вплив окремих чинників на загальну зміну чисельності новонароджених: інтенсивності демографічних процесів та частки жінок фертильного віку у складі населення (табл. 5, 6). При цьому була використана наступна модель факторного аналізу динаміки загального коефіцієнта народжуваності:

$$\Delta n = d_0 \cdot \Delta f + f_0 \cdot \Delta d + \Delta f \cdot \Delta d,$$

де Δn – абсолютна зміна загального коефіцієнта народжуваності у поточному періоді порівняно з базисним;

d_0 – питома вага жінок у віці 15–49 років у чисельності населення базисного періоду (прийняли 1989 рік) (табл. 7):

$$d = \frac{F}{S} \cdot 1000,$$

F – чисельність жінок певної вікової групи (табл. 8), осіб;

S – загальна чисельність населення (табл. 9), осіб;

Δd – абсолютна зміна частки жінок 15–49 років у населенні;

f_0 – значення спеціального коефіцієнта народжуваності у базисному періоді:

$$f_0 = \frac{N}{W_{15-49}} \cdot 1000,$$

N – кількість народжених у жінок віком 15–49 років;

W_{15-49} – середньорічна чисельність жінок у віці 15–49 років, осіб;

Δf – абсолютна зміна спеціального коефіцієнта народжуваності у поточному періоді порівняно з базисним.

Загальний коефіцієнт народжуваності n:

$$n = \frac{N}{S} \cdot 1000$$

або

$$n = f \cdot d.$$

Таблиця 2

Динаміка чисельності новонароджених у Чернігівській області

Вікові групи жінок, років	У жінок певного віку народилось дітей протягом року																							
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
молодше 20	2045	2124	2219	2338	2268	2226	2109	2031	1813	1600	1391	1321	1196	1177	1112	1089	1017	1009	993	934	907	757	711	647
20–24	6700	6342	6009	5925	5532	5357	4974	4958	4583	4318	3974	3957	3624	3564	3534	3597	3403	3486	3524	3653	3508	3301	3099	3054
25–29	4482	3943	3515	3180	3016	2692	2471	2359	2319	2189	2169	2199	2196	2448	2561	2517	2608	2818	2817	3014	3261	3241	3228	3425
30–34	2376	2074	1652	1517	1503	1318	1065	1116	1015	981	887	920	1009	1046	1138	1230	1283	1513	1558	1714	1988	1945	2106	2062
35–39	773	654	622	549	552	505	444	455	429	367	349	345	337	336	368	392	384	516	527	604	722	720	826	873
40–44	151	139	119	121	114	89	92	97	89	100	91	65	62	61	71	80	75	88	76	115	142	115	148	150
45–49	6	3	9	7	4	4	3	1	2	5	1	2	6	4	10	4	5	3	2	4	3	4	7	4
Разом	16533	15279	14145	13637	12989	12191	11158	11017	10250	9560	8862	8809	8430	8636	8794	8909	8775	9433	9497	10038	10531	10083	10125	10215

Таблиця 3

Динаміка спеціального коефіцієнта *народжуваності*

Вікові групи жінок, років	Спеціальний коефіцієнт народжуваності (f), ‰																							
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
молодше 20	51,62	50,88	51,09	53,38	52,48	51,75	49,86	49,16	44,84	39,87	34,26	32,50	29,14	28,05	26,14	25,97	24,93	25,86	27,12	27,15	28,15	25,19	25,46	24,47
20–24	177,08	170,35	161,26	158,66	142,61	135,05	123,42	121,58	111,87	107,31	99,60	100,30	93,27	94,16	93,17	93,28	87,73	88,79	87,47	89,44	86,68	82,52	80,04	83,77
25–29	98,65	89,14	83,07	77,14	75,16	68,62	64,91	62,60	61,76	57,32	56,55	56,52	56,10	62,71	65,99	64,86	67,68	74,13	75,39	80,78	85,72	83,96	81,74	83,98
30–34	49,19	43,00	34,30	31,87	31,95	28,56	23,91	26,26	24,62	24,63	23,06	24,52	26,95	28,27	30,44	32,96	34,05	39,78	40,67	45,36	52,62	51,80	56,85	56,58
35–39	16,38	13,90	13,20	11,59	11,64	10,41	9,19	9,44	9,02	7,84	7,65	7,81	8,03	8,27	9,34	10,32	10,39	14,03	14,44	16,45	19,70	19,43	22,06	23,10
40–44	4,32	3,55	2,70	2,61	2,40	1,88	1,95	2,06	1,89	2,14	1,90	1,36	1,30	1,29	1,54	1,78	1,72	2,13	1,90	2,96	3,80	3,16	4,07	4,16
45–49	0,13	0,08	0,27	0,23	0,13	0,12	0,08	0,02	0,04	0,11	0,02	0,04	0,13	0,09	0,22	0,08	0,11	0,06	0,04	0,09	0,07	0,09	0,17	0,10
15–49	55,19	51,53	47,90	46,40	43,95	40,81	37,23	36,55	34,09	31,99	29,80	29,90	28,83	29,80	30,50	31,07	30,99	33,76	34,48	37,00	39,46	38,39	39,29	40,30

Таблиця 4

Динаміка загального коефіцієнта народжуваності, ‰

Найменування показника	Роки																							
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Загальний коефіцієнт народжуваності $(n = f \cdot d)$	11,701	10,846	10,099	9,797	9,364	8,850	8,209	8,164	7,701	7,268	6,831	6,884	6,679	6,935	7,178	7,382	7,388	8,073	8,245	8,837	9,392	9,086	9,220	9,384
Абсолютний приріст загального коефіцієнта народжуваності порівняно з 1989 р.	–	-0,855	-1,602	-1,904	-2,337	-2,851	-3,493	-3,537	-4,000	-4,433	-4,871	-4,818	-5,022	-4,767	-4,524	-4,319	-4,313	-3,628	-3,457	-2,864	-2,310	-2,615	-2,482	-2,317

Таблиця 5

Вплив інтенсивності народжуваності та вікової структури населення на зміну загального коефіцієнта народжуваності

Фактори	Роки																							
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Вплив зміни народжуваності ($d_{1989} \cdot \Delta f$)	–	-0,776	-1,546	-1,863	-2,382	-3,049	-3,807	-3,951	-4,473	-4,918	-5,384	-5,362	-5,589	-5,383	-5,234	-5,114	-5,131	-4,543	-4,391	-3,856	-3,334	-3,561	-3,371	-3,158
Вплив зміни вікової структури ($f_{1989} \cdot \Delta d$)	–	-0,085	-0,065	-0,049	0,057	0,267	0,466	0,625	0,764	0,837	0,950	1,005	1,085	1,141	1,285	1,411	1,457	1,496	1,495	1,479	1,432	1,359	1,249	1,151
Вплив взаємодії ($\Delta f \cdot \Delta d$)	–	0,006	0,009	0,008	-0,012	-0,070	-0,152	-0,211	-0,292	-0,352	-0,437	-0,460	-0,518	-0,525	-0,575	-0,617	-0,639	-0,581	-0,561	-0,487	-0,408	-0,413	-0,360	-0,311
Разом	–	-0,855	-1,602	-1,904	-2,337	-2,851	-3,493	-3,537	-4,000	-4,433	-4,871	-4,818	-5,022	-4,767	-4,524	-4,319	-4,313	-3,628	-3,457	-2,864	-2,310	-2,615	-2,482	-2,317

Таблиця 6

Вплив інтенсивності народжуваності та вікової структури населення на зміну загального коефіцієнта народжуваності у відсотках до початкового рівня (1989 року)

Фактори	Роки																							
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Зміна народжуваності	–	-6,63	-13,21	-15,92	-20,36	-26,06	-32,54	-33,77	-38,22	-42,03	-46,01	-45,82	-47,76	-46,00	-44,73	-43,70	-43,85	-38,83	-37,52	-32,95	-28,49	-30,43	-28,81	-26,98
Зміна вікової структури	–	-0,73	-0,55	-0,42	0,48	2,28	3,98	5,34	6,53	7,15	8,12	8,59	9,27	9,75	10,98	12,06	12,45	12,79	12,78	12,64	12,24	11,61	10,67	9,84
Вплив взаємодії вищезазначених чинників	–	0,05	0,07	0,07	-0,10	-0,60	-1,30	-1,80	-2,50	-3,01	-3,73	-3,93	-4,43	-4,48	-4,91	-5,27	-5,46	-4,96	-4,79	-4,17	-3,49	-3,53	-3,07	-2,66
Разом		-7,31	-13,69	-16,27	-19,97	-24,37	-29,85	-30,23	-34,19	-37,89	-41,63	-41,17	-42,92	-40,73	-38,66	-36,91	-36,86	-31,00	-29,54	-24,48	-19,74	-22,35	-21,21	-19,80

Таблиця 7

Частка жінок певної вікової групи у всьому населенні за досліджувані роки

Вікові групи жінок, років	Частка жінок в усьому населенні (d) станом на 1 січня року																							
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
молодше 20	0,0280	0,0296	0,0310	0,0315	0,0312	0,0312	0,0311	0,0306	0,0304	0,0305	0,0313	0,0318	0,0325	0,0337	0,0347	0,0347	0,0343	0,0334	0,0318	0,0303	0,0287	0,0271	0,0254	0,0243
20–24	0,0268	0,0264	0,0266	0,0268	0,0280	0,0288	0,0296	0,0302	0,0308	0,0306	0,0308	0,0308	0,0308	0,0304	0,0310	0,0320	0,0327	0,0336	0,0350	0,0360	0,0361	0,0360	0,0353	0,0335
25–29	0,0322	0,0314	0,0302	0,0296	0,0289	0,0285	0,0280	0,0279	0,0282	0,0290	0,0296	0,0304	0,0310	0,0313	0,0317	0,0322	0,0324	0,0325	0,0324	0,0328	0,0339	0,0348	0,0360	0,0375
30–34	0,0342	0,0342	0,0344	0,0342	0,0339	0,0335	0,0328	0,0315	0,0310	0,0303	0,0296	0,0293	0,0297	0,0297	0,0305	0,0309	0,0317	0,0326	0,0333	0,0333	0,0337	0,0338	0,0337	0,0335
35–39	0,0334	0,0334	0,0336	0,0340	0,0342	0,0352	0,0355	0,0357	0,0357	0,0356	0,0351	0,0345	0,0333	0,0326	0,0321	0,0315	0,0311	0,0315	0,0317	0,0323	0,0327	0,0334	0,0341	0,0347
40–44	0,0247	0,0278	0,0314	0,0333	0,0342	0,0345	0,0347	0,0348	0,0353	0,0356	0,0369	0,0373	0,0378	0,0379	0,0377	0,0373	0,0367	0,0354	0,0348	0,0342	0,0334	0,0328	0,0331	0,0331
45–49	0,0327	0,0276	0,0236	0,0217	0,0227	0,0252	0,0287	0,0325	0,0345	0,0356	0,0359	0,0361	0,0366	0,0370	0,0376	0,0390	0,0394	0,0402	0,0402	0,0400	0,0395	0,0387	0,0371	0,0363
15–49	0,2120	0,2105	0,2109	0,2111	0,2131	0,2169	0,2205	0,2234	0,2259	0,2272	0,2292	0,2302	0,2317	0,2327	0,2353	0,2376	0,2384	0,2391	0,2391	0,2388	0,2380	0,2367	0,2347	0,2329

Таблиця 8

Динаміка чисельності жінок Чернігівської області

Вікові групи жінок, років	Кількість жінок певного віку на 1 січня відповідного року, осіб																							
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
15–19	39617	41749	43436	43799	43218	43016	42296	41312	40434	40127	40599	40648	41040	41966	42545	41925	40794	39023	36613	34400	32224	30054	27925	26436
20–24	37835	37229	37262	37344	38792	39668	40302	40779	40967	40238	39900	39453	38856	37852	37931	38563	38789	39262	40286	40843	40469	40001	38719	36455
25–29	45434	44233	42314	41224	40130	39232	38071	37684	37549	38190	38357	38908	39144	39038	38806	38809	38534	38016	37367	37309	38041	38604	39489	40783
30–34	48305	48237	48170	47602	47040	46142	44540	42503	41224	39833	38464	37521	37434	37006	37390	37320	37679	38032	38310	37788	37782	37547	37045	36441
35–39	47188	47066	47122	47377	47416	48491	48318	48220	47579	46808	45592	44149	41980	40639	39387	37998	36953	36784	36490	36711	36654	37061	37441	37800
40–44	34944	39148	44037	46304	47498	47465	47110	47002	46995	46825	47868	47715	47763	47165	46243	45063	43591	41340	40099	38820	37397	36420	36340	36049
45–49	46255	38847	32990	30242	31439	34731	39060	43896	45892	46805	46632	46237	46200	46119	46014	47062	46836	46953	46282	45419	44288	42927	40742	39539
Разом	299578	296509	295331	293892	295533	298745	299697	301396	300640	298826	297412	294631	292417	289785	288316	286740	283176	279410	275447	271290	266855	262614	257701	253503

Таблиця 9

Динаміка чисельності населення Чернігівської області

Загальна чисельність населення	Роки																							
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Загальна чисельність населення на початок відповідного року, тис. осіб	1412,9	1408,7	1400,6	1391,9	1387,1	1377,5	1359,3	1349,4	1331,0	1315,3	1297,4	1279,7	1262,1	1245,3	1225,2	1206,8	1187,7	1168,4	1151,9	1135,9	1121,3	1109,7	1098,2	1088,5

У 1989 році загальний коефіцієнт народжуваності становив 11,7 %, у 2012 – 9,38 %, тобто зменшився за 23 роки на 2,32 %. Згідно з розрахунками табл. 6 бачимо, що зниження спеціального коефіцієнта народжуваності зменшило загальний коефіцієнт народжуваності на 26,98 %, а зростання частки жінок 15-49 років у населенні збільшило його на 9,84 %; сукупна ж зміна обох факторів знизила цей коефіцієнт на 2,66 %. У результаті за 23 роки (1990-2012 рр.) частка народжених дітей на 1000 населення Чернігівської області знизилась на 19,8 % (рис.), у першу чергу за рахунок зміни інтенсивності процесу народжуваності.

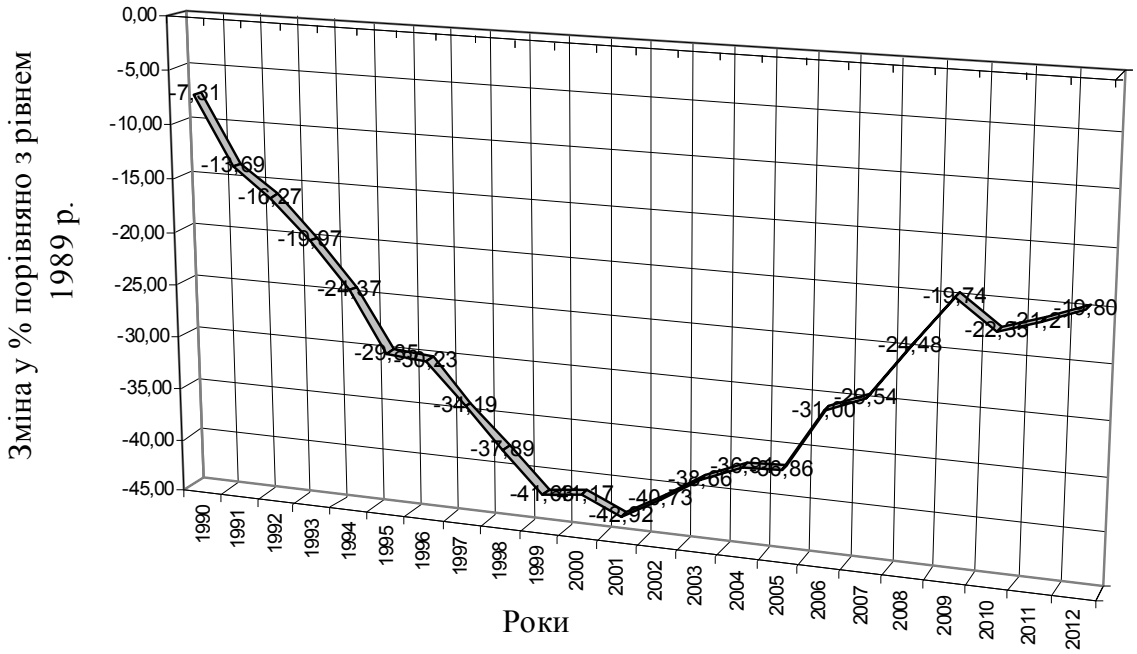


Рис. Динаміка загального коефіцієнта народжуваності у Чернігівському регіоні

Висновки і пропозиції. Глибокі зрушення у відтворенні населення, значні демографічні втрати у сучасний період відіграють роль деструктивного чинника у формуванні трудового потенціалу Чернігівського регіону, суттєво звужуючи його можливості. На відміну від радянських часів, коли вважалося, що населення повинно обслуговувати економіку, нині навпаки – говорять, що економіка обслуговує населення. Соціальна й економічна потужність держави визначається, безумовно, не кількістю робочої сили, а інтелектуальною, соціальною якістю населення. Тому першочергового значення в сучасних умовах набуває розвиток та покращання його якісних характеристик, передусім освітнього та професійно-кваліфікаційного рівнів.

Список використаних джерел

1. *Про заходи* законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи : Закон України № 3668–VI від 08.07.2011 р.

2. *Про основні* напрямки розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року [Електронний ресурс] : Указ Президента України № 958/99 від 03.08.1999 р. – Режим доступу : zakon4.rada.gov.ua/laws/show/958/99.

3. *Бажан І. І.* Трудовий потенціал України: формування і використання / І. І. Бажан. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2006. – 144 с.

4. *Богиня Д. П.* Основи економіки праці : навч. посіб. / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – 3-тє вид. – К. : Знання-Прес, 2002. – С. 42.

5. *Демографічна* ситуація. Населення [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Чернігівській області. – Режим доступу : http://chernigivstat.gov.ua/.

6. *Демографічна* ситуація. Про соціально-економічне становище України [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

7. *Доклад* второй Всемирной ассамблеи по проблемам старения. Мадрид, 8-12 апреля 2002 года. – ООН, A/CONF.197/9, 2002 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.socpolitika.ru/files/5485/ageing_report_as.pdf.

8. *Згалат-Лозинська Л. О.* Економічний механізм ефективного використання трудового потенціалу за умов формування ринкових відносин : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 "Організація управління, планування і регулювання економіки" / Л. О. Згалат-Лозинська. – К., 2002. – 22 с.

9. *Ільїн Л. М.* Ефективність відтворення трудового потенціалу України / Л. М. Ільїн. – К. : Енергія плюс, 2007. – 212 с.

10. *Ільчук Л. І.* Концепція демографічного розвитку України на 2005-2015 рр. (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : Мір://№№го срзг.огд.ua.

11. *Інтерв'ю* І. Курило, зав. відділу проблем якості демографічних процесів Інституту демографії і соціальних досліджень НАН України [Електронний ресурс] / Газета по-українськи. – 2013. – № 1576. – 5 квітня. – Режим доступу : http://gazeta.ua/ru/articles/people–newspaper/_v–konce–hih–veka–ukraina–byla–pervoj–v–evrope–po–rozhdaemosti–v–2–aa–godu–posled/490870.

12. *Калєніна Н. В.* Сутність категорії "трудовий потенціал підприємства" / Н. В. Калєніна // Держава та регіони. Сер.: економіка та підприємництво : науково-виробничий журнал. – 2008. – № 3. – С. 111-114.

13. *Ким М. Н.* Трудовой потенциал: формирование, использование, управление : учеб. пособие / М. Н. Ким. – Х. : НАУ им. В. Н. Каразина, 2003. – С. 13-14.

14. *Комплексний* демографічний прогноз України на період до 2050 р. / за ред. чл.-кор. НАНУ, д. е. н., проф. Е. М. Лібанової. – К. : Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с.

15. *Кулинич Л. В.* Трудовий потенціал: сутність та склад / Л. В. Кулинич // Економічний простір. – 2011. – № 50. – С. 98-104.

16. *Курило І. О.* Старіння населення в Україні у дзеркалі соціально-демографічної політики / І. О. Курило // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 2 (18). – С. 23-32.

17. *Ломовський Н. О.* Про сутність понять „трудовий потенціал" і „потенціал трудових ресурсів" / Н. О. Ломовський // Економіка АПК і природокористування: Вісник ХНАУ. – 2009. – № 5. – С. 298-299.

18. *Маршавін Ю.* Сучасні проблеми ринку праці України / Ю. Маршавін // Праця і зарплата. – 2010. – № 14. – С. 6-7.

19. *Мостовенко О. О.* Позитивні та негативні наслідки пенсійної реформи [Електронний ресурс] / О. О. Мостовенко, Б. Е. Головаш, Ю. Б. Чернявська // Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/e–journals/pspe/2011_4/Mostovenko_411.htm.

20. *Осовська Г. В.* Управління трудовими ресурсами / Г. В. Осовська, О. В. Крушельницька. – К. : Кондор, 2003. – 224 с.

21. *Охорона* здоров'я. Захворюваність населення [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики. – Режим доступу : Мір://№№№.икг8іаі.§оуиа.

22. *Пенсійна* реформа в Україні: напрями реалізації : колективна монографія / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, 2010. – 270 с.

23. *Региональная* стратегия осуществления Мадридского международного плана действий по проблемам старения, 2002 г. (ECE/AC.23/2002/93 October 2002) [Электронный ресурс] / Европейская экономическая комиссия. Конференция министров ЕЭК ООН по проблемам старения. Берлин (Германия), 11–13 сентября 2002 года. Глава 3. – Режим доступа : http://www.un.org›russian/events/olderpersons/berl dr r.pdf.

24. *Регіони* України : статистичний збірник. Ч. 1 / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 310 с.

25. *Регіональне* управління: інноваційний підхід : навч. посіб. / за ред. д. е. н., проф. М. П. Бутка. – К. : Знання України, 2006. – 560 с.

26. *Ринок* праці. Економічна активність населення за статтю та місцем проживання у 2011 році [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Чернігівській області. – Режим доступу : http://chernigivstat.gov.ua/.

27. *Рубан В. М.* Визначення трудового потенціалу в контексті сучасних світових економічних трансформацій / В. М. Рубан, М. В. Пустовіт // Теория и практика управления. – 2009. – № 6. – С. 78-83.

28. *Селевко Є. О.* Зміст поняття трудового потенціалу населення та його розвиток [Електронний ресурс] / Є. О. Селевко // Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc gum/nvnau eamb/2011 163 2/11seo.pdf.

29. *Ситуація* на ринку праці та діяльність державної служби зайнятості у Чернігівській області за січень-лютий 2013 року [Електронний ресурс] / Чернігівський регіональний центр зайнятості. – Режим доступу : http://www.dcz.gov.ua.

30. *Соціально-економічне* становище Чернігівської області в січні 2013 року [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Чернігівській області. – Режим доступу : http://chernigivstat.gov.ua/.

31. *Соціально-економічний* стан України: наслідки для народу та держави : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 678 с.

32. *Шило К. М.* Демографічні передумови формування трудового потенціалу України / К. М. Шило // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 2. – С. 110-116.

УДК 339.56.055

М.О. Яременко, канд. екон. наук
М.Є. Воєцька, магістр міжнародної економіки
ДВНЗ «Криворізький національний університет», м. Кривий Ріг, Україна

ІНДУСТРІЯ ЕЛЕКТРОТОВАРІВ У РОЗРІЗІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СЕГМЕНТА ТА ЙОГО ОСНОВНИХ КОНКУРЕНТІВ

М.А. Ярёменко, канд. экон. наук
М.Е. Воецкая, магистр международной экономики
ГВУЗ «Криворожский национальный университет», г. Кривой Рог, Украина

ИНДУСТРИЯ ЭЛЕКТРОТОВАРОВ В РАЗРЕЗЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СЕГМЕНТА И ЕГО ОСНОВНЫХ КОНКУРЕНТОВ

Maryna Yaremenko, PhD in Economics
Mariia Voietska, master of international economy
State Institution of Higher Education Kryvyi Rih National University, Kryvyi Rih, Ukraine

ELECTRICAL GOODS INDUSTRY IN THE CONTEXT OF THE EUROPEAN SEGMENT AND ITS MAIN COMPETITORS

Розглянуто європейський ринок електротоварів та надано його загальну характеристику. Досліджено і більш загальну, і деталізовану інформацію про умови виробництва та продуктивність всередині ЄС-27. Проведено порівняння цих показників із деякими основними конкурентами ЄС. Представлено виробничу інформацію у розрізі даних із доданої вартості, випуску продукції і зайнятості, що супроводжуються міжнародними торговельними даними. Надано порівняння переваг та недоліків ЄС-27 з його основними конкурентами. Визначено, де знаходиться виробництво, як перемістилися і продовжують змінюватися з часом виробничі центри.

Ключові слова: *індустрія електротоварів, додана вартість, ринок електротоварів, ЄС-27, зайнятість, випуск електротоварів.*

Рассмотрен европейский рынок электротоваров и предоставлено его общую характеристику. Исследовано и более общую, и детализированную информацию об условиях производства и производительность внутри ЕС-27. Проведено сравнение этих показателей с некоторыми основными конкурентами ЕС. Представлено производственную информацию в разрезе данных по добавленной стоимости, выпуске продукции и занятости, которые сопровождаются международными торговыми данными. Предоставлено сравнение преимуществ и недостатков ЕС-27 с его основными конкурентами. Определено, где находится производство, как переместились и продолжают изменяться со временем производственные центры.

Ключевые слова: *индустрия электротоваров, добавленная стоимость, рынок электротоваров, ЕС-27, занятость, выпуск электротоваров.*

The European market of electrical goods is considered and its general characteristic is given. Both more general and detailed information about the production conditions and productivity inside the EU are researched. The comparison of these measures vis-à-vis some of the main competitors of the EU is held. The manufacturing information in the context of data on value added, output and employment, which is accompanied by international trade data, is submitted. The comparison of the advantages and disadvantages of the EU and its main competitors is given. It's determined where the production is located, how the production centers has moved and how they continue to change within the time.

Key words: *electrical goods industry, value added, electrical goods market, EU27, employment, output for electrical goods.*

Постановка проблеми. Є багато причин, які впливають на важливість індустрії електротоварів як одного з основних секторів економіки ЄС. Насамперед, глобальна додана вартість у ЄС досить висока і на сьогодні продовжує зростати у секторі електротоварів, становивши таким чином станом на 2013 рік 271,0 млрд євро. Це, в свою чергу, призвело до того, що європейський ринок зайняв місце найбільшого споживчого ринку електротоварів у світі.

Сьогодні, коли Китай розвивається стрімкими темпами і перетворюється в одного з наймасштабніших виробників електротоварів, експорт електротоварів країнами-членами ЄС, який становив у 2012 році 211,0 млрд євро, перевищує цей самий показник у Китаї, що становить 199,0 млрд євро. Це свідчить про прогресуючий розвиток європейської індустрії, навіть незважаючи на те, що останнім часом кількість її конкурентів у світі зростає. Крім цього, високий рівень зайнятості (3,68 млн робочих місць) призводить до того, що сектор є одним із найбільших виробничих секторів за показниками зайнятості, що дуже важливо у посткризовий період, коли показники безробіття знаходяться на досить високому рівні.

І нарешті, не менш вагомою причиною важливості індустрії електротоварів для економіки ЄС є значні інновації за параметрами удосконалення якості та впровадження нових електротоварів, так само як і за параметрами інноваційного маркетингу і брендингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню європейської індустрії електротоварів та її значення в економіці ЄС присвячені праці таких зарубіжних учених, як Г. Вайтман, Г. де Грут, К. Дей, Д. Дьялова, В. Моль, Х. Ульямс, О. Ястерова. Крім цього, значну увагу цьому питанню приділяють у своїй діяльності такі міжнародні організації та органи, як OECD (Організація економічного співробітництва і розвитку), the EC (Європейська комісія), Євростат, IPSOS (глобальна компанія з досліджень ринку), ECORYS (провідна європейська консультаційна та дослідницька компанія).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Європейський сектор електротоварів найчастіше розглядається як єдине ціле, не даючи більш чіткого уявлення про розташування основних виробничих потужностей цієї індустрії. Для більш чіткого уявлення про долю країн-членів у загальному виробництві необхідно розглядати основні показники цього сектору окремо за країнами. Це дасть розуміння і ролі країн-членів у загальній конкурентоспроможності ЄС щодо його основних конкурентів.

Мета статті. Головною метою статті є надання характеристики індустрії електротоварів у розрізі європейського сегмента та порівняння її показників з основними конкурентами ЄС. Основні завдання полягають у тому, щоб визначити місце ЄС на світовому рику електротоварів та оцінити його головні недоліки та переваги.

Виклад основного матеріалу. Виробництво електротоварів є одним із найважливіших секторів у промисловості ЄС. У 2012 році ця діяльність надала зайнятись більш ніж 4,3 мільйонам людей, створивши при цьому додану вартість на 220,0 млрд євро, а на вартість експорту припадало більше 210,0 млрд євро. В цілому, електротовари виробництва ЄС порівняно добре виконують обсяги виробництва і забезпечують зростання зайнятості протягом останнього десятиліття, дозволяючи при цьому ЄС свої позиції у виробництві побутових електроприладів.

Під час надання характеристики європейському сектору електротоварів, важливо враховувати такі особливості цього сегмента, які притаманні виключно йому і суттєвим чином впливають на ринкову ситуацію:

– позиція як країн-членів ЄС-27, так і самого ЄС-27 загалом стосовно деяких основних конкурентів у плані створення доданої вартості, виробництва, а також зайнятості в індустрії електротоварів;

– позиція як країн-членів ЄС-27, так і самого ЄС-27 загалом стосовно деяких основних конкурентів у плані показників експорту (торгівлі) та конкурентних переваг;

– той факт, що європейські споживачі демонструють деяку відданість брендам, що виготовляються компаніями, розташованими недалеко від дому, що призводить до того, що такі компанії зберігають значну ринкову частку на території певних країн, проте не на континенті загалом;

– той факт, що партнерські відносини мають для промисловості велике значення, навіть незважаючи на те, що вони часто можуть бути зовсім непомітні для споживача;

– той факт, що регулювання безпеки навколишнього середовища і продукції вплинули на зростання вартості електричних товарів та на розроблення інновацій у промисловості.

Як видно з рис. 1, ЄС є основним виробником сектору електротоварів, з високим рівнем доданої вартості, який зростав у період з 2000 по 2013 року. Сполучені Штати Америки та Японія – це доволі сильні конкуренти ЄС у сфері електротоварів, проте їх рівні доданої вартості за той же період знизилися. При цьому в черговий раз підтверджуються сильні лідируючі позиції Німеччини та Італії у цьому питанні.

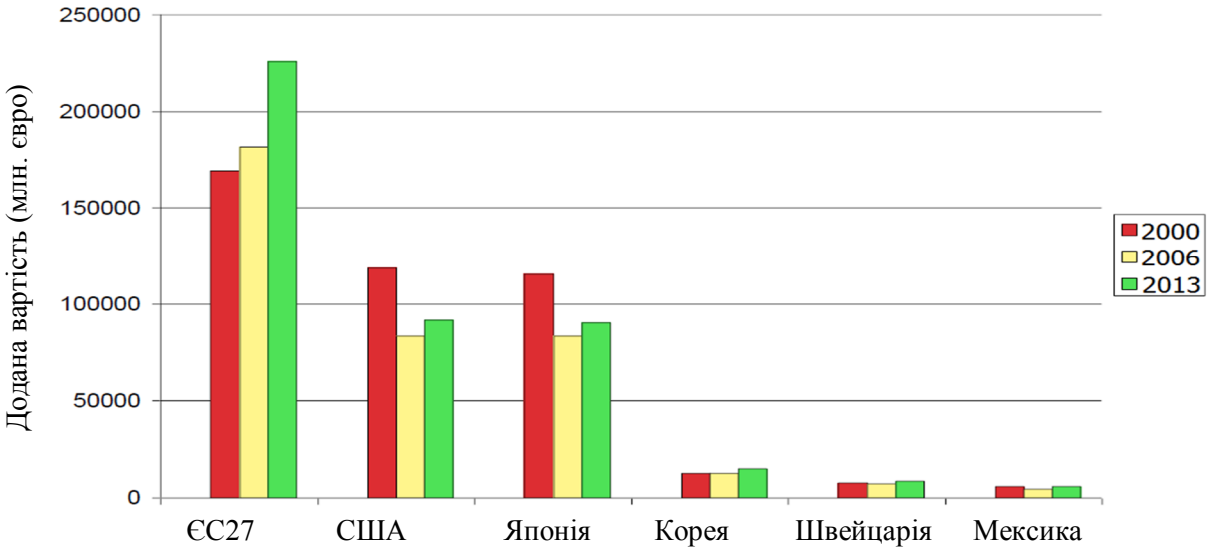


Рис. 1. Додана вартість на електротовари в Європейському Союзі та у його основних конкурентів (2000, 2006 та 2013 рр.)

Джерело: [1].

Рис. 2 демонструє абсолютні рівні доданої вартості індивідуально для кожної країни-члена ЄС. Сума доданої вартості для кожної країни-члена ЄС, яку тут наведено, додається до загальної доданої вартості ЄС, представленої на рис. 1. З рис. 2 видно, що додана вартість ЄС формується переважно за рахунок присутності показників Німеччини та Італії, проте, за винятком Великобританії (її додана вартість знизилася між 2000 та 2013 роками), у цей період також спостерігається зростаючий рівень доданої вартості в усіх інших країнах-членах ЄС.

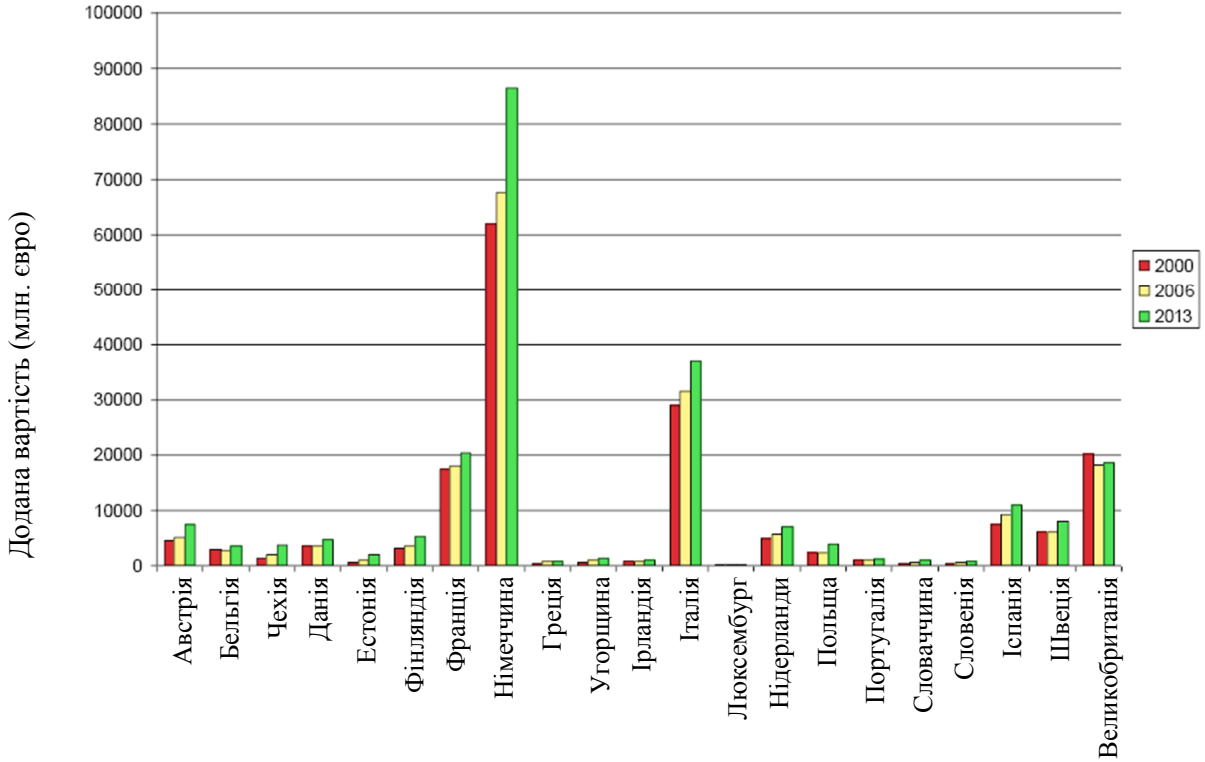


Рис. 2. Додана вартість на електротовари у країнах-членах Європейського Союзу (2000, 2006 та 2013 рр.)

Джерело: [1].

Є суттєві відмінності між середніми цінами на електроприлади у різних державах-членах ЄС. Виходячи зі статистичних даних по середнім рівням цін, країни-члени можна поділити на три основні групи:

- Країни з високим рівнем цін. Данія, Фінляндія і Бельгія вважаються країнами з найвищими цінами на електротовари. За ними слідують такі країни, як Австрія, Греція, Словаччина і Чехія, де ціни на більшість категорій товарів перевищує середній показник ЄС.

- Країни з середнім рівнем цін. Франція, Німеччина, Іспанія, Нідерланди та Ірландія мають кілька категорій продуктів, ціни на які незначним чином перевищують середній рівень. У той час як Італія і Швеція характеризуються рівнем цін, який прийнято вважати за середній показник.

- Країни із низьким рівнем цін. Деякі категорії продукції у Великобританії та Румунії за своїми ціновими показниками знаходяться нижче середнього рівня цін у ЄС. У той час як у Болгарії, Угорщині, Польщі та Португалії більшість індексів цін нижче середнього показника по ЄС.

Такі відмінності у середніх рівнях цін по країнам можуть бути деякою мірою пом'якшені відмінностями у національних моделях споживання.

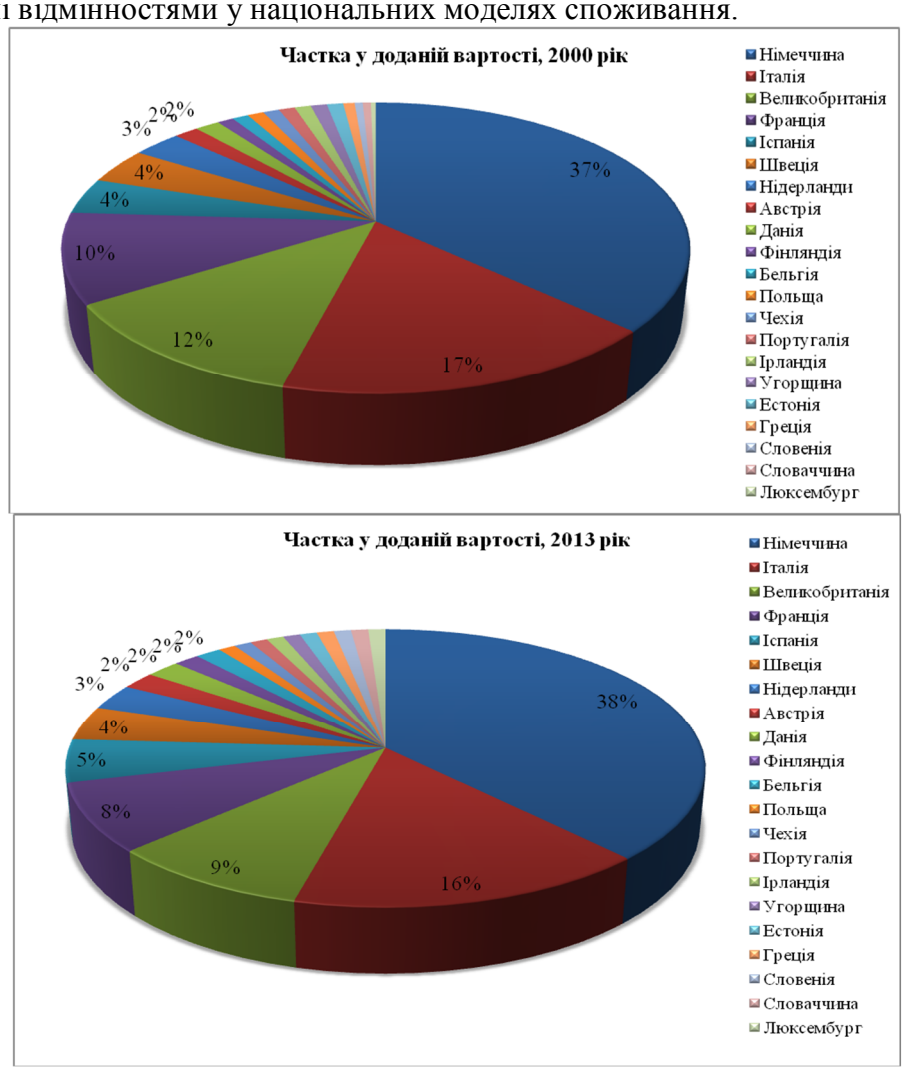


Рис. 3. Частка країн-членів у загальній доданій вартості на електротовари в Європейському Союзі (2000 – 2013 рр.)

Джерело: [2].

З рис. 3 видно відносні частки більшості країн-членів ЄС у загальному показнику доданої вартості співтовариства у період з 2000 по 2013 роки (у цій діаграмі використову-

ється інформація, що надавалася усіма старими країнами-членами ЄС15 (крім Португалії), та 8 з 12 нових країн-членів ЄС. Не включено Мальту, Кіпр, Литву та Латвію) [2].

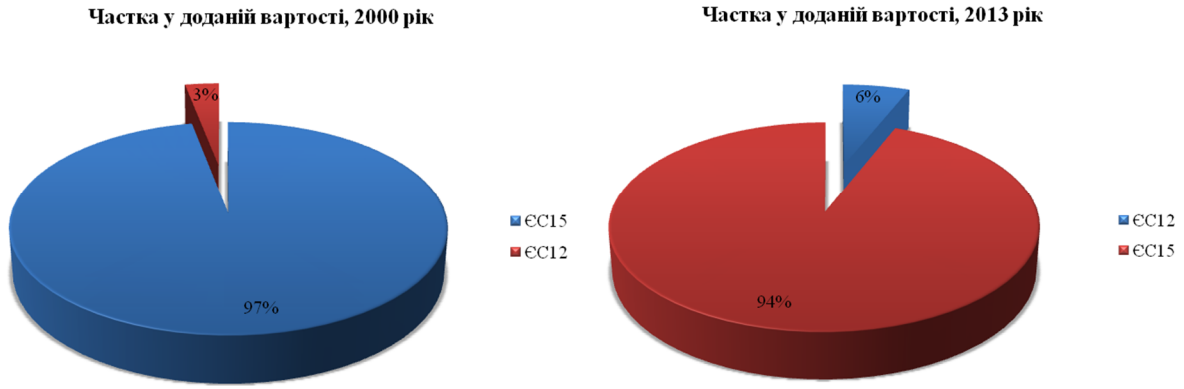


Рис. 4. Частка старих і нових країн-членів Європейського Союзу у загальній доданій вартості на електротовари у ЄС (2000-2013 рр.)

Джерело: [3].

Якщо розглядати такі ж показники після деяких змін у структурі ЄС і порівнювати ЄС15 (старі країни-члени ЄС) та ЄС12 (нові країни-члени ЄС), то відносна частка нових країн-членів ЄС у загальній доданій вартості в період з 2000 по 2013 роки виросла з 3 % у 2000 році до 6 % у 2013 році (як це зображено на рис. 4). Таке подвоєння показника доданої вартості свідчить про зсув виробництва та остаточне об'єднання центральних та східноєвропейських країн-членів ЄС (табл.).

Таблиця

Індекс випуску електротоварів для ЄС27 та його основних конкурентів (2003-2013 рр.)

Країни	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Австрія	100	112	121	124	132	137	150	169	195	221	159
Бельгія	100	108	106	103	104	112	109	115	126	128	105
Чехія	100	111	122	119	121	143	164	210	246	257	193
Данія	100	110	112	114	112	117	122	136	152	169	121
Естонія	100	130	169	194	212	239	313	330	395	428	–
Фінляндія	100	118	129	122	122	128	142	165	192	211	168
Франція	100	104	107	104	104	108	113	120	128	–	–
Німеччина	100	108	114	109	112	117	124	138	155	164	–
Греція	100	118	131	131	139	153	190	178	175	179	–
Угорщина	100	118	132	158	169	188	206	249	269	283	–
Ірландія	100	111	89	84	91	80	98	91	105	–	–
Італія	100	109	112	111	114	121	125	136	147	147	115
Люксембург	100	111	118	118	125	127	126	139	158	153	122
Нідерланди	100	115	118	118	116	125	131	146	162	161	–
Польща	100	112	114	112	127	151	182	203	237	–	–
Португалія	100	110	112	116	114	117	119	128	–	–	–
Словаччина	100	121	122	128	157	172	184	224	247	250	170
Словенія	100	116	129	146	161	182	198	216	246	262	206
Іспанія	100	104	117	123	125	134	136	153	164	–	–
Швеція	100	106	112	117	120	124	139	154	174	–	–
Великобританія	100	100	99	96	98	101	104	109	112	–	–
Японія	100	107	101	91	94	105	114	122	–	–	–
Корея	100	124	131	145	160	183	210	228	256	274	–
Мексика	100	114	114	122	128	150	166	190	204	212	–
США	100	106	95	90	93	98	110	118	120	–	–

У табл. наведено індексні зміни у випуску електротоварів у період з 2003 по 2013 роки для різних країн-членів ЄС та їх основних конкурентів. З таблиці чітко видно деякі аспекти. Перш за все, у більшості країн випуск електротоварів до 2012 року зростав, після чого спостерігається його падіння. Це відголоски світових економічних труднощів, які також значним чином вплинули і на сектор електротоварів. По-друге, продуктивність ЄС у секторі електротоварів не сильно відрізняється від продуктивності США, хоча і відносно поступається Кореї у показниках темпів зростання у секторі електропобутових товарів. По-третє, ми можемо спостерігати взаємопов'язані зміни всередині ЄС від старих до нових країн-членів ЄС. Середній незважений індекс для ЄС8 (нові країни-члени ЄС) у 2011 році становить 273 (у порівнянні з 2003 = 100), у той час як для ЄС14 (старі країни-члени ЄС) середній незважений індекс дорівнює 152 [4].

Для найбільш повної картини ситуації у секторі електротоварів, необхідно звернутися також до показників зайнятості. У поєднанні з показниками доданої вартості та змінами випуску у часовому розрізі, інформація із зайнятості чудово демонструє розвиток субсектору. Мають значення та допомагають чітко зрозуміти ситуацію та тенденції на ринку електротоварів три графіки. Перш за все, рівні зайнятості у країнах-членах ЄС у 2000, 2006 та 2013 роках. По-друге, індексні зміни зайнятості для ЄС загалом та щодо його основних конкурентів. І по-третє, ріст зайнятості в ЄС, розділеному на старі та нові країни-члени.

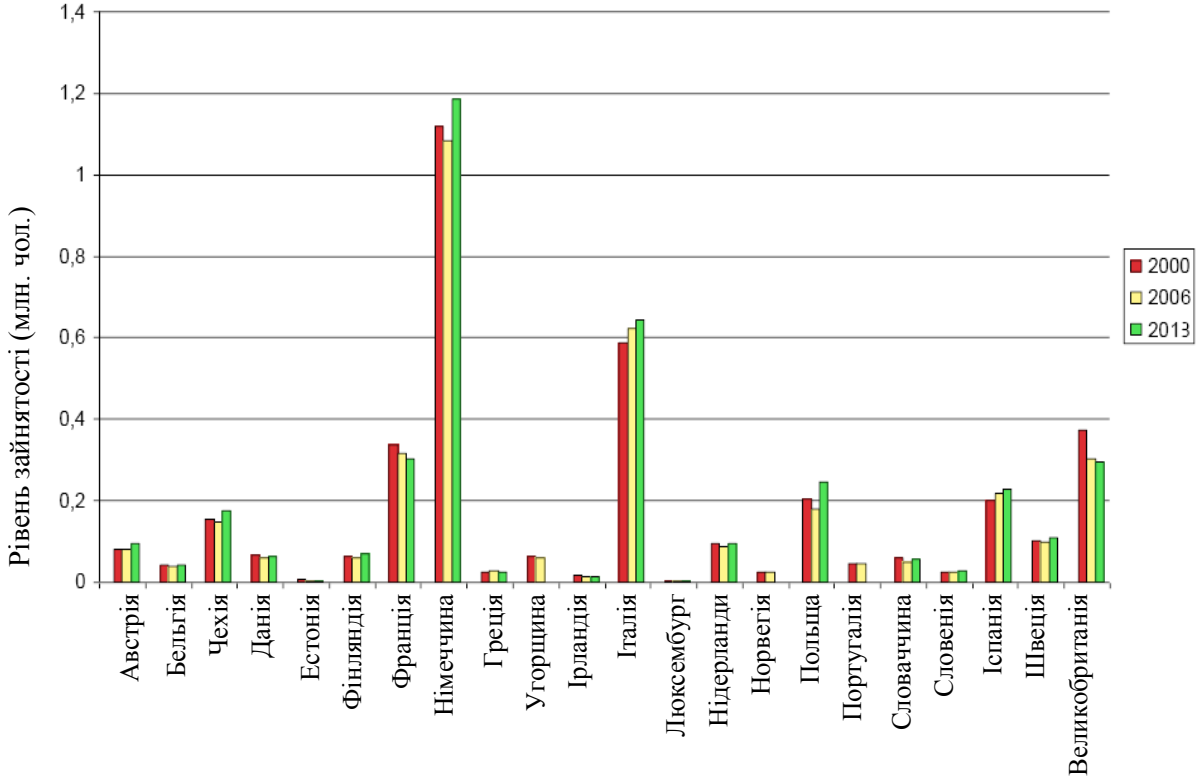


Рис. 5. Рівень зайнятості у секторі електротоварів серед країн-членів Європейського Союзу у 2000, 2006 та 2013 рр.

Джерело: [5].

Як видно з рис. 5, більшість зайнятих у секторі електротоварів створюються у Німеччині та Італії, за якими слідують Франція, Великобританія та Польща.

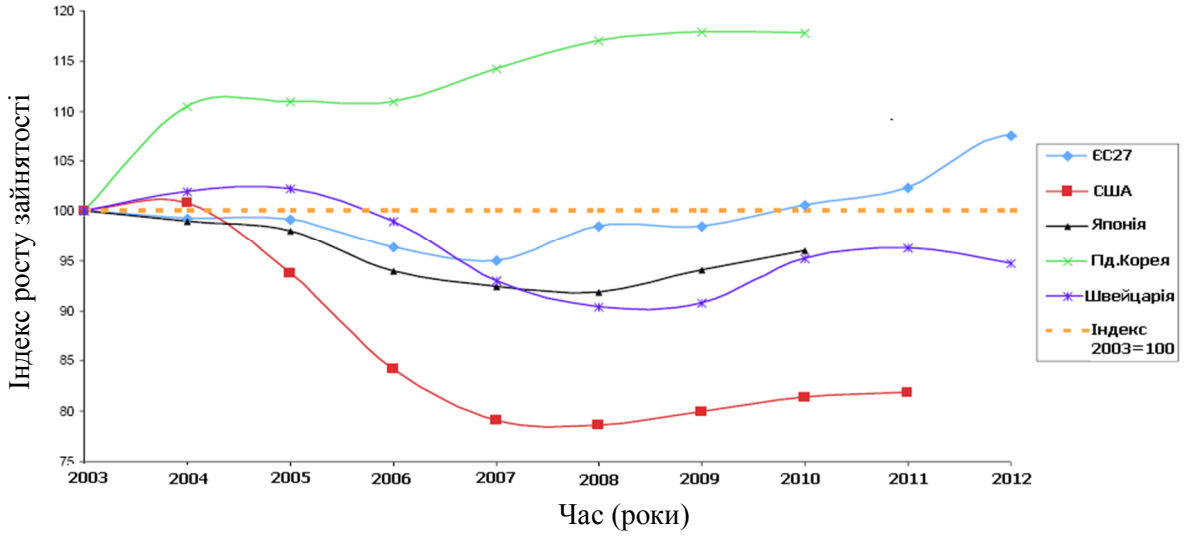


Рис. 6. Зміни показника зайнятості у секторі електротоварів для Європейського Союзу та його основних конкурентів (2003-2012 рр.)

Джерело: [5].

Проте рис. 7 демонструє, що частка створених робочих місць у середньому вищою та зростаючою була у нових країнах-членах ЄС, ніж у старих країнах-членах (де створення робочих місць, навпаки, знизилося), особливо останніми роками, навіть незважаючи на той факт, що вони почали зі значно нижчих позицій [6].

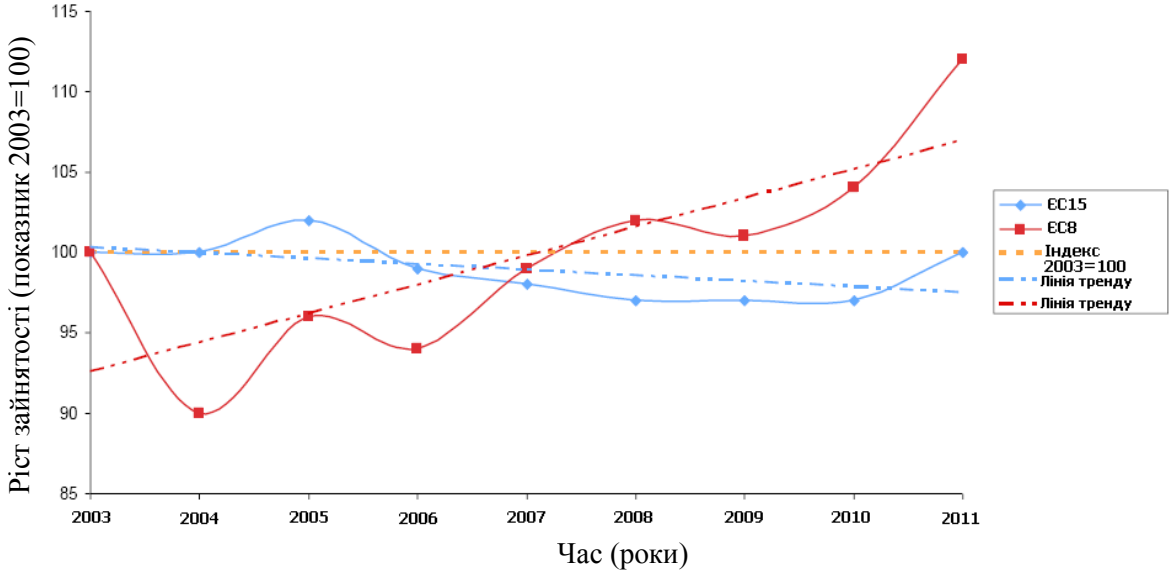


Рис. 7. Зростання зайнятості у секторі електротоварів для старих та нових країн-членів Європейського Союзу (2003-2013 рр.)

Джерело: [6].

Порівнюючи ж розвиток зайнятості у секторі електротоварів у ЄС з його основними конкурентами, продуктивність ЄС виглядає досить непогано, хоча за показником створення робочих місць Корея значно перемагає, як це видно з рис. 6.

Висновки і пропозиції. Характеризуючи європейський ринок електротоварів, частка якого на глобальному ринку кінцевих споживачів вже декілька років залишається однією з найбільших, було досліджено індустрію електротоварів, торкаючись ринкових і продуктивних умов. У цьому контексті фокусування відбувалося переважно на ЄС-27, але при цьому порівнюючи ЄС-27 з його основними конкурентами за показниками доданої вартості, випуску, зайнятості й експорту.

Незважаючи на стрімкий розвиток індустрії електротоварів у таких країнах, як Японія, США, Південна Корея, які стали найбільш впливовими конкурентами країн ЄС, саме європейський сектор залишається одним із найбільш прогресивних на світовому просторі. Додана вартість на електротовари у країнах ЄС продовжує зростати у порівнянні з конкурентами, стійко витримуючи вплив складних економічних умов. Європейський ринок електротоварів продовжує динамічно розвиватись, нарощуючи обсяги виробництва і переживаючи деякі структурні зміни і переорієнтацію всередині ЄС: частка нових країн-членів ЄС у загальній доданій вартості союзу зростає, що свідчить про поступове об'єднання центральних та східноєвропейських країн-членів.

Зростання виробництва, показників зайнятості населення, удосконалення якості товарів та впровадження інновацій дають дієвий результат: консервативний, класичний і стабільно надійний європейський ринок електротоварів залишається лідером у своїй категорії та демонструє ознаки збереження таких тенденцій у найближчому майбутньому. Подальший моніторинг ринку та контроль позицій щодо основних конкурентів, демонструють усі ознаки дієвого інструменту у процесі збереження конкурентоспроможності європейських виробників.

Список використаних джерел

1. *EUROSTAT* data, estimates after the Consumer Markets Scoreboard, 8th edition, October 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ec.europa.eu/consumers/consumer.../8th_edition_scoreboard_en.pdf.

2. *The Organisation* for Economic Cooperation and Development (OECD) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oecd.org/statistics/.

3. *European* Comission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/environment/waste/weee/leg_en.htm.

4. *Directive* of the European Parliament and of the Council on waste electrical and electronic equipment [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.en:PDF.

5. *Study* on the Competitiveness of EU electrical and electronics goods markets [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=5742&lang=en.

6. *IPSOS* Consumer Satisfaction Survey; "Household electrical equipment" market report; 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/consumers/strategy/docs/household_electrical_apps.

УДК 331.5:332.1:37(477.85)

О.Ю. Антохова, аспірант
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці, Україна

ОСВІТНІ ДЕТЕРМІНАЦІЇ СТАНУ РИНКУ ПРАЦІ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

О.Ю. Антохова, аспирант
Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича, г. Черновцы, Украина

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ДЕТЕРМИНАЦИИ СОСТОЯНИЯ РЫНКА ТРУДА ЧЕРНОВИЦКОЙ ОБЛАСТИ

Olha Antokhova, PhD student
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi, Ukraine

EDUCATIONAL DETERMINATIONS OF THE LABOR MARKET OF CHERNIVETSKA REGION

Визначено проблемність дошкільної та загальної середньої освітньої підготовки в Чернівецькій області як основи для подальшого навчання. З'ясовано співвідношення випуску учнів і студентів професійно-технічними та вищими закладами освіти. Встановлено схильність населення до післядипломної освіти, зокрема здобуття наукового ступеня. Визначено ступінь залучення кадрів у процеси підвищення кваліфікації, перекваліфікації, у тому числі в розрізі основних професійних груп.

Ключові слова: *регіональний ринок праці, освітня підготовка, післядипломне навчання, підвищення кваліфікації, перекваліфікація.*

Определено проблемность дошкольной и общей средней образовательной подготовки в Черновицкой области как основы для дальнейшего обучения. Выяснено соотношение выпуска учеников и студентов профессионально-технических и высших учебных заведений. Установлено склонность населения к последипломному образованию, в частности соисканию ученой степени. Определена степень привлечения кадров в процессы повышения квалификации, переквалификации, в том числе в разрезе основных профессиональных групп.

Ключевые слова: *региональный рынок труда, образовательная подготовка, последипломное обучение, повышение квалификации, переквалификация.*

The problematic pre-school and general secondary education and training in the Chernivtsi Region as a basis for further study in the article was defined. The correlation of graduated students and students of vocational and higher education institutions was founded. The predisposition of population to postgraduate education, in particular the scientific degree was established. The degree of involvement of staff in the process of training, retraining, includes by major occupational groups was defined.

Key words: *regional labor market, education and training, postgraduate education, training, re-training.*

Постановка проблеми. Модернізаційні пріоритети розвитку економіки України змушують шукати нові шляхи їх досягнення з використанням тих переваг, які нині сформовані. Соціально-трудова сфера завжди відзначалась достатнім рівнем розвитку, а високі трудопотенційні здібності українського народу дали змогу сформувати його реноме як високоінтелектуального і з достатнім рівнем працеактивності. Для Чернівецької області, як доволі проблемного за соціально-економічними параметрами регіону, посилення ролі ринку праці у загальних **модернізаційних процесах також видається доволі актуальним. Водночас наявність величезної кількості проблем ефективності використання трудового потенціалу населення в регіоні, створення умов для його розвитку** змушує говорити про необхідність поступового їх вирішення. На цьому етапі особливої уваги потребує посилення якісних характеристик освітньої підготовки населення, у зв'язку з чим активізується потреба налагодження ефективної системи взаємодій ринку праці з регіональною освітньою системою. Для визначення пріоритетних напрямів таких взаємодій важливо уточнити основні освітні детермінації стану ринку праці за прикладом Чернівецької області, що обумовило вибір теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну основу статті сформували напрацювання вітчизняних учених щодо проблем і перспектив розвитку регіональних ринків праці в Україні, у тому числі з визначенням необхідності забезпечення економіки високопрофесійними кадрами. Тут вирізняються напрацювання таких науковців, як С. Бандур, М. Бутко, Д. Богиня, С. Вовканич, С. Герасименко, С. Гринкевич, О. Гринькевич, О. Грішнова, А. Колот, І. Кравченко, В. Куценко, Е. Лібанова,

М. Мурашко, С. Пасєка, У. Садова, Л. Семів, Л. Ткаченко, А. Шевчук, Л. Шевчук, С. Шкарлет та ін. Водночас дуже мало прикладних напрацювань стосовно проблемності освітніх детермінацій стану ринку праці на рівні конкретних регіонів, висновки яких надавали б змогу формулювати чіткі пропозиції з нівелювання негативних тенденцій.

Мета статті. Метою статті є комплексний аналіз проблем та перспектив освітніх детермінацій стану ринку праці регіону. Цілями статті при цьому будуть наступні:

– визначити проблемність дошкільної та загальної середньої освітньої підготовки у регіоні як основи для подальшого навчання;

– з'ясувати співвідношення освітньої підготовки професійно-технічними та вищими закладами освіти;

– встановити схильність населення до післядипломної освіти, зокрема здобуття наукового ступеня;

– визначити ступінь залученості кадрів у процеси підвищення кваліфікації, перекваліфікації, у тому числі в розрізі основних професійних груп.

Виклад основного матеріалу. Під час визначення освітніх детермінацій стану ринку праці регіону основний акцент повинен здійснюватись на можливості підвищення кваліфікації і перекваліфікації кадрів згідно з новими викликами соціально-економічного розвитку. На Буковині розвиток освітньої системи має певні проблеми, розпочинаючи вже з дошкільних закладів. Зокрема для області має місце значний дефіцит ліжкомісць у такому типі освітніх закладів [1]. Проблеми і надалі постійно зростають, що насправді здійснює помітний вплив на ринок праці через неможливість повної зайнятості для батьків (особливо жінок), які не спроможні займатись трудовою діяльністю, а змушені подовжувати термін догляду за дитиною. Водночас відсутність можливості виховання у закладах дошкільного типу під наглядом професіоналів, у середовищі однолітків часто вже у дитячому віці не дозволяє розвивати важливі психоемоційні характеристики людини, які важливі у подальшій трудовій діяльності, як-от: лідерство, організаторські здібності, комунікабельність, здатність конкурувати тощо. Отже, дошкільна підготовка має колосальний вплив на формування інтелектуальних здібностей дитини.

Таким чином, уже перший рівень освітньої підготовки в регіоні – дошкільної – є проблемним. Щодо загальноосвітньої підготовки, що часто є допустимим кінцевим рівнем навчання для робітничих професій, у тому числі аграрних спеціалізацій, то тут тенденції також є дещо загрозливими. Зокрема, є проблеми достатньої забезпеченості учнів педагогічними кадрами, від чого значною мірою залежить якість освітніх послуг: хоча загальна кількість вчителів зберігається на приблизно однаковому рівні (12,3 тис. у 2012 році), у розрахунку на одного учня їх кількість скорочується – з 10,8 осіб у 1995/96 навчальному році; 9,9 – у 2005/06 навчальному році до 8,1 – у 2012/13 навчальному році. Зберігаються тенденції, хоча і не на значному рівні, заочного або вечірнього здобуття середньої освіти – у 2012 році таких осіб було 1,7 тис. із 99,0 тис. (для порівняння, у 2005 році ці показники становили 3,1 тис. та 117,6 тис. відповідно) [2].

З огляду якості підготовки кадрів для регіональної економіки системою загальної середньої освіти видається важливим виявлення тенденцій співвідношення випуску учнів, які здобули базову загальну середню освіту, тобто закінчили школу II ступеня, та які здобули повну загальну середню освіту, тобто закінчили школу III ступеня (рис. 1). Для Чернівецької області частка осіб з повною загальною середньою освітою постійно коливається та нині набуває негативних тенденцій.

Незважаючи на те, що дошкільна та загальна середня освіта формують інтелектуальну основу розвитку людини з відображенням у загальному світоглядному сприйнятті цінності знань, колі інтересів, моральних нормах і цінностях тощо, більш «приземлений» характер взаємозв'язку ринку праці має місце відносно професійно-технічного, вищого

та післядипломного навчання. Таким чином, індикатори, що відображають тенденції здобуття цих ступенів освіти, повинні аналізуватись більш ретельно.

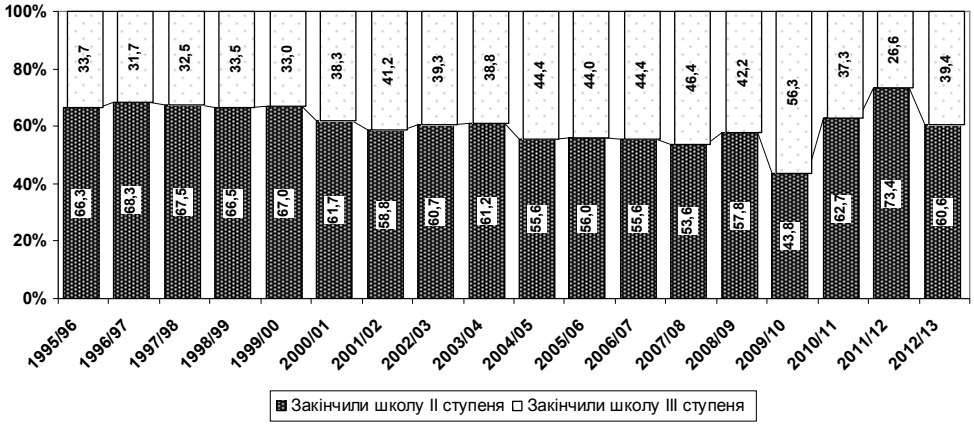


Рис. 1. Структура підготовки учнів системою загальної середньої освіти Чернівецької області, 1995-2012 рр.

Джерело: складено автором на основі [2].

Розуміння потреби підготовки освітньою системою регіону висококваліфікованих кадрів не відкидає необхідності суттєвого вдосконалення системи професійно-технічної освіти. Згідно з офіційними статистичними даними, кількість професійно-технічних закладів залишається на приблизно однаковому рівні і в 2012 році становила 16 одиниць. Водночас кількісні показники підготовки працівників робітничих професій постійно скорочуються – до 7,4 тис. у 2012 році проти 8,5 тис. у 1995 році. Ще більш стрімко скорочується кількість прийнятих учнів – до 3,6 тис. у 2012 році проти 5,2 тис. у 1995 році [3]. У розрахунку на 10 000 населення кількість учнів, слухачів професійно-технічних навчальних закладів в області у 2012 році становила 82 особи, коли середньоукраїнський показник сягав 93 осіб. Звичайно, такий стан справ зумовлений помітним демографічним провалом з 2005 року, через що насичений пропозицією освітніх послуг ринок деформований надмірною кількістю вищих навчальних закладів. Отже, можливості вступу до ВНЗ відкидають професійно-технічну освіту з поля зору випускників середніх шкіл та інституціоналізують її сприйняття як непрестижну. У результаті якість освітніх послуг професійно-технічного рівня постійно понижується, через що потерпає регіональний ринок праці з домінуючо аграрною спеціалізацією.

Для розуміння співвідношення випуску учнів закладами професійно-технічної освіти з вищими навчальними закладами (ВНЗ) на рис. 2 відображено тенденції цього показника у достатньому ретроспективному вимірі. Бачимо наростаючу кількість випуску вищими закладами освіти III-IV рівнів акредитації, що свідчить про втрату конкурентних позицій професійно-технічними закладами на ринку Буковини.

Водночас, якщо порівняти тенденції випуску фахівців і робітників та основні показники на ринку праці, то бачимо. що практично відсутня їх кореляційна взаємозалежність, тобто зв'язок структури освітньо-кваліфікаційної підготовки за кількісними показниками та кон'юнктурних параметрів регіонального ринку праці є доволі обмеженим.

Таким чином, проблемність розвитку професійно-технічної освіти та її детермінацій стан на ринку праці за кількісно-якісними показниками, в основному, виникає через наростаючу пропозицію освітніх послуг ВНЗ. З іншого боку, підготовка високопрофесійних кадрів для економіки регіону також залишається пріоритетним завданням розвитку Буковини, адже такі особи, як носії вищих трудопотенційних характеристик мають більші схильності та навики продуктивної, інноваційної праці, що відіграє важливу роль для забезпечення якісних модернізаційних змін. Крім того, Чернівецька область

має реноме перспективного освітнього центру, займаючи 11-у рейтингову позицію в Україні за кількістю студентів ВНЗ I-IV рівнів акредитації на 10 000 населення. Вочевидь цьому сприяє не лише достатня пропозиція освітніх послуг та їх якісні параметри, але й розвинена відповідна інфраструктура, що дозволяє диференціювати сегментованість ринку праці за різними видами економічної діяльності з різнопрофільною підготовкою фахівців та робітників.

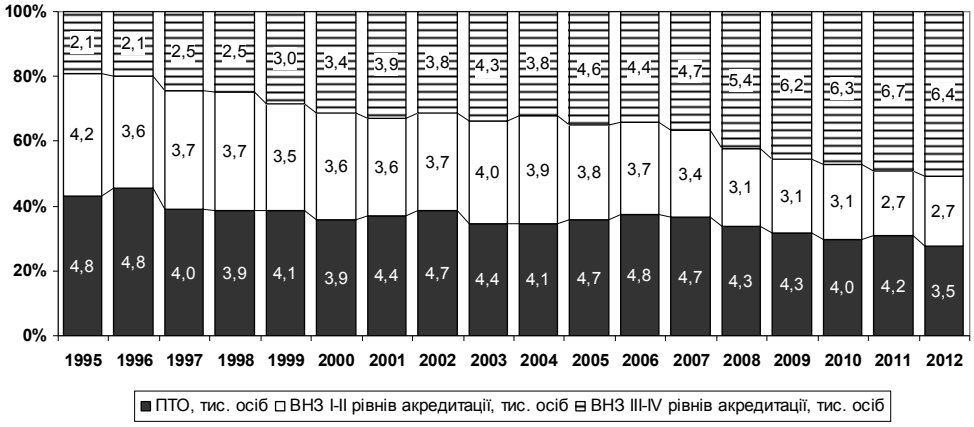


Рис. 2. Співвідношення випущених робітників і фахівців закладами освіти Чернівецької області, 1995-2012 рр.

Джерело: складено автором на основі [3; 4].

З огляду на взаємні детермінації регіонального ринку праці та освітньої системи області з наслідковими трансформаційними процесами згідно з потребами модернізації економіки слід проаналізувати зміни в достатній ретроспективі щодо найбільш поширених форм та умов навчання у ВНЗ. Не викликає сумнівів, що найбільш ефективними інвестиції в людський капітал здійснюються при денній формі навчання. Водночас інші форми є альтернативою переважною для працеактивного населення, яке комбінує різні види діяльності. На практиці таке поєднання, на жаль, часто відзначається надміру формальним характером, через що говорити про ефективну систему заочної, вечірньої чи популярної сьогодні дистанційної освіти вкрай важко. Для досліджуваного нами регіону тенденції в цьому аспекті є позитивними – частка підготовки студентів за денною формою у ВНЗ постійно зростає, а саме з 66,5 % у 2005/06 навчальному році до 73,7 % у 2011/12 навчальному році. Втратила свою актуальність вечірня форма навчання, яку закономірно в силу розвитку інформаційного суспільства витісняє дистанційна освіта. Востаннє вищу освіту за вечірньою формою у ВНЗ III-IV рівнів акредитації здобуло 100 осіб у 2000/01 навчальному році, а в ВНЗ I-II рівнів акредитації – 100 осіб у 2008/09 навчальному році.

Тенденції розвитку вищої освіти, зокрема щодо післядипломного навчання свідчать про зростання кількості випущених фахівців ВНЗ III-IV рівнів акредитації, а також збільшення обсягів і підготовки фахівців вищої кваліфікації, а саме аспірантів та докторантів. Кількісний аспект цих показників свідчить, що підготовка докторантів та особливо кандидатів є порівняно низькою порівняно з іншими областями. Водночас їх чисельність постійно зростає. Так, якщо в 1995 році кількість аспірантів становила 114 осіб, то до 2005 року вона зросла до 245 і на початок 2012 року становила 267 осіб. Щодо докторантів, то тут їх кількість у відповідні роки сягала 1, 26 і 28 осіб. Таким чином, помітне збільшення кількості докторантів є ознакою подальшої мотивації та ресурсної можливості кандидатів наук здобувати вищий науковий ступінь з метою переважно науково-педагогічної діяльності або зайнятості на державній службі. У той же час відображення кількісного нарощування зайнятих осіб найвищої кваліфікації не коре-

лює з показниками інноваційної діяльності. Тобто говорити про якісну результуючу вимірність помітного зростання схильностей зайнятого населення до здобуття наукового ступеня не можна.

Тенденції показників щодо підготовки кадрів засвідчують скорочення кількості осіб, яких навчено новим професіям в абсолютному вимірі – з 2,1 тис. у 2000 році до 1,6 тис. у 2005 та 2012 роках. Така ситуація значною мірою обумовлена недостатнім рівнем попиту на робочу силу. Водночас за часткою підготовки кадрів до облікової кількості штатних працівників цей показник залишається на приблизно однаковому рівні: якщо в 2000 році він становив 1,1 %, то в 2005 році – 1,0 %, а 2012 – 1,2 %. У порівнянні з іншими областями такий рівень залученості економічно активного населення у процеси післядипломного навчання є вкрай недостатнім, адже середньоукраїнський показник становить 2,0 % від загальної кількості штатних працівників. Також слід додати, що 78,3 % кадрів було підготовлено безпосередньо на виробництві, що вище за середньоукраїнський показник (74,3 %). Це дає змогу припускати про більшу прикладну ефективність такого навчання фахівців і робітників. При цьому частка осіб, для яких таке навчання було не первинним, – 62,7 % при середньоукраїнському значенні 66,6 %. З тих осіб, які проходили підготовку на виробництві, домінуюча частка навчалась на курсових умовах – 63,4 %. Звичайно, індивідуальна форма є більш ефективною, за середньоукраїнським значенням вона сягає 51,7 %. Таким чином, для Чернівецької області хоча і мають місце позитивні ознаки підготовки кадрів безпосередньо у виробничих умовах, проте мало поширена практика індивідуального навчання вимагає мотивації в організацій наявності у своїх штатах практиків-педагогів, які б у спеціальних умовах могли передавати досвід і навики потенційним працівникам.

Рівень участі економічно активного населення регіону в різних формах неперервного навчання, що, безумовно, повинно позначатись на якісних результатах праці, відображає також показник підвищення кваліфікації кадрів. Для Чернівецької області він залишається на приблизно однаковому рівні – 10,2 тис. осіб у 2012 році проти такого ж показника в 2005 році і 9,5 тис. осіб у 2000 році. Нині це 7,4 % від облікової кількості штатних працівників проти середньоукраїнського показника 9,5 % у 2012 році [5, с. 111-114]. Отже, це є фактом необхідності більшого залучення працівників до підвищення кваліфікації, причому без ознак формалізму, а з реальними можливостями подальшого кар'єрного просування відповідно до набутих освітньо-кваліфікаційних навиків. Цікаво, що якщо навчання новим професіям переважно відбувалось безпосередньо на виробництві, хоча й через курсову форму, то підвищення кваліфікації здебільшого проводиться у навчальних закладах, зокрема станом на 2012 рік воно охоплювало аж 79,4 % осіб, які проходили таке навчання. Це формує більші схильності до його формалізму та слабкої прикладної корисності, що однозначно демотивує працівників тих сфер, для яких підвищення кваліфікації не є обов'язковим, брати участь у відповідних формах навчання.

Для Буковини характерне домінування підвищення кваліфікації професіоналів та фахівців і порівняно низька частка залученості до неперервного навчання робітників (рис. 3). Згідно з попитом на робочу силу, де вирізняється підвищена потреба в службовцях, такі тенденції, з одного боку, є виправданими. Проте кращий доступ управлінського апарату до можливостей неперервного навчання змушує говорити про потребу більшої включеності саме робітничих кадрів у процеси підвищення кваліфікації, зокрема задля ефективізації результатів праці у тих видах економічної діяльності, що базуються на фізичній праці. Це дасть змогу стимулювати трудопотенційний розвиток для тих осіб робітничих професій, які мають достатні інтелектуальні, організаційні, лідерські й інші навики та через подальше здобуття вищої освіти зможуть обіймати високі посади

(японська модель кар'єрного просування). Щодо згаданих статистичних даних, додамо, що з тих робітників, які брали участь у різних формах підвищення кваліфікації, лише 5,9 % підвищили свій розряд, коли в середньому по Україні цей показник у 2012 році становив 9,0 %.

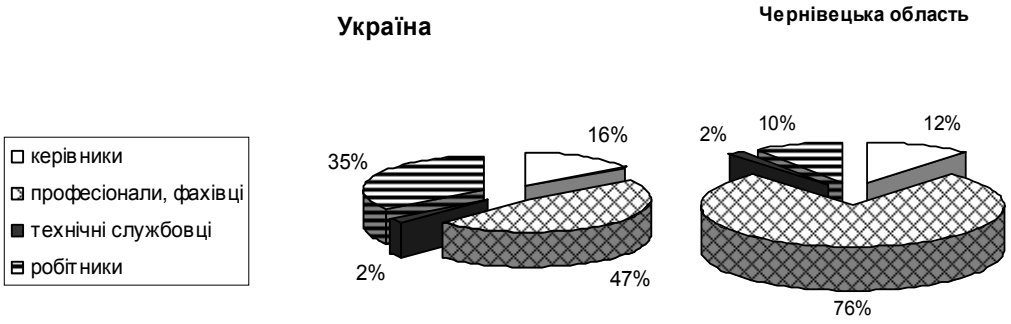


Рис. 3. Розподіл підвищення кваліфікації працівників за професійними групами в Чернівецькій області, 2012 рр.

Джерело: складено автором на основі [6].

Незважаючи на суперечливі тенденції області у підготовці та підвищенні кваліфікації кадрів проти інших областей України, Буковина займає 6-у рейтингову позицію (без урахування м. Києва) за кількістю штатних працівників з вищою освітою (34,6 % до загальної облікової кількості у 2012 році). Тобто з огляду на домінуюче аграрну спеціалізацію регіону трудовий потенціал його населення є доволі високим, але незадовільні показники соціально-економічного розвитку свідчать про вкрай неефективне його використання, а показники післядипломного навчання – обмежені можливості для подальшого розвитку. Недостатньою є також зайнятість осіб з повною вищою освітою у структурі державного апарату – частка таких становить 69,0 % при середньоукраїнському показнику 72,2 %. Для державних службовців Буковини характерні і незадовільні показники підвищення кваліфікації. Якщо в середньому по Україні 13,8 % від загальної кількості посадових осіб брали участь у відповідних формах підвищення кваліфікації, то для Чернівецької області – лише 9,7 %. Тобто, як і щодо робітників, кадровий склад державної служби регіону недостатньо мотивований та не має повної можливості (крім регламентованих норм) підвищення кваліфікації, що, вочевидь, позначається на ефективності управлінських рішень, у тому числі щодо пріоритетів модернізації економіки, трансформаційних змін на ринку праці як каталізатора таких процесів.

Висновки і пропозиції. Аналіз основних показників розвитку освітньої системи Буковини відповідно до тенденцій розвитку ринку праці, загальних економічних показників, результатів інноваційної діяльності свідчать про наявність певних невідповідностей. Вони полягають у наступному:

– на рівні дошкільної та загальної середньої освіти – недостатньому інфраструктурному та кадровому забезпеченні надання освітніх послуг з помітною диференціацією їх якості в розрізі різних типів поселень, через що мешканці різних територій не мають змоги набути достатні освітньо-кваліфікаційні навики згідно з особистісними трудопотенційними характеристиками;

– на рівні професійно-технічної освіти – втраті конкурентних позицій на ринку освітніх послуг, зокрема проти ВНЗ III-IV рівнів акредитації з подальшим занепадом матеріально-технічної бази, деінтелектуалізації науково-педагогічного складу працівників тощо;

– на рівні вищої освіти – відсутності чітко вираженого випереджувального характеру підготовки фахівців згідно з перспективними потребами регіональної економіки з урахуванням модернізаційних орієнтирів;

– на рівні післядипломної освіти – слабкої залученості у процеси підвищення кваліфікації робітничих професій, а також працівників місцевих органів державної влади та органів місцевого самоврядування; обмеженість індивідуальної підготовки робітників у реальних виробничих умовах.

Водночас для області характерна порівняно добре розвинена інфраструктура, необхідна для її подальшого утвердження як регіону, що пропонує освітні послуги високої якості. Також видається перспективним посилення наукової основи освітньої підготовки, зокрема аспірантів і докторантів, які надалі можуть бути залучені через механізми міжрегіонального перерозподілу людських ресурсів до інших регіональних ринків праці. Тобто в теоретичному контексті є достатні передумови підготовки висококваліфікованих кадрів з базуванням системи регіональної освіти на випереджувальних принципах. Це потребує чіткого визначення подальших цільових орієнтирів структурних зрушень регіональної економіки з пріоритетом розвитку наукомістких видів економічної діяльності та сфери послуг. На основі таких розрахунків має будуватись система взаємодій регіональної освітньої системи та ринку праці, що в подальшому дозволить ефективізувати використання трудопотенційних характеристик населення та мотивувати його до неперервного розвитку згідно з вимогами інформаційного суспільства.

Список використаних джерел

1. *Дошкільні* заклади: Освіта: Статистична інформація: Головне управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cv.ukrstat.gov.ua/statinf/osvit/dosh.htm.

2. *Загальноосвітні* навчальні заклади: Освіта: Статистична інформація: Головне управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cv.ukrstat.gov.ua/statinf/osvit/zag.htm.

3. *Професійно-технічні* навчальні заклади: Освіта: Статистична інформація: Головне управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cv.ukrstat.gov.ua/statinf/osvit/prof.htm.

4. *Вищі* навчальні заклади: Освіта: Статистична інформація: Головне управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cv.ukrstat.gov.ua/statinf/osvit/vnz.htm.

5. *Регіони* України 2013 : статистичний збірник / Державна служба статистики України ; за ред. О. Г. Осауленка. – Частина 1. – К., 2013. – 228 с.

6. *Праця* України у 2012 році : статистичний збірник / Державна служба статистики України ; відп. за випуск І. В. Сеник. – К., 2013. – 323 с.

УДК 338.42:33.021.8

В.С. Садчиков, аспірант
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ НОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

В.С. Садчиков, аспирант
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ НОВЫХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Viktor Sadchykov, PhD student
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO FORMATION OF NEW ORGANIZATIONAL STRUCTURES IN THE AGRICULTURAL SECTOR

Відображено напрями формування нових організаційних структур в агробізнесі. Запропоновані науково-методичні підходи до інституційного забезпечення та формування нових організаційних структур в аграрному секторі економіки.

Ключові слова: *нові організаційні структури, аграрний сектор економіки, аграрне підприємство, організаційно-економічні форми, реформування, реструктуризація.*

Отражены направления формирования новых организационных структур в агробизнесе. Предложены научно-методические подходы к институциональному обеспечению и формированию новых организационных структур в аграрном секторе экономики.

Ключевые слова: *новые организационные структуры, аграрный сектор экономики, аграрное предприятие, организационно-экономические формы, реформирование, реструктуризация.*

This article describes formation of new organizational structures in agribusiness. Scientific-methodological approaches to institutional support and creation of new organizational structures have been proposed in agribusiness.

Key words: *new organizational structure, agricultural sector, agricultural business, organizational and economic forms, reform, restructuring.*

Постановка проблеми. Сьогодення українських агробізнесових структур потребує значних інвестицій та масштабного аналізу дій щодо подальшого розвитку аграрних технологій та збільшення частки експорту своєї продукції. Сучасні види організаційно-економічних структур в українському агробізнесі не можуть створювати конкуренції провідним іноземним компаніям через різні причини.

Суть проблеми полягає в тому, що зарубіжні агропромислові підприємства вкладають досить значні інвестиції в розроблення нових технологій виробництва, переробки та збуту сільськогосподарської продукції, в той час як вітчизняні аграрні підприємства відчувають дефіцит ресурсів для розроблення нових, перспективних напрямів сільськогосподарської діяльності та не витримуючи цінової конкуренції із зарубіжними підприємствами-конкурентами.

Основу цієї проблеми складають застарілі організаційно-економічні форми діяльності українських агробізнесових структур. Розроблення нових організаційно-економічних форм у сільському господарстві дозволить створити "агробізнесові структури нового типу" (АСНТ), які будуть включати не тільки сільськогосподарське, а й інші підприємства, які будуть відтворювати повний виробничо-збутовий цикл від вирощування та перероблення і до продажу готової продукції на нових ринках збуту та зможуть створювати конкуренцію іншим аграрним структурам як у межах України, так і за кордоном.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективного розвитку організаційно-економічних структур аграрних підприємств вивчалися багатьма вітчизняними науковцями, такими як: В.Я. Амбросов, О.М. Бородіна, М.П. Бутко, І.І. Вініченко, О.М. Гладій, В.Я. Месель-Веселяк, О.О. Мороз, Л.І. Рева, Л.В. Молдован, П.Т. Саблук, В.М. Семцов, Ю.М. Тютюнник та ін. Однак питання щодо формування науково-

методичних підходів до створення нових організаційних структур в аграрному секторі економіки розкриті не в повному обсязі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Одним з головних резервів зростання ефективності суспільного виробництва є підвищення якості управлінських рішень, що досягається завдяки вдосконаленню структур управління.

Науково-методичне формування ефективних організаційно-економічних структур агробізнесу – актуальне завдання сучасного етапу адаптації суб'єктів господарювання до ринкової економіки.

У нових умовах господарювання необхідно широко використовувати принципи і методи проектування організації управління на основі системного підходу. Без розроблення ефективних методів проектування організаційно-економічних структур ускладнено подальше вдосконалення управління і підвищення ефективності аграрного виробництва, оскільки в нових умовах господарювання в багатьох випадках не можна оперувати старими організаційними формами, які не задовольняють сучасних вимог ринкових відносин між суб'єктами аграрного ринку.

Комплексний підхід до вдосконалення організаційно-економічних структур раніше багато в чому був підмінений роботою щодо впровадження несуттєвих організаційно-управлінських новацій та використання деяких елементів системи автоматизованого управління. Створення нових аграрних структур повинне спиратися не тільки на досвід, аналогію, звичні схеми й інтуїцію, але і на наукові методи організаційного проектування.

Проектування організаційно-економічних структур повинне покладатися на фахівців, що володіють методологією формування організаційних систем. Розроблення принципів і методики проектування структури передусім включає систему цілей і їх розподіл між різними ланками. Становлення АСНТ повинно супроводжуватися законодавчо та бути підтримано державою.

Мета статті. Розроблення науково-методичних підходів до створення АСНТ та організації їх ефективної діяльності в аграрному секторі економіки.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняні аграрні підприємства не повністю готові до швидких змін кон'юнктури світового аграрного ринку. Багато агровиробників виявляються на грані банкрутства, якого можна уникнути завдяки проведенню реструктуризації, як комплексу різнобічних взаємопов'язаних перетворень на підприємстві з метою підвищення його конкурентоспроможності.

Залежно від обраного напрямку реструктуризації підприємства можна визначити певний вид проведення організаційно-економічних змін, у результаті яких створюється нова організаційно-правова форма сільськогосподарського підприємства на основі приватної власності на землю і майно, підвищення ефективності функціонування якої в умовах багатоукладної економіки здобуває особливу актуальність внаслідок обмеженості ресурсів і забезпечення державою права рівного їх використання всіма господарськими формуваннями.

Механізм формування включає в себе такі елементи, як: горизонтальну та вертикальну інтеграцію, створення ефективної організаційно-економічної моделі управління та розроблення Diamond Model для визначення конкурентних переваг аграрного підприємства.

Головна мета інтегрування як процесу – створення такої інтеграційної структури, яка здатна не тільки забезпечити конкурентоспроможність підприємств і отримання прибутку, а й забезпечити стабільне положення на ринку і прибутковість виробничо-господарської діяльності в довгостроковій перспективі. За спрямованістю розрізняють інтеграцію вертикальну, горизонтальну і змішану. Кожен із зазначених типів інтеграції відрізняється своїми перевагами і недоліками.

Горизонтальна інтеграція передбачає об'єднання декількох виробників, що діють на одному рівні продуктової вертикалі. Горизонтальна інтеграція в сільському господарстві сприяє кооперації сільськогосподарських підприємств та селянських господарств.

Горизонтальні інтеграційні структури відрізняються гнучкістю ціноутворення і широкою сферою впливу на ринку, а також можливостями техніко-технологічного вдосконалення, однак створюються вони на невеликий період, переважно для посилення своїх позицій на ринку і «виживання» в умовах жорсткої конкуренції.

Вертикальна інтеграція – це процес включення у сферу організаційно-економічних відносин компанії фірм, які пов'язані з нею єдиним технологічним ланцюжком, або злиття стадій виробництва єдиного технологічного ланцюга і встановлення контролю однієї компанії над ними.

При цьому стадія виробництва розуміється як процес, у результаті якого до первісної вартості продукту приєднується додана вартість, а сам продукт переміщається по ланцюжку до кінцевого споживача.

Для вертикальної інтеграції головною перевагою є відновлення виробничо-технологічних зв'язків, недоліком – територіальне розосередження.

Змішана інтеграція діагонального типу являє собою об'єднання одного підприємства з іншим, що знаходяться на іншому рівні вертикального виробничого циклу і випускає однотипні види продукції.

Змішана інтеграція дозволяє гнучко реагувати на зміни ринкової ситуації і переорієнтовувати виробництво на випуск нової продукції, проте має складну фінансово-контрольну систему обліку витрат на виробництво і реалізацію різної продукції.

Нові організаційні структури повинні відповідати таким вимогам:

– забезпечувати високу ефективність функціонування нової організаційно-економічної структури;

– мінімізувати негативний вплив на організаційно-економічну структуру факторів зовнішнього середовища;

– для багатоцільової структури має бути сформульована адекватна сукупність критеріїв ефективності, методів та засобів її підвищення;

– розвиватися в динаміці, забезпечуючи більшу кількість складних взаємозв'язків, різноманіття форм господарювання, необхідних для посилення пристосованості економічного суб'єкта господарювання до об'єктивних обставин, забезпечення його саморегулювання;

– систематичний аналіз об'єктивних і суб'єктивних умов підвищення результативності АСНТ, діяльності організаційно-економічної структури.

Залежно від обраного напрямку створення нової організаційно-економічної структури можна провести певні організаційно-економічні зміни (рис. 1) [1; 2].

Ефективність функціонування та конкурентоспроможність інтегрованих структур, що створені на базі підприємств будь-якої галузі, у тому числі й аграрної визначається системою Diamond Model.

Diamond Model (детермінанти конкурентної переваги) – це система, компоненти якої взаємно підсилюються, кожна детермінанта впливає на всі інші.

Diamond Model АСНТ включає в себе:

1. Природні ресурси, кваліфіковані кадри, капітал, інфраструктуру та ін.

2. Рівень доходу, еластичність попиту, вимогливість покупців до якості.

3. Забезпечення АСНТ необхідними ресурсами, комплектуючими, інформацією, банківськими, страховими та іншими послугами.

4. Створенням конкурентного середовища і розвитку конкурентних переваг.

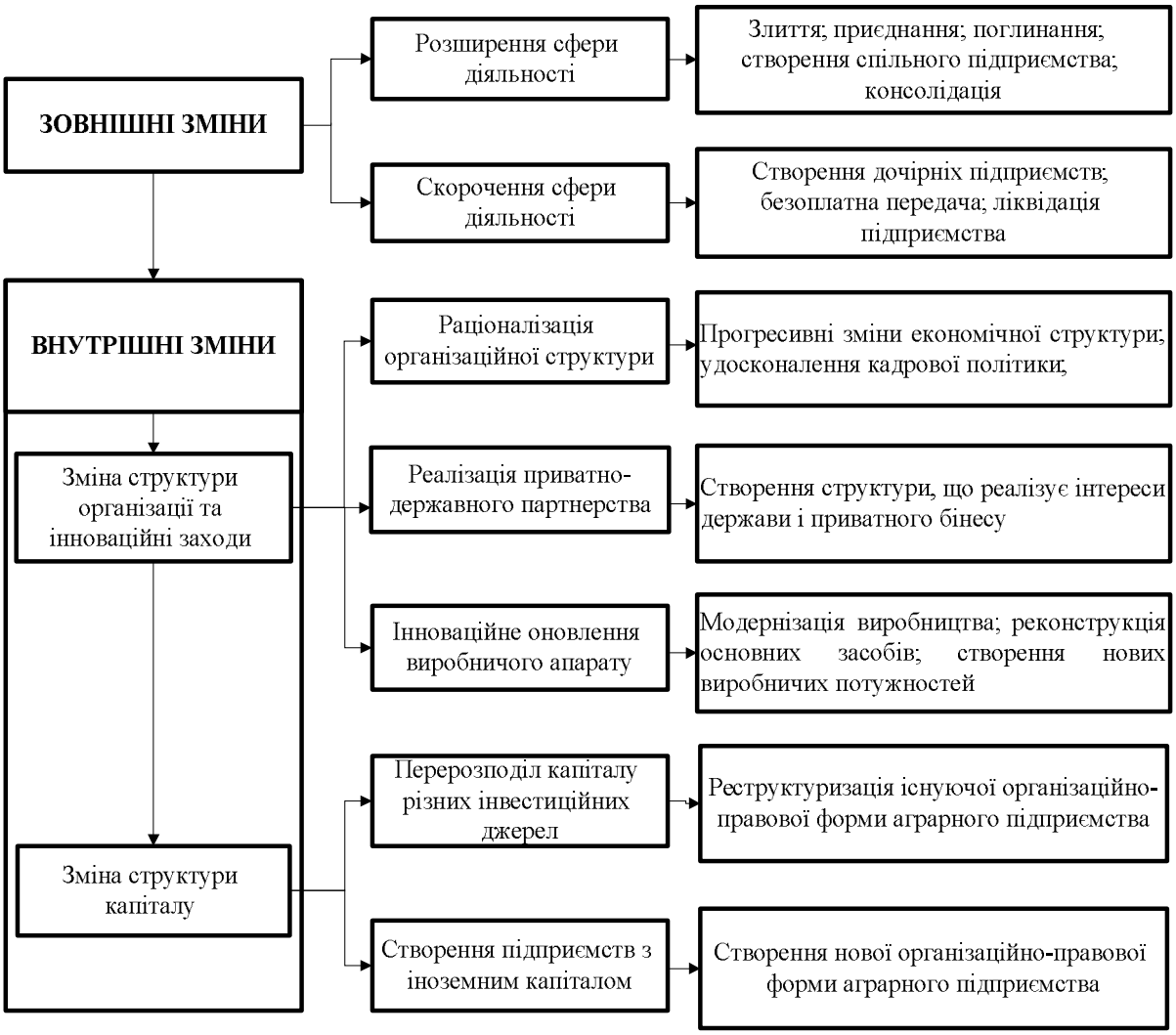


Рис. 1. Організаційно-економічні зміни аграрного підприємства

Конкурентна перевага на основі тільки однієї-двох детермінант можлива тільки в галузях з сильною залежністю від природних ресурсів, або в галузях, де слабо використовуються складні технології. Перевага на одній з детермінант не є основою для переваги в галузі [9]. Детальніше детермінанти конкурентних переваг зображені на рис. 2.

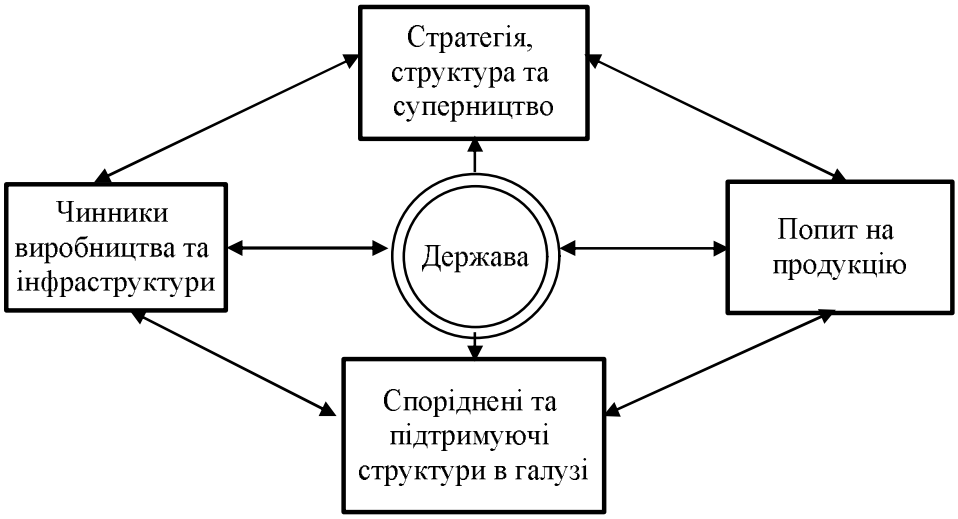


Рис. 2. Детермінанти конкурентних переваг

Сутнісний зміст вказаних детермінант стосовно агробізнесових структур розкривається в такому плані:

1. Чинники виробництва – це людські ресурси, матеріальні ресурси, природні ресурси, рівень професійної підготовки.

2. Споріднені та підтримуючі структури в галузі аграрного виробництва: беруть участь у процесі оновлення основних засобів аграрних підприємств, стимулюючи тим самим інші компанії в орієнтації їх на інноваційний розвиток.

3. Попит на продукцію: умови попиту на внутрішньому ринку можуть суттєво допомогти у створенні кращого продукту, ніж у конкурентів.

4. Стратегія, структура та суперництво: те, як організаційно-економічні структури в агробізнесі створюються, ставлять важливі для успіху цілі, але наявність суперництва між підприємствами стимулює інноваційну діяльність з метою підвищення конкурентоспроможності структури.

5. Держава може впливати на кожного із зазначених чинників забезпечення конкурентоспроможності. Держава може впливати на умови поставки ключових факторів виробництва, умови попиту на внутрішньому ринку і конкуренцію між фірмами.

Наведемо декілька прикладів нових агропромислових структур, що функціонують за кордоном:

1. Агропромислові фінансові групи – організаційно-економічні формування, основною діяльністю яких є реалізація технологічного та інвестиційних циклів, учасниками яких є всі члени групи. Їх взаємодія дозволяє підвищити ефективність і масштабність процесу за рахунок диверсифікації інтегрованого формування, розширення напрямів інвестування і способів акумуляції грошових коштів.

Спільна діяльність учасників дозволяє реалізувати різні агропромислові проекти, здійснення яких окремо взятими господарствами було б економічно неможливо. У межах такої структури кожне конкретне переробне підприємство або господарське об’єднання знаходить певну ступінь економічної безпеки і потужні важелі впливу на обсяги сировинних потоків.

Створення агропромислових фінансових груп в аграрній сфері пов’язано з необхідністю раціонального об’єднання сільських товаровиробників, працівників переробних і обслуговуючих підприємств на всіх технологічних етапах: від виробництва, поглибленої переробки і реалізації готової продукції і послуг на основі підвищення їх якості та конкурентоспроможності [4].

2. Агропромислові комбінати – форма інтегрованого багатогалузевого виробництва на регіональному рівні, які здійснюють виробництво сільськогосподарської продукції, її заготівлю, перероблення, зберігання та реалізацію через власну торговельну мережу, а також обслуговування виробництва.

3. Агрохолдинги – групи юридичних, самостійних сільськогосподарських, переробних і обслуговуючих організацій, контрольні пакети статутного капіталу яких належить одній юридичній особі.

Агрохолдинги включають у себе сільськогосподарські, переробні і торговельні організації, що об’єднали або повністю, або частково свої ресурси на основі договору про взаємовигідне економічне співробітництво. До їхнього складу обов’язково повинні входити господарства, які орендують землю або мають свої земельні угіддя та використовують їх для виробництва продукції.

Розглядаючи відповідні організаційні структури в аграрному бізнесі, необхідно враховувати всі позитивні і негативні аспекти кожної організаційної форми (результати представлені в табл.).

Таблиця

Позитивні і негативні аспекти діяльності нових агропромислових структур

Позитивні сторони	**Негативні сторони**
Агрохолдинги	
1. Відносно невелика вартість входження в бізнес, можливість надзвичайно стрімкої окупності витрат (1-2 роки) та швидкого виходу з бізнесу (вартість основних фондів, якщо порівняти з оброблюваними площами – мінімальна	1. Складність підбору підготовлених управлінських кадрів, менеджерів і як наслідок – низький рівень їх керованості
2. Стимулюючий вплив оподаткування (фіксований сільськогосподарський податок) на зниження податкового тиску	2. Складність залучення трудових ресурсів певних спеціальностей та кваліфікації
	3. Агрохолдинги впроваджують виробництво монокультур (зерно-олійні культури, цукровий буряк тощо) без розвитку тваринництва. Скорочення внесення органічних добрив погіршує стан земель
	4. Відсутність належної уваги до розвитку соціальної інфраструктури сільських територій
Агропромислові фінансові групи	
1. Активізація інвестиційних процесів за рахунок прискорення технічного переоснащення агропромислового виробництва з метою підвищення якості конкурентоспроможності продукції	1. Неефективність системи управління агропромисловими фінансовими групами, розмежованість між юридичною та формальною відповідальністю керівників за прийняття відповідних управлінських рішень
2. Фінансова стабільність та привабливість для інвестора	2. Відсутність загальної стратегії агропромислових фінансових груп
3. Поліпшення кредитного забезпечення агропромислової фінансової групи через створення спільного заставного фонду для залучення кредитів, впровадження економічного механізму стимулювання фінансово-кредитних структур до довгострокового партнерства (пільгове оподаткування комерційних банків, які спрямовують кредитні ресурси у виробничу сферу)	3. Недостатній рівень ресурсного забезпечення багатьох агропромислових фінансових груп
	4. Не створюють належні умови та стимули для розвитку малого бізнесу в аграрній сфері
	5. Відсутність фінансової підтримки місцевих бюджетів, об’єктів соціальної інфраструктури, охорону довкілля
Агропромислові комбінати	
1. Управління агропромислового комбінату базується на поєднанні принципів виробничо-господарської самостійності підприємств	1. Неефективність структури управління за рахунок нечітко сформульованої стратегії розвитку та низької якості менеджменту, який безпосередньо впливає на стан фінансових ресурсів
2. Поєднання демократичності в управлінні агропромисловими комбінатами (виборність, рада, конференція уповноважених)	2. Негативне зовнішнє середовище різко знижує інвестиційну привабливість агропромислових комбінатів
3. Агропромислові комбінати мають право постачати продукцію не лише для перероблення в межах конкретного комбінату, а й поза ним	3. Соціально-економічні результати діяльності агропромислових комбінатів не являються пріоритетом під час вирішення соціальних та економічних проблем регіону
	4. Низька зацікавленість у розробленні технологій по відновленню земельних ресурсів регіону

Економічний стан, що склався в Україні, не в повному обсязі сприяє розвитку аграрного бізнесу. Численні труднощі, викликані переходом до ринкової системи господарювання, стали причиною значного зменшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції вітчизняних аграрних підприємств. Різке загострення конкуренції з боку зарубіжних товаровиробників значно посилило не просте економічне становище агропромислових підприємств. Спад виробництва в умовах відкритості економіки для багатьох підприємств аграрного сектору стає причиною послаблення раніше завойованих секторів зовнішнього і внутрішнього ринку.

Багато комерційних банків, що виникли на хвилі економічної реформи та накопичили значні грошові кошти, мають можливість вкладати їх у агропромислове виробництво, яке, у свою чергу, вкрай потребує фінансової допомоги. Однак процес формування та становлення нових агропромислових структур, що є одним з ключових напрямків виведення української економіки з кризи та її реформування на ринкових засадах, відбувається у складних і суперечливих умовах. Уповільненими темпами відбувається створення приведених вище організаційно-економічних структур, які могли б сприяти співробітництву з іншими країнами на теренах СНД та Європи. Не приділяється належна увага розвитку інфраструктури сільських територій, відновленню родючості земель, збереженню екології.

Одним з найважливіших завдань нових агропромислових структур є підвищення конкурентоспроможності продукції та товаровиробників, розширення ринків збуту, збільшення обсягів продажів вітчизняної аграрної продукції, освоєння нових видів агропромислових технологій, збереження та нарощування ресурсного потенціалу сільських територій.

Процес створення та розвиток АСНТ можливий за умов інституційного забезпечення. Інституційне забезпечення АСНТ – це особливі формальні та неформальні визначені законом правила, які встановлюють інституційні межі взаємодії одних сільськогосподарських суб’єктів з іншими у сфері аграрного виробництва, розподілу та споживання сільськогосподарської продукції та різного роду специфікацій прав власності на землю; механізми координації та регулювання взаємодій суб’єктів економічної діяльності, що визначають способи їх кооперації з використання обмежених сільськогосподарських ресурсів; механізми впливу інститутів через зміну трансакційних і трансформаційних витрат на соціально-економічні процеси в сільському господарстві. Схема інституційного забезпечення створення та функціонування АСНТ (рис. 3) показує її складові та їх вплив на формування прогресивних агробізнесових структур, здатних бути конкурентоспроможними в умовах поглиблення ринкових відносин.

У забезпеченні стабільного розвитку нових агропромислових структур необхідною складовою є регулятивна державна політика, яка має бути направлена на:

– створення відповідних економічних умов для розвитку нових агропромислових структур та агропромислової інтеграції різних організаційно-економічних форм;

– розроблення спеціалізованих цільових програм державної підтримки бізнесу в сільській місцевості;

– інвестиції в застосування новітніх технологій у сільськогосподарському виробництві, які забезпечують відновлення та збереження родючості земель;

– інтеграція сільськогосподарського виробництва з усіма сферами і рівнями економічного розвитку держави, що сприяє підвищенню ефективності виробництва.

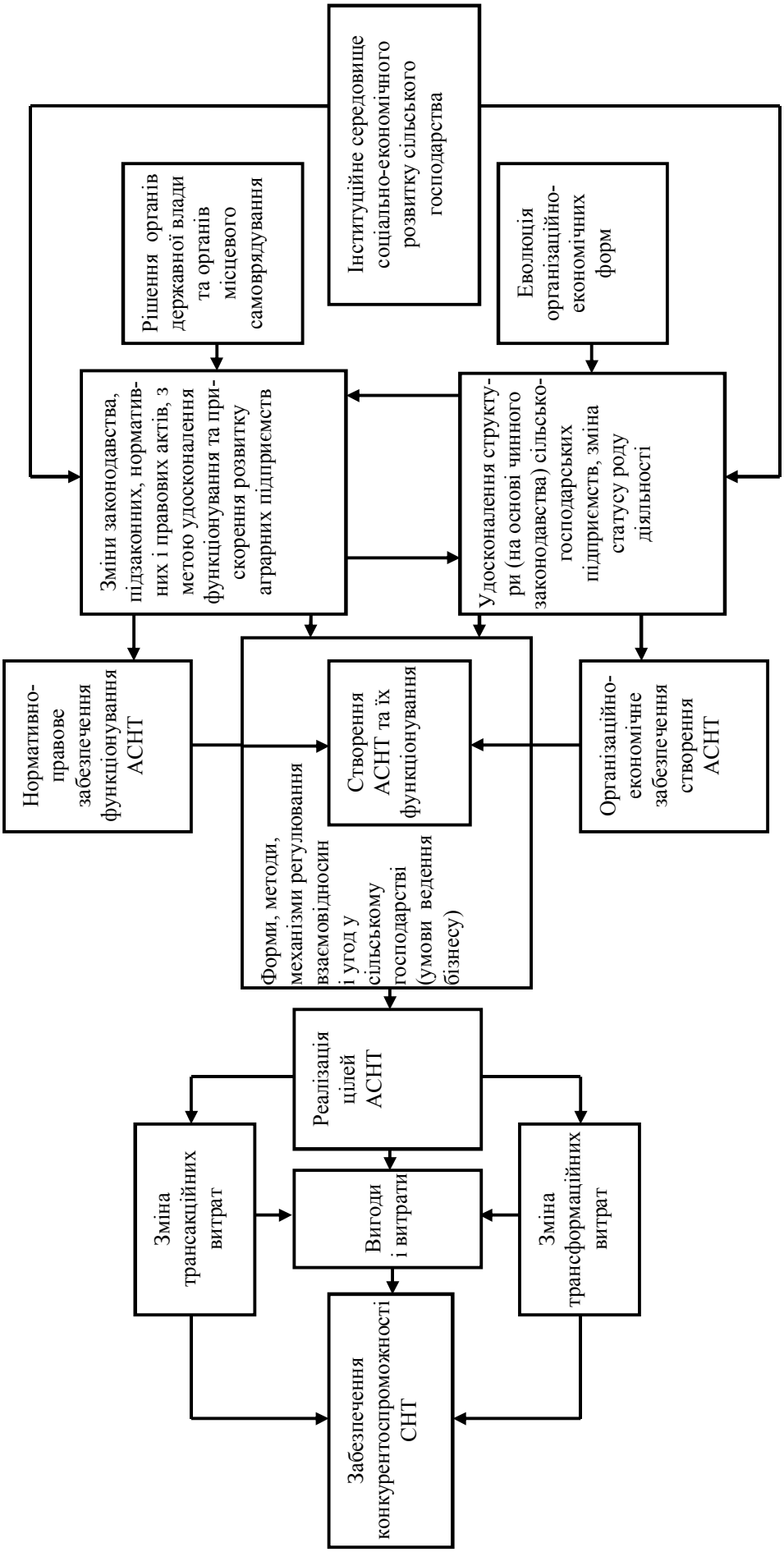


Рис. 3. Інституційне забезпечення, створення та функціонування АСНТ

Результатом такого шляху розвитку інституційного забезпечення буде формування системи прогресивних організаційно-економічних форм господарювання в сільському господарстві у вигляді АСНТ з новою базою інституційного розвитку на основі відповідних законів України.

Висновки і пропозиції. На динаміку розвитку аграрних підприємств безпосередньо впливає макроекономічна ситуація у країні, яку формують міжгалузеві цінові відносини, платоспроможний попит населення, механізми державного регулювання, інфляція. Механізм формування нових організаційних структур в агробізнесі потребує постійного вдосконалення та розвитку. Агропромислові структури нового типу можуть ефективно замінити діючі неприбуткові сільськогосподарські підприємства в умовах боротьби за ринки збуту сільськогосподарської продукції за допомогою зміненої інституційної бази та відповідних внутрішніх змін самих суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. *Білун С. О.* Використання рангового методу для оцінки ефективності функціонування організаційно-правових форм у сільському господарстві / С. О. Білун // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – Суми : УАБС НБУ, 2006. – Т. 16. – С. 317-321.

2. *Білун С. О.* Оцінка ефективності господарювання аграрних підприємств / С. О. Білун. – Полтава : Техсервіс, 2006. – 88 с.

3. *Виды* и особенности интеграционных процессов в агропромышленном комплексе [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3050.

4. *Козырева А. М.* Методологические подходы к совершенствованию производственно экономических отношений интегрированных структур в агропромышленных формированиях / А. М. Козырева // Факторы развития экономики России : материалы Международной научно-практической конференции, 19-20 апреля 2006 года. Часть II. – Тверь : Твер. гос. ун-т, 2006. – 292 с.

5. *Корпорації* США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.businessconsult-org.com/index/korporacii_ssha/0-38.

6. *Хуртаев К. И.* Кооперация и интеграция в АПК / К. И. Хуртаев // Межрегиональная научно-практическая конференция студентов и аспирантов «Проблемы управляемости Рыночной экономикой». – Нальчик, 2004. – Том 1. – С. 7-8.

7. *Хуртаев К. И.* Особенности неформальной институциональной среды сельской местности / К. И. Хуртаев // Международная научная конференция молодых учёных и специалистов, посвящённая выдающимся педагогам Петровской академии : сборник статей. – М., 2008. – С. 479-483.

8. *Хуртаев К. И.* Современные особенности развития институциональной среды сельского хозяйства КБР / К. И. Хуртаев // Инновационное развитие сельского хозяйства : сборник научных трудов ВИАПИ им. А. А. Никонова. – М., 2009. – С. 110-116.

9. *Rugman, A. M.,* &D'Cruz, J. R., The double diamond model of international competitiveness: Canada's experience. ManagementInternationalReview, 33(2), 17-39.

УДК 332.1.711.

О.В. Тополевська, аспірантка
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів,Україна

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОДОВОЛЬЧИХ РИНКІВ В УМОВАХ ВІДКРИТОСТІ ЕКОНОМІКИ

О.В. Тополевская, аспирантка
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ ОТКРЫТОСТИ ЭКОНОМИКИ

Oksana Topolevska, PhD student
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

THEORETICAL ASPECTS OF REGIONAL FOOD MARKETS FORMATION IN THE OPEN ECONOMY

Досліджено теоретичні аспекти формування регіональних продовольчих ринків в умовах відкритості економіки.
Ключові слова: *економіка, регіон, ринок, продовольчий ринок.*
Исследованы теоретические аспекты формирование региональных продовольственных рынков в условиях открытости экономики.
Ключевые слова: *экономика, регион, рынок, продовольственный рынок.*
Investigational theoretical aspects of forming of regional food markets in the conditions of openness of economy.
Key words: *economy, a region, a market, food market.*

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Формування та функціонування регіональних продовольчих ринків значною мірою залежить від ступеня розвитку суспільних відносин. Класична економічна теорія свідчить про те, що двома основними його складовими є базис і надбудова. Через відсутність спільних точок дотику на предмет направленості політики на регіональному продовольчому ринку, проблема надбудови залишається дискусійною. У зв'язку з цим одним із пріоритетних завдань у цьому плані є пошук нових концептуальних підходів [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, **у яких започатковано розв'язання проблеми.** Дослідженню проблем теорії та практики продовольчого ринку в тих чи інших аспектах присвячено праці відомих українських і зарубіжних науковців: М.П. Бутка, П.П. Борщевського, М. Багрова, Г.В. Балабанова, О.В. Березіна, М.І. Бєлявцева, К.Г. Бородіна, Б.М. Данилишина, Л.В. Дейнеко, С.І. Дорогунцова, Н.І. Гантимурова, А.Н. Захарова, В.А. Ільяшенко, В.Д. Логвинова, Т.М. Лозинської, С.У. Нуралієва, П.Т. Саблука, Є.П. Сонька, А.І. Соловйова, Л.Г. Чернюк, В.М. Шкаберіна, В.В. Юрчишина та багатьох інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Наявні наукові праці мають велике теоретико-практичне значення, проте зміни, що постійно відбуваються в економічному просторі продовольчої сфери, потребують дослідження продовольчого комплексу на регіональному рівні і вимагають розроблення та використання адекватних принципів.

Мета статті. Метою цієї статті є поглиблення теоретичних засад формування регіональних продовольчих ринків, їх принципів та структури в умовах відкритості економіки.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж розглядати проблематику функціонування регіональних ринків, слід поглибити теоретичні підходи до ключового поняття регіон. Під ним розуміється це частина території країни, відмінна від суміжних територій, з певним поєднанням природно-географічних, соціально-економічних,демографічних, національно-культурних, екологічних та інших ознак, характеризується єдністю та ці-

лісністю, комплексністю та виробничою спеціалізацією. У регіонах концентруються інтереси соціуму, держави і бізнесу [6].

Інші науковці розглядають «регіон як певну територію з притаманними їй специфічними природно-кліматичними, економіко-географічними, демографічними, історичними, етнічними, соціально-побутовими та іншими особливостями. При цьому далеко не завжди об'єктивно кордони регіону співпадають з кордонами офіційних територіальних утворень, а інколи взагалі є розмитими, "примарними"» [3].

За трактовкою М. Багрова, регіон – «це відносно замкнуте територіальне недержавне соціально-виробниче утворення, яке характеризується самовідтворенням культурно-господарської і етнічної структури, покладеної на природну територіальну основу».

Застосуємо більш загальне визначення цього поняття: регіон – це «відкрита» економічна система зі своїми особливостями управління і саморегулювання. На відміну від підприємства, регіон представляє не тільки сферу виробництва, але і всі інші фази відтворення. У ньому перетинаються інтереси і виробників, і споживачів продукції за допомогою ринку [4].

Відсутнє також чітке теоретичне визначення продовольчого ринку. У вітчизняній науковій практиці воно має концептуальну незавершеність, невизначеність методологічних підходів до його розбудови.

Більшість дослідників, а саме О.В. Березін, Т.М. Лозинська, П.Т. Саблук, та інші, схиляються до думки, що продовольчий ринок – це територіально відокремлена соціально-економічна система взаємодії попиту, ціни та пропозиції, або сукупність взаємозалежних процесів організації виробництва, перероблення і збуту продовольчих товарів, спрямованих на розвиток товаровиробників і забезпечення продовольчої безпеки регіону. Проте таке тлумачення не повністю розкриває економічний зміст цього поняття, оскільки на додаток це система не лише виробників, а і споживачів, відкрита та динамічна сукупність [5; 6; 7].

Л.Г. Чернюк, П.П. Борщевський [3], О.Б. Шмаглій, О.В. Кривончак [8] розглядають регіональний продовольчий ринок як систему розміщених на території регіону технологічно пов'язаних між собою галузей і виробництв, об'єднаних спільною метою задоволення потреб населення в продуктах харчування.

При цьому відзначається, що «серед усіх ринків найважливішим є саме продовольчий, оскільки лише його продукція забезпечує існування людства. Продовольчий ринок є частиною національного ринку, на якому предметом купівлі-продажу виступають сільськогосподарська продукція та продовольство. Кінцевою метою і завданням функціонування продовольчого ринку є забезпечення продовольчої безпеки держави» [9].

Продовольчий ринок розглядається як система, що складається із множини взаємопов'язаних і взаємозалежних елементів, а отже, його стан визначається сукупністю значень парламентів, характерних для цієї системи [6]. К. Річард та Ул. Джозеф розглядають продовольчий ринок як систему зв'язку, розподілу й обміну товарів [10].

З просторових позицій «ринок продовольчих товарів – це сукупність господарюючих суб'єктів: виробників, виконавців, які виробляють і/або реалізують споживчі товари, а також індивідуальних споживачів, які купують ці товари для особистого використання» [11; 12].

В економічному відношенні ринок продовольства визначає сферу взаємодії суб'єктів ринку по забезпеченню виробництва і вільного руху сільськогосподарської продукції, продуктів її перероблення, тобто продовольчих товарів, технологій, засобів виробництва і послуг для агропромислового комплексу, аграрної науково-технічної продукції [13].

З функціональних позицій споживчий ринок регіону як ринок продовольчих і непродовольчих товарів, ринок споживчих послуг, для розвитку яких на цій території сформовані найбільш сприятливі природні й соціально-економічні умови [14].

У процесі формування та забезпечення ефективного функціонування продовольчого ринку доцільно дотримуватися відповідних принципів, які можна поділити на три групи [15]:

– загальноекономічні, до яких належать: соціальна орієнтація; системність та комплексність; ефективність; демократизм; саморегулювання; самофінансування; наукоємність; регіональність;

– організаційно-технологічні, які включають територіальний поділ праці, ієрархічність та зворотний зв'язок;

– специфічні, основними з яких є: історизм; варіантність; пріоритетність; функціональна інтеграція; доцільність і необхідність; суперництво і конкуренція (рис. 1).

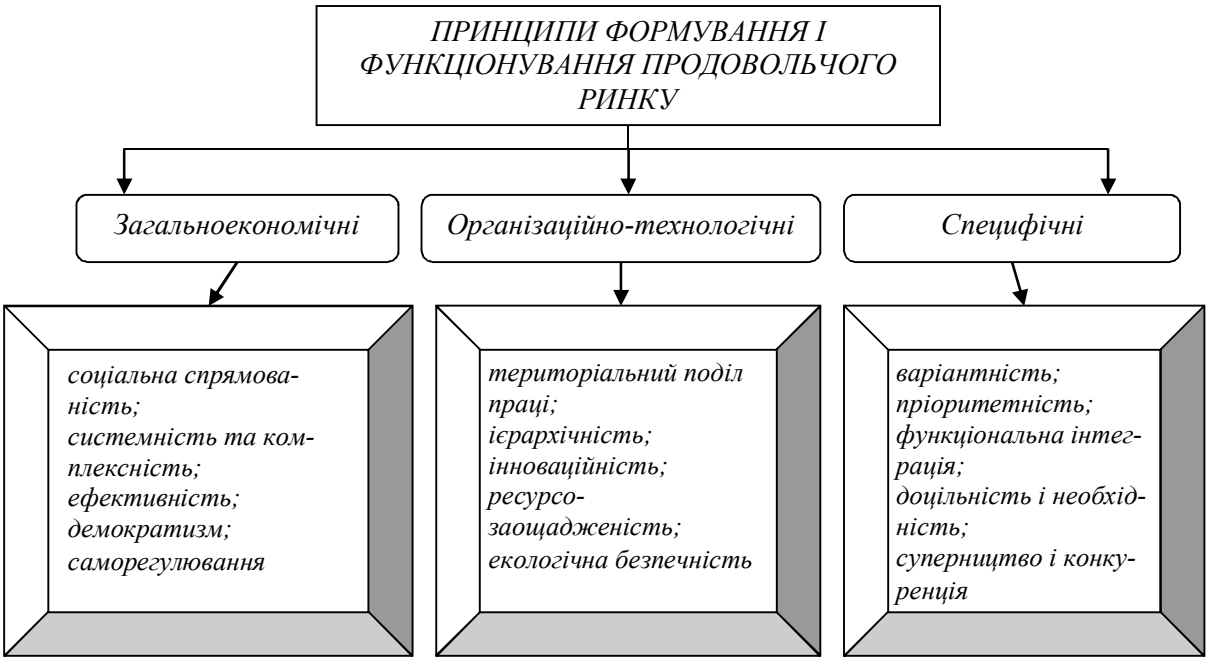


Рис.1. Принципи формування і функціонування продовольчого ринку

Розкриття сутності продовольчого ринку вимагає розгляду його меж. Ці межі визначаються ступенем взаємозалежності показників у просторі і в часі. У зв'язку з цим розрізняють товарні (продуктові), географічні (локальні) та часові (сезонні) межі товарних ринків (рис. 2). Товарні межі продовольчого ринку пов'язані із взаємозамінністю споживчих товарів. М'ясо птиці стало замінником для більшості споживачів м'яса інших видів тварин з огляду на те, що останніми роками відбувається суттєве скорочення пропозиції м'яса великої рогатої худоби та свиней, а відповідно ціни на них зростають. Крім того, чимало споживачів змінило свої смаки і вподобання відносно того чи іншого м'яса на користь дієтичного м'яса птиці. Сезонні межі ринку визначаються позитивною кореляцією руху цін на м'ясо-молочну продукцію в літньо-осінній та зимово-весняний періоди. Визначення географічних або територіальних меж ринку залежить від наявного конкурентного середовища в галузі (продавців на національному і міжнародному ринках) та вхідних бар'єрів проникнення на ринок.

Важливим моментом під час визначення меж продовольчого ринку є питання відповідності ринку і галузі. Галузь найчастіше трактують як сукупність підприємств, які на основі використання ідентичних ресурсів та технологій виробляють аналогічні товари.

Відмінності між ринком і галуззю ґрунтуються на тому, що об'єднуючою рисою ринку є задоволення потреби, а галузі – характер використовуваних технологій. Відповідно, товари, що їх реалізує галузь, можуть бути як близькими субститутами (замінниками), так і не субститутними товарами. Таким чином, під продовольчим ринком варто розуміти сукупність продажів однорідних товарів та його найближчих замінників (субститутів) [16].

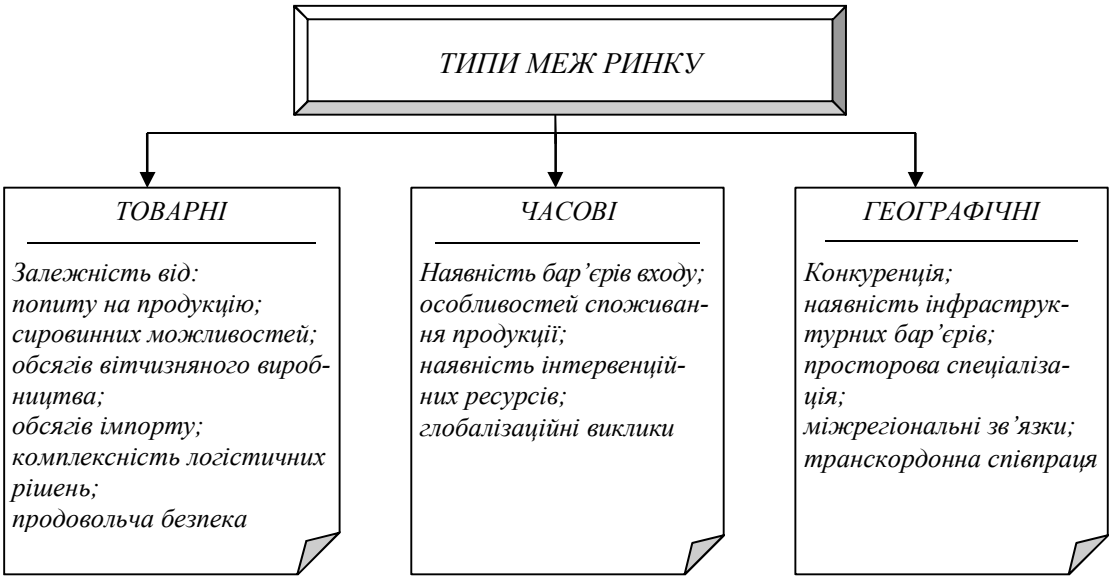


Рис 2. Типізація меж продовольчого ринку

Структура національного продовольчого ринку, основу якого складають сировинні галузі АПК, під впливом вертикальної інтеграції суттєво ускладнюється. Ознаками його будови є не тільки галузі, що формують технологічний процес, а й територіальне розміщення підприємств, рівень управління та функціональна спеціалізація окремих підрозділів. Серед підходів до характеристики структури продовольчого ринку можна виділити три основні: продуктовий, територіальний і функціональний.

За продуктового підходу елементами продовольчого ринку є окремі товарні галузі (м'ясна, молочна, борошномельна, крупова, цукрова, олійна, овочева тощо). Структурування продовольчого ринку за продуктовим принципом вказує на наявність важливої особливості: за будь-якого рівня розвитку вертикальної інтеграції спільний інтерес інтегрованих підприємств проявляється у виробництві певних видів кінцевої продукції (рис. 3).

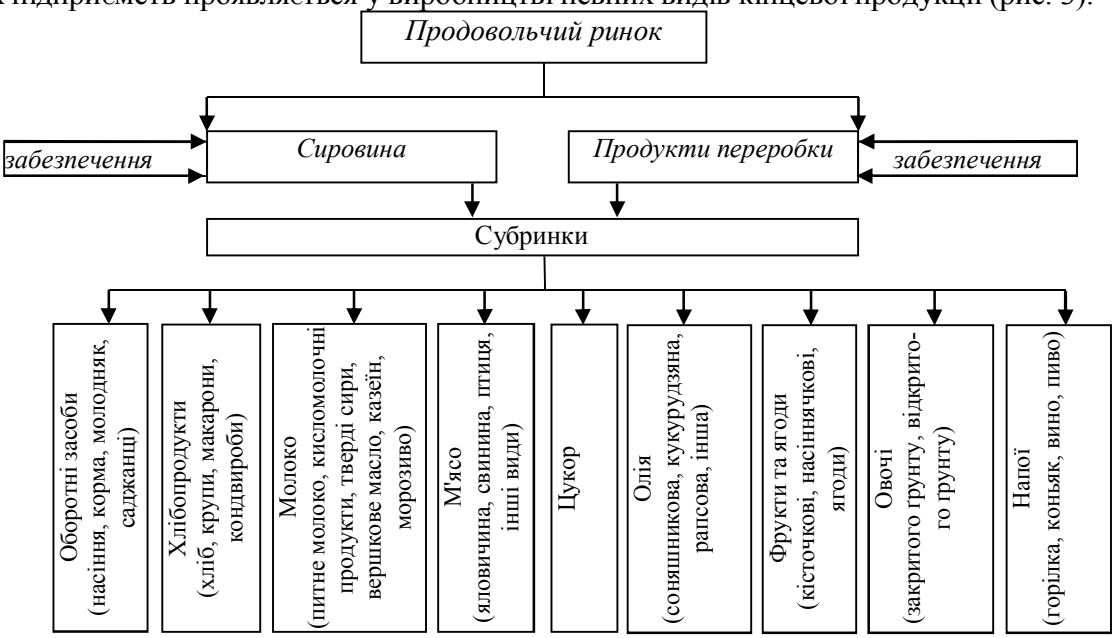


Рис. 3. Структура продовольчого ринку згідно з продуктовим принципом

Функціональна будова трактується як сукупність галузей, які виконують у межах продовольчого ринку певні завдання (забезпечення ресурсами, виробництво сировини, перероблення, зберігання, транспортування тощо).

Територіальна будова продовольчого ринку є результатом поділу праці на субнаціональному рівні залежно від природно-кліматичних умов, які визначають територіально-регіональну спеціалізацію [6].

Висновки і пропозиції. Регіональний продовольчий ринок країни є підсистемою економічної системи країни, а також національним сегментом світового аграрно-продовольчого ринку. Як підсистема він розвивається у тісному взаємозв'язку з іншими ринками. Регіональний продовольчий ринок є складовою частиною єдиного ринкового простору та функціонує на основі загальних ринкових принципів. Ступінь прояву окремих з них є різним, що обумовлено особливостями функціонування АПК.

Регіональний продовольчий ринок можна визначити як систему відносин і зв'язків, що суттєво впливають на всі фази відтворення, форма зв'язку виробництва зі споживанням, виробників один з одним, усіх ланок суспільного виробництва і видів господарської діяльності за допомогою безпосередньо процесів купівлі-продажу продовольчих товарів на визначеній території. Отже, регіональний продовольчий ринок може функціонувати лише у взаємозв'язку з іншими ринками – капіталів, підрядних робіт, робочої сили, житла, інформації, патентів тощо, кожний з яких має свої особливості, різні форми організації, але їм властиві загальні риси.

Список використаних джерел

1. *Березін О. В.* Продовольчий ринок України: теоретико-методологічні засади формування і розвитку : монографія / О. В. Березін. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 184 с.
2. *Березівський П. С.* Організація прогнозування та планування агропромислового комплексу : навч. посіб. / П. С. Березівський, Н. І. Михалюк. – Л. : Магнолія Плюс, 2004. – 443 с.
3. *Борщевський П. П.* Підвищення ефективності розвитку і розміщення харчової промисловості / П. П. Борщевський, Л. Г. Чернюк, О. Б. Шмаглій. – К. : Наук. думка, 1994. – 158 с.
4. *Білик Ю. Д.* Становлення і розвиток сучасного продовольчого ринку в Україні / Ю. Д. Білик // Формування та розвиток аграрного ринку : зб. наук. праць. – К. : ННЦ "Інститут аграрної економіки", 2004. – С. 177-189.
5. *Бут О.* IFS в контексте. Безопасность потребителя. Международные стандарты в сфере продуктов питания / О. Бут // Мир продуктов. – 2007. – № 1. – С. 46-49.
6. *Бутко М. П.* Регіональне управління: інноваційний підхід : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М. П. Бутко, О. О. Зеленська, С. М. Зеленський. – К. : Знання України, 2006. – 560 с.
7. *Дудар Т. Г.* Формування ринку конкурентоспроможної агропродовольчої продукції: теорія, методика, перспективи : монографія / Т. Г. Дудар, В. Т. Дудар. – Тернопіль : Економічна думка, 2009. – 246 с.
8. *Кривончак О. В.* Сутність аграрного ринку і його раціональна побудова / О. В. Кривончак // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 5. – С. 235-239.
9. *Лозинська Т. М.* Теоретико-методологічні засади державного регулювання продовольчого ринку України / Т. М. Лозинська // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2006. – № 1. – С. 65-70.
10. *Николаева М. А.* Товароведение потребительских товаров. Теоретические основы : учебник для вузов / М. А. Николаева. – М. : Норма, 2003. – 288 с.
11. *Орленко О. В.* Особливості формування конкурентного механізму споживчого ринку сільськогосподарської продукції / О. В. Орленко // Таврійський науковий вісник. – 2010. – № 68. – С. 196-202.
12. *Осипов А. К.* Управление бюджетным финансированием сельскохозяйственного производства региона : монография /А. К. Осипов. – Ижевск : ИжГСХА, 2005. – 190 с.
13. *Ричард К.* Маркетинг сельскохозяйственной продукции / К. Ричард, Ул. Джозеф ; пер. с англ. – 8-е изд. − М. : Колос, 2000. − 512 с.
14. *Сонько Є. П.* Ринок і регіоналістика / Є. П. Сонько, В. В. Кулішов, І. Мустафін. – К. : Ніка-Центр Ельга, 2002. – 266 с.
15. *Саблук П. Т.* Формування та функціонування ринку агропромислової продукції : практичний посібник / П. Т. Саблук. – К. : ІАЕ, 2000. – 556 с.
16. *Шульга В. А.* Национальная экономика : учебное пособие / В. А. Шульги. – М. : Изд-во Рос. экон. акад., 2002. – 592 с.

УДК 330.567.2:332

Н.А. Шпак, аспірант
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ СПОЖИВАННЯ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ ЯК ЧИННИК АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Н.А. Шпак, аспирант
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ КАК ФАКТОР АКТИВИЗАЦИИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Nataliia Shpak, PhD student
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

THE RAISE OF FOOD CONSUMPTION AS A FACTOR OF ACTIVATION OF DOMESTIC AGRICULTURE SECTOR DEVELOPMENT

Проведено аналіз споживання основних продуктів харчування населенням Полтавської області порівняно з нормативами та загалом по Україні. З'ясовано причини різниці у споживанні сільськими мешканцями і мешканцями великих міст, внаслідок різниці грошових доходів.

Ключові слова: *споживання, доходи, продукти харчування, сільська місцевість, міські поселення.*

Проведен анализ потребления основных продуктов питания населением Полтавской области по сравнению с нормативами и в целом по Украине. Выяснены причины разницы в потреблении сельскими жителями и жителями больших городов в результате различия денежных доходов.

Ключевые слова: *потребление, доходы, продукты питания, сельская местность, городские поселения.*

Article is devoted the analysis of consumption of basic foodstuffs population Poltava region compared with the regulations and in Ukraine in general. The reasons for the difference in the consumption of rural residents and residents of big cities, as a result of differences in cash income.

Key words: *consumption, income, food, rural, urban settlements.*

Постановка проблеми. Забезпечення України харчовими продуктами та їх доступність для всіх верств населення завжди є актуальним. Динаміка споживання основних продуктів харчування характеризує продовольчу безпеку країни та визначає рівень розвитку аграрно-продовольчого ринку. Порівняння фактичного рівня споживання з визначеними раціональними нормами дозволить зробити висновки щодо збалансованості харчування та його впливу на здоров'я нації. Починаючи з 1 січня 1999 р. в Україні проводяться комплексні дослідження рівня матеріального добробуту різних соціальних груп населення, включаючи й сільські. Характеристики домогосподарств охоплюють структуру доходів і витрат, а також дані щодо споживання товарів, послуг за різними соціально-економічними аспектами та верствами населення. Це необхідно для розроблення законодавчої бази з урахуванням демографічної та економічної ситуації в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання матеріального добробуту різних соціальних груп населення досліджувало багато вітчизняних учених, зокрема А. Близнюк, Д. Богиня, О. Бородіна, М. Бутко, О. Грішнова, С. Шкарлет, а в аграрному секторі економіки – М. Гладій, Л. Дейнеко, М. Кропивко, В. Куценко, Е. Лібанова, Л. Михайлова, О. Риковська, П. Саблук, В. Юрчишин та ін. Однак багато теоретичних і практичних питань є дискусійними й потребують поглиблених досліджень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблем. На сьогодні вивченню рівня матеріального добробуту, і особливо забезпечення населення продуктами харчування, присвячено багато праць, проте, причинно-наслідковий зв'язок глибокої диференціації у споживанні основних продуктів харчування міським та сільським населенням глибоко не досліджено.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є проаналізувати споживання продуктів харчування населенням України та Полтавської області порівняно з раціональними нормами та визначити чинники впливу на його зростання.

Виклад основного матеріалу. Перехід вітчизняної економіки до відкритої ринково-орієнтованої моделі розвитку спричинив кардинальні зрушення в усіх сферах. Не є винятком і сільський сектор України, як важлива складова національного господарства. Другу його складову становить промисловий сектор. Поступова трансформація назв сільського сектору від основної функції (аграрний сектор) чи адміністративної ролі (сільська місцевість як антипод міської) до фізично-географічного об'єкта (сільська територія) підкреслює лише складність і багатоплановість об'єкта дослідження. Це вимагає вивчення невідокремлених об'єктів (сільського господарства, демографії, розміщення продуктивних сил, економіки соціальної сфери тощо), а їх комплексного дослідження [1].

Важливою характеристикою матеріального становища населення, його доходів і видатків виступають рівень та якість життя сільських мешканців. Рівень життя включає в себе такі показники: обсяги спожитих матеріальних благ і послуг, реальні доходи населення та напрями їх витрат, заробітна плата працюючих, споживання населенням товарів та послуг, зокрема, культурних, освітянських, охорони здоров'я, житлово-комунальних тощо [2].

Мешканці села роблять величезний внесок у виробництво продуктів харчування своєю працею у сільськогосподарських підприємствах та у власних господарствах. Однак доходи домогосподарств та обсяги споживання сільським та міським населенням значно різняться. Взагалі обсяги споживання основних продуктів харчування, крім олії, яєць, овочів та баштанних культур по Полтавській області з 1990 по 2012 роки зменшувалися (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяги споживання основних продуктів харчування по Полтавській області, тис. т

Продукти харчування	1990	1995	2000	2005	2006	2008	2009	2010	2011	2012
М'ясо та м'ясні продукти	118,0	86,3	60,8	59,4	66,7	77,4	73,6	78,9	77,7	79,1
Молоко та молочні продукти	657,6	500,0	367,5	385,4	419,5	344,8	350,7	328,2	329,8	340,0
Яйця, млн шт	418,7	288,9	267,0	384,3	417,3	431,7	442,6	460,3	514,8	497,7
Хлібні продукти та макаронні вироби	271,6	267,6	237,7	198,2	192,7	187,9	174,5	177,0	174,3	174,3
Картопля	265,7	229,5	210,2	228,8	227,5	211,3	209,6	207,9	206,4	211,2
Овочі та баштанні культури	193,1	245,1	215,5	220,1	231,9	204,6	252,1	257,2	294,9	290,0
Плоди та ягоди	97,3	92,4	27,2	47,9	41,4	49,0	74,3	74,4	77,5	80,8
Риба та рибні продукти	31,5	7,1	13,3	22,8	22,6	26,4	20,9	20,8	19,7	19,5
Цукор	95,5	62,8	65,6	63,2	64,5	64,7	54,7	53,9	55,3	52,1
Олія	15,5	12,7	13,2	18,3	19,3	21,6	20,2	19,7	18,3	17,6

Джерело: [3].

У 2012 році обсяги споживання основних продуктів харчування (табл. 1) становили: м'яса та м'ясних продуктів (включаючи субпродукти та жир-сирець) – 79,1 тис. т (101,8 % до спожитого у 2011 році), молока та молочних продуктів – 340,0 тис. т (103,1 %), яєць – 497,7 млн шт (96,7 %), хлібних продуктів (хліб та макаронні вироби у перерахунку на борошно; крупи, бобові) – 174,3 тис. т (на рівні 2011 року), картоплі – 211,2 тис. т (102,3 %), овочів та баштанних продовольчих культур (включаючи консервовану та сушену продукцію у перерахунку на свіжу) – 290,0 тис. т (98,3 %), плодів, ягід та винограду (включаючи консервовану та сушену продукцію у перерахунку на свіжу) – 80,8 тис. т (104,3 %), риби та рибних продуктів – 19,5 тис. т (99,0 %), цукру – 52,1 тис. т (94,2 %), олії – 17,6 тис. т (96,2 %).

Молока та молочних продуктів у середньому на одну особу у 2012 році спожито більше від середнього показника по Україні на 16,0 кг (на 7,4 %), яєць – на 31 шт. (на 10,1 %), м'яса та м'ясних продуктів (включаючи субпродукти та жир-сирець) – менше на 0,7 кг (на 1,3 %).

Важливо проаналізувати споживання основних продуктів харчування на одну особу (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка споживання основних продуктів харчування на одну особу за рік по Полтавській області і по Україні, кілограм

Продукти харчування	Україна		Полтавська область	
	2011	2012	2011	2012
М'ясо та м'ясні продукти	51,2	54,4	52,4	53,7
Молоко та молочні продукти	204,9	214,9	222,5	230,9
Яйця, шт	310,0	307,0	347,0	338,0
Хлібні продукти та макаронні вироби	110,4	109,4	117,6	118,4
Картопля	139,3	140,2	139,2	143,4
Овочі та баштанні продовольчі культури	162,8	163,4	198,9	196,9
Плоди, ягоди та виноград	52,6	53,3	52,3	54,9
Риба та рибні продукти	13,4	13,6	13,3	13,2
Цукор	38,5	37,6	37,3	35,4
Олія	13,7	13,0	12,3	12,0

Джерело: [3; 4].

За рівнем споживання яєць Полтавська область займає 2-е місце, м'яса та м'ясних продуктів – 8-е, молока та молочних продуктів – 11-е серед інших областей України.

У розрахунку на одну особу в 2012 році споживалося хлібних продуктів більше від середнього по Україні на 9,0 кг (на 8,2 %), овочів та баштанних продовольчих культур – на 33,5 кг (на 20,5 %), плодів, ягід та винограду – на 1,6 кг (на 3,0 %), картоплі – на 3,2 кг (на 2,3 %).

За рівнем споживання овочів та баштанних продовольчих культур (включаючи консервовану та сушену продукцію у перерахунку на свіжу) Полтавська область знаходиться на 1-му місці, плодів, ягід та винограду (включаючи консервовану та сушену продукцію у перерахунку на свіжу) – на 6-му, хлібних продуктів (хліб та макаронні вироби у перерахунку на борошно; крупи, борошно, бобові) – на 11-му, картоплі – на 14-му місці серед областей України.

Цукру спожито однією особою на 2,2 кг (на 5,9 %) менше, ніж по Україні загалом, олії – на 1,0 кг (на 7,7 %), риби та рибних продуктів – на 0,4 кг (на 2,9 %). За споживанням риби та рибних продуктів Полтавська область займає 12-е, цукру – 20-е, олії – 22-е місце серед інших областей України.

Якщо порівняти споживання населенням Полтавської області основних продуктів харчування з нормативами, то очевидно, що реальне споживання значно нижче фізіологічних норм (табл. 3). Це говорить про те, що населення області на третину менше споживає м'яса та м'ясних продуктів, риби та рибних продуктів – на 34 %, плодів та ягід – на 39 %, майже вдвічі – молока та молочних продуктів. Водночас, дефіцит згаданих продуктів поповнюється низькокалорійними продуктами харчування.

Так, споживання хлібних продуктів та макаронних виробів у 2012 році перевищує раціональну норму на 17,4 кг (17,5 %), картоплі на 19,4 кг (15,6 %), овочів та баштанних культур на 35,9 кг (22,3 %), віддаючи при цьому перевагу дешевим продуктам. Тобто власні енергетичні потреби населення забезпечує за рахунок доступніших продуктів, що свідчить про незбалансованість харчування. Споживання таких важливих для організму людини продуктів, як м'ясо, молоко, риба, плоди і фрукти значно зменшилось, хоча й має тенденцію до зростання. Аналіз засвідчив, що рівень матеріальної забезпеченості не дає можливості населенню повноцінно харчуватися, що насамперед призводить до погіршення стану здоров'я, а в подальшому до більш негативних наслідків у якісному складі людського потенціалу (табл. 3).

Наведена в табл. 4 структура грошових доходів домогосподарств розкриває відмінності в їх формуванні за типами населених пунктів: великі та малі міста та сільські поселення. Найбільшою є частка в доходах сільських домогосподарств грошових надходжень від оплати праці: вона в 2 рази нижча, ніж у містах. В абсолютних показниках грошові надхо-

дження сільських домогосподарств були на 10 % нижчими, тобто сільська місцевість має значні потенційні можливості для приросту грошових доходів за рахунок підвищення оплати праці. Для цього необхідно підвищити рівень оплати праці в суспільному секторі виробництва і, перш за все, у сільському господарстві, а також в усіх галузях бюджетної сфери; розширити масштаби постійної зайнятості сільського населення завдяки збільшенню пропозиції вільних робочих місць на сільському ринку праці; покращити доступність сільського населення до вільних місць праці в міських поселеннях; резервувати робочі місця на підприємствах та установах, незалежно від форм власності (табл. 4).

Таблиця 3

Споживання основних продуктів харчування населенням Полтавської області на одну особу порівняно з нормами, кілограм

Продукти харчування	**Раціональні норми***	**1990**	**1995**	**2000**	**2005**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
М'ясо та м'ясні продукти	80,0	67,2	49,4	36,6	38,0	51,0	48,9	52,8	52,4	53,7
Молоко та молочні продукти	380,0	374,3	286,5	221,0	246,5	227,1	232,9	219,7	222,5	230,9
Яйця, шт	290,0	238,0	166,0	161,0	246,0	284,0	294,0	308,0	347,0	338,0
Хлібні продукти та макаронні вироби	101,0	154,6	153,3	143,0	126,8	123,8	115,9	118,5	117,6	118,4
Картопля	124,0	151,2	131,5	126,4	146,3	139,2	139,2	139,2	139,2	143,4
Овочі та баштанні культури	161,0	109,9	140,4	129,6	140,8	134,8	167,5	172,2	198,9	196,9
Плоди та ягоди	90,0	55,4	52,9	16,4	30,6	32,3	49,4	49,8	52,3	54,9
Риба та рибні продукти	20,0	17,9	4,1	8,0	14,6	17,4	13,9	13,9	13,3	13,2
Цукор	38,0	54,4	36,0	39,5	40,4	42,6	36,3	36,1	37,3	35,4
Олія	13,0	8,8	7,3	7,9	11,7	14,2	13,4	13,2	12,3	12,0

* За термінологією МОЗ України "Орієнтовний набір основної продовольчої сировини і харчових продуктів для забезпечення у середньому на душу населення на 2005-2015 роки".

Джерело: побудовано за даними Головного управління статистики у Полтавській області.

Таблиця 4

Структура грошових доходів домогосподарств за типом місцевості у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство

Види доходів	**2000**			**2011**			**2012**
	усі домогосподарства	**у тому числі, які проживають**		**усі домогосподарства**	**у тому числі, які проживають**		**усі домогосподарства**
		у міських поселеннях	**у сільській місцевості**		**у міських поселеннях**	**у сільській місцевості**	
Усього грошових доходів, грн	**256,3**	**277,9**	**227,3**	**2994,4**	**3106,4**	**2830,9**	**3300,8**
Відсотків							
Оплата праці	49,9	61,2	31,4	51,6	57,1	42,7	54,2
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	2,2	2,2	2,3	2,1	1,7	2,8	2,9
Доходи від продажу сільгосппродукції	10,9	0,9	27,3	5,6	0,2	14,3	3,5
Пенсії, стипендії, допомоги та субсидії, надані готівкою	27,9	26,0	31,0	31,2	31,3	31,2	31,2
Грошова допомога від родичів та інші доходи	9,1	9,7	8,0	9,5	9,7	9,0	8,2

Джерело: [3].

Другою важливою складовою у структурі грошових доходів сільських домогосподарств є пенсії, частка яких у 2000 році перевищувала в 1,2 рази аналогічну по домогосподарствах великих міст (відповідно 31,0 % і 26,0 %). Така надзвичайно висока частка пенсій у грошових доходах сільських домогосподарств у 2000 році (стільки ж, як і оплата праці,

31,0 % і 31,4 % відповідно) пояснюється кількома чинниками, зокрема: високою часткою пенсіонерів у структурі сільського населення, що помітно перевищує аналогічну в містах; значно нижчим загальним рівнем грошових доходів, який об'єктивно сприяє підвищенню частки пенсійних надходжень; зростанням більш високими темпами рівня мінімальних пенсій порівняно з тенденціями зростання оплати праці та ін. У 2011 році частка пенсій у грошових доходах сільських домогосподарств зменшилася порівняно з оплатою праці, 31,2 % і 42,7 % відповідно. Це викликає надію, що у перспективі оплата праці сільського населення зростатиме, що сприятиме розвитку трудового потенціалу.

При збільшенні доходів зростає споживання продуктів харчування. Так, при збільшенні грошових доходів на одне домогосподарство з 256,3 грн у 2000 році до 3300,8 грн у 2012 році споживання на одну особу за відповідний період м'яса та м'ясних продуктів зросло на 17,1 кг, риби та рибних продуктів – на 5,2 кг, овочів та баштанних культур – на 67,3 кг, плодів та ягід – на 38,5 кг (табл. 3; табл. 4).

У перспективі саме від співвідношення темпів підвищення мінімальних пенсій і мінімальної оплати праці та контингентів сільських пенсіонерів і працівників у працездатному віці залежатиме, як змінюватиметься співвідношення між частками доходів за рахунок оплати праці та часткою доходів за рахунок пенсійних виплат.

Водночас, 14,3 % грошових надходжень сільські домогосподарства отримали від реалізації вирощеної сільськогосподарської продукції в особистому господарстві (табл. 4). Це майже у 71 раз вище рівня, які мають домогосподарства міської місцевості (0,2 %) за аналогічну діяльність. Таке джерело доходу присутнє практично у 2/3 сільських домогосподарств.

Висновки та пропозиції. В Україні є проблема продовольчого забезпечення, незважаючи на наявність сприятливих природно-кліматичних умов та значної кількості родючих земель. Загострення цієї проблеми виникло в період трансформаційних перетворень, що обумовило порушення обсягів і пропорцій суспільного виробництва та спричинило загрозу продовольчій безпеці країни.

З'ясовано, що обсяги споживання основних продуктів харчування по Полтавській області і загалом по країні, крім олії, яєць, овочів та баштанних культур, з 1990 по 2012 роки зменшувалися. Українці на харчування витрачають переважну частину власного доходу. Населення забезпечує потреби у поживних речовинах не за рахунок дорогих м'ясних і молочних продуктів, риби, овочів і фруктів, а за рахунок дешевих картоплі та хлібопродуктів. Це говорить про низьку купівельну спроможність населення. Тобто за відсутності дефіциту продовольства рівень споживання населенням основних продуктів є нижчим за раціональну межу.

Встановлено, що важливим чинником впливу на процеси споживання населенням продуктів харчування є збільшення грошових доходів, у разі підвищення яких збільшується споживання. Зважаючи на високий рівень безробіття на селі, актуальним завданням є підвищення рівня постійної зайнятості сільського населення.

Список використаних джерел

1. *Хорунжий М. Й.* Агропродовольчий комплекс: проблеми формування і функціонування в ринкових умовах / М. Й. Хорунжий // Економіка АПК. – 2012. – № 3. – С. 113-120.

2. *Гадзало А. Я.* Соціально-економічне значення, зміст, складники та відтворення людського капіталу / А. Я. Гадзало // [Научные исследования и их практическое применение: современное состояние и пути развития] : матеріали наук-практ. конф. (Одеса, 5-17 жовтня 2009). – Одеса, 2009. – С. 61-62.

3. *Статистичний* збірник «Сільське господарство Полтавської області» / Головне управління статистики у Полтавській області. – Полтава, 2012. – 403 с.

4. *Сільське* господарство України у 2012 р. : стат. зб. / Держкомстат України. – К. : Техніка, 2013. – 560 с.

УДК 338.31:621

Є.Л. Андрєєва, асистент
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна

АНАЛІЗ ТА ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ КОНКУРЕНТОСТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Е.Л. Андреева, ассистент
Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», г. Харьков, Украина

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ КОНКУРЕНТОУСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Yevheniia Andrieieva, assistant
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Kharkiv, Ukraine

ANALYSIS AND EVALUATION OF ENGINEERING COMPANIES COMPETITIVENESS

Запропоновано методичний підхід до оцінювання конкурентостійкості підприємств машинобудування. Виконано оцінювання стану розвитку конкурентостійкості підприємств машинобудування (на прикладі Харківського регіону). Показано динаміку інтегрального показника конкурентостійкості підприємств машинобудування, зокрема встановлено розподіл спостережень за величиною інтегрального показника конкурентостійкості. Інтерпретація та аналіз результатів оцінювання здійснено на основі визначення рівня конкурентостійкості підприємств за шкалою інтервалів інтегрального показника (з метою її кількісного та якісного оцінювання).

***Ключові слова**: оцінювання, аналіз, конкурентостійкість підприємства, галузь машинобудування, інтегральний показник конкурентостійкості підприємств.*

Предложен методический подход к оценке конкурентоустойчивости предприятий машиностроения. Выполнена оценка состояния развития конкурентоустойчивости предприятий машиностроения (на примере Харьковского региона). Показана динамика интегрального показателя конкурентоустойчивости предприятий машиностроения, в частности установлено распределение наблюдений за величиной интегрального показателя конкурентоустойчивости. Интерпретация и анализ результатов оценки осуществлен на основе определения уровня конкурентоустойчивости предприятий по шкале интервалов интегрального показателя (с целью ее количественной и качественной оценки).

***Ключевые слова:** оценка, анализ, конкурентоустойчивость предприятия, отрасль машиностроения, интегральный показатель конкурентоустойчивости предприятий.*

This paper proposes a methodological approach to the assessment of the competitiveness of enterprises of mechanical engineering. The evaluation of the state of development of the competitiveness of enterprises of mechanical engineering (for example, Kharkov region) . Shows the evolution of the integral index of competitiveness of engineering, in particular, set the value of the distribution of observations of the integral index of competitiveness. Interpretation and analysis of the results of the evaluation was done on the basis of determining the level of competitiveness of the enterprises on the scale intervals of integral index (with the aim of quantitative and qualitative assessment).

***Key words:** assessment, analysis, competitive enterprise, branch of engineering integral indicator of competitiveness of enterprises.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах особливого значення набуває проблема підтримки на належному рівні конкурентостійкості підприємств провідних галузей національної економіки, зокрема, машинобудівного комплексу, і прориву їх на світовий ринок. Для визначення стану конкурентостійкості машинобудівним підприємствам необхідно дослідити особливості та напрями її формування. Непристосованість до сучасних ринкових умов моделі управління, розірвані промислові та наукові зв'язки, відсутність інноваційного прогресу в галузі вказують на актуальність визначення науково-методичних основ аналізу й оцінювання конкурентостійкості та формування потенціалу конкурентостійкості машинобудівного підприємства, зокрема в організаційно-управлінському аспекті. У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність створення концепції комплексного оцінювання конкурентостійкості вітчизняних підприємств з метою розроблення на їх основі тактичних та стратегічних заходів організаційного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан економіки вимагає формування нових теоретико-методологічних підходів до оцінювання конкурентостійкості підприємств машинобудування. Крім того, сучасні методологічні підходи носять двоякий характер, що виражається у надто деталізованій або, навпаки, надто укрупненій оцінці.

Такий підхід вимагає вивчення наявних підходів до оцінки розвитку конкурентостійкості підприємств з метою формування комплексної системи індикаторів, яка б враховувала багаторівневу систему факторів, які впливають на конкурентостійкість підприємств. Обґрунтуванням необхідності дослідження конкурентостійкості підприємства, зокрема її забезпечення та утримання в умовах мінливості навколишнього середовища, займалося багато провідних фахівців, серед яких В. Л. Дикань [1], У. Л. Сторожилова [2], В. В. Чернега [3] та ін. Дослідження літератури з різних аспектів конкурентної діяльності підприємства дозволило виділити основні підходи до її оцінювання: різниць, рангів, балів, еталонів (Н. Краснокутська [4]); рейтингової оцінки конкурентоспроможності (М. Ахматова [5], Л. Закревська [6]); конкурентних переваг (С. Близнюк [7]); ієрархій (І. Ліфіц [8]); визначення інтегрального показника конкурентоспроможності (Х. Фасхієв [9], А. Воронов [10], Л. Зульнакарнєаєв [11]). Аналізуючи вищенаведену інформацію, треба звернути увагу на те, що: по-перше, погляди вчених-економістів розрізняються не стільки за сутністю методичного підходу до оцінювання, скільки різноплановістю переліку та якісного змісту показників, включених у розрахунки; по-друге, мова йде у більшості випадків про розгляд ключової категорії «конкурентоспроможність», яка є взаємопов'язаною, але не тотожною «конкурентостійкості», що дає підґрунтя для власного варіанта оцінювання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Кожна із запропонованих цими авторами методик оцінювання конкурентоспроможності підприємства з досить високим рівнем деталізації відображає той чи інший аспект проблеми, яка досліджується. Однак мова йде у більшості випадків про розгляд ключової категорії «конкурентоспроможність», яка є взаємопов'язаною, але не тотожною «конкурентостійкості», що є об'єктом цього дослідження. Тому ці методики оцінювання не дозволяють вирішити проблему щодо виявлення, обґрунтування та оцінювання кокурентостійкості підприємства і виникає потреба у розробленні власного варіанта.

Отже, **мета статті** полягає у визначенні загальних тенденцій стану конкурентостійкості підприємств машинобудування на основі побудови узагальнюючого показника їх розвитку.

Теоретичну та методологічну основу досліджень склали наукові праці та методичні розробки вітчизняних та зарубіжних фахівців, що аналізують основні напрями оцінювання конкурентостійкості підприємства. Крім того, у процесі дослідження було використано методи: економіко-математичного моделювання (таксономічний аналіз), системного аналізу економічних явищ, графічний метод.

Виклад основного матеріалу. Автором запропоновано оцінювати напрями конкурентостійкості підприємств машинобудування завдяки реалізації таких етапів:

І. Вибір і обґрунтування методів оцінювання – таксономічного показника (за критерієм встановлюваних еталонів).

Як інтегральний метод оцінювання конкурентостійкості обрано таксономічний аналіз (за критерієм встановлюваних еталонів). «Таксономічний аналіз – це зіставлення об'єктів, які характеризуються великою кількістю ознак, вирішує проблеми впорядковування багатовимірного статистичного матеріалу в єдину кількісну характеристику, тобто дає можливість побудови узагальненої оцінки складного об'єкту або явища» [12]. В основі розрахунків – побудова вектора-еталона розвитку показників конкурентостійкості, що відображає максимальне/мінімальне для кожного показника значення.

ІІ. Визначення еталонних значень і критеріїв для оцінювання показників конкуренто стійкості підприємства.

Для оцінювання конкурентостійкості, використана система показників, сформована за такими напрямами: виробнича, фінансова, маркетингова та соціальна. Оцінювання конкурентостійкості підприємств машинобудування включає такі етапи:

1. Формування матриці стандартизованих значень аналізованих показників. Оскільки фактичні значення показників виражені у специфічних одиницях виміру для кожної ознаки, то для подальших розрахунків необхідно провести процедуру стандартизації, що дозволить звести усі одиниці виміру в безрозмірні величини.

2. Диференціація ознак матриці спостережень.

Усі ознаки, що беруть участь в описі, поділяються на: стимулятори – ознаки, які позитивно впливають на досліджуваний об'єкт; дестимулятори – ознаки, які негативно впливають/стримують розвиток досліджуваного об'єкта. У табл. 1 наведений перелік стимуляторів та дестимуляторів.

Таблиця 1

Перелік показників стимуляторів та дестимуляторів конкурентостійкості

Показник	Стимулятори, (+)	Дестимулятори, (–)
Виробнича складова конкурентостійкості		
Матеріалоємність виробництва		–
Коефіцієнт технічної придатності основних фондів	+	
Коефіцієнт асортиментних зрушень	+	
Фінансова складова конкурентостійкості		
Коефіцієнт фінансової автономії	+	
Коефіцієнт загальної ліквідності	+	
Рентабельність продукції	+	
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	+	
Маркетингова складова конкурентостійкості		
Рентабельність продажів	+	
Співвідношення витрат на маркетингові дослідження до загального обсягу реалізованої продукції		–
Питома вага продукції, яка не відповідає вимогам міжнародних стандартів серії ISO		–
Соціальна складова конкурентостійкості		
Співвідношення середньої заробітної плати до середньої по сфері економічної діяльності	+	
Продуктивність праці нижче середньої по сфері економічної діяльності		–
Питома вага працівників, що пройшли перепідготовку та підвищення кваліфікації	+	
Коефіцієнт стабільності персоналу	+	

Розподіл ознак на стимулятори та дестимулятори (табл. 1) є основою для побудови еталона розвитку (P_0): елементи цього вектора мають координати x_{0i} та формують їх значення таким чином:

$$\begin{cases} X_{oi} = \max x_{ij}\ (стимулятор) \\ X_{oi} = \min x_{ij}\ (дестимулятор) \end{cases}.$$

Встановлення еталонних точок дає змогу визначити необхідні критерії для розрахунку інтегрального показника конкурентостійкості підприємства.

3. Визначення відстані кожного об'єкта від еталонної точки. Мірою відстані обирається Евклідова відстань:

$$C_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^{m}\left(z_{ij} - z_{0j}\right)^2}, \quad (1)$$

де z_{ij} – стандартизоване значення j-го показника підприємства i; z_{0j} – стандартизоване значення j-го показника у векторі-еталоні.

Розрахунок середньої відстані між об'єктами:

$$\bar{C}_0 = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} C_{i0}. \quad (2)$$

Розрахунок стандартного відхилення (σ_0), максимально можливого відхилення від еталона (C_0), зведеного динамічного показника рівня розвитку (d_i).

$$\sigma_0 = \sqrt{\frac{\sum (C_{i0} - \bar{C}_0)^2}{n}}. \quad (3)$$

$$C_0 = \bar{C}_0 + 2 \cdot \sigma_0. \quad (4)$$

$$d_i = \frac{C_{i0}}{C_0}. \quad (5)$$

III. Оцінювання конкурентостійкості підприємства за узагальнюючими таксономічними показниками рівня розвитку встановлюваних еталонів. Визначення таксономічного (інтегрального) показника (I_i) конкурентостійкості здійснюється за формулою:

$$I_i = 1 - d_i. \quad (6)$$

Таксономічний показник (I_i) легко інтерпретується: його значення, близькі до 1, відповідають більшим значенням показників, що позитивно впливають на рівень аналізованих об'єктів, а значення, близькі до 0, – більшим значенням показників, що негативно впливають на рівень об'єктів.

IV. Визначення інтегрального показника рівня конкурентостійкості підприємства ($I_{заг}$) та порівняльна динаміка узагальнюючих показників діяльності підприємств-конкурентів:

$$I_{заг} = \sqrt[4]{I_{вс} \cdot I_{фс} \cdot I_{мс} \cdot I_{сс}}, \quad (7)$$

де $I_{вс}$ – виробнича стійкість; $I_{фс}$ – фінансова стійкість; $I_{мс}$ – маркетингова стійкість; $I_{сс}$ – соціальна стійкість.

У табл. 2 наведено порівняльна динаміка узагальнюючих показників діяльності машинобудівних підприємств-конкурентів.

Таблиця 2

Динаміка інтегрального показника конкурентостійкості підприємств

Підприємство	**Роки**			
	2009	**2010**	**2011**	**2012**
ПАТ Азовмаш	0,28	0,38	0,41	0,42
ПАТ Дніпроважмаш	0,66	0,53	0,21	0,50
ПАТ Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря»	0,42	0,57	0,44	0,43
ПАТ Донгормаш	0,14	0,38	0,31	0,15
ПАТ Старо-краматорський машинобудівний завод	0,13	0,35	0,33	0,10
ПАТ Ново-краматорський машинобудівний завод	0,42	0,72	0,53	0,42
ПАТ Славважмаш	0,30	0,20	0,23	0,30
ПАТ Потенціал	0,48	0,13	0,18	0,36
ПрАТ Горлівський машинобудівник	0,65	0,55	0,4	0,48

З табл. 2 видно, що постійне зростання загального рівня конкурентостійкості за 2009-2012 рр. спостерігається тільки у ПАТ Азовмаш (від 0,28 до 0,42). Решта підприємств мають нестабільну динаміку інтегрального показника. Зокрема, максимальне значення показника 0,72 у 2010 р. було у ПАТ Новокраматорський машинобудівний завод, після чого спостерігалося падіння до 0,42 у 2012 р. Аналогічну тенденцію динаміки показників мають ПАТ Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря», ПАТ Донгормаш та ПАТ Старокраматорський машинобудівний завод. Мінімальне значення інтегрального показника 0,10 (2012 р.) у ПАТ Старокраматорскького машинобудівного заводу.

V. Інтерпретація та аналіз результатів оцінювання здійснено на основі визначення рівня конкурентостійкості підприємств за шкалою інтервалів інтегрального показника. Для вирішення цього завдання було використаного метод групування отриманих даних. У загальному вигляді процес групування включає декілька етапів [13]:

1) Вибір ознаки, що групується. Ознакою, що буде покладена в основу групування, виступає інтегральний показник, оскільки його значення в подальшому дослідженні буде використано як інформативна база для оцінювання особливостей впливу організаційно-управлінського потенціалу на загальний рівень конкурентостійкості підприємства.

2) Визначення кількості груп.

Число груп можна знайти за допомогою формули Стердженсса:

$$n = 1 + 3{,}322\mathrm{Log}N, \quad (8)$$

де n – чисельність сукупності.

$$n = 1 + 3{,}322\mathrm{Log}36=5.$$

Виходячи з даних табл. 2 (інтегральний рівень конкурентостійкості підприємств машинобудування), проведено розрахунок розміру рівного інтервалу ($i_{\text{інт. показн.}}$) за формулою:

$$i_{\text{інт. показн.}} = \frac{I_{\max} - I_{\min}}{n}; \; i_{\text{інт. показн.}} = \frac{0{,}72 - 0{,}10}{5} = 0{,}125.$$

У табл. 3 наведено розподіл станів конкурентостійкості за отриманими інтервалами інтегрального показника розвитку.

Таблиця 3

Інтерпретація значень інтегрального показника конкурентостійкості

Стан конкурентостійкості підприємства	Значення інтегрального показника	Величина негативного відхилення від максимального значення, %	Ступінь відповідності характеристик конкурентостійкості максимальним значенням
Майже абсолютна стійкість	(0,6 – 0,725]	27,5-40	Параметри конкурентостійкості наближаються до максимальних значень
Значна стійкість	(0,475 – 0,6]	40-52,5	Більша частина параметрів конкурентостійкості знаходиться на рівні достатньо високих значень
Нормальна стійкість	(0,35 – 0,475]	52,5-65	Більша частина параметрів конкурентостійкості знаходиться на достатньому/ задовільному рівні
Нестійкий стан	(0,225 – 0,35]	65-77,5	Більша частина характеристик конкурентостійкості знаходиться на низькому рівні
Кризовий стан	[0,1 – 0,225]	77,5-90	Лише деякі індикатори конкурентостійкості відповідають достатньому рівню

Використовуючи дані табл. 3, здійснено розподіл спостережень для досліджуваних підприємств за величиною інтегрального показника конкурентостійкості (рис. 1).

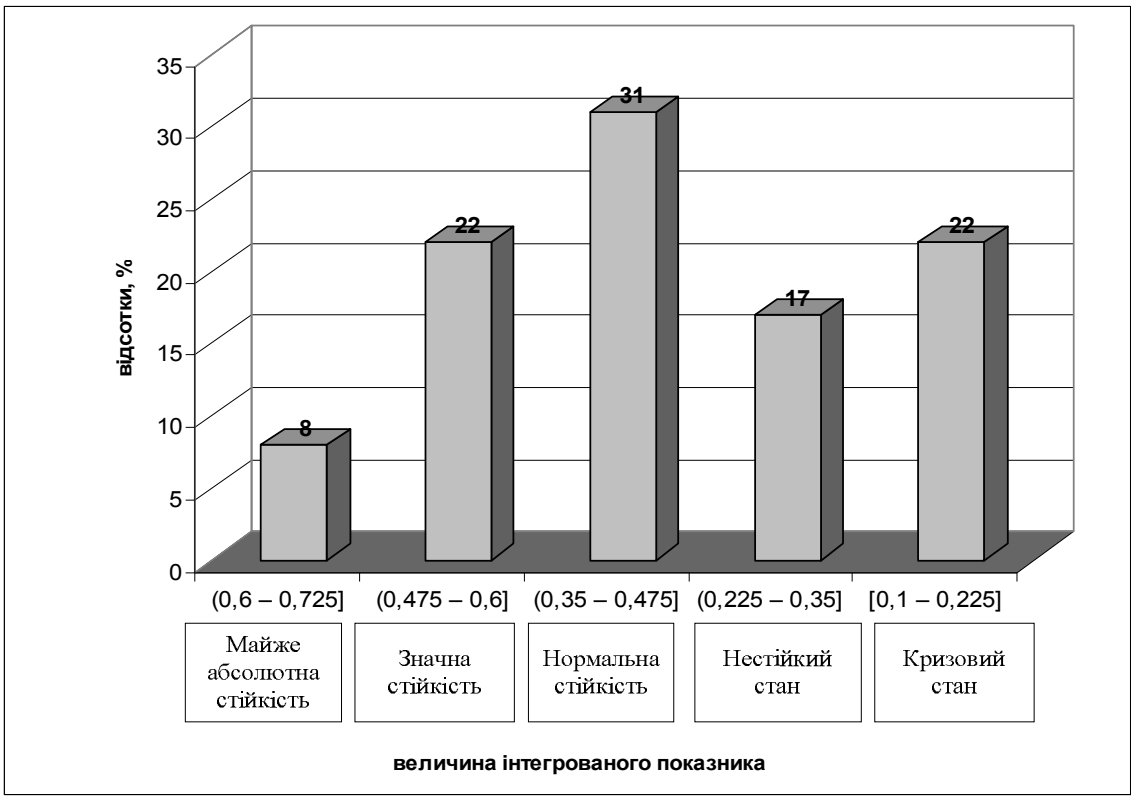


Рис. 1. Розподіл спостережень за величиною інтегрального показника конкурентостійкості (для 9 машинобудівних підприємств Харківського регіону за 2009-2012 рр.)

I. Вибір і обґрунтування методів оцінювання – **таксономічного показника** (за критерієм встановлюваних еталонів)

II. Визначення еталонних значень і критеріїв для оцінювання показників конкурентостійкості підприємства

III. Оцінювання конкурентостійкості підприємства за узагальнюючими таксономічними показниками рівня розвитку встановлюваних еталонів: $I_{вс}$ – виробничої ; $I_{фс}$ – фінансової стійкості; $I_{мс}$ – маркетингової стійкості; $I_{сс}$ – соціальної стійкості

IV. Визначення інтегрального показника рівня конкурентостійкості підприємства $I_{заг} = \sqrt[4]{I_{вс} \cdot I_{фс} \cdot I_{мс} \cdot I_{сс}}$ та порівняльна динаміка узагальнюючих показників діяльності підприємств-конкурентів

V. Інтерпретація та аналіз результатів оцінювання – встановлення рівня конкурентостійкості підприємств за шкалою інтервалів інтегрального показника (з метою її кількісного та якісного оцінювання): майже абсолютна стійкість; значна стійкість; нормальна стійкість; нестійкий стан; кризовий стан

Рис. 2. Схема оцінювання показників формування конкурентостійкості підприємства

Виходячи з рис. 1, отримані значення інтегрального показника за аналізованим періодом свідчать: найбільшу питому вагу займають спостереження з нормальним рівнем конкурентостікості (31 %), а найменший – майже абсолютною стійкістю (тільки 8 %). При

цьому у 22 % періодів спостерігається кризовий стан стійкості підприємств. Аналогічний відсоток займають і спостереження, що відповідають значній стійкості розвитку конкурентостійкості. Вищенаведені етапи оцінювання конкурентостійкості можна звести до наступної схеми (рис. 2). Таким чином, на основі сформованої системи показників за напрямами конкурентостійкості запропоновано узагальнений показник, який дозволяє здійснювати аналіз особливостей розвитку конкурентостійкості машинобудівних підприємств. Цей показник є комплексною характеристикою конкурентної діяльності промислового підприємства і дозволяє визначити його стан у рейтингу конкурентної стійкості.

Аналізуючи вищевикладене, можна зробити такі **висновки.** У роботі запропоновано методичний підхід до оцінювання конкурентостійкості підприємства. Для оцінювання конкурентостійкості підприємства запропоновано формалізацію інтегрального показника розвитку, що враховує такі її напрямки: виробнича, фінансова, маркетингова і соціальна. Величина інтегрального показника є критерієм визначення рівня конкурентостійкості підприємств за встановленою шкалою інтервалів, що дозволяє провести її якісне та кількісне оцінювання стану таким чином: майже абсолютна стійкість, значна стійкість, нормальна стійкість, нестійкий стан і кризовий стан. Перспективою подальших розвідок є визначення впливу компонентів організаційно-управлінського потенціалу на конкурентостійкість підприємств та побудова прогнозної моделі її функціонування.

Список використаних джерел

1. *Дикань В. Л.* Обеспечение конкурентоустойчивости предприятия : монография / В. Л. Дикань. – Х. : Основа, 1995. – 160 с.

2. *Сторожилова У. Л.* Забезпечення конкурентостійкості підприємства через інноваційно-інвестиційний механізм : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 “Економіка, організація і управління підприємствами” / У. Л. Сторожилова. – Х., 2006. – 19 с.

3. *Чернега В. В.* Конкурентостійкість підприємств та механізмів її забезпечення : монографія / В. В. Чернега ; [відповід. ред. О. Д. Гудзинський] ; Київський національний ун-т технологій та дизайну, Ін-т підготовки кадрів державної служби зайнятості України. – К. : ІПК ДСЗУ, 2008. – 235 с.

4. *Краснокутська Н. С.* Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

5. *Ахматова М.* Теоретические модели конкурентоспособности / М. Ахматова // Маркетинг. – 2003. – № 4(71). – С. 25-28.

6. *Закревська Л.* Рейтингова оцінка конкурентоспроможності підприємства на ринку кондитерської промисловості України / Л. Закревська, О. Ткаченко // Економіст. – 2004. – № 10. – С. 36-34.

7. *Близнюк С. В.* Маркетинг в Україні: проблеми становлення і розвитку / С. В. Близнюк. – Л. : Політехніка, 2003. – 384 с.

8. *Лифиц И. М.* Теория и практика оценки конкурентоспособности товара и услуг / И. М. Лифиц. – М. : Юрайт-М, 2001. – 224 с.

9. *Фасхиев Х. А.* Как измерять конкурентоспособность предприятия / Х. А. Фасхиев, Е. А. Попова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 4(36). – С. 53-68.

10. *Воронов А. А.* Показатели и методы оценки эффективности организационно-экономического механизма управления промышленным предприятием / А. А. Воронов, В. Ф. Катичев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – № 4. – С. 98-108.

11. *Зульнакарнеаев Л. Р.* Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий / Л. Р. Зульнакарнеаев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4(24). – С. 17-22.

12. *Крушевский А. В.* Справочник по экономико-математическим методам и моделям / А. В. Крушевский. – М. : Экономика, 2003. – 196 с.

13. *Теория* статистики : учебник / [ред. проф. Г. П. Громыко]. – М. : ИНФРА–М, 2002. – 414 с.

УДК (005:331.138):334.012.61

К.М. Краус, асистент
Полтавський університет економіки і торгівлі, м. Полтава, Україна

СВІТОВИЙ ДОСВІД Й УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ

Е.Н. Краус, ассистент
Полтавский университет экономики и торговли, г. Полтава, Украина

МИРОВОЙ ОПЫТ И УКРАИНСКИЕ РЕАЛИИ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ

Kateryna Kraus, assistant
Poltava University of Economics and Trade, Poltava, Ukraine

WORLD EXPERIENCE AND UKRAINIAN REALITIES OF MARKETING MANAGEMENT

Досліджено особливості управління маркетингом суб'єктів господарювання економічно розвинених країн світу і визначено ключові принципи здійснення ними маркетингової діяльності. З'ясовано головні відмінності в управлінні маркетингом українських та закордонних підприємств. Розглянуто характерні риси управління маркетингом суб'єктів господарювання у США, Японії, країнах Західної Європи і Росії, а також їх практичний досвід у сфері управління якістю. Узагальнено основні засади управління якістю на підприємствах України та найгостріші проблеми у сфері його реалізації.

Ключові слова: *управління, маркетинг, якість, підприємство, споживач, цінність.*

Исследовано особенности управления маркетингом субъектов хозяйствования экономически развитых стран мира и определено ключевые принципы осуществления ими маркетинговой деятельности. Выяснено главные отличия в управлении маркетингом украинских и иностранных предприятий. Рассмотрено характерные черты управления маркетингом субъектов хозяйствования в США, Японии, странах Западной Европы и России, а также их практический опыт в области управления качеством. Обобщенно основные принципы управления качеством на предприятиях Украины и острые проблемы в сфере его реализации.

Ключевые слова: *управление, маркетинг, качество, предприятие, потребитель, ценность.*

The features of marketing management of business entities in economically developed countries are researched and the key principles of implementation of their marketing activity are defined in the article. The main differences of the marketing management of Ukrainian and foreign enterprises it was found. The characteristics features of marketing management of business entities in the USA, Japan, countries of Western Europe, Russia and their practical experience in the field of management of quality are considered. The basic principles of management of quality on the enterprises of Ukraine and most acute problems in its implementation are generalized.

Key words: *management, marketing, quality, enterprise, consumer, value.*

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин в Україні супроводжується суттєвими змінами у всіх сферах суспільного життя: економічній, соціальній, політичній та духовній. Однак у переважної більшості населення України все ще відсутнє розуміння місця нашої держави у світовій спільноті.

Закордонний досвід господарювання українцями або не береться до уваги або використовується бездумно і нераціонально. Тому сьогодні важливо визначити можливості адаптації світової практики в економіці України (особливо в галузі управління маркетингом суб'єктів господарювання), що дозволить підвищити конкурентоспроможність товарів і послуг, а також країни в цілому [13, с. 119].

За умов кардинальних суспільних перетворень в Україні, управління маркетингом як одна із найважливіших сучасних філософій ведення бізнесу, має стати ключовим фактором забезпечення стабільності функціонування підприємств. Але невміння швидко реагувати на зміну ринкової кон'юнктури та традиційність підприємницького мислення є своєрідним бар'єром на шляху ефективної комерційної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості і проблеми організації маркетингової діяльності підприємств, а також окремі питання щодо управління маркетингом на них досліджувало багато українських науковців, серед яких: Л. Балабанова [2], М. Єрмошенко [3], С. Ілляшенко [6], О. Олефіренко [9], П. Хоменко [12], З. Шмігельська [13] й інші. В їхніх працях широко розкриваються теоретичні та практичні аспекти здійснення маркетингової діяльності підприємствами; глибоко аналізу-

ються найбільш раціональні способи та шляхи ефективного здійснення управління маркетингом вітчизняних суб'єктів господарювання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак і зазначені вище науковці, й інші відомі теоретики та практики у сфері маркетингу та менеджменту у своїх наукових працях мало досліджують специфіку управління маркетингом підприємств у розвинених країнах світу. Водночас світовий досвід свідчить про пріоритетну роль бізнес-суб'єктів, які здійснюють управління маркетингом, у створенні сприятливого конкурентного середовища у країні, що забезпечує формування ефективних стимулів для удосконалення фінансово-кредитних механізмів.

Сьогодні в Україні, за умов докорінної зміни ключових принципів ведення бізнесу, всебічний аналіз та обґрунтоване використання світового досвіду управління маркетингом підприємств має надзвичайно важливе значення. Пов'язано це з тим, що економічно успішні країни світу вже давно пройшли ті етапи свого економічного розвитку, на яких нині знаходиться наша держава.

Широко застосовувані впродовж тривалого часу в розвинених країнах світу розроблені іноземними науковцями принципи та методи здійснення управління маркетингом підприємств довели свою практичну значущість та економічну ефективність і можуть частково використовуватися в Україні. Але для цього, насамперед, слід детально дослідити концептуальні засади управління маркетингом іноземних підприємств і визначити ті з них, що мають реальну можливість впровадження на вітчизняних суб'єктах господарювання. Отже, обрана тема статті є актуальною, а проведення дослідження – доцільним.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження особливостей та головних принципів здійснення управління маркетингом підприємств в економічно розвинених країнах світу й обґрунтування практичної можливості використання іноземного досвіду у вітчизняній практиці господарювання.

Виклад основного матеріалу. Іноземні підприємства вкладають значні кошти у систему маркетингу: створення маркетингових служб, забезпечення їх безперебійної роботи, розроблення та реалізацію раціональних маркетингових заходів. Особливе значення суб'єкти господарювання за кордоном надають дослідженню ринку, попиту споживачів, оцінюванню потенційних конкурентів і ймовірних партнерів, стратегічному плануванню діяльності, прогнозуванню товарообороту та прибутку.

Що ж стосується вітчизняних підприємств, то більшість з них на сучасному етапі економічного розвитку досі використовують лише збутову концепцію. Вона ж орієнтує їх не на досягнення стратегічних цілей, довгостроковий комерційний успіх і повне задоволення запитів споживачів, а тільки на отримання прибутку в короткостроковій перспективі й виживання в умовах посилення конкуренції.

Таким чином, для українських суб'єктів господарювання необхідним є формування конкурентного ринку з широким асортиментом товарів, наявність спеціалізованих організацій і фахівців з маркетингу. Проте в наш час маркетинг на вітчизняних бізнес-суб'єктах зовсім не відповідає зазначеним вимогам.

Проблемним є впровадження на них нових теоретичних і практичних рекомендацій з маркетингу, відсутні маркетингові стратегії розвитку, не здійснюють вони й всебічного дослідження ринку, а споживачі не займають в їх діяльності центральне місце. Все це загострює неспроможність виходу бізнес-суб'єктів України на стабільний шлях зростання, докорінне реформування діяльності й перехід на інноваційні засади господарювання.

Важливим завданням для суб'єктів господарювання є усвідомлення того, що застосування маркетингу є невід'ємним елементом їх відносин з ринком. Розвиток ринкових відносин сприяє включенню маркетингу в систему управління підприємством, оскільки саме забезпечення його своєчасною та правдивою інформацію про маркетин-

гове середовище дозволяє приймати виважені та правильні рішення у фінансових і управлінських питаннях.

Головне завдання українських науковців, у наш час, полягає в розробленні методів та способів удосконалення управління маркетингом суб'єктів господарювання відповідно до інноваційних концепцій з урахуванням іноземного досвіду і практики. Розповсюдженою на підприємствах України є політика інтенсифікації збуту товарів за рахунок маркетингових заходів з товаропросування. Окремі вітчизняні підприємства приділяють належну увагу виявленню потреб споживачів та їх задоволенню. Щоправда, останнє ще не набуло характеру масовості.

У той же час, розвинуті країни світу давно пройшли цей етап розвитку маркетингу і менеджменту. Нині місія більшості іноземних суб'єктів господарювання – заглянути у свідомість споживачів, торкнутись їх душі й, враховуючи найглибші (духовні) прагнення людини, побудувати так свою політику та діяльність, щоб зробити світ кращим, яскравішим і турботливішим.

Пріоритетну роль серед маркетингових інструментів суб'єкти господарювання України надають збутовій політиці, вивченню окремих аспектів попиту споживачів і комплексу маркетинг-мікс. Повсюдно ж у світі, поряд із класичним комплексом маркетингу, акцент ставиться на клієнтах (people) [1, с. 67], дослідження їх "зсередини", використання різних методів координації та інтеграції.

До переліку додаткових компонентів традиційного маркетингового комплексу закордоном активно включають: політику (politics), суспільну думку (public opinion), темп (pace), добровільність (permission), парадигму (paradigm), практику (practice) маркетингових рішень та їх удосконалення, матеріальні свідчення (preferred supplies), персонал (personal), партнерські відносини (partnership), привілейованих постачальників (preferred supplies), психологічне сприйняття споживачем (perceptual psychology) тощо. [5, с. 91-92].

Разом з тим на теренах нашої держави маркетинг розглядають як рецепт (вказівки щодо використання інструментів маркетингу) і ринкову концепцію управління. Незначна увага приділяється теоретичним основам та методичному забезпеченню маркетингу. В цьому плані Україна знаходиться позаду розвинутих країн, адже там вже понад 20 років акцент роблять на вченні про маркетинг як інструмент підприємництва, орієнтований на соціальний та екологічний ефект.

Маркетингове середовище, в якому діють вітчизняні бізнесу-суб'єкти, характеризується загостренням конкуренції і формуванням інститутів громадянського суспільства, тоді як у країнах з високим рівнем розвитку економіки поширюються глобалізаційні процеси й будується творче суспільство.

З кінця XX століття у країнах, де роль маркетингу та менеджменту високо цінується, активно формується сучасна концепція маркетингу. Вона успадкувала всі принципи класичної концепції маркетингу, але передбачає більшу індивідуалізацію маркетингових заходів, розуміння важливості людського фактора й орієнтацію на споживачів. Сутність сучасної концепції маркетингу полягає у виявленні специфіки індивідуальних запитів споживачів, забезпеченні їх лояльності, налагодженні та підтримці з ними сталих взаємовигідних відносин [9, с. 35].

Управління маркетингом закордонних суб'єктів господарювання побудоване на соціально-етичних принципах, з чіткими критеріями і прорахованими наслідками, спрямоване на збільшення доступності товарів, наявності можливості вибору, кращої інформованості й обізнаності споживачів, підвищення якості їх життя. Крім того, в сучасному світі загострюється увага до соціальних, екологічних і політичних проблем, для вирішення яких потрібні спільні зусилля всіх членів суспільства.

У розвинених країнах світу роль маркетингу сьогодні виходить за межі продажу певного товару й стає інструментом зміни параметрів навколишнього середовища. Увесь світ поступово переходить до нової парадигми соціально-економічного розвитку, збагачення соціального змісту ринкових відносин, сучасних вимог до більш високого рівня адаптованості виробництва відповідно до соціальних змін.

Проблеми сучасного суспільства багато в чому обумовлені кризою ринкової економіки як ідеології розвитку. Дерегуляція економіки, спричинена побоюванням зростання впливу держави, мала негативні наслідки, оскільки викликала певні "соціальні перекоси".

Проте нині у розвинених країнах світу посилюється соціальний контроль над економікою, її планомірне регулювання на користь суспільства. Останнє ж виявляє свій інтерес до сучасних проблем через соціальний контроль: люди об'єднуються у групи для досягнення колективної мети, взаємодіють один з одним, створюючи союзи споживачів. У відповідь на запити суспільства, суб'єкти господарювання пристосовують свою діяльність до вимог, які висуваються [12, с. 132].

Водночас, вітчизняні суб'єкти господарювання хаотично використовують окремі елементи маркетингу, асоціюють маркетинг лише з рекламою, необґрунтовано застосовують іноземні методики, нетворчо підходять до маркетингу, орієнтуються на короткострокову перспективу, не мають ефективних програм лояльності клієнтів, надають низький рівень сервісного обслуговування, "переслідують" клієнтів замість вивчення їх потреб [8].

Розвиток ринкових відносин в Україні зумовлює необхідність нового підходу до управління маркетингом бізнес-суб'єктів, який би забезпечив більш досконалі засоби комерційної діяльності та здійснення їх на високому рівні [2, с. 50]. Новий підхід до управління маркетингом має сприяти задоволенню потреб ринку, прискоренню товароруху й підвищенню прибутковості [6, с. 118].

Торговельний ринок України є ринком споживача в умовах насиченої пропозиції, широкого асортименту товарів і послуг. Однак вітчизняні споживачі ще не усвідомили свого лідерства в товарних відносинах у порівнянні з продавцем. Разом з тим у США та країнах Західної Європи ринок уже став місцем зустрічі підприємців та розумних споживачів зі своїми емоціями та душею.

В американській системі управління маркетингом суб'єктів господарювання особливу роль нині відіграє консалтинг. Він знаходить свій вираз у наданні керівникам і персоналу бізнес-суб'єктів допомоги із найрізноманітніших проблем управління, здійснення маркетингових заходів, перебудови загального менеджменту [10].

Особлива увага у США у ході управління маркетингом суб'єктів господарювання приділяється якості продукції. Законодавча та виконавча влада країни під час вирішення питання підвищення якості національної продукції всіляко намагаються реалізувати гасло "Якість – насамперед!".

За цим напрямом щорічно проводяться місячники якості, ініціатором яких стало Американське товариство з контролю якості. Конгрес США заснував національні премії імені Малькольма Болдріджа за видатні досягнення у сфері підвищення якості продукції, що з 1987 року щорічно присуджуються трьом кращим підприємствам.

Аналізуючи американський досвід у сфері управління якістю, можна визначити такі його особливості:

– пов'язування проблем якості з конкурентоспроможністю товарів, підприємств і країни в цілому;
– удосконалення системи управління всіма відділами та підрозділами підприємства;
– жорсткий контроль якості продукції з боку адміністрації підприємства, вибірковий контроль з боку місцевих і федеральних органів управління;
– застосування економіко-математичних методів до управління якістю.

Прийняті в США заходи для постійного підвищення якості продукції позначилися на усунення розриву в рівні якості між Японією та США, що посилило конкурентну боротьбу на світовому ринку [4].

Японські суб'єкти господарювання ефективністю підприємницької діяльності багато в чому завдячують високому рівню розвитку управління та маркетингу в країні. Японська системи управління маркетингом характеризується постановкою довгострокових цілей з акцентом не на негайному одержанні прибутку, а в довгостроковій перспективі створення групових органів підготовки управлінських рішень з маркетингу і детальне розроблення процедури спільного прийняття рішень, постійну орієнтацію на модернізацію виробництва та якості.

В Японії, де продовжується процес інтенсивної структурної перебудови на основі ресурсозберігаючої й інформаційноємкої моделі розширеного відтворення, наука та освіта виступають як головні структурні фактори економічного росту. Саме із раціональних перетворень в інформаційно-освітній політиці розпочались стабілізація й економічний розвиток у Японії.

Результатом великої уваги до модернізації інформаційного забезпечення в Японії стало створення системи стратегічної маркетингової інформації, об'єднаних комп'ютерних сіток підприємств, автоматизації складської і конторської справи. Це дало змогу накопичити, зберігати, обробляти й передавати величезні об'єми інформації з великою швидкістю, високим рівнем точності та надійності.

Висока інформаційна забезпеченість дозволяє японським підприємствам швидко реагувати на зміну ринкової кон'юнктури ефективно регулювати інвестиційний процес, банківське і транспортне забезпечення, активно займатись інноваційною діяльністю тощо [10].

Значний вплив на управління маркетингом японських суб'єктів господарювання здійснює всесвітньо відома сьогодні японська система управління якістю продукції. Вона включає такі основні види діяльності, як:

– оцінювання рівня якості наявних на ринку аналогічних товарів;
– аналіз вимог покупців і довгострокове прогнозування;
– планування рівня якості та розроблення стандартних вимог до якості;
– післяопераційний контроль у процесі виробництва, приймальний контроль і контроль в умовах експлуатації;
– аналіз відгуків та рекламації покупців;
– широка участь майже усіх працюючих в "осередках якості" [10].

Досвід Японії переконливо доводить, що підвищення якості – це праця, яка ніколи не закінчується. Вважається, що сучасна фаза управління якістю почалася з 1950-х років.

Особливостями японського підходу до управління якістю товарів та послуг є:

– орієнтація на постійне вдосконалення процесів і результатів праці в усіх підрозділах суб'єктів господарювання;
– спрямування всіх зусиль на контроль якості процесів, а не якості продукції;
– орієнтація на запобігання можливості допущення дефектів;
– ретельне дослідження й аналіз проблем, що виникають за принципом висхідного потоку, тобто від наступної операції до попередньої;
– культивування принципу "Твій споживач – виконавець наступної виробничої операції";
– активне використання людського чинника, розвиток творчого потенціалу робітників і службовців, культивування моралі: "Нормальній людині соромно погано працювати".

Заслуговує на увагу практика цілеспрямованого створення власної субпідрядної мережі, що працює із замовником на довгостроковій основі. Японським суб'єктам госпо-

дарювання вдалося довести, що навіть в умовах вільної конкуренції подібний принцип є ефективним. Японські фірми надають постачальникам всебічну допомогу. За наявних довірливих відносин з ними забезпечується перехід на поширену в Японії систему довіри, що дає значну економію часу і коштів.

Найголовнішими аспектами у ставленні до якості в Японії, що є вагомою складовою маркетингової політики бізнес-суб'єктів, сьогодні можна вважати:

– широке впровадження наукових розробок у сферу управління маркетингом;

– високий ступінь комп'ютеризації всіх операцій управління, аналізу і контролю за виробництвом;

– максимальне використання можливостей людини через прийняття заходів для стимулювання творчої активності, виховання патріотизму, систематичного і повсюдного навчання персоналу;

– розвиток корпоративного духу [4].

Протягом останніх трьох десятків років всюди в Європі також спостерігається значне посилення уваги до проблем якості товарів і послуг, а також удосконалення самого забезпечення якості. Це пов'язано зі зростанням ролі якості продукції у процесі управління маркетингом суб'єктів господарювання.

У західноєвропейських країнах вироблено єдині стандарти та підходи до технологічних регламентів, гармонізовано національні нормативи на систему якості, що створена на основі стандартів ISO серії 9000 і введено в дію їх європейські аналоги – EN серії 29000.

Велике значення надається сертифікації систем якості на відповідність цим стандартам, створенню авторитетного європейського органу з сертифікації відповідно до вимог стандартів EN серії 45000. Зазначені стандарти повинні стати гарантами високої якості, захистити мільйони споживачів від низькосортної продукції, стимулювати виробників до нових досягнень у сфері якості.

Європейські суб'єкти господарювання проводять активну політику у сфері підвищення якості продукції, а їх бізнес-діяльність підлягає жорсткому контролю, що має вагомий вплив на управління маркетингом. Якість стала чинником забезпечення конкурентоспроможності європейських країн. Реалізація такої стратегії потребувала введення єдиних законодавчих вимог (директив), стандартів і процесів перевірки відповідності продукції підприємств вимогам ринку.

В Європі активно діє Європейська координаційна рада (з 1985 року) з випробувань і сертифікації, а також Європейський комітет з оцінки та сертифікації систем якості. До складу Комітету входять організації з сертифікації Австрії, Бельгії, Великої Британії, Німеччини, Голландії, Греції, Данії, Ірландії, Іспанії, Італії, Норвегії, Португалії, Швейцарії, Швеції, Франції, Фінляндії.

Європейський фонд управління якістю разом з Європейською організацією з якості заснував Європейську премію з якості (з 1992 року), що присуджується кращим європейським підприємствам-виробникам. Особливостями європейського підходу до вирішення проблем якості продукції є:

– законодавча основа для проведення всіх робіт, пов'язаних з оцінюванням і підтвердженням якості;

– створення регіональної інфраструктури та мережі національних організацій, уповноважених проводити роботи з сертифікації продукції і систем якості;

– гармонізація вимог національних стандартів сертифікації;

– розвиток інтеграції за стадіями життєвого циклу продукції [4].

Отже, якість товарів та послуг сьогодні має стати невід'ємною частиною маркетингової політики суб'єктів господарювання та процесу управління маркетингом на них.

Розвинені країни світу щорічно витрачають мільярди доларів на маркетинг та управління ним незалежно від етапу, на якому знаходиться економіка країни: стабілізація, зростання чи криза.

Більшість закордонних суб'єктів господарювання розуміють, що економія на управлінні маркетингом обернеться значними збитками. Тому вони змушені звертатися до цього процесу в пошуку оптимальних рішень у ринковій ситуації. У свою чергу, фахівці в галузі маркетингу шукають методи та інструменти, адекватні закономірностям і тенденціям купівельного попиту, з метою використання їх у стимулюванні збуту, продажу товарів та послуг [11].

Водночас, у Росії процес управління маркетингом суб'єктів господарювання значно відрізняється від світових тенденцій. Головна причина цього – початкова стадія розвитку ринкової форми господарювання, що супроводжується скороченням обсягів товарного виробництва та низьким платоспроможним попитом населення.

Маркетинг, у зв'язку з цим, поширюється на ті сфери діяльності, де найбільшою мірою розвинена конкуренція, зокрема – на торгівлю. При цьому управління маркетингом бізнес-суб'єктів у Росії характеризується: нераціональним використанням коштів на здійснення маркетингових заходів; безсистемністю та епізодичністю прийняття рішень з окремих маркетингових завдань, які найчастіше пов'язані зі збутом товару; психологічною обробкою і маніпулюванням поведінкою споживачів тощо [7].

Проблема управління якістю та її місце у процесі управління маркетингом суб'єктів господарювання є сьогодні особливо актуальною для України. Однак у нашій державі система показників та критеріїв якості дуже вузька, що не гарантує високу якість продукції на вітчизняному ринку. Світові ж стандарти якості удосконалюються, а Україна, прагнучи до євроінтеграції, змушена долучатись до світової практики.

Одним із кроків у цьому напрямі стало маркування продукції позначкою "Без ГМО" (відсутність генно модифікованих організмів). Проте вітчизняні виробники і торговці так сумлінно виконують світові вимоги, що позначають цим маркуванням навіть ті товари, які апріорі не можуть містити ГМО. Таке ставлення до стандартів якості є підтвердженням того, що в Україні більшість суб'єктів господарювання все ще працюють не для людей і якісного задоволення їх потреб, а задля власної вигоди.

Загалом система управління маркетингом вітчизняних бізнес-суб'єктів характеризується:

– розмитістю їх місії та цілей;
– відсутністю ефективної системи управління маркетингом;
– суперечливою і несвоєчасною інформація про діяльність підприємств та їх маркетингове середовище;
– низькою кваліфікацією персоналу;
– неоднозначністю управлінських рішень, наказів і розпоряджень;
– неналежним рівнем співпраці зі споживачами;
– низьким позитивним іміджем підприємств;
– неефективним просуванням товарів і т. ін. [3, с. 31].

Висновки і пропозиції. Світовий досвід і практика свідчать про те, що управління маркетингом суб'єктів господарювання є важливим інструментом загальної системи управління, яка сприяє досягненню ними стратегічних цілей, підвищенню рівня їх конкурентоспроможності й вносить позитивні зрушення в економічну ситуацію країни в цілому. Управління маркетингом забезпечує оптимальне використання внутрішніх потужностей підприємств, посилює взаємовигідні умови збуту продукції, орієнтуючись на максимальне задоволення потреб цільових груп споживачів.

Але управління маркетингом вітчизняних суб'єктів підприємництва в наш час орієнтоване виключно на ринок збуту та оцінку окремих факторів маркетингового середовища. Управління маркетингом – це цілеспрямований процес визначення ринкових сегментів і формування системи інструментарію, а тому він має базуватися на сучасній маркетинговій концепції, в основі якої – споживач, його потреби та цінності.

Список використаних джерел

1. *Багиев Г. Л.* Маркетинг : учебник для вузов / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн ; под общ. ред. Г. Л. Багиева. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 736 с. : ил. – (Серия "Учебник для вузов").

2. *Балабанова Л. В.* Маркетинг : підручник / Л. В. Балабанова. – 3-те вид., переробл. і доповн. – К. : КНЕУ, 2011. – 543 с. [1] с. – (Школа маркетингового менеджменту).

3. *Єрмошенко М. М.* Маркетинговий менеджмент : навч. посіб. / М. М. Єрмошенко. – К. : НАУ, 2001. – 204 с.

4. *Закордонний* досвід управління якістю продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/18210712/ekonomika/zakordonniy_dosvid_upravlinnya_yakistyu_produktsiyi.

5. *Івашова Н. В.* Місце брендингу в сучасних маркетингових концепціях / Н. В. Івашова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4, т. ІІ. – С. 89-97.

6. *Ілляшенко С. М.* Стратегічне управління інноваційною діяльністю підприємства на засадах маркетингу інновацій / С. М. Ілляшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12. – С. 111-119.

7. *Історія* розвитку маркетингу в Росії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua-referat.com.

8. *Контакт* с клиентом: избегайте навязчивости [Электронный ресурс] // Маркетолог. – 2006. – № 11. – Режим доступа : http//www.marketing.ru.

9. *Олефіренко О. М.* Реабілітаційний маркетинг: еволюція концепцій маркетингу в умовах зміни соціо-еколого-економічного стану суспільства / О. М. Олефіренко, Ю. О. Олефіренко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 2. – С. 34-42.

10. *Сучасний* американський та японський менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dsam.donetsk.ua/?p.

11. *Сучасні* тенденції розвитку маркетингу в світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uastudent.com/suchasni-tendencii-rozvytku-marketyngu-v-sviti.

12. *Хоменко П. Г.* Сучасні тенденції розвитку маркетингу / П. Г. Хоменко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12 (102). – С. 123-133.

13. *Шмігельська З. К.* Зарубіжний досвід управління інноваційною діяльністю малих і середніх підприємств та можливості його адаптації в ринковій економіці України / З. К. Шмігельська // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 2 (3). – С. 119-128.

УДК 338.49

І.В. Сидоренко, асистент
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

МЕХАНІЗМ ІНВЕСТУВАННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ

И.В. Сидоренко, ассистент
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

МЕХАНИЗМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА

Iryna Sydorenko, assistant
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

MECHANISMS OF INVESTMENT TO MODERNIZE PRODUCTION INFRASTRUCTURE IN THE REGION

Досліджено сучасний стан інвестування виробничої інфраструктури регіону. Запропоновано механізм пріоритетно-поетапного інвестування розвитку виробничої інфраструктури та реалізація цього механізму в сучасних умовах.

Ключові слова: *виробнича інфраструктура, модернізація, інвестиції, інновації, розвиток, регіон, механізм.*

Исследовано современное состояние инвестирования производственной инфраструктуры региона. Предложен механизм приоритетно-поэтапного инвестирования развития производственной инфраструктуры и реализация данного механизма в современных условиях.

Ключевые слова: *производственная инфраструктура, модернизация, инвестиции, инновации, развитие, регион, механизм.*

The article examines the current state of industrial infrastructure investment in the region. The mechanism of priority-phased investment of industrial infrastructure and the implementation of this mechanism in the modern world.

Key words: *industrial infrastructure, modernization, investment, innovation, development, region, mechanism.*

Постановка проблеми. Розвинена виробнича інфраструктура є визначальним фактором розміщення продуктивних сил, формування галузевої структури виробництва і має велике значення для вирішення соціально-економічних завдань. Без розвиненої інфраструктури, що є умовою високого рівня організації економічних відносин, фактором сталого розвитку виробництва та прискорення інтеграційних процесів, неможливо забезпечити економічне зростання України.

Залежно від виконуваних функцій у національних і світовому господарствах галузі інфраструктурної економіки групуються у комплекси виробничої, інституційної, інформаційної, ринкової спрямованості. Окремі види діяльності, що формують відповідні складові виробничої інфраструктури, визначається пріоритетами, що складаються в суспільстві на певному етапі його розвитку. Зміст інфраструктури визначається внутрішньою економічною єдністю галузей, які її формують. Модернізація інфраструктури позитивно позначається на темпах розвитку національного економічного простору.

Отже, можна стверджувати, що застосування конкретного інструментарію стимулювання виробництва, нарощування виробничого потенціалу буде успішним лише за умови його відповідності рівню розвитку інфраструктурних галузей, їх запитам і можливостям.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження виробничої інфраструктури на сучасному етапі економічного розвитку відбивається у достатній кількості наукових праць. Різноманіття підходів, що відображені в науковій літературі, відповідає багатоаспектності теоретичних підходів до розуміння і тлумачення цієї наукової категорії. Розгляду питань виробничої інфраструктури присвячені праці таких вітчизняних і зарубіжних учених: Д. Абрамова, О. Амоши, Н. Білоусова, Б. Бурчинського, М. Бутка, Є. Васильєва, В. Гейця, З. Герасимчука, Н. Глушича, В. Грачова, В. Захарченка, А. Золотова, Ю. Журавина, І. Кондаурова, Н. Ніколаєва, Т.В. Пепи, А. Терєхова, Є. Федюковича, Л. Чернюк, Є. Чудакова, А. Шабаліна, М. Цинзака, М. Хорунжого, В. Хечієва, В. Яновського та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема інвестиційного забезпечення техніко-технологічного оновлення складових виробничої інфраструктури регіону залишається невирішеною. Потребують також подальших досліджень проблеми, що стосуються розробок ефективних механізмів інвестування, які б могли реалізувати стратегію інноваційно-інвестиційного розвитку виробничої інфраструктури в умовах обмеженості фінансових ресурсів.

Мета статті. Метою цього дослідження є аналіз сучасного стану техніко-технологічного розвитку виробничої інфраструктури регіону, динаміки капітальних вкладень в її відновлення та аналіз факторів, що визначають стратегію інноваційного розвитку її складових. Для реалізації поставленої мети в ринкових умовах господарювання необхідно розробити відповідний механізм інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку виробничої інфраструктури регіону.

Виклад основного матеріалу. Галузі виробничої інфраструктури відіграють важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки і виступають матеріальною основою розвитку внутрішніх і зовнішніх економічних зв'язків країни. Вони забезпечують процеси виробництва і транспортування продукції, тобто обумовлюють зв'язок між виробництвом та споживанням, у межах різних галузей та територіальних утворень.

Основними проблемами інноваційного розвитку виробничої інфраструктури регіону залишається пошук інвестиційних джерел, розроблення схем їх залучення та механізмів інвестування, які б забезпечили достатній обсяг фінансових ресурсів на досить тривалий термін. В умовах дефіциту бюджетних коштів джерелами інвестиційних ресурсів мають стати позабюджетні джерела, банківські кредити, лізинг та інші нетрадиційні методи інвестування. Важливим резервом є залучення коштів дрібних інвесторів, для чого поряд з формуванням у регіоні фінансово-інвестиційних структур, здатних акумулювати кошти широких верств населення, необхідно здійснювати інші заходи, які б збільшували прибутковість капіталовкладень у виробничу інфраструктуру та підвищували її інвестиційну привабливість [3]. На рис. 1 наведена динаміка інвестицій в економіку Чернігівського регіону та у його виробничу інфраструктуру.

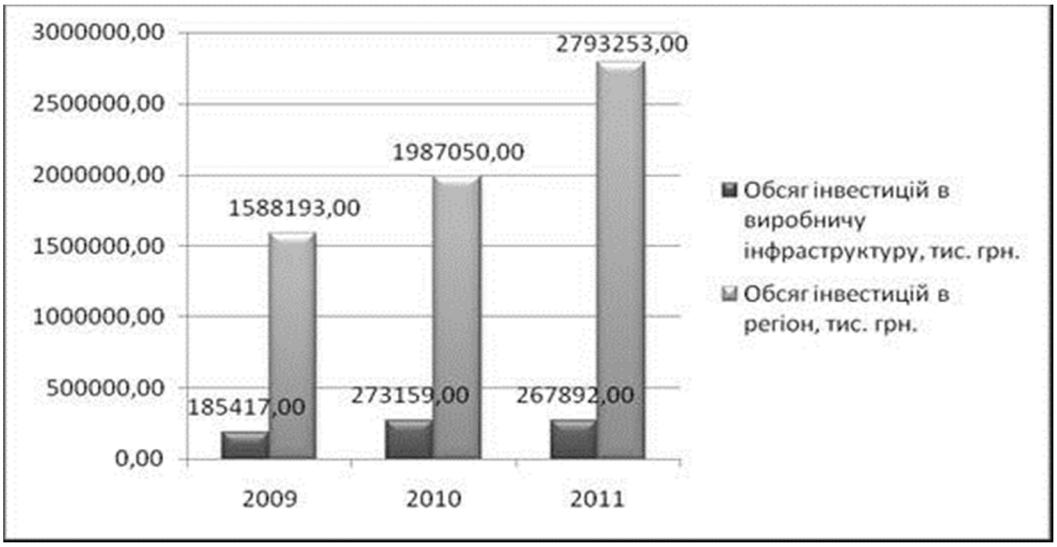


Рис. 1. Динаміка залучення інвестицій у регіон та у виробничу інфраструктуру, тис. грн (за даними Чернігівського регіону)

Проведений аналіз функціонування та розвитку виробничої інфраструктури регіонів України показав [11-13], що галузі виробничої інфраструктури потребують фінансових ресурсів для їх інноваційного оновлення, впровадження сучасних технологій, які до-

зволять підвищити якість послуг, збільшити конкурентоспроможність регіональних господарських систем.

Ситуація, що склалась у галузях виробничої інфраструктури регіонів, вимагає суттєвого її реформування, прискорення темпів інноваційного розвитку, створення умов для підвищення якості інфраструктурного забезпечення.

Для вирішення вказаних завдань необхідно визначити напрямки пріоритетного розвитку виробничої інфраструктури, запровадити нові схеми, механізми та методи, що сприяють залученню коштів у галузь, та створити сприятливі умови для інвесторів [5; 6].

Для прискорення інноваційно-інвестиційних процесів пропонується механізм, який реалізує пріоритетно-поетапний підхід до інвестування інноваційного розвитку виробничої інфраструктури регіону [4].

Пріоритетно-поетапний підхід має узгоджуватись зі стратегією розвитку регіону через врахування регіональних проблем та можливих шляхів їх вирішення, наявних та потенційних джерел інвестування і т. ін.

Вказаний механізм спрямований на вирішення суперечності між необхідністю техніко-технологічного розвитку виробничої інфраструктури регіону та обмеженістю інвестиційних ресурсів. У процесі проведення інноваційного оновлення необхідно визначити пріоритети розвитку певних складових виробничої інфраструктури, основними серед яких є: транспорт, зв'язок, телекомунікації, електроенергетика та ін.

Механізм пріоритетно-поетапного інвестування розвитку виробничої інфраструктури забезпечує пріоритетність оновлення її об'єктів та хронологічну визначеність реалізації інвестиційного процесу, які створюють необхідні умови для інвестиційного забезпечення в обсягах і термінах, що відповідають економічній стратегії розвитку регіону (рис. 2).

Вказаний механізм спрямований на вирішення проблем інноваційного оновлення складових виробничої інфраструктури регіону в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів. Техніко-технологічна складова механізму направлена на реалізацію інноваційних пріоритетів розвитку та усунення технологічних проблем інфраструктурного забезпечення виробництва. При цьому необхідно враховувати специфіку регіону, техніко-технологічний стан об'єктів виробничої інфраструктури та ін. Організаційно-інвестиційна складова спрямована на визначення етапів розвитку та термінів постачання необхідних ресурсів.

Реалізація механізму пріоритетно-поетапного інвестування розвитку виробничої інфраструктури регіону повинна здійснюватись за умови дотримання таких принципів:

1) цілеспрямованості – постановка цілей та завдань інвестування інноваційного розвитку виробничої інфраструктури регіону, які узгоджуються зі стратегією розвитку регіону та інтересами держави;

2) відповідності ресурсного забезпечення – врахування наявного інвестиційного потенціалу виробничої інфраструктури;

3) прийнятної ризикованості, що передбачає врахування факторів ризику впровадження інновацій;

4) комплексності – реалізується за рахунок інвестування інноваційного оновлення всіх складових виробничої інфраструктури, кожна з яких доповнює один одного і в комплексі вирішує нагальні проблеми інфраструктурного забезпечення виробничого сектору регіону;

5) системності – передбачає створення цілісного регіонального інфраструктурного комплексу, всі складові якого – підсистеми й елементи взаємопов'язані і функціонують зі спільною метою – надання якісних послуг;

6) гнучкості у прийнятті рішень стратегічного та оперативного характеру з метою залучення та спрямування інвестицій у розвиток галузей виробничої інфраструктури регіону;

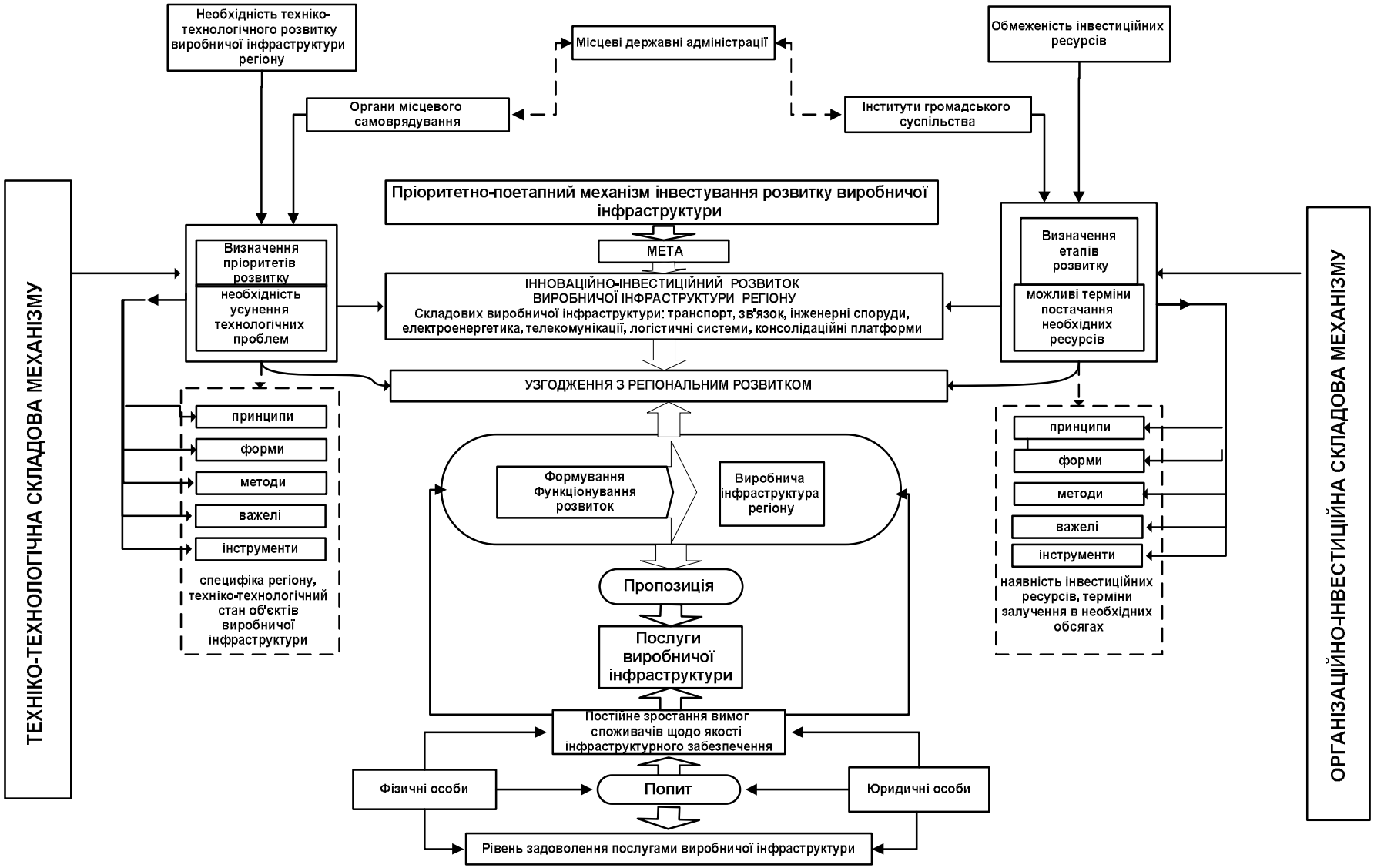


Рис. 2. Механізм пріоритетно-поетапного інвестування розвитку виробничої інфраструктури регіону

7) узгодженості, що визначає узгодженість стратегічного та поточного планування розвитку регіону завдяки застосуванню єдиних методичних підходів та стандартів до функціонування виробничої інфраструктури;

8) контрольованості – застосування контролю над обсягом та цільовим використанням фінансів на всіх етапах пріоритетно-поетапного інвестування виробничої інфраструктури;

9) інтегрованості – поєднання розвитку виробничої інфраструктури зі стратегічними орієнтирами розвитку регіону;

10) диференціація інвестиційних рішень – відбір інвестиційних проектів та прийняття рішень про інвестування залежно від виду складових виробничої інфраструктури;

11) стимулювання – застосування стимулів, пільг та преференцій до інвесторів, що вкладають свої кошти в інвестиційний розвиток виробничої інфраструктури.

Наведені принципи постійно мають відслідковуватися, уточнюватися, деталізуватися, коригуватися відповідно до змін у функціонуванні виробничого сектору регіону і відповідно виробничої інфраструктури під впливом макро-, мезо- і мікрофакторів.

Реалізація пріоритетно-поетапного механізму інноваційного розвитку виробничої інфраструктури регіону починається з оцінювання техніко-технологічного рівня складових виробничої інфраструктури регіону за такими напрямками (рис. 3):

1) аналіз сучасних наукових досягнень та інноваційних розробок у галузі інфраструктурного забезпечення розвитку регіону;

2) визначення «вузьких місць» інфраструктурного забезпечення виробничого сектору регіону. На цьому напрямку здійснюється аналіз рівня та якості інфраструктурного забезпечення в регіоні.

На основі проведеного оцінювання визначається інноваційні пріоритети розвитку певних складових виробничої інфраструктури регіону, які повинні бути узгодженні з пріоритетами регіонального розвитку, при цьому виявляються загальні потреби у фінансових ресурсах, проводиться пошук та аналіз інвестиційних джерел, розробляються механізми їх залучення та визначаються необхідні обсяги реальних коштів, що спрямовуються на інноваційне оновлення.

Після уточнюють обсяги інноваційно-відновлювальних робіт та технологічного переоснащення об’єктів виробничої інфраструктури з урахуванням факторів, що визначають їх терміни. Терміни інноваційного оновлення, як правило, обумовлені технологічною необхідністю, складністю та обсягом відновлювальних робіт та їх ресурсним забезпеченням.

Потім реалізовують процес пріоритетно-поетапного оновлення визначених складових виробничої інфраструктури регіону, тобто здійснюються заходи щодо впровадження нової техніки та технології на визначених пріоритетах інноваційного розвитку виробничої інфраструктури, а також організаційно-економічне узгодження експлуатаційних показників нової техніки в технологічному ланцюгу надання інфраструктурних послуг.

Реалізації вказаного механізму забезпечує нову якість послуг виробничої інфраструктури.

Наявність тісної залежності між інвестиціями та інноваціями, чітко виражається в тому, що перші, які є ресурсом відтворення капіталу як цінності, що генерує потік доходу, здатні виконувати це своє призначення лише через матеріалізацію в інноваціях, інакше матиме місце ефект так званого віртуального капіталовідтворення.

Характерною ознакою віртуальності капіталовідтворення в інноваційно-інвестиційний розвиток виробничої інфраструктури регіону є той факт, що коли в розвинених країнах капіталізація нормально працюючих підприємств переважно є вищою за балансову, то в нашій країні – навпаки. Крім того, в економічно розвинених країнах

динаміка фіктивного капіталу здебільшого повторює тенденції руху реального капіталу, втіленого в об'єктах виробничого призначення, що підтверджується фундаментальним аналізом цінних паперів. Водночас у виробничій інфраструктурі регіонів України тенденції руху фіктивного і реального капіталу переважно не збігаються.

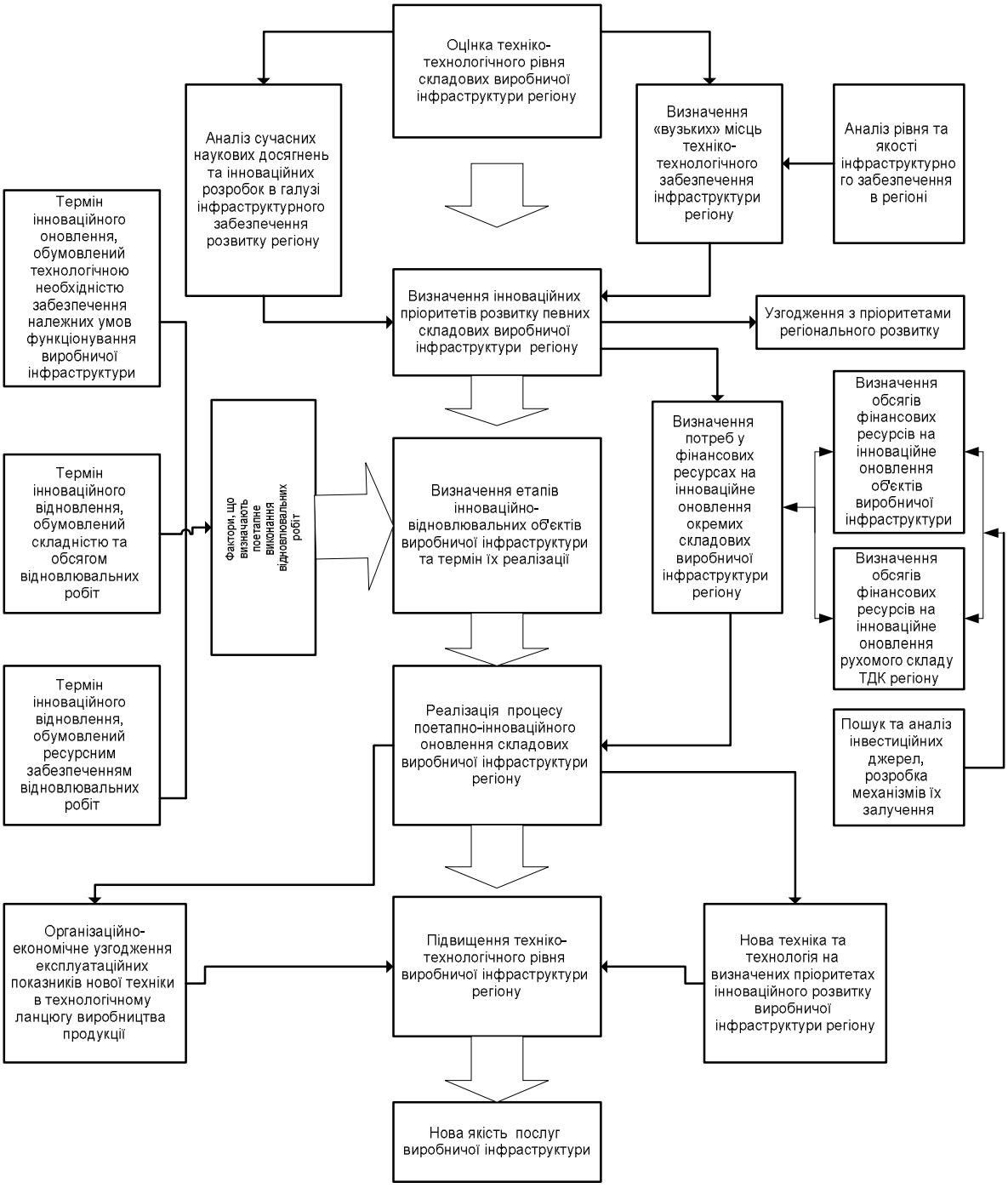


Рис. 3. Реалізація пріоритетно-поетапного механізму інноваційного розвитку виробничої інфраструктури регіону

Така ситуація зумовлена, крім іншого, тим, що із загального обсягу інвестицій, спрямованих в інноваційну діяльність виробничої інфраструктури, лише 16 % йде на фінансування інноваційних (науково-технічних) проектів. До того ж частка в інвестиційно орієнтовану діяльність є значно меншою (8,3 %) у виробничій інфраструктурі Чернігівського регіону порівняно з відповідним показником по інших регіонах України [10, с. 241-250].

У жорстких умовах глобальної конкуренції у післякризовий період найбільший внесок у зростання інноваційно-інвестиційної активності підприємств виробничої інфраструктури регіону може забезпечити не тільки і не стільки спроможність підприємств створювати нові технології, скільки вміння швидко впроваджувати технологічні інновації як створені у країні, так і залучені завдяки міжнародній інтеграції. Рівень інноваційної активності, темпи впровадження інновацій та розширення ринкового сегмента виготовленого інноваційного продукту залишаються недостатніми для реалізації інноваційного прориву у виробничій інфраструктурі Чернігівського регіону.

Віддача від нових технологій реалізується завдяки їх широкому комерційному впровадженню, що вимагає: по-перше, формування значних обсягів фінансового капіталу, дієвих інвестиційних систем з розвинутою інфраструктурою та комплексом різноманітних стимулів; по-друге, ефективних механізмів мінімізації впливу ризиків та кризових дисбаланів та організації системи об'єктивного прогнозування й передбачення; по-третє, успішне функціонування системи кредитування виробничої інфраструктури і відпрацьованої системи надходження трансферів.

Стрижневим напрямом активізації інноваційно-інвестиційних процесів у виробничій інфраструктурі регіону є використання комплексного підходу до інвестування, який передбачає використання системно інтегрованого процесу оцінювання, прогнозування результатів реалізації сукупності інвестиційних проектів, які підпорядковані єдиному стратегічному задуму, відповідно до регіональної інвестиційної політиці.

В умовах обмежень власного фінансового капіталу такий підхід є доцільним для застосування у виробничій інфраструктурі регіону в умовах турбулентності зовнішнього середовища, оскільки він сприятиме гармонізації інвестиційної діяльності, більш раціональному використанню інвестиційних ресурсів, зниженню обсягів залучених джерел, позитивному тренду провідних параметрів фінансової діяльності.

Для прискорення процесів інноваційного оновлення виробничої інфраструктури, слід сфокусуватися на оптимальній комбінації внутрішніх інвестиційних резервів виробничої інфраструктури та ефективному залученню зовнішніх джерел.

Мобілізацію внутрішніх резервів щодо залучення інвестиційного капіталу до інноваційного оновлення виробничої інфраструктури доцільно здійснювати за такими напрямами: трансформація використання фінансового капіталу; модернізація структури фінансового капіталу засновників (власного капіталу); оптимізація амортизаційної політики; розроблення інноваційних проектів.

Ефективне використання фінансового капіталу на розвиток виробничої інфраструктури регіону передбачає об'єктно-орієнтований підхід до інноваційного оновлення складових виробничої інфраструктури, оптимізацію структури операційної діяльності, забезпечення фінансової стабільності та інвестиційної привабливості. Такий підхід може здійснюватись завдяки розподілу виробничої інфраструктури на складові елементи (транспорт: автомобільний, дорожній, морський; зв'язок: телефонний, Інтернет і т.ін.), які тісно пов'язані між собою та у деяких випадках навіть є альтернативними чи взаємовиключними, що дозволить дослідити інвестиційну привабливість конкретного елементу виробничої інфраструктури.

Вагомою складовою інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку виробничої інфраструктури є амортизаційні відрахування. Проведені дослідження виробничої інфраструктури переконливо засвідчили необхідність істотного коригування сучасної амортизаційної політики не загалом у комплексі, а з обов'язковим розмежуванням за елементами, що дозволить врахувати специфіку формування амортизаційної політики у кожному її виді.

По-перше, амортизаційна політика повинна тісно переплітатися із загальною стратегією інноваційно-інвестиційної діяльності, що потребує поєднання в єдину систему податкових відрахувань від прибутку, застосування схем прискореної амортизації, ная-

вності пільг за інвестиційними кредитами і витрат на технологічні інновації. Таке поєднання реально сприятиме модернізації окремої складової виробничої інфраструктури (наприклад, транспорту) та підвищенню ефективності використання фінансового капіталу в інвестиційній діяльності [7].

По-друге, необхідно чітко окреслити об'єкти, застосування прискореної амортизації. Доцільно застосовувати прискорену амортизацію під час використання високотехнологічного обладнання.

Амортизаційні відрахування, за світовою практикою, є досить стабільним джерелом внутрішніх інвестицій, на них припадає близько 40 % обсягу поточних і капітальних витрат і 60-70 % інвестицій в основний капітал, а застосування прискореної амортизації рівнозначне отриманню податкових пільг від держави. Аналіз засвідчив, що протягом 2005-2011 рр. роль амортизації в інноваційно-інвестиційному процесі значно послабилася: її частка зменшилася з 20 до 2,5 %. Головними причинами такого стану слід вважати: суттєвий розрив між амортизацією і відновленою вартістю засобів виробничої інфраструктури внаслідок зростання цін і неадекватної індексації основних фондів; низькі норми амортизації і відповідно високі нормативні терміни служби основних фондів; відсутність досвіду прискореної амортизації [8].

З метою накопичення інвестиційних ресурсів виробничою інфраструктурою доцільно здійснити такі заходи: розроблення методики та нормативної бази щоквартальної індексації амортизаційних відрахувань; введення особливого порядку використання коштів, що накопичуються в амортизаційних фондах підприємств виробничої інфраструктури для їх цільового використання; внесення додаткових обмежень їх нецільового використання (наприклад, на поповнення оборотних фондів) тощо. Результати аналізу методів нарахування амортизації дозволяють зробити припущення, що амортизація основних засобів виробничої інфраструктури забезпечує можливість в умовах економічного зростання мобілізувати кожен рік обсяг коштів, що постійно перевищує витрати по здійсненим капіталовкладенням. Такий ефект відомий в економічній літературі як модель Логмана-Рушті [2].

Підвищення ефективності інвестиційної діяльності на стадії розроблення інвестиційного проекту може бути досягнуто за рахунок скорочення терміну проектування; передбачення у проекті прогресивних механізмів та схем його реалізації; широкого застосування (за можливості й доцільності) раціональних типових проектів, які вже були успішно апробовані на практиці, що дозволяє суттєво знизити витрати на проектування, а також значно зменшити ризики; застосування у проекті новітніх технологій з вітчизняних і зарубіжних досягнень; оснащення проектного відділу підприємства – системами автоматизованого проектування (САПР); підвищення загального технічного рівня проектування тощо.

Проведені дослідження засвідчили, що інвестиційна діяльність у виробничій інфраструктурі нині здійснюється в умовах кризових дифузій економічного простору. Це зумовлює впровадження сучасної системи нормування, бюджетування та фінансового прогнозування, що сприятиме мінімізації впливу зовнішніх та внутрішніх ризиків. Якщо зовнішні ризики (політичні, економічні, правового регулювання тощо) можуть піддаватися лише прогнозуванню, то мінімізація внутрішніх ризиків інноваційно-інвестиційної діяльності виробничої інфраструктури, може бути успішною за допомогою бюджетування. Система бюджетування із застосуванням реінжинірингу дозволяє структурувати й оптимізувати процеси інвестиційної діяльності. При цьому першорядний акцент слід сфокусувати на тому, що система бюджетування повинна будуватися за проектним принципом і чіткими регламентами, а недопущення збитків можна розглядати як джерело додаткових доходів.

Серед основних показників, які занижують інноваційно-інвестиційну привабливість виробничої інфраструктури регіону, можна виділити такі: рівень трудового потенціалу

(набагато нижче середнього по Україні), інституціональна та інноваційна складові потенціалу (рівень не досягає і 30 % середнього рівня по країні), рівень розвитку елементів інфраструктури.

Основними регіональними інноваційно-інвестиційними ризиками для інвесторів, що вкладають свої кошти у розвиток виробничої інфраструктури, є:

- високі відсотки ставок кредитування інвестиційних проектів;
- нестабільне фінансове становище провідних підприємств області;
- слабка мережа консалтингових центрів для розроблення програм діяльності підприємств.

До фінансових ризиків виробничої інфраструктури регіону можна віднести: заборгованість підприємств один перед одним, обсяг кредитів, наданих банками підприємствам, високі відсоткові ставки по кредитах та ін. Політичні і законодавчі ризики реально оцінити складно. Чернігівський регіон відноситься до депресивних (проблемних) територій і потребує державної допомоги під час вирішення власних соціально-економічних проблем, зокрема підвищення його привабливості для вітчизняних та іноземних інвесторів, що буде відповідати концепції вирівнювання соціального та економічного розвитку регіонів

У своїй інвестиційній діяльності виробнича інфраструктура використовує інвестиційний бюджет, який включає доходи і витрати від інвестиційної діяльності, а також потребу у фінансовому капіталі для інвестиційної діяльності за всіма обраними напрямами інвестиційних проектів.

Забезпечення переходу виробничої інфраструктури на інвестиційно-інноваційний режим відтворення потребує узгодженого вирішення завдань формування технологічної, інституціональної та організаційних структур, здатних об’єднати всі необхідні компоненти у загальний відтворювальний контур зростання нового технологічного укладу, створити передумови для модернізації та підвищення ефективності господарювання.

Потрібно також створити сприятливе макроекономічне середовище, задіяти адекватні мотиви поведінки та оптимальні організаційні форми мезорівневих суб’єктів. Зокрема, у технологічній сфері постає завдання формування складових нової макрогенерації, тобто виробничо-технологічних систем нового технологічного укладу, їх зростання у поєднанні з модернізацією суміжних технологій.

На вирішення цього завдання мають працювати приватизаційна, податкова, фінансова, грошова-кредитна, регуляторна політика, політика цін і доходів. Доцільно стимулювати усю виробничу інфраструктуру регіону, яка забезпечила розширене відтворення свого економічного потенціалу в умовах жорсткої міжнародної конкуренції, безперервне підвищення ефективності надання послуг на основі своєчасного освоєння найсучасніших технологій.

Макроекономічна політика покликана створити сприятливі умови для вирішення перелічених завдань, гарантувати стабільність і сприятливий інвестиційний клімат, підтримувати конкурентоспроможність послуг виробничої інфраструктури.

Ключову роль в активізації інноваційно-інвестиційної діяльності повинні відігравати податки, за допомогою яких держава може впливати на інвестиційний процес, перерозподіляючи через податкову систему щонайменше 40 % ВВП. Основний недолік сучасної системи оподаткування підприємств виробничої інфраструктури в Україні полягає в недостатній інвестиційній спрямованості податкових стимулів. Головну увагу слід зосередити не на загальному, а на інноваційно-інвестиційно спрямованому зниженні податкового навантаження [1; 9].

Висновки і пропозиції. Таким чином, зростання інвестицій як визначального чинника інноваційного розвитку виробничої інфраструктури має бути зумовлено:

- необхідністю для виробничої інфраструктури впровадження інновацій та активного оновлення основних фондів внаслідок посилення конкуренції на внутрішньому ринку надання послуг;
- впровадженням енергозберігаючих технологій та розгортанням процесів модернізації в галузях виробничої інфраструктури;
- поширенням припливу прямих іноземних інвестицій, зумовлених, передусім, зростанням якості послуг виробничої інфраструктури;
- збільшенням на фінансових ринках "довгих" ресурсів завдяки підвищенню рівня зацікавленості внутрішніх і зовнішніх інвесторів у здійсненні реальних інвестицій у інноваційне оновлення виробничої інфраструктури регіону.

Підсумовуючи, можна зазначити , що механізм інноваційного оновлення та розвитку виробничої інфраструктури регіону повинен базуватись на багатоджерельності фінансового забезпечення і включати поряд з державним фінансуванням використанням коштів інших інвестиційних джерел.

Список використаних джерел

1. *Бутко М. П.* Інвестиційна домінанта сталого розвитку в умовах інтеграції : монографія / М. П. Бутко, О. Ю. Акименко. – Ніжин : Аспект-полиграф, 2009. – 232 с.
2. *Гордієнко В. М.* Модель зростання інвестиційної активності за рахунок самофінансування [Електронний ресурс] / В. М. Гордієнко. – Режим доступу : http://gua.convdocs.org/docs/94/index-445265-1.html?page=7.
3. *Ільчук В. П.* Інноваційно-інвестиційні системи залізничного транспорту: становлення та розвиток / В. П. Ільчук ; за ред. д.е.н., проф. Є. М. Сича. – К. : Логос, 2004. – 381 с.
4. *Курмаєв П. Ю.* Сутність механізму управління регіональним соціально-економічним розвитком [Електронний ресурс] / П. Ю. Курмаєв. – Режим доступу : www.rusnauka.com/12_KPSN_2009/Economics/44539.doc.htm.
5. *Лапаева М. Г.* Организационно-экономический механизм управления инвестиционным процессом в регионе [Электронный ресурс] / М. Г. Лапаева, С. А. Байтлюв. – Режим доступа : http://vestnik.osu.ru/2006_2/17.pdf.
6. *Організаційно-економічний* механізм розвитку регіону: трансформаційні процеси та їх інституційне забезпечення : монографія / за ред. д.е.н., проф. А. Ф. Мельник. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 608 с.
7. *Про внутрішнє* та зовнішнє становище України в 2013 р. : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІДС, 2013. – 576 с.
8. *Прутська Т. Ю.* Амортизаційні відрахування як джерело відтворення основних фондів та напрями реформування амортизаційної політики [Електронний ресурс] / Т. Ю. Прутська. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vchnu/ ekon/2010_2_2/012-015.pdf.
9. *Салимов Л. Н.* Сущность инвестиционной активности и ее значение в управление региональной экономикой [Электронный ресурс] / Л. Н. Салимов. – Режим доступа : http://www.lib.csu.ru/vch/147/014.pdf.
10. *Сидоренко І. В*. Оцінка рівня інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку виробничої інфраструктури регіону / І. В. Сидоренко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки". – 2012. – № 4 (62). – С. 241-250.
11. *Статистичний* збірник "Україна в цифрах у 2011 році" / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 251 с.
12. *Статистичний* збірник "Чернігівщина в цифрах у 2009 році" / за ред. Д. І. Ашихміної. – Чернігів : Державний комітет статистики України Головне управління статистики у Чернігівській області, 2010. – 188 с.
13. *Статистичний* збірник "Чернігівщина в цифрах у 2010 році" / за ред. Д. І. Ашихміної. – Чернігів : Державний комітет статистики України Головне управління статистики у Чернігівській області, 2011. – 184 с.

УДК 656.2:330.322

О.В. Андрєєва, канд. екон. наук
Державний економіко-технологічний університет транспорту, м. Київ, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОГРАМ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ

Е.В. Андреева, канд. экон. наук
Государственный экономико-технологический университет транспорта, г. Киев, Украина

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФИНАНСИРОВАНИЮ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Olena Andrieieva, PhD in Economics
State Economic and Technological University of Transport, Kyiv, Ukraine

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC APPROACHES TO THE FINANCING OF INVESTMENT PROGRAMS ON RAIL TRANSPORT

Розглянуто організаційно-економічні підходи до фінансування інвестиційних програм на залізничному транспорті. Наведена характеристика основних джерел формування інвестиційних ресурсів на залізничному транспорті та проведено оцінювання їх використання в умовах економічного зростання та макроекономічної стабільності та в умовах кризи, депресійного стану економіки та макроекономічної нестабільності.

Ключові слова: *фінансування, інвестиційні програми, залізничний транспорт, джерела фінансування, інструменти фінансування.*

Рассмотрены организационно-экономические подходы к финансированию инвестиционных программ на железнодорожном транспорте. Приведена характеристика основных источников формирования инвестиционных ресурсов на железнодорожном транспорте и проведена оценка их использования в условиях экономического роста и макроэкономической стабильности и в условиях кризиса, депрессивного состояния экономики и макроэкономической нестабильности.

Ключевые слова: *финансирование, инвестиционные программы, железнодорожный транспорт, источники финансирования, инструменты финансирования.*

The article deals with the organizational and economical approaches to the financing of investment programs in rail transport. The characteristic of the main sources of investment resources on rail transport and an assessment of their use in the context of economic growth and macro economical stability in a crisis, the depression economy and the macro economical instability.

Key words: *finance, investment programs, rail transport, sources of funding, financing tools.*

Постановка проблеми. Особливістю залізничного транспорту України є його державна власність, складність і багаторівневість виробничої структури і структури управління. На цих рівнях інвестиційні ресурси накопичуються в різні фонди і резерви. Система формування і використання інвестиційних ресурсів на залізничному транспорті дуже специфічна через невідповідності центрів формування доходів з центрами формування витрат. Фінансові ресурси в галузі піддаються централізації і регламентуються державою, а інвестиційні ресурси формуються по галузі в цілому, з обмеженнями по окремих залізничних дорогах. Така ситуація призводить до хронічної нестачі інвестиційних ресурсів і диспропорцій у процесі їх використання. Крім того, на процес формування інвестиційних ресурсів і на процес фінансування інвестиційних програм на залізничному транспорті об'єктивно впливає динамізація циклу економічного розвитку та макроекономічна нестабільність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансування інвестиційних програм на залізничному транспорті були розглянуті в роботах вітчизняних і зарубіжних учених: О.О. Бакаєв, Н.І. Богомолової, В.П. Ільчука, М.В. Макаренка, Є.Н. Сича, Я. Хонко, Ю.М. Цветова, Н.В. Чабанової та ін. Однак у цих працях недостатньо висвітлено вплив динамізації економічних циклів на вибір джерел і інструментів фінансування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При попередніх дослідженнях наявних проблем щодо фінансування інвестиційних програм на залізничному транспорті не приділялося достатньої уваги процесу динамізації циклу економіч-

ного розвитку, хронічної макроекономічної нестабільності, що спостерігається останнім часом і є потужними факторами впливу на структуру джерел фінансування.

Метою статті є обґрунтування пропозицій щодо оптимізації структури джерел фінансування інвестиційних програм залізничного транспорту в умовах макроекономічної стабільності та макроекономічної нестабільності, економічної кризи і депресії.

Виклад основного матеріалу. Централізація управління залізничним транспортом призводить до того, що рух інвестиційних ресурсів усередині галузі носить централізовано-перерозподільний характер, відображаючись на специфіці механізму формування і розподілу інвестиційних ресурсів. Наслідками дії такого механізму є: по-перше, обмежена можливість залучення приватних інвестицій, у тому числі іноземних інвесторів; по-друге, непрозорість фінансово-інвестиційної діяльності; по-третє, розподільчий механізм ресурсів може не враховувати повною мірою інвестиційні інтереси всіх залізниць. Крім цього, компенсаційний механізм є непрацездатним, участь місцевих бюджетів у формуванні інвестиційних програм – ілюзійною, як і фінансування за рахунок держбюджету.

З урахуванням специфіки функціонування залізничного транспорту до джерел формування інвестиційних ресурсів відносять: власні (частка прибутку, амортизаційні відрахування, виручка від реалізації основних засобів, частка оборотних коштів, страхова сума відшкодування збитків), позикові (кредити комерційних банків, емісія облігацій, цільовий державний кредит, фінансовий лізинг), залучені (емісія акцій, вклади інвесторів, цільова безоплатна передача коштів державними органами).

Макроекономічна нестабільність, в умовах якої реалізується процес інвестування на залізничному транспорті, обмежує спектр джерел інвестування. З урахуванням динамізації циклу економічного розвитку, кризових явищ, що все частіше виникають (макроекономічна нестабільність стає хронічним явищем), джерела інвестицій необхідно використовувати варіативно.

У табл. наведено характеристику основних джерел інвестиційних ресурсів і проведено оцінювання особливостей їх використання в умовах економічного зростання й макроекономічної стабільності та в умовах кризи, депресійного стану економіки та макроекономічної нестабільності.

Таблиця

Джерела інвестиційних ресурсів на залізничному транспорті

Джерела інвестиційних ресурсів	Залучення та використання в умовах економічного зростання та макроекономічної стабільності	Залучення та використання в умовах кризи, депресійного стану економіки та макроекономічної нестабільності
1	2	3
Довгострокові позики в комерційних банках	Доцільно і можливо, оскільки: - ліберальна грошово-кредитна політика експансії, політика «дешевих» грошей; (+) - ціни на кредити поступово знижуються; (+) - збільшення варіантів пропозиції середньо- і короткострокових кредитів; (+) - банки розглядають довгострокові кредити як високо ризиковий інструмент, на ринку їх мінімальна кількість; (-) - використання довгострокових кредитів для фінансування проектів із тривалим терміном окупності знижує їх рентабельність (-)	Недоцільно, а іноді і неможливо, оскільки: - «жорстока» грошово-кредитна політика рестрикції, політика «дорогих грошей»; (-) - кредити дорогі; (-) - кредити короткочасні; (-) - використання плаваючої процентної ставки; (-) - важкореалізований заставний механізм (-)

Закінчення табл.

1	2	3
Фінансовий лізинг	Доцільно і можливо, оскільки: - альтернатива довгостроковим кредитам дозволяє фінансувати довгострокові високовартісні інвестиційні проекти; (+) - не потребує важко реалізованого заставного механізму, адже об'єкт лізингу є заставою; (+) - широко використовується як метод фінансування інвестиційних проектів (+)	Доцільно і можливо, оскільки: - альтернатива довгостроковим кредитам дозволяє фінансувати довгострокові високовартісні інвестиційні проекти; (+) - знаходиться в ряду небагатьох залишених джерел формування інвестиційних ресурсів (-)
Емісія облігацій	Доцільно, оскільки: - дозволяє залучити більшість інвесторів та збільшити обсяг інвестиційних ресурсів; (+) - дозволяє забезпечити залучення позичкового капіталу з ринку за оптимальною ціною; (+) - облігації як довгостроковий борговий інструмент дозволяють залучати капітал на тривалий термін; (+) - облігаційна полика повинна бути забезпечена активами (-)	Можливо, оскільки.: - це надійний і мало ризиковий борговий інструмент, залізничні облігації цікаві для вкладень інвесторам; (+) - в умовах надвисоких ризиків на ринку капіталів і при обмеженому колі інвестиційних інструментів, облігації залізниць привабливий об'єкт для інвестування (+)
Емісія акцій	Доцільно і можливо, оскільки: - це джерело фінансування великомасштабних інвестиційних проектів на початкових стадіях; (+) - акції залізничних підприємств будуть оцінені об'єктивно і реалізовані на ринку по високому курсу; (+) - в умовах 100%-го державного володіння, є номінальним інструментом з погляду залучення інвестиційних ресурсів (-)	Можливо, але: - в умовах 100%-го державного володіння, є номінальним інструментом з погляду залучення інвестиційних ресурсів; (-) - відсутня зацікавленість потенціальних інвесторів (-)
Цільовий державний кредит	Доцільно та необхідно, оскільки: - це джерело фінансування великомасштабних інвестиційних проектів національного рівня; (+) - передбачений Законом України «Про залізничний транспорт» (+)	Доцільно та необхідно, оскільки: - є можливо єдиним сильним джерелом фінансування великих інвестиційних проектів в умовах обмеженого доступу на ринок запозичених капіталів; (-) - передбачено Законом України «Про залізничний транспорт» (+)

Довгострокові запозичення в комерційних банках в умовах нестабільної економічної ситуації та кризових явищ, високого темпу інфляції є не найкращим джерелом інвестиційних ресурсів для залізничної галузі, оскільки жорстка грошово-кредитна політика держави, яка проводиться НБУ в цих умовах, провокує ріст ринкових ставок по кредитах, скорочуючи обсяги внутрішнього ринку. В таких умовах це джерело можна оцінити як неефективне: воно дороге, громіздке, важко реалізованим і недоцільним до використання. На стадії підйому й економічної стабільності його можна розглядати як варіант фінансування інвестиційних ресурсів за умови довгострокового направлення кредитного процесу і стабільно низьких ставок по кредиту.

Фінансовий лізинг, як джерело інвестиційних ресурсів, доцільний і можливий до використання практично у всіх фазах циклу економічного розвитку, в умовах макроекономічної стабільності і нестабільності.

Задовольняючи потребу в довгостроковому кредиті, лізинг не потребує громіздкої процедури застави майна, пропонує гнучкий графік платежів і можливість використан-

ня різних форм платежів, має спростовану процедуру оформлення, повне забезпечення кредиту, що в свою чергу знижує його вартість. Впровадження фінансового лізингу дає лізингоотримувачу податкові й амортизаційні пільги, а саме використання схеми прискореної амортизації, віднесення лізингових платежів на собівартість продукції лізингоотримувача.

Емісія корпоративних облігацій розширює коло інвесторів і збільшує обсяги запозичення. Така форма фінансування є привабливою і гнучкою як на стадії підйому і в умовах макроекономічної стабільності, так і в кризі, при депресивному стані економіки і в умовах макроекономічної нестабільності, що обумовлено використанням найбільш надійного по своїй суті інвестиційного інструменту – облігації. А облігації великої державної корпорації – Укрзалізниці, повинні цікавити позичальників, при будь-якій фазі циклу розвитку економіки, за критеріями – надійність, ліквідність, доход.

Емісія акцій – найбільш розповсюджена форма фінансування інвестиційних проектів. Використовується як переважна при фінансуванні масштабних проектів на початкових стадіях.

Проте стосовно до залізничного транспорту, таке джерело інвестиційних ресурсів для реалізації інвестиційних програм є скоріш номінальним, ніж реальним. Процес акціонування на залізницях України і створення вже на першому етапі реформування АТ«Укрзалізниця» – це процес створення нової організаційно-економічної форми для функціонування Укрзалізниці. Стовідсоткове володіння акціями держави практично зводить нанівець продаж акцій на ринку і не стимулює інвесторів, у тому числі іноземний «великий капітал» до інвестування в залізничну галузь.

Якщо розглядати акціонування як можливе джерело інвестиційних ресурсів, то продаж акцій деяких дочірніх компаній – публічних акціонерних товариств, доцільно проводить в умовах стабільно розвиваючої економіки, яку не торкнулися кризові потрясіння. В цих умовах акції залізничних підприємств будуть оцінені об’єктивно і реалізовані на ринку за достатньо високим курсом.

Цільовий державний кредит є важливим джерелом фінансування інвестиційних проектів. В умовах економічного підйому та макроекономічної стабільності його використання доцільно стосовно фінансування великих інвестиційних проектів стратегічного напрямку. В умовах економічного спаду, кризи, депресії його значущість підсилюється у зв’язку з обмеженим доступом до інших джерел. Важливість державної підтримки переоцінити неможна, так у багатьох розвинутих країнах світу найбільш великі і стратегічно важливі проекти на залізничному транспорті фінансуються із бюджету.

Узагальнюючи вищенаведене, доцільно зупинитися на двох фінансових інструментах, використання яких на сьогодні є найбільш прийнятним з погляду поєднання основних критеріїв, що існують у сфері фінансування галузевих інвестиційних проектів – доступність, вартість, ризикованість та ін.

Одним із працюючих джерел фінансування виступають кредитні засоби ЄБРР. Зокрема, в 2004 році «Укрзалізниця» та ЄБРР підписали кредитну угоду на суму 120 млн дол США. Кошти, що надавалися терміном на 15 років під державні гарантії за ціною LIBOR+1 %, призначалися для впровадження на території України швидкісного пасажирського руху, з них спрямовувалося на закупівлю рухомого складу 49 млн дол США (41 %), обладнання – 29 млн дол США (24 %), будівництво Бескидського тунелю – 42 млн грн (35 %) [6].

Так, до інвестиційних пріоритетів подальшої співпраці відносяться інфраструктурні проекти, водночас, ключовою умовою продовження економічних відносин є вимога щодо реальних дій уряду щодо реалізації програми реформування (корпоратизації) залізничного транспорту України.

Розглядаючи можливості використання облігацій для фінансування інвестиційних програм на залізничному транспорті, слід зазначити, що за економічним змістом облігація є подібною кредитуванню без заставного механізму. Такий інструмент, як облігація дозволяє планувати рівень витрат емітента та прогнозувати дохід для інвестора. При цьому інвестори обирають облігації, керуючись критерієм надійності та можливістю диверсифікації ризиків.

Ще з листопада 2011 року через мережу ПФТС, Української міжбанківської валютної біржі та фондової біржі «Перспектива» здійснювався продаж облігацій «Українських залізниць» терміном обігу 3 роки та ставкою дохідності 14,5 % річних [5].

В умовах реального реформування галузі бонусом для інвесторів, які вкладають гроші в галузеві облігації, може стати 100 % державна власність українських залізниць, що має забезпечити мінімальну ризикованість, а також їх достатньо високу потенційну ліквідність.

Висновок. Фінансування інвестиційних програм на залізничному транспорті повинно проходити в межах стратегії формування інвестиційних ресурсів, наявною важливою ланкою інвестиційної діяльності. Формування стратегії може здійснюватися за такими етапами: аналіз та відбір інвестиційних програм, оцінювання потреби в загальному обсязі інвестиційних ресурсів відповідно до обраних програм, дослідження можливих джерел формування інвестиційних ресурсів, визначення форм і методів (механізму) фінансування інвестиційних програм, оптимізація структури джерел формування інвестиційних ресурсів та управління їх ефективним освоєнням.

Враховуючи ключове значення підприємств залізничного транспорту для національної економіки, джерела інвестування мають формуватися на підставі стабільної державної підтримки, вкладанні в розвиток транспорту додаткових доходів держави, що сприятиме забезпеченню стійкого розвитку економіки країни та її галузей, ефективній інтеграції країни в міжнародний транспортно-економічний простір.

Список використаних джерел

1. *Андрєєва О. В.* Управління інвестиційними процесами підприємств залізничного транспорту в умовах динамізації економічних циклів : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Андрєєва Олена Володимирівна. – К., 2013. – 197 с.

2. *Богомолова Н. І.* Підходи до фінансування інвестиційної діяльності залізниць / Н. І. Богомолова, Я. Дегтярьова // Збір. наук. пр. ДЕТУТ. – 2012. – Вип. 19. – С. 154-160.

3. *Боди Э.* Принципы инвестиций / Э. Боди, А. Кейн, А. Маркус. – М. : Вильямс, 2008. – 982 с.

4. *Про залізничний* транспорт [Електронний ресурс] : Закон України від 04.07.96 р. № 273/96-ВР. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/273/96-%D0%B2%D1%80.

5. *Офіційний* сайт Державної адміністрації залізничного транспорту України «Укрзалізниці». – Режим доступу : http://www.uz.gov.ua.

6. *Стратегия* деятельности в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ebrd.com/russian/pages/country/ ukraine/ strategy.shtml.

7. *Трансформація* економіки та транспорт України / Ю. М. Цвєтов, М. В. Макаренко, М. Ю. Цвєтов, О. В. Левченко та ін. – К. : ДЕТУТ, 2012. – 180 с.

УДК 336.77

А.Б. Камінський, д-р екон. наук
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ, Україна

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ СКОРИНГУ В БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ БАНКУ

А.Б. Каминский, д-р экон. наук
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, г. Киев, Украина

ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ СКОРИНГА В БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ БАНКА

Andrii Kaminskyi, Doctor of Economics
Kyiv National Taras Shevchenko University, Kyiv, Ukraine

SCORING IMPLEMENTATION INTO THE BUSINESS-PROCESSES OF CONSUMER LENDING OF A BANK

Представлено концептуальні підходи до імплементації скорингу в бізнес-процеси споживчого кредитування банку. Показана специфіка імплементації на різних стадіях взаємодії з позичальником: залучення клієнтів, аплікації, кредитних відносин, стягнення заборгованості. Обґрунтовані переваги використання скорингів на кожній стадії.

Ключові слова: *кредитний скоринг, споживче кредитування, бізнес-процеси, ризик-менеджмент банку.*

Представлено концептуальные подходы к имплементации скоринга в бизнес-процессы потребительского кредитования банка. Показана специфика имплементации на разных стадиях взаимодействия с заёмщиком: привлечение клиентов, аппликации, кредитных отношений, взыскания задолженности. Обоснованы преимущества использования скорингов на каждой стадии.

Ключевые слова: *кредитный скоринг, потребительское кредитование, бизнес-процессы, риск-менеджмент банка.*

The conceptual approaches of scoring implementation into business processes of bank`s consumer lending are presented. The specificity of implementation at the different stages of interaction between bank and borrower is shown: client's attraction, application, credit relations, and collection of debt. Advantages of scorings using are grounded on each of the stages.

Key words: *credit scoring, consumer lending, business processes, risk-management in bank.*

Постановка проблеми. Починаючи з 2011 року в Україні відновлюються процеси споживчого кредитування. При цьому, якщо до фінансової кризи 2008-2009 років домінували забезпечені кредити: іпотечні та автомобільні кредити, то в поточний період фокус кредиторів зосереджений на сегменті нецільових незабезпечених кредитів. Відмінними рисами споживчого кредитування в цьому сегменті є його масовий характер, обмежений час на оброблення кредитних заявок та її автоматизація, високий рівень стандартизації бізнес-процесів. Одним із ключових елементів сучасної організації бізнес-процесів у цьому сегменті є скоринг. Сутність скорингу полягає у сумуванні балів за кожен атрибут позичальника та отриманні інтегрального скорингового балу, якому відповідає ймовірність дефолту позичальника. Прийняття кредитного рішення ґрунтується на значенні скорингового бала: якщо бал вище певного рівня, то кредитне рішення позитивне (наприклад, позичальник отримує кредит), інакше – негативне. На сьогодні банки та інші кредитори в цьому сегменті широко використовують скоринг на аплікаційній стадії – при оцінюванні позичальника, який звернувся із заявкою на отримання кредиту. Разом з тим концепція скорингу є багатогранною та може бути плідно використана на всіх стадіях взаємодії кредитора з позичальником, але системного погляду на їх застосування в кредитних процесах поки не сформовано. Основною проблемою, дослідженню якої присвячена ця стаття, є недостатня розробленість системного підходу до імплементації скорингового підходу в бізнес-процесах споживчого кредитування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Кредитний ризик є найважливішим ризиком у діяльності банків, починаючи з часів їх виникнення по сьогодні. Зрозуміло, що аналізу цього ризику, методам його оцінювання та моделювання присвячена велика кількість публікацій. В Україні проблематикою кредитних ризиків, їх оцінюванням та моделюванням займались В.В. Вітлінський, Т.С. Клебанова, Н.І. Костіна, Б.Ю. Кишакевич, О.В. Пернарівський, В.І. Грушко, І.О. Лютий, С.В. Науменкова, З.М. Васильченко,

І.А. Бланк тощо. За кордоном найбільш відомими вченими, що займались дослідженням у сфері кредитного ризик-менеджменту (у тому числі скоринговими підходами), є Р. Андерсон, Н. Сіддікі, Л. Томас, Дж. Крук, Д. Елдман, Б. Баесенс, Р. Малхотра, А. Лобанов, А. Чугунов та інші.

Незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених різним аспектам кредитного ризику, проблематиці кредитного скорингу в український науковій літературі присвячено мало праць. Пояснюється це відносно коротким часом розвитку сегмента споживчого кредитування в Україні. А цей сегмент є основною сферою застосування скорингових технологій. На розвинених кредитних ринках споживче кредитування активно розвивалося протягом останніх 50-60 років, що обумовило розвиток систем кредитного ризик-менеджменту, ключовим елементом яких виступає кредитний скоринг. Фундаментальною працею, яка присвячена скорингу в кредитуванні, є [1]. У книзі [2] детально представлені практичні аспекти побудови аплікаційного скорингу та його імплементація у процес видачі кредитів. Різні підходи до використання скорингу представлені в [3]. Актуальними напрямками побудови скорингових моделей є підходи, засновані на концепції виживання (survival conception) [4]; включенні макроекономічних показників до скорингу, на концепції цінності позичальника для банку тощо. В Україні наукові дослідження щодо розроблення скорингових підходів знаходяться на стадії розвитку: можна відзначити роботи Н.Г. Волик [6], К.П. Бурого [5], А.Б. Камінського [7] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Бізнес-процеси споживчого кредитування досить широко використовують концепцію скорингу на аплікаційній стадії. Але скоринговий підхід має багато переваг для імплементації скорингу на всіх стадіях відносин «кредитор-позичальник». Дослідженню проблеми імплементації скорингу на різних стадіях зазначених відносин присвячена ця стаття.

Мета статті. Головною метою цієї статті є дослідження способів імплементації скорингових підходів у бізнес-процеси споживчого кредитування на різних стадіях взаємодії кредитора з позичальником.

Виклад основного матеріалу. Розуміння можливостей імплементації скорингу в бізнес-процеси споживчого кредитування та оцінювання їх ефективності має ґрунтуватися на тих перевагах, які має скоринг для цих процесів. Аналіз дозволяє виокремити такі переваги:

1) Комплексний інтегральний характер скорингу. Концептуально скоринг є інструментом привласнення балів за наявність певних характеристик позичальника. Як результат, інтегральна оцінка може включати всі значимі атрибути, а значимість відбивається за допомогою ваг скорингової функції.

2) Операційна ефективність оцінювання та нескладність автоматизації. Прийняття рішень у сегменті споживчого кредитування передбачає високу операційну ефективність. Особливо це актуально для сегмента нецільових незабезпечених кредитів. Це пояснюються тим, що витрати часу на одного клієнта не можуть бути значними через порівняно невисокий дохід від клієнта. За допомогою скорингу процес видачі споживчих кредитів може бути автоматизовано та людський фактор при видачі кредиту зменшений.

3) Кількісна оцінка. Скоринг являє собою ефективний інструмент прийняття кредитних рішень через оцінку в числовій формі (інтегральний скоринговий бал). Кредитні рішення можуть прийматися на основі точки (або точок) відтинання.

Для розгляду імплементації скорингу в бізнес-процеси споживчого кредитування представимо послідовність стадій відносин між кредитором і позичальником, а також завдання, які вирішуються на кожній стадії. Схематично це представлено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, взаємодія кредитора з позичальником може бути структурована у вигляді послідовності чотирьох стадій, кожній з яких відповідає певний бізнес-процес.

На першій стадії кредитор здійснює оцінювання потенційних клієнтів для здійснення їм пропозиції кредитного продукту. Скорингова оцінка на цій стадії має відображати пріоритетність або значимість клієнта для банку. Оцінювання може здійснюватися на існуючій базі клієнтів. У випадку відсутності бази даних ця стадія також відсутня. Наступною є стадія розгляду аплікації. На ній вирішуються завдання верифікації позичальника та оцінювання його кредитоспроможності. На стадії існування кредитних відносин, яка слідує за аплікаційною, актуальним є завдання моніторингу клієнта на предмет можливої зміни його кредитоспроможності. Нарешті, у тому випадку, коли позичальник вийшов у прострочення, наступає стадія стягнення. На цій стадії актуальними є завдання пріоритезації колекторських зусиль. На кожній із цих стадій може бути ефективно використаний скоринговий підхід, імплементація якого розглядається нижче.

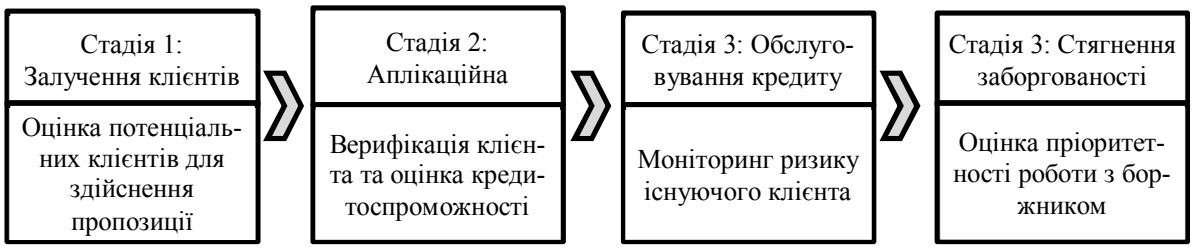
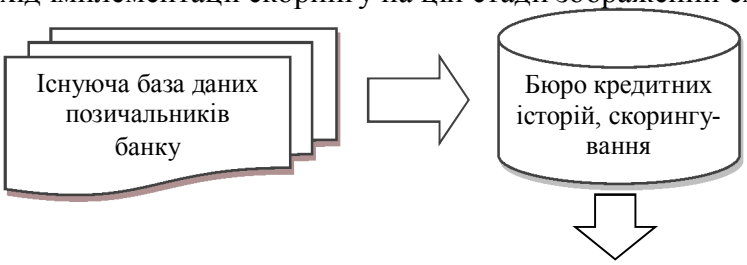


Рис. 1. Стадії взаємодії між кредитором і позичальником

Імплементація скорингу на стадії залучення клієнтів. Український ринок нецільових незабезпечених кредитів та кредитних карт все більше стає конкурентним та насиченим. За даними [8], восени 2013 року кредитні продукти в цьому сегменті пропонували більше 50 банків і проблема залучення гарних клієнтів стає все більш актуальною. Одним із способів її розв'язання є оцінювання клієнтів з існуючої бази даних. Такі бази даних є конкурентною перевагою банків у тому аспекті, що існуючим позичальникам (у яких наявні чи завершені кредитні відносини) можуть бути запропоновані нові додаткові кредитні продукти. Зрозуміло, що при цьому характеристики кредитних продуктів (наприклад, ліміт за кредитною картою) можуть бути прив'язані до кредитоспроможності цих клієнтів та наявної історії кредитних відносин. Саме тут виникає логіка використання скорингового підходу. Існуючі позичальники можуть бути скоринговані власним скорингом банку чи скорингом бюро кредитних історій та, залежно від інтегрального скорингового бала, їм може бути зроблена пропозиція. Концептуальний підхід імплементації скорингу на цій стадії зображений схематично на рис. 2.



Результат скорингування (класи ризику)	Ймовірність банкрутства, %	Кредитна пропозиція, грн
A (найнижчий)	0-1	Кредитна картка з лімітом 20000
B (низький)	1-3	Кредитна картка з лімітом 10000
C (середній)	3-6	Кредитна картка з лімітом 5000
D (високий)	6-20	Пропозиція не здійснюється
E (дуже високий)	Більше 20	Пропозиція не здійснюється

Рис. 2. Приклад імплементації скорингу для додаткової пропозиції існуючим клієнтам банку

У прикладі, зображеному на рис. 2, банк, маючи власну базу позичальників, використовує скоринг бюро кредитних історій (БКІ) для оцінювання їх кредитоспроможності та здійснює пропозицію кредитних карт відповідно до цієї оцінки.

Аналогічним чином банки можуть використовувати власні бази клієнтів у межах зарплатних проектів. Зокрема, здійснивши скорингову оцінку, запровадити овердрафт на зарплатну картку, або власникам зарплатних карт зробити пропозицію кредитної картки.

Таким чином, на першій стадії банк може ефективно імплементувати скоринг у бізнес-процес залучення клієнтів через оцінювання клієнтів з існуючої бази даних для здійснення їм пропозиції додаткового кредитного продукту. Перевагою скорингового підходу на цьому етапі є дані про характеристики існуючих клієнтів.

Імплементація скорингу на аплікаційній стадії. Ця стадія включає верифікацію позичальника та оцінювання його кредитоспроможності. Для обох процедур може бути використаний скоринг. Для процедури верифікації може бути задіяний фрод-скоринг (від англ. Fraud – шахрайство). Сутність його полягає у співставленні даних, поданих позичальником, з даними щодо цього позичальника із різних баз даних. Зокрема, верифікація паспортних даних, телефонних номерів, місця роботи тощо. За кожний факт невідповідності додається певна сума балів залежно від значимості такої невідповідності. Після перевищення певного встановленого рівня скорингу позичальнику має бути відмовлено, або він має бути підданий ретельній перевірці.

Для оцінювання кредитоспроможності та рівня ризику позичальника впроваджується аплікаційний скоринг. Це найбільш розповсюджений підхід використання скорингу, який на сьогодні використовується більшістю банків у сегменті споживчого кредитування. Позичальник, заповнюючи анкету, зазначає свої соціально-демографічні, професійно-кваліфікаційні атрибути, атрибути рівня добробуту тощо. На їх основі формується значення інтегрального скорингового бала S, якому відповідає ймовірність дефолту PD: $S \leftrightarrow PD$.

Практика застосування скорингу показує, що розподіл значень інтегрального скорингового бала аплікаційного скорингу близький до нормального розподілу, особливо при достатній кількості характеристик (15-20 характеристик). Ймовірність дефолту PD є монотонно спадаючою функцією від значень аплікаційного скорингового бала $PD = f(S)$.

Імплементація аплікаційного скорингу в бізнес-процес прийняття кредитного рішення передбачає визначення двох або трьох областей значень скорингу. Кожна область значень тягне за собою прийняття відповідного кредитного рішення. Найпростіший випадок являє собою модель із двома областями – «білою» та «чорною». Позичальникам, значення аплікаційного скорингу яких попало в «білу» область, надається кредит, а позичальникам, значення аплікаційного скорингу яких попало в «чорну» зону, відмовляється у кредиті. Ключовим елементом у визначені «білої» та «чорної» областей є точка відтинання скорингу. Вона визначається на основі фінансової моделі кредитної діяльності.

Логіка визначення точки відтинання скорингу представлена в [9]. Припустимо, банк планує видачу споживчих кредитів розміром К на один рік під відсоткову ставку r. Передбачається розгляд N кредитних заявок. Відома функція залежності ймовірності дефолту від скорингового значення $PD = f(S)$. Тоді для фіксованого скорингового значення S фінансовий результат дорівнюватиме $N(S)\cdot(1-PD(S))\cdot r - N(S)\cdot PD(S)\cdot K$, де $N(S)$ – кількість позичальників із значенням скорингу S. При малих значеннях S фінансовий результат від'ємним, а зі зростанням стає додатним. Точка S_0 при якій

$$N(S_0)\cdot(1-PD(S_0))\cdot r - N(S_0)\cdot PD(S_0)\cdot K = 0$$

може бути прийнята за точку відтинання аплікаційного скорингу.

Прийняття кредитних рішень у випадку трьох областей скорингових значень – «білої», «сірої» та «чорної» відрізняється тим, що у випадку попадання скорингу в

«сіру» область позичальник має бути додатково перевірний або вимагається наявність поруки.

Імплементація скорингу на цій стадії передбачає узгодження скорингової оцінки із другими структурними елементами бізнес-процесу: перевіркою за «чорними» списками та запитами в бюро кредитних історій. Перевірка за «чорними» списками, переважно, є першим елементом у бізнес-процесі. У той же час перевірка за базами бюро кредитних історій може як передувати скорингуванню, так і бути кінцевим елементом. Логіка бізнес-процесу, в якому скорингування передує запитам у БКІ, полягає в оптимізації витрат. А саме, позичальники зі скорингом нижче точки відтинання відхиляються та не перевіряються в бюро, через що економляться кошти. У той же час такий бізнес процес займає більше часу, тому що для внесення до скорингу аплікаційних даних необхідна певна робота з клієнтом. Бізнес-процес, при якому запити в БКІ здійснюються на другому етапі, є більш операційно ефективним, тому що дозволяє миттєво оцінити кредитну історію апліканта і відхилити клієнтів із поганою кредитною історією, через що економиться операційний час. Таким чином, на аплікаційній стадії скоринг може бути імплементований двома способами, залежно від послідовності його застосування разом із БКІ.

Імплементація скорингу на стадії кредитних відносин. На цій стадії у банку є можливість використати інформацію не тільки аплікаційного характеру, а й поведінкового. Наприклад, це може бути у випадках пролонгації кредитної карти, звернення за наступним кредитом у той же банк, наявність довгострокового кредиту в цьому банку (іпотеки чи автокредиту). В такому випадку впровадження скорингів буде мати певну комбінацію аплікаційного та поведінкового скорингів. У випадку зміни скорингу позичальника можуть бути запропоновані певні кредитні рішення. При збільшені скорингового бала позичальнику може бути підвищений кредитний ліміт (у випадку кредитної карти) чи наданий додатковий кредит. При зменшені бала позичальник може бути поставлений на моніторинг, чи йому може бути зменшений кредитний ліміт.

Впровадження скорингу на цьому етапі дуже ефективно у розрізі моніторингу ризику всього портфеля виданих споживчих кредитів. А саме, регулярне скорингування всього портфеля даватиме динаміку його ризику в часі. Ілюстрація цього підходу наведена у табл.

Таблиця

Приклад розрахунку ризику портфеля в динаміці

Кредитний портфель	Скорингові класи. Період $t-1$	PD	EAD	RR	Скорингові класи. Період t	PD	EAD	RR
Позичальник 1	**A3**	0,01	12000	0,3	**A2**	0,01	10000	0,3
Позичальник 2	**B2**	0,05	23451	0,2	**C1**	0,09	21111	0,25
Позичальник 3	**B1**	0,03	12000	0	**B1**	0,03	12000	0
Позичальник 4	**E3**	1	3450	0,18	**E3**	1	2450	0,38
…	**…**	…	…	…		…	…	…
…	**…**	…	…	…		…	…	…
…	**…**	…	…	…		…	…	…
Позичальник N	**D2**	0,34	8060	0,56	**D3**	0,42	6060	0,56
			ELP	**56 946 678**			ELP	**68 599 789**

Припустимо, що в портфелі N позичальників споживчих кредитів. По кожному позичальнику маємо скорингову оцінку, віднесену до одного з 15 класів (від A1 до E3). Приналежність класу обумовлює ймовірність дефолту PD для кожного позичальника. Відомими є суми заборгованостей по кожному позичальнику EAD (exposure at default)

та норма повернення у випадку дефолту RR (recovery rate). На цій основі можна розрахувати у кожний період сподівані втрати за кожним позичальником EL (expected loss):

$$EL = EAD \cdot (1 - RR) \cdot PD .$$

Сподівані витрати за портфелем являють суму:

$$ELP = \sum_{k=1}^{N} EL_k .$$

Здійснюючи регулярне скорингування всього портфеля можна мати ефективний інструмент для моніторингу портфельного ризику. У випадку зростання ризику портфеля необхідно здійснювати певні процедури щодо зменшення ризику.

Імплементація скорингу на стадії стягнення. У випадках невиконання позичальником своїх кредитних зобов'язань повністю та у встановлені терміни постає завдання стягнення простроченої заборгованості. При цьому боржники суттєво різняться за термінами простроченої заборгованості, сумами заборгованості, кількістю кредитів у простроченні та іншими параметрами. Для стягнення заборгованості у банків в арсеналі різні стратегії: дистанційного стягнення (soft-collection), виїзного стягнення (hard-collection), судового стягнення (legal-collection). Стратегії передбачають різний рівень грошових та часових витрат та мають бути оптимальним чином адаптовані до різних класів боржників. Для пріоритезації роботи з боржниками може бути ефективно використаний колекторський скоринг, який одним числом (інтегральним скоринговим балом) відбиває атрибути боржника. Кожному інтегральному скоринговому балу відповідає ймовірність повернення боржником коштів внаслідок застосування певної стратегії. Колекторський скоринг дозволяє отримати пріоритезацію роботи із стягнення заборгованості, що ілюстровано на рис. 3.

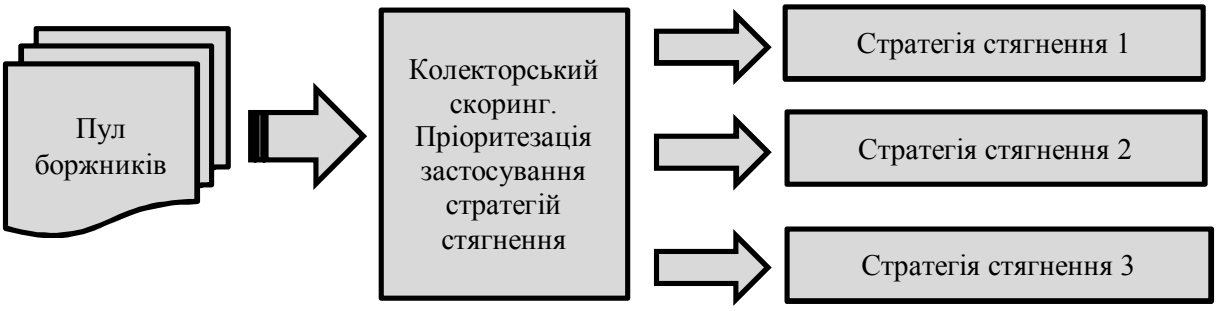


Рис. 3. Приклад імплементації скорингу для пріоритезації колекторських зусиль

У роботі [9] запропонований підхід імплементації двох видів скорингу: колекторського скорингу контактності та скорингу сплатності. На основі першого можна ідентифікувати потенціально контактних боржників, а на основі другого – тих, хто сплачуватиме борг, будучи контактним.

Висновки та пропозиції. Скоринг може бути ефективно імплементований у бізнес-процеси на всіх стадіях споживчого кредитування. Перевагами імплементації є комплексна, швидка, автоматизована оцінка позичальника, яка дозволяє:

- підвищити операційну ефективність бізнес-процесів на кожній стадії;
- нівелювати суб'єктивний фактор при формуванні кредитних рішень;
- можливість управління ризиком та доходом через прості інструменти (такі як точки відтинання скорингу).

Під час розгляду імплементації скорингів слід враховувати тип інформації, яка використовується в оцінці. Скоринг може добре оцінювати позичальників лише у випадку достатньої інформації, що подається йому на вхід. Найбільш важливим є розподіл інформації на внутрішню інформацію кредитора про позичальника та інформацію з бюро кредитних історій. Перший тип інформації може містити соціально-демографічні, про-

фесійно-кваліфікаційні та інші характеристики про позичальника. Ця інформація міститься або в базах даних банку (для існуючих клієнтів), або надається самим позичальником. Другий тип інформації містить, як правило, повну інформацію про кредитні відносини в минулі періоди та зараз. Отримання цієї інформації передбачає організацію запитів до бюро кредитних історій, які можуть надати базову інформацію (кредитну історію), а можуть надати власний скоринг (скоринг БКІ). Для повноти та точності оцінювання доцільно використовувати обидва типи інформації.

Перспективними напрямками дослідження, на наш погляд, є дослідження оптимальних способів імплементації наведених видів скорингу в загальну систему ризик-менеджменту банку. Наслідком такої оптимізації має стати підвищення рівня ризик-менеджменту банку та краще виконання ним притаманних функцій.

Список використаних джерел

1. *Anderson R.* The credit scoring toolkit: theory and practice for retail credit risk management / R. Anderson. – UK. : Oxford University Press, 2007. – 731 p.

2. *Siddiqi N.* Credit risk scorecards: developing and implementing intelligent credit scoring / N. Siddiqi. – USA. : John Wiley & Sons, Inc., 2006. – 196 p.

3. *Crook J.* Recent developments in consumer credit risk assessment / Crook J., Edelman D., Thomas L. // European Journal of Operational Research. – 2007. – Vol. 183. – P. 1447-1465.

4. *Bonini S.* The survival analysis approach in Basel II credit risk management: modeling danger rates in the loss given default parameter / Bonini S., Caivano G. //Journal of Credit Risk. – 2013. – V.9, № 1. – P. 101-118.

5. *Бурий К. П.* Скорингові системи як інструмент протидії фінансовим ризикам банків при кредитуванні / К. П. Бурий // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : наук. зб. / Прикарпат. нац. ун-т ім. В. Стефаника, Прикарпат. наук.-аналіт. центр ; [редкол. : Ткачук І. Г. (голов. ред.) та ін.]. – Івано-Франківськ : Прикарпат. нац. ун-т, 2012. – Вип. 8, т. 1. – С. 109-113.

6. *Волик Н. Г.* Скоринг як експертний метод оцінювання кредитного ризику комерційного банку при споживчому кредитуванні / Н. Г. Волик // Вісник Запорізького національного університету: Економічні науки. – Запоріжжя : ЗНУ, 2008. – № 1. – С. 40-44.

7. *Камінський А. Б.* Експертна модель кредитного скорингу позичальника банку / А. Б. Камінський // Банківська справа. – 2006. – № 1. – С. 75-81.

8. *Где занять* наличными без страховок: обзор рынка потребительского кредитования на 16 сентября 2013 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.prostobank.ua/potrebitelskie_kredity/stati/.

9. *Камінський А. Б.* Скорингові технології в кредитному ризик-менеджменті / А. Б. Камінський, К. К. Писанець // Бізнес-інформ. – 2012. – № 4. – С. 197-201.

УДК 336.713

Г.В. Кравчук, д-р екон. наук
О.В. Галіч, магістр
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РИЗИКОЛОГІЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

А.В. Кравчук, д-р экон. наук
Е.В. Галич, магистр
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РИСКОЛОГИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Hanna Kravchuk, Doctor of Economics
Olena Halych, master
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

THEORETICAL FOUNDATIONS OF RISK MANAGEMENT OF COMMERCIAL BANKS

Висвітлено актуальні питання щодо формування системи ризик-менеджменту в умовах невизначеності у діяльності комерційних банків. Досліджено види фінансових ризиків, сформовано шляхи вдосконалення системи ризик-менеджменту через вивчення закордонного досвіду реалізації політики управління та мінімізації ризиків діяльності комерційних банків.

***Ключові слова**: ризики, банківські ризики, ризик-менеджмент, валютний ризик, процентний ризик, кредитний портфель, валюта.*

Исследованы актуальные вопросы формирования системы риск-менеджмента в условиях неопределённости в деятельности коммерческих банков. Проведено систематизацию видов финансовых рисков, разработаны пути совершенствования системы риск-менеджмента путём изучения зарубежного опыта реализации политики управления и минимизации рисков деятельности коммерческих банков.

***Ключевые слова**: риски, банковские риски, риск-менеджмент, валютный риск, процентный риск, кредитный портфель, валюта.*

Investigated the formation of topical issues of risk management under conditions of uncertainty in financial markets. Investigated types of financial risks and ways to improve the system of risk – management,certain issues of foreign policy experience managing and minimizing risks.

***Key words:** risks, bank risks, management, currency risk, interest risk, nature of risk, credit portfolio, currency.*

Постановка проблеми. Фінансові ризики є невід'ємною характеристикою фінансових рішень, тому однією із функцій банківської системи є нівелювання негативних інфляційних тенденцій, розподіл ризику між учасниками, який пов'язаний зі зміною валютних курсів, відсоткових ставок, ціни на акції та інших активів. Успішне функціонування банківської системи в сучасних умовах вимагає ефективного використання всіх наявних ресурсів та оптимізацію ризиків банківської діяльності. Інтеграція ринків в умовах глобалізації обумовила перехід до нетрадиційних форм та методів управління ризиками, що у свою чергу актуалізувало дослідження нової парадигми управління ризиками банківської діяльності. Необхідність побудови адекватної системи ризик-менеджменту вимагає конкретизації досліджень в оцінюванні кількісної та якісної характеристики ризиків банку, а також обґрунтування шляхів їх оптимізації у напрямку мінімізації з урахуванням впливу ендо- та екзогенних факторів впливу. Виходячи з вищезазначеного, головним акцентним напрямком проведення дослідження є розроблення підходів до оцінювання ризиків та формування системи управління ризиками банку з використанням інноваційних інструментів у контексті побудови багатокрокової стратегії хеджування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз фінансових показників сучасного стану та ретроспективи економічних відносин відображає певні тенденції відповідних відносин, що сформовані в умовах функціонування механізму державного управління «парадержави» та за умов фінансової нестабільності. Проблеми, що постали перед суб'єктами банківської діяльності, суттєво впливають на ефективність банківської справи, зумовлюю-

чи суб'єктивність аналізу та прийняття рішень, а також несистемного підходу в управлінні комплексом ризиків, що виникають у процесі банківської діяльності, покладаючись здебільшого на практику існування вітчизняного ринку, обумовлюючи тим самим інколи навіть нехтування економічних законів та фундаментальних ринкових засад.

Теоретичні питання економічного змісту та інструментів управління ризиками у банках у дослідницьких роботах західних учених знайшли досить глибоке обґрунтування. Значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили відомі науковці, такі як Г. Алексадер, А.І. Ачкасов, Дж. Бейлі, Дж. Сінкі, К.Д. Валравен, А.Н. Буренін, Я. Вільямс, К. Бансал Випул, Дж.М. Кейнс, В.В. Кисельов, Роберт У. Колб, Тімоті У. Кох, М.В. Кузнецова, Джо Ф. Маршалл, П.С. Роуз, К. Редхед, Г.А. Салич, В.Т. Севрук, Л. Сурен, Дж.Р. Хикс, С. Х'юс, В. Шарп, Ф. Шварц та ін. Серед дослідників-теоретиків, що здійснили вагомий внесок у розвиток теорії ризику, можна виділити таких учених, як Дж.М. Кейнс, А. Маршалл, О. Моргенштейн, Ф. Найт, Дж. Нейман, А. Райзберг, В.У. Черкасов, А.П. Альгін.

Зокрема, А. Маршалл одним із перших розглянув проблеми виникнення економічних ризиків, його праці започаткували неокласичну теорію ризику. Дж.М. Кейнс ввів у науку поняття «схильність до ризику», характеризуючи інвестиційні і підприємницькі ризики, одним із перших їх класифікував. У роботі Ф. Найта «Ризик, невизначеність і прибуток» уперше була висловлена думка про ризик як кількісну міру невизначеності. У працях О. Моргенштейна і Дж. Неймана розроблені питання теорії ризику, що відображають взаємозв'язок понять «невизначеність» і «ризик», що знайшло відображення імовірнісно-математичних підходів трактування ризику. Такі базові дослідження класифікації та трактування сутності ризику дозволили використання розроблених підходів у процесі дослідження ризиків банківської діяльності.

Серед вітчизняних науковців в аспекті побудови фінансового менеджменту на основі інноваційних фінансових інструментів необхідно виділити наукові здобутки таких учених, як Л.О. Примостка, В.І. Міщенко, О.М. Сохацька та ін. Із започаткуванням економічних відносин за використанням механізмів хеджування в нашій країні

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі банківської діяльності звичайно існує система управління ризиками, але будь-яка система потребує вдосконалення. На сучасному етапі необхідним є проведення оптимізації наявної системи ризик-менеджменту банківської діяльності, а також формування конкретних етапів її впровадження у діяльності банків. Враховуючи значні здобутки зарубіжних фахівців у цьому напрямку, доцільним здається під час формування системи та етапів впровадження ризик-менеджменту у діяльності комерційних банків спиратися на закордонний досвід. Метою запропонованого вдосконалення системи управління ризиками комерційних банків є створення певного імунітету, який базується на превентивних заходах, які частково захистять від негативних наслідків діяльність комерційного банку.

Мета статті. Головною метою є вдосконалення сучасних підходів для формування політики ризик-менеджменту комерційних банків. Така політика управління ризиками повинна органічно вписуватися в загальну стратегію розвитку банку та відповідно до векторів діяльності конкретного банку стратегія його поведінки повинна бути адекватна сегменту ринку банківських послуг, на якому працює банк та потенціалу його розвитку. Переважно, агресивна політика притаманна банкам, що розвиваються, та повинна будуватися в межах адекватності захисної функції капіталу. Водночас для більш стабільних банків характерна консервативна політика ведення банківського бізнесу, що передбачає, перш за все, покриття витрат доходами.

Виклад основного матеріалу. У загальному розумінні ризики – це невизначеність щодо здійснення якоїсь події в майбутньому. Ризик прийнято вимірювати ймовірністю

того, що очікувана подія не відбудеться і не призведе до небажаних наслідків у діяльності банку. У банківській діяльності ризик більшою мірою пов'язаний з фінансовими втратами, яких повністю уникнути неможливо, але з метою керованого впливу на них ними необхідно управляти. Банківський бізнес загалом характеризується вищою ризикованістю, ніж інші види діяльності, що обумовлюється значною кількістю клієнтів, послуг та структурних підрозділів (відділень).

Ризик як багатогранна величина у своєму прояві залежить від напрямку діяльності банківської установи, а система управління ризиками повинна спрямовувати свою діяльність на мінімізацію ризиків та підвищення доходів в основі зростання ефективності функціонування банку. Завданнями цієї системи є мінімізація втрат, ідентифікація нових ризиків, підвищення рентабельності, зниження рівня проблемної («токсичної») заборгованості тощо. Розглядаючи систему через призму підвищення рентабельності, справедливо зазначити, що для такої системи актуальними є використання оптимального інструментарію управління ризиками банку, які передбачають гнучкий механізм управління ризиками та генерації доходності банківської діяльності за умов позитивної кон'юнктури ринку банківського сегмента.

Важливою передумовою чіткого уявлення про механізм ймовірного виникнення та розповсюдження ризику є класифікація банківських ризиків (рис. 1). Ця класифікація дає чітке уявлення щодо належності ризику та генерації похідних ризиків. До переліку основних, класифікованих груп ризиків, які комплексно впливають на банк, є такі, як кредитний ризик, ринковий ризик та ризик ліквідності.

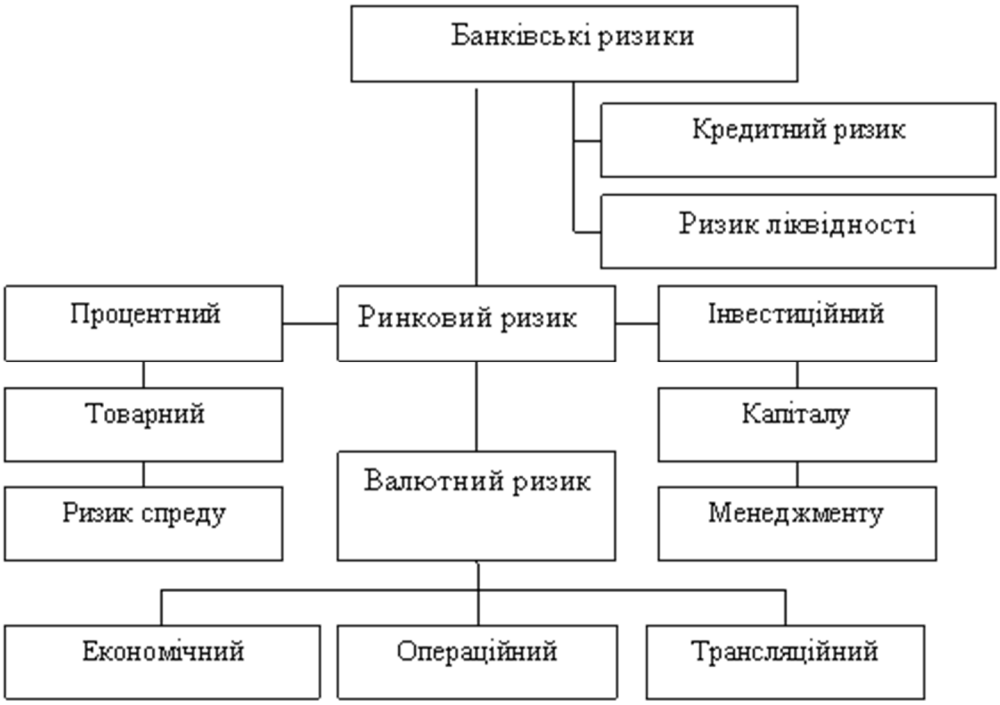


Рис. 1. Класифікація банківських ризиків

Ефективне функціонування банку суттєво залежить від визнання того, що ризики існують та їх неможливо уникнути, тобто будь-яка діяльність банку в умовах невизначеності характеризується відповідними видами ризику. Відомі ризики різноманітні і можуть бути розділені на відповідні категорії. Велика кількість класифікації ризиків обумовлена розмаїттям факторів, які характеризують як особливості конкретного виду діяльності, так і специфічні риси невизначеності, в умовах якої проваджується банківська діяльність.

Валютний ризик у класифікації ризиків з врахуванням специфіки діяльності банків виділено як однин із мотивуючих факторів впливу. Цей ризик слід виокремити як ризик значних потенційних втрат та можливостей (рис. 2), що виникає в результаті зміни курсу іноземної валюти за умов наявності відкритої або закритої валютної позиції, що пов'язана з балансовими або ж позабалансовими конверсійними операціями грошових засобів в іноземну валюту, а також наявності часового розриву між датою укладення угоди та датою валютування [11].

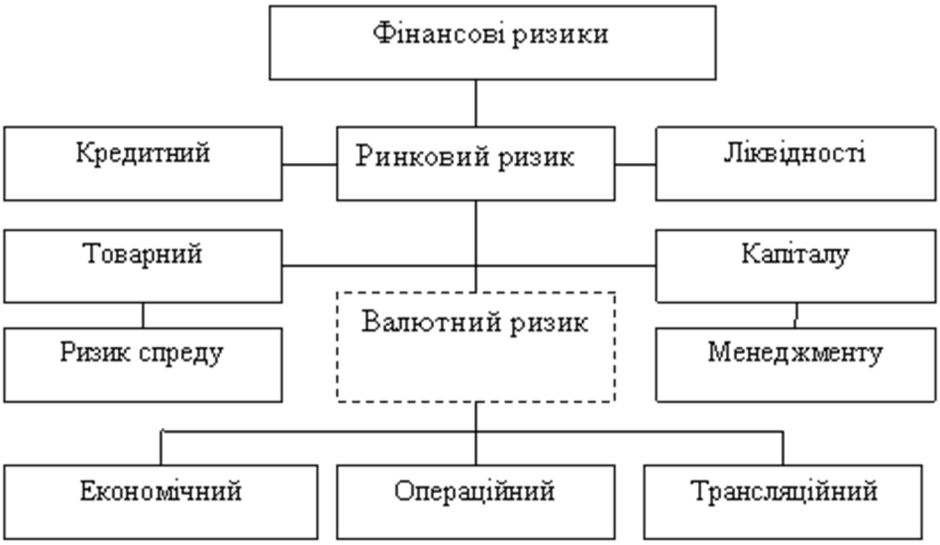


Рис. 2. Похідні фінансового ризику

Банківська діяльність у сучасних умовах глобалізації функціонує на якісно новому рівні завдяки імплементації міжнародних стандартів банківської діяльності та ресурсного забезпечення реалізації активних операцій. У результаті еволюційного розвитку система ризиків банківської діяльності видозмінилась, особливо під впливом зміни економічних форм поза офіційно визнаною соціальною нормою в контексті легалізації незаконних доходів. Класифікаційні ознаки ризиків банківської діяльності під впливом ризику «легалізації кримінальних доходів» залежать від трьох складових: ризику для клієнта, послуги та країни (рис. 3) [2].

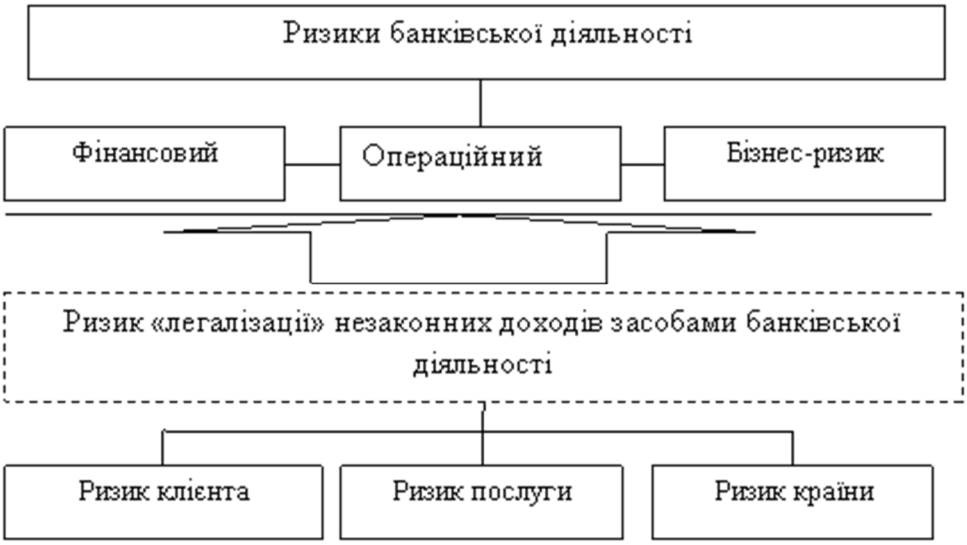


Рис. 3. Основні та похідні ризики в результаті використання банківських продуктів у механізмі «легалізації» незаконних доходів

Банківська діяльність апріорі є ключовим інструментом для легалізації коштів здобутих злочинним шляхом, що породжує імовірність фінансових втрат під впливом ризику легалізації незаконних доходів.

Засадою класифікації банківських ризиків вважають стандарти Базельського комітету з банківського нагляду (Базель II). Базельський комітет виділяє фінансовий, операційний і бізнес-ризик. Зауважимо, що така класифікація банківських ризиків є універсальною, хоча не завжди враховує специфічні види ризиків, які характерні для банківських установ за певних ринкових умов.

Процес управління ризиками банку – це сукупність окремих дій, спрямованих на створення філософії керування ризиками, розроблення положення про управління ними, аналіз ризиків малого банку, регулювання їх рівня, застосування фінансових механізмів компенсації втрат у разі виникнення несприятливих обставин. Банки можуть самі регулювати свої ризики у ході оперативного аналізу через прийняття негайних рішень, спрямованих на зменшення негативного впливу будь-яких явищ і процесів, які сприяють досягненню певного рівня прибутку.

Метою управління ризиками комерційного банку є сприяння підвищенню вартості власного капіталу банку, одночасно забезпечення досягнення цілей багатьох зацікавлених сторін (клієнтів та ділових партнерів, керівництва, працівників, спостережної ради і акціонерів (власників), органів банківського нагляду, рейтингових агентств, інвесторів, кредиторів та інших сторін).

Процес ризик-менеджменту в банках України варто організувати таким чином, щоб були охоплені всі структурні підрозділи (бек-офіс та фронт-офіс) до рівня, на якому безпосередньо приймається та генерується ризик.

Система ризик-менеджменту в комерційному банку містить такі елементи, як: точки контролю (відповідним чином згрупованих банківських операцій, які генерують ризик), набір засобів і методів оцінювання ризиків, їх прогнозування, інструментарій з обмеження і зниження ризиків, форми моніторингу та прогнозування ризиків, інформаційні потоки і організаційна структура, побудована за функціональною ознакою, яка забезпечує роботу цієї системи.

Система ризик-менеджменту комерційного банку повинна забезпечити вирішення основних завдань: оптимізувати співвідношення потенційних можливостей, ризиків, розміру капіталу і темпів зростання банку; реалізувати системний підхід до оцінювання і управління ризиками; співвіднести ризики і потенційні можливості для досягнення якнайкращих результатів; скласти найважливішу частину процесу ухвалення управлінських рішень; покращити управління банком за допомогою створення адекватної структури контролю.

Ефективність системи управління ризиком комерційного банку багато в чому залежить від якості інформаційної підсистеми, завдання якої полягає у відборі, зберіганні і наданні інформації на різні рівні управління банком. Систему управління банківським ризиком не можна розглядати без ціноутворюючої підсистеми. Від неї залежить дохідність операцій, а отже, ризик і рентабельність банку загалом. Аналітична підсистема, на нашу думку, є одним із головних елементів системи управління ризиком. Її умовно можна розбити на два блоки, які поєднують аналіз і оцінювання: індивідуальних та сукупних ризиків.

Аналіз і оцінювання сукупного ризику здійснюють на основі таких показників: диверсифікація, якість і дохідність. Диверсифікованість, зазвичай, визначають за галузевою і географічною ознакою, а також за розміром кредиту, рейтингом позичальника, формою власності суб’єкта господарювання.

Важливим складником системи ризик-менеджменту комерційного банку є інструментарій управління ризиком – диференціація, диверсифікація, лімітування, страхуван-

ня, самострахування, сек'юритизація тощо. До цього питання банки підходять порізному, враховуючи внутрішні та зовнішні чинники: розмір свого потенціалу, ризикованість вкладень, тенденції розвитку економіки загалом і галузей зокрема, перспективи розвитку регіону та ін.

Система управління ризиками посилюється методами їх мінімізації і обмеження, які представлені двома великими групами: загальні і специфічні.

За способом впливу, це відповідно, активні і пасивні методи. До загальних методів управління ризиками відносять: диверсифікацію, мінімізацію ризиків на основі встановлення лімітів, страхування, хеджування. Специфічні методи управління ризиками зумовлені особливостями їх видів.

До інструментів управління ризиками належить також комплекс заходів із запобігання наслідкам реалізації ризиків (контрзаходи) на випадок їх виходу за допустимий рівень. По-перше, потрібно убезпечити роботу банку. Оскільки завершальною реалізацією ризиків є виникнення проблем з ліквідністю, то, насамперед, до таких заходів повинні бути віднесені способи створення "подушки" ліквідності до моменту здійснення ризику. Пріоритетність і масштаби використання цих методів визначаються, виходячи з їх вартісної оцінки і репутації банку, а також масштабів прогнозного "провалу" з ліквідності, внаслідок реалізації ризику, і часового періоду до його настання.

Одним з найважливіших елементів управління ризиками є ефективний внутрішній контроль за діяльністю підрозділів, що дає змогу забезпечити ефективність і законність банківських операцій, точність і достовірність управлінської інформації.

Процес ризик-менеджменту в комерційному банку повинен, на наш погляд, охоплювати такі етапи: з'ясування контексту ризиків; ідентифікація ризиків: виявлення і розпізнавання ризиків та їх джерел; вимірювання ризиків (аналіз і оцінювання): якісне та кількісне оцінювання ризиків; вплив на ризик (вибір методів і стратегій); моніторинг ризиків: повсякденний моніторинг лімітів з ризиків, перевірка основних розмірів ризиків і ризиків, що не підлягають кількісному оцінюванню; комунікації та консультування: регулярне надання інформації про ризики (рис. 4).

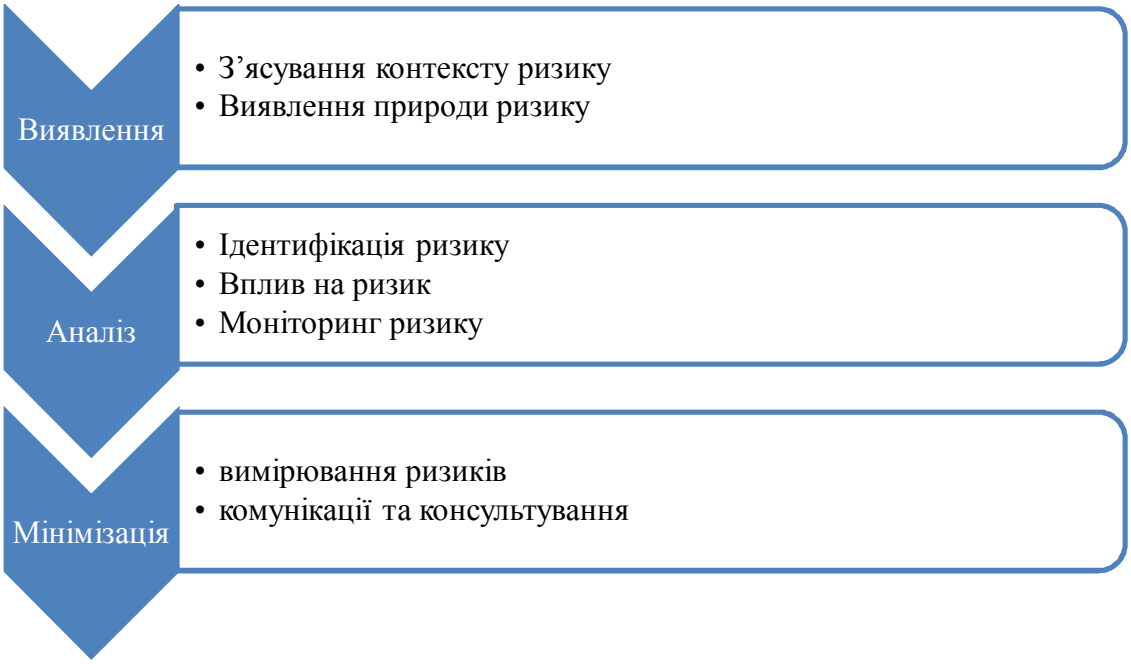


Рис. 4. Оптимізація ризик-менеджменту в банківській системі України

Встановлення напрямку ймовірнісної дії ризику визначає стратегічні і тактичні цілі банку щодо управління в умовах невизначеності. Ідентифікація ризиків – етап, мета

якого – отримати потрібну інформацію про структуру, властивості об'єкта і наявні ризики. Зібраної інформації має бути достатньо для того, щоб приймати адекватні рішення на наступних стадіях. Оцінювання передбачає кількісний опис виявлених ризиків, у процесі якого надаються такі характеристики, як імовірність і розмір можливих наслідків. Водночас формують набір сценаріїв розвитку несприятливих ситуацій.

Зобразимо схему оптимізації ризик менеджменту в комерційному банку. Оцінювання ризиків у більшості банків України здійснює Департамент ризик-менеджменту – це незалежна служба, підрозділ ризик-менеджменту, операційний (тобто не функціональний) підрозділ банку, якому зосереджені функції управління ризиками. Під час управління ризиками варто рекомендувати таке: використання принципу зважених ризиків; здійснення систематичного аналізу фінансового стану клієнтів банку; здійснення систематичного аналізу платоспроможності і кредитоспроможності банку; застосування принципу поділу ризиків; рефінансування кредитів; проведення політики диверсифікації (широкий перерозподіл кредитів у дрібних сумах, наданих великій кількості клієнтів, при збереженні загального обсягу операцій банку); страхування кредитів і депозитів; застосування застави; застосування реальних персональних і "уявних" гарантій; хеджування валютних операцій; збільшення спектра здійснюваних операцій (диверсифікація діяльності).

Остаточною метою управління ризиком є отримання найбільшого прибутку за оптимального, прийнятного для банку співвідношення прибутку і ризику, що відповідає цільовій функції підприємництва.

Висновки. Ризик є багатогранною величиною у своєму прояві, що залежить від напрямку діяльності банківської установи. Система управління ризиками спрямовує свою діяльність на мінімізацію ризиків та підвищення доходів в основі зростання ефективності банківської діяльності. Найпоширенішим у практиці іноземних і вітчизняних банків методом оцінювання кредитного ризику за компаніями-позичальниками є оцінювання їхньої кредитоспроможності, що передбачає ретельний відбір потенційних позичальників. У сучасній банківській практиці найбільша увага приділяється всебічному й повному аналізу фінансового становища, прозорості бізнесу позичальника, здатності погашати кредит і наявності ліквідного забезпечення.

З метою мінімізації фінансових ризиків комерційним банкам у своїй діяльності необхідно:

– запровадити ефективну гнучку систему ризик-менеджменту, яка б здійснювала постійний контроль фінансових ризиків та передбачала б методи їх мінімізації;

– посилити контроль за ризиками, зокрема пропонується ввести до штату банківського контролінгу посаду ризик-контролера, на якого пропонуємо покласти відповідальність за ідентифікацію, класифікацію, вимір ризиків та їх контроль;

– забезпечити усі підрозділи, які займаються управлінням фінансовими ризиками, сучасним інформаційним забезпеченням і комп'ютерними технологіями;

– підвищити ефективність діяльності Бюро кредитних історій через посилення відповідальності банків і позичальників за неподання своєчасної і достовірної інформації або неподання її загалом;

– створити регіональні рейтингові агентства, які б концентрували інформацію про всіх потенційних позичальників. Складність поки що полягає у небажанні підприємств надавати повну достовірну інформацію про свою діяльність;

– удосконалити методи мінімізації ризиків, застосовуючи при цьому зарубіжний досвід.

У кінцевому підсумку слід зауважити, що заходи щодо попередження кредитних ризиків, визначення методів і інструментів їх мінімізації сприятиме стабільності банківської системи.

Список використаних джерел

1. *Бєлова І. В.* Проблеми оцінки ефективності діяльності підрозділу з ризик-менеджменту в банку / І. В. Бєлова, К. В. Багмет // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць : в 6 т. Т. V. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – Вип. 247. – 288 с.

2. *Кльоба В. Л.* Вдосконалення ризик-менеджменту комерційного банку / В. Л. Кльоба // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.3.

3. *Кльоба Л. Г.* Управління банківською інвестиційною діяльністю : монографія / Л. Г. Кльоба ; за ред. д-ра екон. наук, проф. С. К. Реверчука. – Львів : Тріада плюс, 2007. – 194 с.

4. *Примостка Л. О.* Фінансовий менеджмент у банку : підручник / Л. О. Примостка. – 2-ге вид., доповн. і переробл. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.

5. *Про банки* і банківську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III . – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

6. *Роуз П. С.* Банковский менеджмент / П. С. Роуз ; пер. с англ. со 2-го изд. – М. : Дело, 1997. – 768с.

7. *Управління* банківськими ризиками : навч. посіб. / Мін-во освіти і науки України, ДВНЗ "КНЕУ ім. Вадима Гетьмана" ; ред. Л. Примостка. – К. : КНЕУ, 2007. – 600 с.

8. *Шумский А*. Общие принципы создания эффективной системы управления рисками в коммерческом банке / А. Шумский // Банковский менеджмент. – 2007. – № 2. – С. 21-29.

9. *Auditing for Managers* : The Ultimate Risk Management Tool. – by K. H. Spencer Pickett and Jennifer M. Pickett; February 2005.

10. *Joel Bessis*. Risk Management in Banking / Jonh Wiley and Sons.Ltd. – 840 c.

11. *Violaris Y.* Bancassurance in Practice / Yiannis Violaris // Munich Re Group. – 2001. – 40 p.

УДК 378.3

П.Ю. Курмаєв, д-р екон. наук
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, м. Умань, Україна

ІННОВАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ ФІНАНСУВАННЯ У ГАЛУЗІ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

П.Ю. Курмаев, д-р экон. наук
Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины, г. Умань, Украина

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ В ОБЛАСТИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Petro Kurmaiev, Doctor of Economics
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University, Uman, Ukraine

INNOVATIVE PROIIRITIES OF FUNDING IN THE SPHERE OF HIGHER EDUCATION IN UKRAINE

Сформовано наукові підходи до обґрунтування інноваційних пріоритетів фінансування у галузі вищої освіти в Україні. Наведено сучасні принципи фінансування освіти в Україні. Проаналізовано структуру та динаміку видатків державного бюджету на підготовку кадрів вищими навчальними закладами III-IV рівнів акредитації. Запропоновано нові підходи до оплати освітніх послуг. Зазначено, що визначення пріоритетів розвитку в соціальній та матеріальній сферах дозволить забезпечити взаємозв'язок між навчанням і виробництвом за рахунок спільної діяльності закладів освіти/науки та підприємств. Вказується, що державне замовлення на підготовку кадрів повинно стимулювати вищі навчальні заклади реагувати на потреби суспільства у фахівцях.

***Ключові слова**: вища освіта, економіка освіти, пріоритет фінансування, навчальний заклад.*

Сформированы научные подходы к обоснованию инновационных приоритетов финансирования в области высшего образования в Украине. Приведены современные принципы финансирования образования в Украине. Проанализированы структура и динамика расходов государственного бюджета на подготовку кадров высшими учебными заведениями III-IV уровней аккредитации. Предложены новые подходы к оплате образовательных услуг. Отмечено, что определение приоритетов развития в социальной и материальной сферах позволит обеспечить взаимосвязь между обучением и производством за счет совместной деятельности учебных заведений / науки и предприятий. Указывается, что государственный заказ на подготовку кадров должно стимулировать вузы реагировать на потребности общества в специалистах.

***Ключевые слова**: высшее образование, экономика образования, приоритет финансирования, учебное заведение.*

The scientific approaches to the reasoning of the innovative priorities of funding in the sphere of higher education in Ukraine have been formulated. Modern principles of education funding in Ukraine have been given. The structure and dynamics of state budget expenditures on personnel training by higher educational institutions of III-IV levels of accreditation have been analysed. New approaches to the payment of educational services have been offered. It is stated that the definition of priorities of development in the social and material spheres will provide the interconnection between education and production through joint activities of educational/scientific institutions and enterprises. It is indicated that state order for personnel training must stimulate higher educational establishments to react on the needs of society in specialists.

***Key words:** higher education, education economy, funding priority, educational institution.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Процеси глобалізації актуалізують наукові пошуки цілісної концепції формування суспільства знань в Україні. Становлення суспільства знань ґрунтується на розвитку і системній взаємодії таких складових: освіти, науки та інновацій. Освітня компонента відіграє велику роль у процесі розбудови суспільства та економіки знань, це не викликає сумніву. Кожна з цих сфер має як свої особливі, так і спільні проблеми, оскільки всі вони нерозривно взаємопов'язані [1].

До найбільш суттєвих з них можна віднести визначення пріоритетів у галузі вищої освіти, оптимізацію джерел їх фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти фінансування освіти в Україні знайшли відображення у наукових працях учених: Л. Антошкіної, Т. Боголіб, І. Каленюк, Д. Стеченка, С. Черепанової та інших.

Водночас невирішеність багатьох проблем залучення у галузь освіти фінансових ресурсів, їх ефективного використання зумовлюють необхідність подальших наукових розвідок.

Формулювання цілей статті. Метою цієї статті є розроблення наукових підходів до обґрунтування пріоритетів фінансування у галузі вищої освіти в Україні.

Досягнення цієї мети передбачало вирішення таких завдань:

- аналіз сучасного стану фінансового забезпечення галузі освіти;
- обґрунтування пріоритетів розвитку у соціальній та економічній сферах з метою визначення перспективних напрямів підготовки фахівців.

Виклад основного матеріалу дослідження. Галузь освіти потребує довгострокових та ризикованих, малозабезпечених інвестицій, що здебільшого невигідно для приватного сектору. Аналіз сучасного стану освіти дозволяє визначити принципи її фінансування [2, с. 78]:

- основним джерелом фінансування повинні залишатися бюджетні кошти;
- модель фінансування освіти, насамперед, передбачає заміну витратного механізму виділення коштів з бюджету на цільовий, тобто такий, який би враховував не лише витрати освітнього закладу на підготовку одного студента, але й характер конкретних програм навчання та досліджень, актуальність та якість яких визначаються на конкурсній основі, та включав у вартість підготовки бакалавра, спеціаліста і магістра частину нагромадження, яке може бути використано на розвиток матеріально-технічної бази, стимулювання працівників тощо;
- до фінансових ресурсів вищих навчальних закладів необхідно залучати додаткові джерела фінансування, зокрема тих структур, для яких здійснюється підготовка фахівців.

Дані табл. 1 свідчать про зростання на 67,6% видатків державного бюджету на підготовку кадрів ВНЗ III-IV рівнів акредитації протягом 2008-2012 років.

Таблиця 1

Обсяг коштів, спрямований із державного бюджету на підготовку кадрів ВНЗ III-IV рівнів акредитації, млрд грн

Рік	Загальний фонд	Спеціальний фонд	Всього
2008	5,77	3,76	9,53
2009	6,89	4,18	11,07
2010	8,16	4,82	12,98
2011	8,51	5,54	14,05
2012	9,78	6,2	15,98

Джерело: [3; 4; 5].

На сьогодні недостатня ефективність державних видатків на освіту зумовлена багатьма чинниками, основними серед яких залишаються вади організаційно-управлінської структури галузі. Як показує аналіз видатків зведеного бюджету за економічною структурою наведений у [6, с. 367], понад 90 % державних інвестицій в освіту спрямовується на поточні видатки, переважна частина з них – на виплату заробітної плати та нарахування.

Така структура видатків не забезпечує ефективного перерозподілу ресурсів у ті напрями, які безпосередньо визначають якість освітніх послуг (підвищення кваліфікації освітян, розширення та оновлення ресурсної бази навчальних закладів, впровадження новітніх технологій) та сприяють вдосконаленню освітньої інфраструктури (наприклад, завдяки підвищенню транспортної доступності навчальних закладів для дітей з віддалених районів) [6, с. 367].

На користь збереження державного фінансування освіти говорить те, що вища освіта, як важливий компонент людського капіталу, забезпечує отримання не лише грошових доходів, а й особисту та зовнішню соціальну віддачу (прогрес науки, економічне зростання країни, зменшення рівня злочинності, почуття власної гідності людини, самоповагу) [7, с. 149].

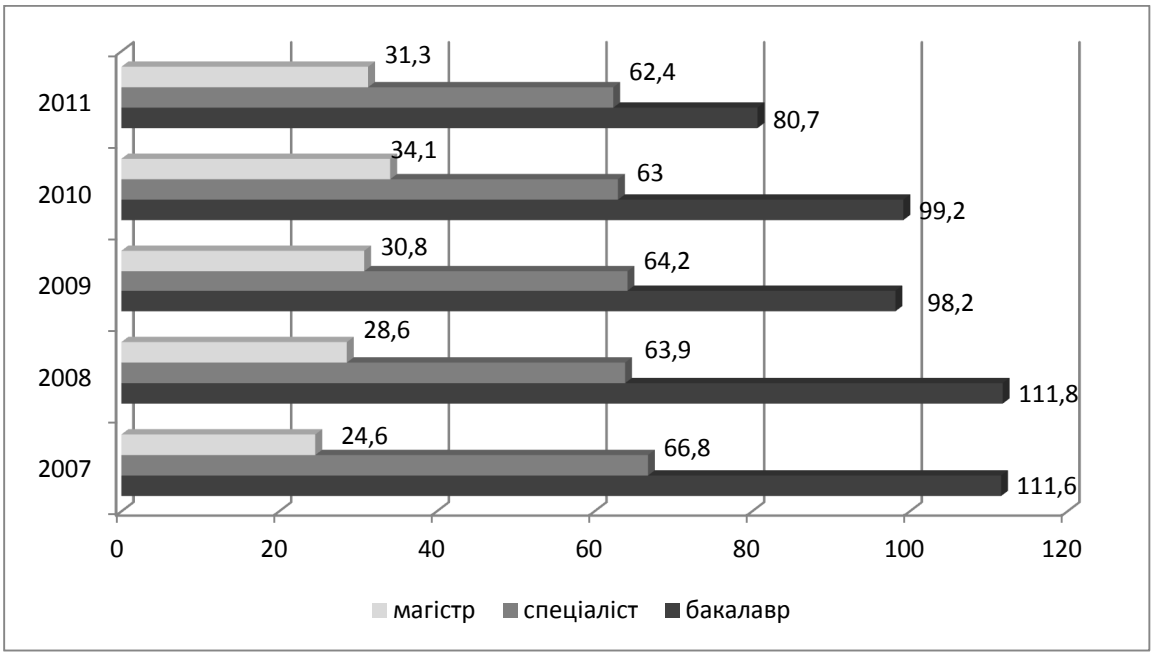


Рис. 1. Обсяги державного замовлення за освітньо-кваліфікаційними рівнями, тис. осіб
Джерело: розраховано на основі [8].

Як свідчать дані рис. 1, протягом 2007-2011 років обсяг державного замовлення за ОКР «магістр» збільшився на 27,2 %, ОКР «спеціаліст» та ОКР «бакалавр» зменшився відповідно на 6,6 % та 27,6 %. Зниження кількості місць державного замовлення підготовки спеціалістів та зростання магістрів частково пояснюється прогнозованим переходом на ступеневу модель «бакалавр-магістр». Обсяг підготовки бакалаврів за кошти держави скоротився за рахунок зменшення чисельності абітурієнтів (на 8,1 %) та перерозподілом бюджетних місць за напрямами.

Водночас державне замовлення на підготовку фахівців повинно стимулювати навчальні заклади оперативно реагувати на потреби суспільства у спеціалістах відповідного профілю [2, с. 79].

У сучасних умовах підготовка кадрів здійснюється часто не відповідно до потреб економіки, і отже, виникає проблема їх працевлаштування. Частково вирішити зазначену проблему можна у результаті визначення довго- та середньострокових пріоритетів розвитку в соціальній та економічній сферах.

Держава в особі Кабінету Міністрів України, Верховної Ради України має окреслити пріоритетні напрями інноваційно-економічного розвитку країни [9, с. 200]. Першим кроком повинно бути визначення перспективних напрямів, розробники яких мають відповідні напрацювання, що відповідають міжнародним стандартам і які забезпечуватимуть конкурентні позиції на світових ринках. Пріоритети, пов’язані з національними конкурентними перевагами, мають реалізуватися за рахунок фінансування цільових програм за участю держави, надання державних гарантій під інвестиції в закупівлю капіталомісткого обладнання вітчизняного виробництва [10, с. 43].

Для цього необхідно активізувати роботи, пов’язані із розвитком системи підготовки/перепідготовки фахівців.

Це дозволить забезпечити взаємозв’язок між навчанням та виробництвом за рахунок спільної діяльності закладів освіти/науки і підприємств.

Перспективними є галузі машинобудування та військово-промислового комплексу: виробництво авіаційної і ракетно-космічної техніки, приладобудування, суднобудування, автомобілебудування, виробництво новітнього рухомого складу та іншого обладнання для залізничного транспорту, міських автобусів великої та особливо великої міс-

ткості, дорожньої будівельної техніки, комунального машинобудування, енергетичних агрегатів – паливних елементів та техніки на їх основі, верстато-інструментальне, енергетичне і сільськогосподарське машинобудування, окремі виробництва електронної техніки та засобів зв'язку [11].

Таблиця 2

Галузеві та регіональні пріоритети інноваційно-економічного розвитку

Напрям діяльності	Регіон
Видання програмного забезпечення, виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів	м. Київ, Харківська, Донецька обл.
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробленння	Луганська, Одеська, Полтавська обл.
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Львівська, Рівненська, Харківська, Хмельницька, Чернівецька обл., м. Київ
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	Дніпропетровська обл.
Виробництво машин і устаткування	Донецька, Закарпатська, Запорізька, Одеська, Полтавська, Харківська, Черкаська, Сумська обл.
Металургійне виробництво	Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська обл.
Виробництво харчових продуктів	АРК, Вінницька, Київська, Львівська, Харківська, Черкаська, Чернігівська, Чернівецька, Київська, Тернопільська обл.
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	АРК
Вирощування однорічних і дворічних культур	Вінницька, Дніпропетровська, Одеська, Полтавська, Харківська обл.
Тваринництво - розведення свійської птиці - розведення великої рогатої худоби молочних порід	 АРК, Вінницька, Дніпропетровська, Донецька, Київська, Черкаська обл. Вінницька, Житомирська, Львівська, Хмельницька обл.

Джерело: складено автором.

Базовими високотехнологічними галузями залишаються суднобудування, авіабудування та інші, які наведені у табл. 2 [9; 12].

Доцільно також сформувати нові підходи до оплати освітніх послуг. Їх головна мета полягає у поєднанні інтересів між державним та приватним секторами, а також різними механізмами фінансування і надання освітніх послуг, посиленні елементів конкуренції та відповідальності за якість наданої освіти.

У науковій праці [2] зазначається, що достатньо поширеним методом фінансування вищої освіти в розвинутих країнах є кредитування студентів. Крім державного кредитування студентів, можливе також надання кредитів приватними банками або самими навчальними закладами на взаємовигідних умовах. Однак для активізації такого кредитування потрібні вагомі гарантії повернення кредитів. Для поширення практики надання кредитів ВНЗ в Україні потрібно передбачити відповідне податкове стимулювання недержавних вищих навчальних закладів.

Практика надання державою освітніх кредитів громадянам бере свій початок у 2000/01 навчальному році.

Протягом 2008-2012 років було заплановано 38,68 млн грн пільгових кредитів, виділено – 16,46 млн грн, що становить 42,5 % (рис. 2).

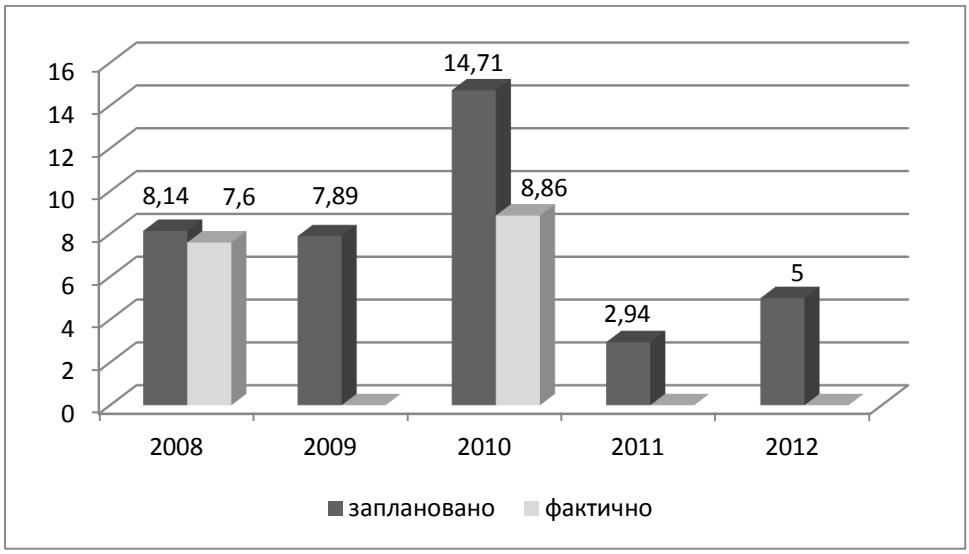


Рис. 2. Динаміка обсягу пільгового кредитування здобуття освіти, млн грн
Джерело: розраховано на основі [3; 4; 5].

Звичайно, цього вкрай недостатньо, щоб реально збільшити доступність вищої освіти.

Також для заохочення найталановитіших студентів доцільно застосовувати систему надання грантів [7, с. 150].

Необхідно вивчити можливість переводу студентів, які навчаються за рахунок коштів державного бюджету (не мають права на пільги й одержали за наслідками двох останніх сесій узагальнений бал, нижчий за середній серед студентів груп одного напряму підготовки), на контрактну форму навчання. Натомість, студентів-контрактників, які одержали узагальнений бал, вищий за середній – рекомендувати на бюджетну форму навчання.

Розпочинати моніторинг балів студентів доцільно із другого курсу, оскільки протягом першого року триває процес адаптації до навчального процесу. Гласність процедури відбору дозволить мінімізувати корупційну складову.

Перспективною формою фінансування підготовки кваліфікованих кадрів закладами вищої освіти вважається участь у ній приватних підприємств.

Зростання частки приватних джерел фінансування освіти, що є реальністю її сучасного розвитку в країнах світу, зумовлене різноманітними причинами. На користь залучення приватних ресурсів в освіту висуваються переважно такі аргументи [2, с. 81]:

1) необхідність забезпечення обсягів фінансування освіти, достатніх для потреб сучасного економічного і соціального розвитку суспільства;

2) необхідність трансформації системи освіти з метою поліпшення якості навчання за умов обмежених можливостей державного бюджету;

3) розширення потреби в освіті за різними культурними й релігійними напрямами. Певні групи населення вимагають збереження та розвитку специфічних культурних напрямів освіти;

4) сучасна економічна ситуація дуже мінлива, і, відповідно, система освіти має бути гнучкішою, здатною пристосовуватися до нових умов і вимог ринку праці. Потреба зробити навчальні заклади динамічнішими реалізується у наданні їм більшої автономії та можливостей отримувати додаткові доходи від своєї діяльності. Автономія функціонування освітньої системи на основі дерегулювання надає більший простір для дії приватної ініціативи. Коли ВНЗ III-IV рівнів акредитації матимуть право повною мірою формувати навчальні плани, згідно зі своїм баченням шляхів і напрямів розвитку науки, економіки, суспільства, вони будуть нести і відповідальність за якість навчання і попит на своїх випускників на ринку праці. Автономність означає суттєве підвищення відпо-

відальності, оскільки у іншому випадку навчальний заклад просто не витримає конкуренції на ринку надання освітніх послуг [1, с. 61]. С. Ніколаєнко правильно вказує на необхідність упередження спрощення вищими навчальними закладами навчальних програм і вимог заради переманювання до себе абітурієнтів і студентів, для яких головне не знання, а сам факт отримати диплом [13, с. 2].

Висновки. Отже, підсумовуючи вищевикладене, необхідно зазначити, що розроблення наукових підходів до обґрунтування пріоритетів фінансування у галузі вищої освіти є актуальним питанням гуманітарного розвитку України.

Перспективи подальших наукових розвідок у цьому напрямку полягають у розробленні нових механізмів фінансування вищої освіти, які більш повно враховували б глобальні виклики та трансформаційні процеси у цій сфері.

Список використаних джерел

1. *Карпенко М. М.* Модернізація вищої освіти як чинник розбудови суспільства знань в Україні / М. М. Карпенко // Стратегічні пріоритети. – 2006. – № 1. – С. 57-63.

2. *Боголіб Т.* Теоретичні та практичні аспекти вдосконалення фінансово-кредитного механізму / Т. Боголіб // Вісник Тернопільського державного економічного університету. – 2006. – № 3. – С. 78-81.

3. *Аналіз* стану фінансування по навчальним закладам та установам і організаціям, підпорядкованим Міністерству освіти і науки, молоді та спорту України за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mon.gov.ua/ua/activity/Ministry_budget/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-1/1361866046/.

4. *Інформація* про бюджет за бюджетними програмами з деталізацією за кодами економічної класифікації видатків бюджету або класифікації кредитування бюджету за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mon.gov.ua/ua/activity/Ministry_budget/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-1/1361866021/.

5. *Звіт* про витрачання коштів Державного бюджету України по МОН України за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mon.gov.ua/ua/activity/Ministry_budget/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-1/1361865974/.

6. *Комарчин О. В.* Витрати державного бюджету на освіту / О. В. Комарчин, І. С. Скоропад // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. − Вип. 21.7. – С. 367.

7. *Тертична Л. І.* Пріоритети ефективного формування людського капіталу в Україні / Л. І. Тертична // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2007. – Вип. 31-3. – С. 149-151.

8. *Освіта* України 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.mon.gov.ua/images/files/rephorma-osv/2011/4.doc.

9. *Курмаєв П. Ю.* Побудова системи управління інноваційною діяльністю на регіональному рівні / П. Ю. Курмаєв // Актуальні проблеми економіки АПК : [колективна монографія] / за ред. Д. К. Семенди, О. І. Здоровцова. – Умань : Видавець Сочинський, 2009. – С. 198-202.

10. *Федулова Л. І.* Особливості стратегічного планування та прогнозування в умовах кризи / Л. І. Федулова // Вісник Київського національного університету. – 2009. – № 3. – С. 39-44.

11. *Державна* програма розвитку промисловості на 2003-2011 роки : схвалена Постановою Кабінету Міністрів України № 1174 від 28.07.2003 року.

12. *Kurmaev P. Y.* Innovative and Replenishment Approach to Regional Economy Management / P. Y. Kurmaev // European Researcher= Европейский Исследователь. – 2013. – № 38(1-1). – P. 28-31.

13. *Матеріали* до доповіді Міністра освіти і науки на підсумковій колегії Міністерства освіти і науки України (23 лютого 2006 року) // За сільськогосподарські кадри. – 2006. – Лютий (спецвипуск). – С. 1-5.

УДК 338.43:351.863

О.М. Кальченко, канд. екон. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ

О.Н. Кальченко, канд. экон. наук
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Olha Kalchenko, PhD in Economics
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

PRIORITY AREAS OF TOURISM DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF INVESTMENT SECURITY

Розглянуто пріоритетні напрямки розвитку туристичної сфери в контексті забезпечення інвестиційної безпеки. Встановлено основні загрози інвестиційній безпеці в туризмі, визначено головні заходи щодо забезпечення інвестиційної безпеки в цій галузі.

Ключові слова: *інвестиційна безпека, загрози, туризм, інвестиційний клімат.*

Рассмотрены приоритетные направления развития туристической сферы в контексте обеспечения инвестиционной безопасности. Установлены основные угрозы инвестиционной безопасности в туризме, определены главные меры по обеспечению инвестиционной безопасности в данной области.

Ключевые слова: *инвестиционная безопасность, угрозы, туризм, инвестиционный климат.*

Considered priorities for tourism development in the context of investment security. The basic threat to the security of the investment in tourism, identifies the key measures to ensure security of investment in the industry.

Key words: *investment security, threats, tourism, investment climate.*

Постановка проблеми. Загальновідомо, що ефективне функціонування економіки будь-якої країни, її структурне перетворення та якісне оновлення виробництва неможливі без належного інвестування. Чим активніше відбуваються інвестиційні процеси, тим швидшими є темпи відтворювання в економіці та її галузях.

Україна має унікальні туристично-рекреаційні ресурси, які при належному використанні сприяли б швидкому та ефективному розвитку вітчизняного туризму і суб'єктів господарювання цієї сфери. Незважаючи на певні позитивні зрушення, подальший розвиток суб'єктів туристичної діяльності гальмується багатьма чинниками, серед яких найістотнішими є повільні темпи зростання обсягів інвестицій у розвиток підприємств туризму, низький рівень конкурентоспроможності вітчизняного туристичного продукту, незначний рівень інноваційної активності в туристичній сфері тощо. Без відповідного інвестиційного підґрунтя неможливо забезпечити створення і впровадження інноваційних розробок та новітніх технологій у діяльність підприємств туристичної сфери, розвиток туристичної інфраструктури, належну якість та конкурентоспроможність вітчизняного туристичного продукту.

У цьому аспекті на сьогодні одним із важливих питань розвитку вітчизняної туристичної сфери є аналіз основних загроз та оцінювання ступеня їхнього впливу на інвестиційну безпеку, а також забезпечення інвестиційної безпеки в цій галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження щодо інвестиційної безпеки останнім часом є досить актуальними в працях вітчизняних та зарубіжних науковців. Так, поняття інвестиційної безпеки в системі економічної безпеки держави та можливості запобігання загроз в інвестиційній сфері висвітлені в працях О.І. Барановського, З.С. Варналій, В.І. Кириленко, В.І. Мунтіяна та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо опрацьованими в науковій літературі питаннями залишаються проблеми забезпечення інвестиційної безпеки у вітчизняній туристичній сфері.

Метою статті є встановлення головних загроз інвестиційній безпеці в туризмі, визначення основних заходів щодо забезпечення інвестиційної безпеки в цій галузі.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи широкі можливості інвестицій щодо здійснення значного впливу на економічну сферу, однією з визначальних складових економічної безпеки є інвестиційна безпека. Так, у [6] зазначено, що інвестиційна безпека – це такий рівень інвестування економіки, який забезпечував би її розширене відтворення, раціональну реструктуризацію та технологічне переозброєння.

Н.О. Татаренко, А.М. Поручник говорять про те, що інвестиційна безпека визначається можливістю нагромадження ресурсів або капітальних вкладень. За належного його рівня підвищується капіталовіддача функціонування секторів економіки, зростають темпи розширеного відтворення і технологічного переозброєння економіки [7].

Деякі автори [2] виділяють поняття “безпека інвестиційних вкладень”, під якою розуміють відсутність ризику втрат капіталу (вкладених коштів і майбутніх доходів).

Загалом поняття “інвестиційна безпека” можна трансформувати в поняття “сприятливість інвестиційного клімату”. А інвестиційний клімат, у свою чергу, залежить безпосередньо від інвестиційного потенціалу й інвестиційних ризиків (загроз) [5].

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату для розвитку туристичної сфери є одним із пріоритетних напрямків формування інвестиційної політики в туризмі.

Туризм є одним з найперспективніших галузевих напрямків активізації економічного розвитку України. Пріоритетність розвитку туристичної галузі для України можна визначити такими причинами:

– наявність значного різностороннього туристичного потенціалу;

– туризм як вид економічної діяльності є джерелом валютних надходжень в економіку країни;

– туризм стимулює розвиток супутніх галузей;

– розвиток туризму забезпечує збільшення доходів державного та місцевих бюджетів;

– туризм забезпечує високу мультиплікативність вкладених коштів, найбільшу оборотність капіталу та найдешевші робочі місця.

Необхідно відзначити, що інвестиційна діяльність у туристичній сфері має певні галузеві особливості. Як свідчить світова практика, саме туристична галузь є однією з найбільш ефективних для інвестування. Привабливість туристичної сфери для потенційних інвесторів визначається її особливостями, що полягають у відносно швидкій окупності інвестиційних проектів, а також у відсутності необхідності значних інвестиційних вкладень у порівнянні з іншими галузями.

За таких умов дедалі більшого значення набуває наукове обґрунтування формування сприятливого інвестиційного середовища для розвитку туристичної сфери в Україні.

Як свідчить міжнародна практика, підвищення конкурентоспроможності туристичного продукту будь-якої країни на світовому ринку може бути досягнуто за умови виділення державою бюджетних коштів, достатніх для просування туристичного продукту на внутрішньому та світовому ринках. Досвід зарубіжних країн свідчить про домінування бюджетного фінансування для реалізації окремих проектів і програм розвитку туризму (наприклад, проектів будівництва об’єктів інфраструктури тощо). Так, щорічний державний бюджет, який виділяється Грецією та Іспанією тільки на просування свого національного туристичного продукту з метою збільшення в’їзного туристичного потоку, становить відповідно 114,0 і 96,2 млн євро.

Фінансове забезпечення заходів державної підтримки туристичної галузі України здійснюється в межах видатків центрального органу виконавчої влади у сфері туризму, передбачених у державному бюджеті на відповідний рік. З 2006 року фінансування туристичної галузі за рахунок коштів державного бюджету здійснюється за такими статтями:

– фінансова підтримка розвитку туризму;

– фінансова підтримка створення умов безпеки туристів і побудови туристичної інфраструктури міжнародних транспортних коридорів і магістралей в Україні;

– прикладні розробки у сфері розвитку туризму.

Слід зазначити, що державна політики в туризмі не відзначається системністю та поступовістю щодо реалізації повноважень у сфері фінансового забезпечення туризму. В умовах значного дефіциту Державного бюджету України в майбутньому слід очікувати продовження незначного фінансування державної політики розвитку туризму, що неадекватно швидко зростаючим потребам індустрії туризму [3]. Тому завдання Уряду України – якнайшвидше створити сприятливі умови для інвестування розвитку туристичних підприємств.

Важливою умовою пожвавлення інвестиційної діяльності підприємств туристичної сфери є залучення іноземного капіталу. Природно, що внутрішні інвестиції виглядають значно привабливіше, ніж зовнішні, адже вони не мають тих незручностей і проблем, які пов'язані з експансією іноземного капіталу. Але залучення іноземних інвестицій у діяльність підприємств туристичної сфери України надасть можливість модернізації матеріально-технічної бази, створення додаткових і збереження існуючих робочих місць, активізації підприємницької діяльності, сприяння виходу на світові ринки.

Досліджуючи тенденції останніх років, можна стверджувати, що обсяг залучених іноземних інвестицій в Україну залишається незначним. У 2012 р. іноземними інвесторами вкладено 6013,1 млн дол США прямих інвестицій, а їх загальний обсяг на кінець грудня 2012 року становив 54462,4 млн дол США, що на 8,2 % більше обсягів інвестицій на початок року. У структурі іноземних капіталовкладень головним інвестором в економіку України залишається Європейський Союз. Так, у 2012 році з країн ЄС унесено 42979,3 млн дол США інвестицій, що становить 78,9 % загального обсягу акціонерного капіталу; із країн СНД – 4269,0 млн дол США (7,8 %), з інших країн світу – 7214,1 млн дол США (13,3 %) [4].

Однак темпи зростання іноземних інвестицій у туризм залишаються досить низькими. Іноземні інвестори не поспішають вкладати гроші в українську туристичну галузь, хоча вона вважається однією з найбільш ефективних для інвестування. Серед іноземних співзасновників переважають дрібні фірми. Основна причина такого становища полягає в тому, що в українському туристичному комплексі не створені сприятливі умови для залучення іноземного капіталу. Інвестиційну активність іноземців стримує досить несприятлива для підприємців система українських законів, які регулюють їх господарську діяльність, політична і соціальна нестабільність у країні, високий рівень оподаткування та його мінливість, відсутність гарантій безпеки. Одним з найважливіших напрямків діяльності повинно стати створення сприятливого інвестиційного клімату, стимулювання процесу залучення інвестицій.

Відкриває можливості для збільшення припливу в країну іноземних інвестицій підготовка та поширення інформації про туристичні можливості України, представлення країни у міжнародних туристичних організаціях і на міжнародних туристичних заходах, проведення в Україні інвестиційних форумів, міжнародних симпозіумів, конференцій, виставок [3].

В умовах недостатнього обсягу державного фінансування розвитку туристичних підприємств важливим джерелом інвестицій у туризм повинні стати позабюджетні кошти (власні кошти підприємств, кредитні ресурси, іноземні інвестиції та ін.). Власні кошти при здійсненні інвестицій в основний капітал залишаються для українських підприємств основним джерелом фінансування (63,3 %). Опора підприємств на власні джерела фінансування є вимушеною мірою і свідчить не про достатню насиченість підпри-

ємств грошовими коштами, а про неможливість з тих чи інших причин організувати зовнішнє фінансування, в основному із-за слабкого розвитку вітчизняної кредитної системи і фондового ринку та несприятливого інвестиційного клімату.

Створенню сприятливого інвестиційного клімату сприяє податкове стимулювання інвестицій у туристичну галузь.

Ділова ініціатива співпраці кредитних установ з туристичною сферою могла б реалізуватись через запровадження пільгових умов кредитування для суб'єктів господарювання туристичної галузі, емісії спеціальних платіжних засобів для безготівкових розрахунків за надані туристам послуги та ін. [1].

Для розвитку системи кредитування підприємств туристичної галузі органами державної та місцевої влади повинні розроблятися різноманітні програми для зниження процентних ставок по банківському кредитуванню підприємств туризму; реалізації проектів отримання кредитів на пільгових умовах для фінансування рекреаційно-туристичних об'єктів, які володіють найбільш високим потенціалом. Необхідно внести зміни до чинного законодавства щодо часткового покриття державою відсотків за кредитами комерційних банків для здійснення соціально важливих інвестиційних проектів з розбудови туристичної інфраструктури, зокрема, будівництва засобів розміщення для потреб соціального туризму, в тому числі в сільській місцевості. Законодавчо забезпечити надання пільг в оподаткуванні доходів комерційних банків, що надають кредити на розвиток особливо важливих для регіону підприємств сфери туризму [3].

На сучасному етапі розвитку економіки результативним для підприємств є залучення фінансових ресурсів через випуск цінних паперів. Але скористатись цією можливістю можуть потужні акціонерні товариства, акції яких мають попит на ринку цінних паперів (великі готельні комплекси, великі туроператори).

Перспективним джерелом фінансування підприємств туристичної галузі можуть бути фінансові ресурси небанківських фінансово-кредитних установ – страхових компаній, кредитних спілок, недержавних пенсійних фондів та ін. Одним із джерел інвестування могли б стати тимчасово вільні кошти страхових компаній, які у всьому світі вважаються найбільшими інвесторами у всіх сферах економіки. Зважаючи на інвестиційні потреби сфери туризму та потенційні інвестиційні можливості страхових компаній, необхідно розробити ефективні схеми інвестування на основі використання фінансових інструментів (акцій та облігацій суб'єктів туристичної діяльності) [3].

Висновки і пропозиції. Отже, до основних загроз інвестиційній безпеці в туристичній сфері можна віднести:

– недосконалість законодавчо-нормативної бази у сфері інвестування та підприємництва;

– високі інвестиційні ризики;

– недостатність державного фінансового забезпечення заходів урядової підтримки туристичної галузі;

– недостатність власного капіталу для здійснення інвестування;

– відсутність дієвої системи страхування інвестицій;

– низький рівень фінансового забезпечення сфери туризму та залучення капіталу (інвестування, кредитування, фінансові позики тощо);

– відсутність довіри іноземних інвесторів через несприятливий інвестиційний клімат;

– податкове законодавство, що не сприяє вкладенню інвестицій у туристичну галузь;

– адміністративні бар'єри при здійсненні інвестиційної діяльності;

– політична нестабільність.

Таким чином, можна виділити основні напрямки удосконалення системи інвестиційної підтримки діяльності підприємств туристичної галузі:

– створення розгалуженої системи інформаційно-рекламного забезпечення механізму інвестиційної підтримки туристичної сфери;

– створення законодавчо-нормативної бази в галузі забезпечення гарантій на іноземні інвестиції в туристичний бізнес;

– забезпечення формування інформаційної бази інвестиційних проектів туристичної сфери;

– забезпечення мінімізації інвестиційних ризиків;

– розвиток системи страхування інвестицій у туристичну галузь;

– розвиток механізму гарантій по інвестиційних кредитах суб'єктів туристичної діяльності через надання державних гарантій комерційним банкам, що беруть участь у фінансуванні цієї сфери.

Створення сприятливого інвестиційного клімату сприятиме залученню інвестицій у туристичну сферу та дозволить забезпечити реалізацію інноваційної моделі розвитку суб'єктів туристичної діяльності.

Список використаних джерел

1. *Гуменюк В. В.* Фінансове забезпечення суб'єктів господарювання туристичної галузі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / В. В. Гуменюк. – К., 2006. – 32 с.

2. *Денисенко М. П.* Інвестиційне партнерство та його роль у прискоренні розвитку економіки / М. П. Денисенко // Проблеми науки. – 2003. – № 1. – С. 15-23.

3. *Кальченко О. М.* Фінансово-економічні проблеми функціонування туристичної галузі України / О. М. Кальченко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – Чернігів : ЧДТУ, 2010. – № 44. – С. 78-87.

4. *Корнієнко А. А.* Особливості залучення прямих іноземних інвестицій до України в умовах формування глобального економічного простору [Електронний ресурс] / А. А. Корнієнко, О. І. Малик. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2043.

5. *Малютін О. К.* Інвестиційне забезпечення економічної безпеки національної економіки [Електронний ресурс] / О. К. Малютін. – Режим доступу : http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file.

6. *Міжнародна* інвестиційна діяльність : підручник / Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський, О. М. Мозговий та ін. ; за ред. Д. Г. Лук'яненка. – К. : КНЕУ, 2003. – 387 с.

7. *Татаренко Н. О.* Теорії інвестицій : навч. посіб. / О. Н. Татаренко, А. М. Поручник. – К. : КНЕУ, 2000. – 160 с.

УДК 336.71

О.В. Лебідь, канд. екон. наук
В.М. Григоренко, аспірант
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, м. Харків, Україна

СУТНІСТЬ, МЕТОДИ ТА СТРУКТУРА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ У ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ

О.В. Лебедь, канд. экон. наук
В.Н. Григоренко, аспирант
Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца, г. Харьков, Украина

СУЩНОСТЬ, МЕТОДЫ И СТРУКТУРА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ

Olesia Lebid, PhD in Economics
Viktoriia Hryhorenko, PhD student
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv, Ukraine

THE NATURE, METHODS AND STRUCTURE OF FINANCIAL SUPPORT OF MANAGEMENT TECHNOLOGIES IMPLEMENTATION IN BANKS ACTIVITY

На основі аналізу наявних визначень представлено науково обґрунтоване визначення поняття «фінансове забезпечення». За результатами аналізу та узагальнення наукової літератури, а також досвіду банків України запропоновано послідовність етапів здійснення фінансового забезпечення впровадження технологій управління в діяльність банків. Також проаналізовано сучасні методи та підходи до фінансового забезпечення впровадження технологій управління в діяльність банків, обрано найбільш оптимальний і в цьому контексті розраховано фінансовий потенціал розвитку десяти найбільших українських банків. Подальші дослідження будуть пов'язані з пошуком та розвитком методичних підходів до оцінювання достатності фінансових ресурсів для впровадження та використання технологій управління діяльністю банку.

Ключові слова: *фінансове забезпечення, технології управління, самофінансування, кредитування, бюджетні асигнування, фінансовий потенціал розвитку банку.*

На основе анализа существующих определений представлено научно обоснованное определение понятия «финансовое обеспечение». По результатам анализа и обобщения научной литературы, а также опыта банков Украины предложена последовательность этапов осуществления финансового обеспечения внедрения технологий управления в деятельность банков. Также проанализированы существующие методы и подходы к финансовому обеспечению внедрения технологий управления в деятельность банков, избран наиболее оптимальный и в этом контексте рассчитан финансовый потенциал развития десяти крупнейших украинских банков. Дальнейшие исследования будут связаны с поиском и развитием методических подходов к оценке достаточности финансовых ресурсов для внедрения и использования технологий управления деятельностью банка.

Ключевые слова: *финансовое обеспечение, технологии управления, самофинансирование, кредитование, бюджетные ассигнования, финансовый потенциал развития банка.*

The introduction of new technologies requires usually substantial financial costs, not all banks may make a financial infusion in nonprofit assets. Therefore, a key role in implementing management technologies given financial support, because at each stage of the implementation technology, namely the stages of development, implementation and testing technologies need time to ensure that the process of financial resources for the seamless and timely implementation. Therefore management institution as a whole and of its financial resources requires the formation of financial support for the development, implementation and maintenance of management technologies in banking operation, which determines the relevance of issues covered in the article. Purpose. The aim is to develop science-based definition of the nature, structure and methods of financial software implementation and use of technology in the management of the bank. Methods. To achieve the goal of generalization methods used, comparison, logical ordering. Results. Thus, summarizing the above, it should be noted that based on the analysis of the economic literature has been summarized theoretical foundations of financial support, analysis methods of financial support, as well as the procedure for the selection of financial structure providing implementation and use of technology in the management of the bank. The existing methods and approaches to finance implementation of technology management in banks and select the most appropriate. Conclusions. Further research will involve the development of methodology for assessing the adequacy of financial resources to fund the development and use of technology implementation management of the bank.

Key words: *financial providing, management technologies, self-finance, crediting, budgetary assignations, the financial capacity of the bank.*

Постановка проблеми. В умовах нестабільного розвитку вітчизняної банківської системи, прагнення вдосконалення та автоматизації операцій, що здійснюються банківськими установами, а також розширення спектра послуг та банківських продуктів важливим фактором успіху є впровадження сучасних технологій в управління діяльністю фінансових установ. З метою забезпечення стабільного функціонування, вчасного реагування на політичні та економічні зміни, а також прийняття вчасних рішень найбільш

прогресивні банки навіть до стратегічних цілей включили необхідність впровадження нових технологій [25; 256; 27]. Впровадження нових технологій потребує, переважно, значних фінансових витрат, і не всі банківські установи можуть здійснити таке фінансове вливання у недоходні активи. У зв'язку із цим ключову роль у впровадженні управлінських технологій відведено фінансовому забезпеченню, оскільки на кожному з етапів впровадження технологій, а саме на етапах розроблення, впровадження та апробації технологій, необхідно своєчасно забезпечити цей процес фінансовими ресурсами з метою безперервного та своєчасного впровадження. Окремим класом технологій, які безперервно впроваджують банки, є управлінські технології. Як відомо, підвищення ефективності управління установою є постійним об'єктом уваги менеджменту банку і потребує досить значних фінансових ресурсів для впровадження новітніх технологій управління, а також виконання інвестиційних функцій установами, які мають змогу забезпечити фінансування нових технологій, що в свою чергу буде сприяти розвитку банківської системи України та стабільності її функціонування. А тому управління як установою загалом, так і її фінансовими ресурсами, потребує формування системи фінансового забезпечення для розроблення, впровадження та забезпечення розвитку управлінських технологій у діяльності банківських установ, що і зумовлює актуальність питань, висвітлених у статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні і зарубіжні науковці у своїх наукових працях розглядають різні аспекти фінансового забезпечення. Проте питаннями фінансового забезпечення впровадження технологій управління діяльністю банку майже не досліджені. Значний внесок у дослідження фінансового забезпечення зробили такі вчені: П.Ю. Буряк [3], Т.А. Васильєва [4; 5], І.В. Зятковський [7], О.М. Колодізєв [9], О.В. Міщук [14], Д.В. Нехайчук [15], В.М. Опарін [20], С.В. Онишко [19], І.Г. Сокиринська [23]. Серед зарубіжних науковців проблемами фінансового забезпечення присвячені праці таких учених, як Є.Ф. Брігхем (Brighem E.F., 1997) [2], Е. Нікбахт (Nikbaht E., 1993) [17]. Проте, незважаючи на значну кількість праць, які присвячені проблемам фінансового забезпечення як установ, так й інновацій, що вони здійснюють, варто відзначити недостатність дослідження питань фінансового забезпечення впровадження та в подальшому використання технологій управління в діяльності банківських установ, що є обов'язковою умовою розвитку та стабільного функціонування як банків, так і банківської системи взагалі. Необхідність подальших досліджень питань фінансування впровадження технологій у діяльність банків України й зумовили актуальність питань, аналізу та вирішенню яких присвячена стаття.

Метою статті є формування науково обґрунтованого визначення сутності, структури та методів фінансового забезпечення впровадження та використання управлінських технологій у діяльності банку. Для досягнення зазначеної мети були поставлені та вирішені такі завдання: 1) провести аналіз наявних визначень і на цій основі дати науково обґрунтоване визначення поняттю "фінансове забезпечення"; 2) проаналізувати та встановити послідовність етапів фінансового забезпечення впровадження технологій управління в діяльність банків; 3) проаналізувати сучасні методи та підходи до фінансового забезпечення впровадження технологій управління в діяльність банків та обрати найбільш оптимальний.

Основні результати дослідження. Формування фінансового забезпечення впровадження технологій відіграє важливу роль у фінансовому управлінні установами. Немає єдиної моделі, яка б описувала структуру фінансового забезпечення. Впровадження управлінських технологій у діяльність банківських установ потребує коштів на їх реалізацію. Так, пошук джерел фінансування технологій управління залишається однією з ключових проблем, яку установи повинні вирішити та врахувати під час впровадження технологій. Фінансування впровадження технологій потребує вирішення таких питань, як забезпечення потоку грошових надходжень, які необхідні для своєчасного виконання етапів впровадження тієї чи іншої технології, забезпечення контролю за використан-

ням фінансових ресурсів та оцінювання їх впливу на діяльність установи. Зазначимо, що фінансове забезпечення, передусім, є частиною фінансової діяльності банку (рис. 1).

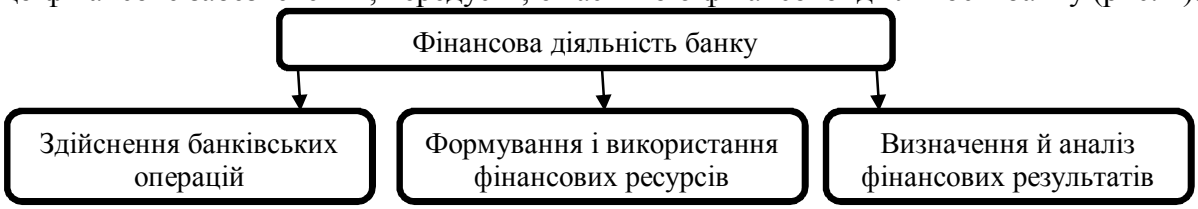


Рис. 1. Структурні складові фінансової діяльності банку
Джерело: на основі досліджень [10; 11, с. 10].

За визначенням Л.В. Кузнєцової, з яким автори повністю погоджуються, фінансова діяльність банку, у широкому розумінні, є комплексним поняттям і має три складові: здійснення банківських операцій, формування та використання фінансових ресурсів, визначення й аналіз фінансових результатів[10; 11, с. 10].

Враховуючи зазначене вище, перед формуванням системи фінансового забезпечення впровадження технологій управління необхідно з'ясувати сутність поняття «фінансове забезпечення». Характерно, що серед економістів нема єдиного підходу до визначення поняття «фінансове забезпечення». А навпаки, у науковій літературі є велика кількість визначень фінансового забезпечення як установ, так і різних процесів. Так, І.В. Зятковський трактує фінансове забезпечення, як «систему джерел і форм фінансування розвитку економічної і соціальної сфер суспільства» [7].

Так, В.М. Опарін визначає фінансове забезпечення як структурний елемент фінансового механізму, що формується для забезпечення необхідної кількості фінансових ресурсів за рахунок різних джерел для виконання поставлених перед установою цілей. Проте слід зазначити, що фінансове забезпечення реалізується за допомогою фінансової системи [1]. У свою чергу, І.Г. Сокиринська також розглядає фінансове забезпечення як елемент фінансового механізму установи [23].

Досліджуючи теоретичні аспекти формування фінансового забезпечення, О.М. Колодізєв пропонує розуміти фінансове забезпечення, а саме інноваційного розвитку, як «сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів, а також організаційно-управлінських принципів, методів і форм впливу цих ресурсів на інноваційний розвиток національної економіки» [9, с. 11]. Такий підхід автора до тлумачення сутності поняття «фінансове забезпечення» є вичерпним та визначає всі сторони досліджуваного поняття, а також відповідає вимогам системності.

Аналізуючи вищенаведені тлумачення поняття «фінансове забезпечення», автори погоджуються та поділяють позицію наведених вище авторів. Виходячи з цього, під фінансовим забезпеченням пропонується розуміти пошук, формування та використання певної суми фінансових ресурсів на вирішення окремих завдань. Отже, фінансове забезпечення впровадження технологій управління в банківську діяльність – це пошук, формування та використання певної суми фінансових ресурсів на впровадження технологій управління в банківську діяльність.

Слід також зазначити, що перед фінансовим забезпеченням стоїть багато завдань, які повинні виконуватись. Серед них можна виділити такі завдання, як пошук фінансових ресурсів; визначення розміру інвестиційних ресурсів; мобілізація фінансових ресурсів у розмірах, які необхідні для забезпечення нормального процесу впровадження, а також і використання управлінських технологій; контроль за визначенням необхідного рівня фінансової стійкості, платоспроможності, забезпечення; збереженням та використанням оборотних активів, зокрема за прискоренням їх оборотності; контроль за раціональним і цільовим використанням фінансових ресурсів; визначення оптимального співвідношення активів та зобов'язань; залучення додаткових фінансових ресурсів [1].

Для забезпечення фінансування управлінських технологій слід виділити наявні методи фінансування в банківських установах, а саме: самофінансування, кредитування, бюджетні асигнування, венчурне фінансування, змішане ризиковане фінансування (інноваційні фонди).

Одним із методів фінансового забезпечення впровадження технологій управління банківською установою є використання власних фінансових ресурсів, тобто фінансування відбувається за рахунок власних коштів, наприклад, чистого прибутку. Цей метод дає змогу покрити витрати на впровадження технологій управління за рахунок власних коштів, а також забезпечує високу норму прибутку інвестованого капіталу, оскільки установі непотрібно сплачувати відсотки за використання фінансових ресурсів. Також фінансування за рахунок власних коштів має такі переваги, як підвищення фінансової стійкості за рахунок додатково сформованого з прибутку власного капіталу, а також суттєве зниження ризиків. При цьому важливим є те, що власні фінансові ресурси виступають не тільки фактором забезпечення, а й стимулом для впровадження та використання установами нових технологій в управління, впровадження інноваційних продуктів, а також автоматизованих систем документообігу, управління, аналізу та контролю операційної діяльності. Проте слід зауважити, що фінансування за рахунок власних коштів частіше використовується у випадках, коли управлінська технологія, що впроваджується, не потребує значних фінансових ресурсів.

У свою чергу, такий метод фінансового забезпечення, як кредитування для банківських установ, означає зменшення ефективності від впровадження технологій, оскільки установа повинна мати відповідні показники діяльності та матеріальне забезпечення, а також стабільні фінансові ресурси для отримання позик. Це пов'язано насамперед з тим, що перед установою постають певні зобов'язання по погашенню отриманих позик, сплаті відсотків по них, зокрема своєчасність сплати у строк позичкових фінансових ресурсів. Але слід зазначити, що в ринкових умовах воно набуває все більшого значення.

Такий метод фінансового забезпечення, як бюджетні асигнування, притаманний банківським установам з державною формою власності, оскільки бюджетні асигнування є формою фінансового забезпечення за рахунок коштів централізованих державних фондів. Фінансові ресурси, що використовуються з таких фондів, не підлягають поверненню та сплаті відсотків.

У країнах Західної Європи та США широко застосовується такий метод фінансового забезпечення, як венчурне фінансування. Такий метод фінансування використовують для забезпечення фінансування науково-дослідної роботи, впровадження технологій та здійснюють у двох основних формах: 1) за допомогою придбання акцій нових фірм; 2) за допомогою надання кредиту різного виду, звичайно з правом конверсії в акції, оскільки капітал, що використовується при венчурному фінансуванні, є довгостроковою інвестицією, що надається на певний період, при цьому без будь-яких гарантій та забезпечення.

Так, для реалізації фінансового забезпечення за допомогою венчурного фінансування, необхідно визначити потреби у фінансових ресурсах, оскільки визначення обсягів фінансових ресурсів зумовлене потребою в адекватному плануванні венчурного проекту, а їх недостатня кількість зумовлює продовження термінів. Встановлення ризиків є також дуже важливим, оскільки одним із ризиків венчурного проекту є ризик додаткових витрат.

Перевагами для інвесторів є отримання винагороди відповідно до частки володіння звичайними акціями, спільний розподіл фінансових ризиків між власниками установи залежно від частки у капіталі, зручні і прості у використанні та розрахунках щодо теперішньої і майбутньої вартості установи та часток власності, а також максимальна зацікавленість інвесторів у зростанні вартості звичайних акцій установи. Проте недоліками такого фінансування є значні ризики неповернення суми вкладених в установу інвестицій, розподіл винагороди та її отримання усіма зацікавленими сторонами незалежно від їх внеску в кінцевий результат.

Проте цей метод фінансового забезпечення може бути альтернативою для фінансування різних проектів, що впроваджуються в установи в порівнянні з банківським фінансуванням, тобто позиками. Про це у своїй роботі також зазначає і такий учений, як Е.З. Малевський [13]. Венчурне фінансування на сьогодні для вітчизняних установ, у тому числі і банківських, є не досить поширеним, воно перебуває на етапі формування, оскільки потреба у формуванні законодавчого підґрунтя. Це в майбутньому дасть змогу установам, по-перше, більш широко використовувати фінансові активи інвесторів, по-друге, розширить інвестиційні можливості, по-третє, дасть змогу ефективніше реалізовувати та впроваджувати наукові дослідження, зокрема технології, в діяльність установ.

Також слід зазначити, що всі методи фінансового забезпечення установи використовують комплексно, а тому дуже важливо обґрунтувати та встановити оптимальне співвідношення між ними. Так, для створення фінансового забезпечення слід використовувати і фінансові прийоми, серед яких можна виділити акціонування, фінансове прогнозування, фінансове інвестування, фінансове планування та бюджетування, оскільки для того, щоб обрати найбільш ефективний метод фінансового забезпечення, необхідно знати вартість кожного з джерел фінансування.

Формування структури фінансового забезпечення є складним процесом, який залежить від фінансових можливостей кожного з джерел фінансування в той чи інший період, фінансового стану акціонерів, а також актуальності впроваджених управлінських технологій у перспективі. Під структурою фінансового забезпечення впровадження технологій управління розуміємо фінансові ресурси, які необхідні для здійснення впровадження управлінських технологій, а також створений фінансовий потенціал, що забезпечить не лише впровадження, але й подальше їх використання в управлінні діяльністю банку. На рис. 2 представлена процедура вибору оптимальної структури фінансового забезпечення.

Характерними ознаками фінансового забезпечення є формування та ефективне використання фінансових ресурсів; фінансування впровадження найбільш ефективних технологій, що значно покращать показники діяльності установи та підвищить її прибутковість; здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості, що у свою чергу впливає на рівень фінансового забезпечення.

Формування та реалізація фінансового забезпечення впровадження технологій управління діяльністю банку повинно забезпечуватися поетапно:

1) визначення періоду формування фінансового забезпечення;
2) аналіз факторів внутрішнього та зовнішнього середовища установи, що мають вплив на формування фінансових ресурсів;
3) визначення періоду впровадження технології, що повинно забезпечуватися фінансовими ресурсами;
4) визначення цілей впровадження управлінської технології;
5) визначення ефективності впровадження технологій управління;
6) визначення ризиків та ефективності впливу впроваджених технологій на діяльність установи в цілому;
7) облік показників фінансового стану установи;
8) визначення та оптимізація структури фінансового забезпечення;
9) реалізація одного або декількох методів фінансового забезпечення одночасно;
10) визначення витрат на реалізацію та впровадження управлінської технології;
11) забезпечення ефективного моніторингу, контролю за фінансовим забезпеченням впровадження тієї чи іншої технології.

Фінансове забезпечення впровадження технологій у діяльність установ повинно спрямовуватись на стабільне надходження у встановлені строки необхідних обсягів фінансових ресурсів з метою збалансування потреби в них на кожному етапі впровадження.

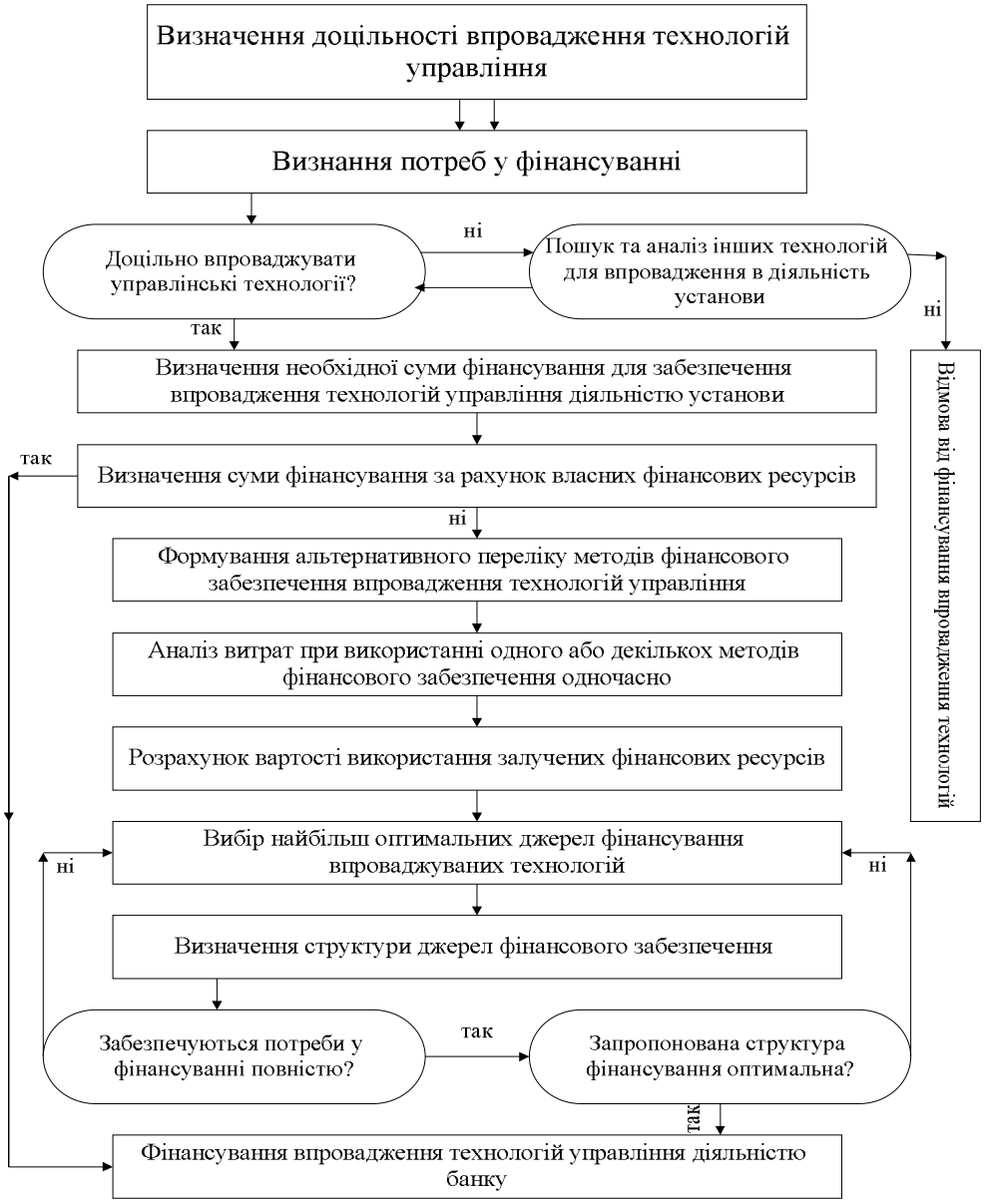


Рис. 2. Структура фінансового забезпечення

Джерело: доповнено на основі досліджень [28].

Також важливим етапом фінансового забезпечення є визначення ступеня достатності наявних фінансових ресурсів для фінансового забезпечення впровадження та використання технологій управління діяльністю банку. Для визначення наявних обсягів фінансових ресурсів, які можна спрямувати на впровадження технологій, скористаємось поняттям “фінансовий потенціал розвитку”. Для цього пропонуємо використовувати підхід, запропонований І.М. Нєнно [16] і адаптований авторами до банківських установ (1):

$$ФПР = ФЗБ – ПФП, \quad (1)$$

де *ФПР* – фінансовий потенціал розвитку банку;

ФЗБ – фінансове забезпечення банку;

ПФП – поточні фінансові потреби.

Формула показує залишок коштів банку після задоволення поточних потреб, а отже, дозволяє визначити фінансовий потенціал розвитку. Оскільки впровадження технологій є елементом розвитку банківської установи, то ця формула є правомірною. Трансформуємо формулу (1) у більш детальну формулу (2)

$$ФПР = ФЗБ – ПФП= (ВК + СБ+РЗ+ЧП) – (ПК+ПД), \quad (2)$$

де *ВК* – власний капітал;

СБ – субординований борг;

РЗ – резерви за зобов'язаннями;

ЧП – чистий прибуток банку;

ПК – поточні виплати за кредитами, отриманими;

ПД – поточні витрати за депозитами, залученими.

Визначимо фінансовий потенціал розвитку для десяти банків першої групи за класифікацією НБУ (табл.).

Таблиця

Обсяги фінансового потенціалу розвитку найбільших банків України

Банк	Власний капітал	Субординований борг	Резерви за зобов'язаннями	Чистий прибуток	Поточні виплати за депозитами і кредитами	Фінансовий потенціал розвитку
Приватбанк	202 551 282	2 013 973	58 134	1 810 035	-9 938 349	196 495 075
Ощадбанк	92 319 845	828 271	10 248	646 290	-4 226 757	89 577 897
Укрексімбанк	91 097 679	2 974 850	11 208	199 238	-3 810 495	90 472 480
Дельта банк	54 040 873	1 936 143	298	245 467	-3 348 835	52 873 946
Райффайзен банк аваль	44 803 823	2 373 056	26 398	851 177	-1 537 194	46 517 260
Промінвестбанк	40 236 687	2 233 041	25 417	-2 625 293	-2 066 742	37 803 110
Укрсоцбанк	37 328 519	799 357	31 594	81 058	-1 573 265	36 667 263
Перший український міжнародний банк	34 959 081	486 541	6 444	316 859	-1 384 912	34 384 013
Сбербанк Росії	33 571 752	415 149	56 118	462 523	-1 256 146	33 249 396
"Надра"	29 345 998	1 452 595	2 683	1 441	-1 281 153	29 521 564

Дані табл. показують, що загалом фінансовий потенціал розвитку є близьким до величини власного капіталу банку.

Висновки. Таким чином, підсумовуючи вищенаведене, слід зазначити, що на основі аналізу економічної літератури було узагальнено теоретичні основи фінансового забезпечення, проаналізовано методи фінансового забезпечення, а також визначено процедуру вибору структури фінансового забезпечення впровадження та використання управлінських технологій у діяльності банку. Проте залишається актуальною проблема створення фінансового забезпечення впровадження технологій, а також оцінювання рівня фінансового забезпечення, що у свою чергу сприятиме розвитку банківської системи взагалі. А тому напрямки подальших досліджень можуть бути пов'язані з розробленням методики оцінювання достатності фінансових ресурсів для фінансового забезпечення впровадження та використання технологій управління діяльністю банку.

Список використаних джерел

1. *Бланк И. А.* Управление финансовыми ресурсами / И. А. Бланк. – М. : Омега-Л, 2010. – 768 с.

2. *Брігхем Є. Ф.* Основи фінансового менеджменту / Є. Ф. Брігхем ; пер. з англ. – К. : Молодь, 1997. – 1000 с.

3. *Буряк П. Ю.* Фінансове забезпечення розвитку підприємництва : монографія / П. Ю. Буряк. – Львів : Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2000. – 258 с.

4. *Васильева Т. А.* Банковское инвестирование на рынке инноваций : монография / Т. А. Васильева. – Сумы : Изд-во СумГУ, 2007. – 513 с.

5. *Васильєва Т. А.* Банківське фінансування інноваційної діяльності : монографія / Т. А. Васильєва. – Суми : Ділові перспективи, 2006. – 60 с.

6. *Електронне* наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2139.

7. *Зятковський І. В.* Фінансове забезпечення діяльності підприємств : монографія / І. В. Зятковський. – Тернопіль : Економічна думка, 2000. – 215 с.

8. *Коваленко В. В.* Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи : монографія / В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 198 с.

9. *Колодізєв О. М.* Фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.08 / О. М. Колодізєв ; Укр. акад. банк. справи Нац. банку України. – Суми, 2010. – 40 с.

10. *Кривоног О. Л.* Фінансове забезпечення господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / О. Л. Кривоног ; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". – К., 2007.

11. *Кузнєцова Л. В.* Фінанси банку: теорія, методологія, управління : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.08 / Л. В. Кузнєцова ; Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса, 2009. – 34 с.

12. *Кузнєцова Л. В.* Теоретико-методологічні засади фінансової діяльності банку : монографія / Л. В. Кузнєцова / Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса : Атлант, 2009. – 324 с.

13. *Малевський Е. З.* До питання створення національної системи венчурного інвестування в умовах ринкової трансформації / Е. З. Малевський // Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні : наук. зб. – Львів : Інтереко, 2005. – Спецвипуск. – № 15, ч. 1. – С. 183-190.

14. *Міщук О. В.* Фінансове забезпечення економічного зростання в умовах реалізації інвестиційно-інноваційної політики / О. В. Міщук // Актуал. пробл. економіки. – 2008. – № 2. – С. 25-30.

15. *Нехайчук Д. В.* Сучасні наукові погляди на фінансове забезпечення розвитку водогосподарського комплексу / Д. В. Нехайчук // Экономика и управление. – Симферополь : НАПКС, 2006. – № 4. – С. 109-114.

16. *Нєнно І. М.* Фінансове забезпечення розвитку страховика : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Нєнно Ірина Михайлівна ; Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса, 2009. – 19 с.

17. *Нікбахт Е.* Фінанси / Е. Нікбахт, А. Гроппеллі ; пер. з англ. В. Ф. Овсієнка та В. Я. Лусієнка. – К. : Основи, 1993. – 383 с.

18. *Онишко С. В.* Реалізація властивостей системи інноваційного розвитку / С. В. Онишко // Фінанси України. – 2004. – № 3. – С. 113-117.

19. *Онишко С. В.* Фінансове забезпечення інноваційного розвитку : монографія / С. В. Онишко ; Ін-т екон. прогнозування НАН України, Нац. акад. держ. податк. служби України. – Ірпінь : Нац. акад. ДПС України, 2004. – 434 с.

20. *Опарін В. М.* Фінанси (загальна теорія) : навч. посіб. / В. М. Опарін. – 2ге вид., доповн. і переробл. – К. : КНЕУ, 2001. – 240 с.

21. *Офіційний* сайт національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/index.

22. *Риск-менеджмент* инноваций / Т. А. Васильева, О. Н. Диденко, А. А. Епифанов и др. – Сумы : Деловые перспективы, 2005. – 260 с.

23. *Сокиринська І. Г.* Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства / І. Г. Сокиринська // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 88-95.

24. *Стоянова Е. С.* Финансовый менеджмент: теория и практика / Е. С. Стоянова. – М. : Перспектива, 2004. – 656с.

25. *Стратегический* план развития Сбербанка России до 2014 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://sberbank.ru/common/img/uploaded/ir/pics/strategy_rus.pdf.

26. *Стратегічний* план АТ «Ощадбанк» на 2012-2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oschadnybank.com/uploads/Presentation_28.12.11.pdf.

27. *Укрексімбанк* 20 років: досвід, надійність, розвиток [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eximb.com/img/app links/1518.pdf.

28. *Фіщенко О. М.* Формування оптимальної структури джерел фінансування інвестиційних процесів / О. М. Фіщенко // Економіка та соціальна сфера: деякі питання взаємозв'язків : збірник наукових праць ДонДУУ. Серія «Економіка». – 2011. – Т. XII, вип. 209. – С. 297-305.

УДК 336.145.2

К.П. Проскура, канд. екон. наук
Київський економічний інститут менеджменту, м. Київ, Україна

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ЇХНІЙ ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОДАТКОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ

Е.П. Проскура, канд. экон. наук
Киевский экономический институт менеджмента, г. Киев, Украина

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Kateryna Proskura, PhD in Economics
Kyiv Economic Institute of Management, Kyiv, Ukraine

PROBLEMS OF THE UKRAINIAN ECONOMY'S DEVELOPMENT AND THEIR IMPACT ON THE EFFECTIVENESS OF THE TAX ADMINISTRATION

Досліджено особливості адміністрування податків у кризовий та посткризовий період, розглянуто вплив стадії розвитку економіки на динаміку обсягів податкових надходжень та ефективність податкового адміністрування. Проаналізовано взаємозв'язок показників сектору публічних фінансів із показниками ефективності податкового адміністрування за такими групами показників: зміни доходів бюджету та податкових надходжень, динаміка дефіциту зведеного бюджету і загального обсягу державного боргу.

Ключові слова: *податок, доходи бюджету, видатки бюджету, адміністрування податків, дефіцит бюджету, планування податків, податкова політика.*

Исследованы особенности администрирования налогов в кризисный и посткризисный период, рассмотрено влияние стадии развития экономики на динамику объемов налоговых поступлений и эффективность налогового администрирования. Проанализирована взаимосвязь показателей сектора публичных финансов с показателями эффективности налогового администрирования по следующим группам показателей: изменения доходов бюджета и налоговых поступлений, динамика дефицита сводного бюджета и общего объема государственного долга.

Ключевые слова*: налог, доходы бюджета, расходы бюджета, администрирование налогов, дефицит бюджета, планирование налогов, налоговая политика.*

The paper deals with features of the tax administration in the crisis and post-crisis period, and the influence of the stage of economic development on the dynamics of tax revenues and efficiency of tax administration. An analysis of the relationship of the public finance sector indicators with indicators of the tax administration efficiency on the following groups of indicators is performed: changes in budget revenues and tax revenues, the dynamics of the consolidated budget deficit and the total national debt. The paper assesses the negative impact of the preferential taxation on the budget income's generation and proves the importance of planning in tax revenues as the main direction of the forecasting and analytic work of the tax authorities, increasing the efficiency of which should provide the growth of the tax revenues level of the consolidated national budget, and as a result, improving the state of public finances in general.

Key words: *tax, budget revenues, budget expenditures, tax administration, budget deficit, tax planning, tax policy.*

Постановка проблеми. Відновлення української економіки та подолання наслідків кризових явищ неможливе без побудови прогнозованої, ефективної та дієвої податкової системи. В нових ринкових економіках, якою сьогодні є і українська, виважена і збалансована фіскальна політика є одним із ключових факторів зростання виробництва, інвестиційної активності та зайнятості. Проте слід зазначити, що в умовах економічного спаду 2008-2009 років, коли саме фіскальні заходи мали стати одним із ключових інструментів антикризової політики, вітчизняна податкова система під тиском наслідків фінансово-економічної кризи та неадекватних економічних рішень Уряду сама перетворилася на джерело ризиків для відновлюваних процесів [1]. У такому контексті перед владою постає важливе завдання, від вирішення якого залежатимуть динаміка економічного зростання та якість структурних зрушень у середньо- та довгостроковій перспективі: забезпечити реалізацію стимулюючого потенціалу податкової політики з одночасним збереженням чи навіть посиленням її фіскальної ефективності. При цьому провідна роль відводиться підсистемі податкового адміністрування як інституту забезпечення досягнення відповідних поставлених завдань щодо акумулювання податкових надходжень до бюджетів різних рівнів та забезпечення реалізації відповідних векторів податкової політики держави.

Метою статті є дослідження впливу економічної ситуації в Україні на динаміку податкових надходжень та на ефективність податкового адміністрування та розроблення пропозицій щодо підвищення ефективності податкової політики в Україні.

Основні результати дослідження. Фінансово-економічна криза, яка спровокувала скорочення ВВП, падіння товарообороту, погіршення фінансових результатів діяльності підприємств та зниження доходів населення, звузила доходи бюджету [2].

На початку посткризового відновлення, в 2010-2011 роках, завдяки економічному зростанню вдалося призупинити процес поглиблення дисбалансів, що відзначилося у зростанні ВВП, доходів населення та прибутків корпоративного сектору, що, у свою чергу, стало наслідком збільшення доходів зведеного бюджету (майже на 15 % у 2010 р. порівняно з попереднім роком і на 30,4 % у 2011 р. проти рівня 2010 р.), що було забезпечено переважно за рахунок зростання податкових надходжень: обсяги ключових податків зросли на 22,7 % у 2010 р. порівняно з попереднім роком, а у 2011 р. – на 52,4 %, тобто більше ніж у 2 рази відносно 2010 р.; обсяги внутрішніх податків на товари та послуги у 2010 р. зросли на 7,5 % відносно попереднього періоду, у 2011 р. – на 2,1 % порівняно з попереднім роком; доходи від внутрішніх акцизів збільшилися у 1,8 раза (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка темпів приросту податкових надходжень у структурі доходів зведеного бюджету України, 2006-2011 рр., %

Показник	Роки					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Податкові надходження – всього	+27,2	+23,1	+15,1	-11,3	+12,0	+56,7
у тому числі:						
Податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості	+11,1	+31,1	+39,7	-31,4	+22,7	+52,4
Внутрішні податки на товари та послуги	+24,8	+37,1	+49,7	+0,9	+7,5	+2,1
Податок на додану вартість	+49,1	+17,6	+55,1	-8,1	+2,1	+50,7
Акцизний (збір) податок	+8,4	+5,3	+12,6	+3,7	+30,9	+9,4
Мито	+12,1	+16,2	+24,5	-47,0	+35,3	+22,3
Інші податки та збори	+27,3	+14,3	+13,9	+12,2	+30,4	+41,6
Всього доходів	+26,9	+25,8	+39,6	-9,5	+14,7	+30,7

Джерело: складено та розраховано автором на підставі оперативних даних ДПСУ.

Однак таке значне зростання обсягів податкових надходжень за вказаний період часу обумовлений не стільки загальноекономічними чинниками, скільки посиленням фіскального тиску на економіку, а також відповідними новаціями у сфері податкового реформування в цілому й податкового адміністрування.

Визначимо взаємозв'язок показників сектору публічних фінансів із показниками ефективності податкового адміністрування. Із всієї сукупності показників ефективності податкового адміністрування проаналізованих нами у роботах [3, 4], в даному контексті, нами були обрані такі показники:

- рівень погашення податкового боргу (сума погашення податкового боргу);
- рівень результативності податкового контролю (суми коштів, що надійшли до бюджету за результатами податкового контролю);
- рівень сплаченої пені відносно нарахованої (сума плаченої пені за результатами податкового контролю).

На наш погляд, саме ці показники відображають зміну рівня ефективності податкового адміністрування у вартісному вираженні й беруть участь у формуванні основних показників стану сектору публічних фінансів. Досліджувати цей взаємозв'язок будемо по двох групах показників стану сектору публічних фінансів: зміни доходів бюджету та податкових надходжень як основної складової доходів бюджету (табл. 2) та дефіциту зведеного бюджету і загального обсягу державного боргу (табл. 3).

Таблиця 2

Аналіз динаміки показників ефективності податкового адміністрування у формуванні доходів зведеного бюджету України

Показник	Роки					
	2006	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
Доходи зведеного бюджету, млн грн	171843,2	219936,5	297893,1	272967,1	314506,3	398553,6
Податкові надходження в доходах зведеного бюджету, млн грн	125794,4	161264,2	227164,8	208073,3	234447,8	334691,9
Погашення податкового боргу, млн грн	11453,9	8834,1	12052,4	5216,6	5063,0	8588,4
частка у формуванні податкових надходжень зведеного бюджету, %	9,1	5,5	5,3	2,5	2,2	2,5
Надійшло до бюджету за результатами податкового контролю, млн грн	2551,2	2964,5	3228,9	4882,8	5129,5	5194,7
частка у формуванні податкових надходжень зведеного бюджету, %	2,1	1,8	1,4	2,3	2,2	1,6
Сума сплаченої пені за результатами податкового контролю, млн грн	788,2	471,9	341,8	320,8	441,7	598,2
частка у формуванні податкових надходжень зведеного бюджету, %	0,6	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
Загальна сума додаткових надходжень за рахунок підвищення рівня ефективності податкового адміністрування, млн грн	18934,5	14785,3	20572,3	20127,8	28353,6	18246,9
частка у формуванні доходів зведеного бюджету, %	11,1	6,7	7,0	7,4	9,1	4,6

Джерело: складено та розраховано автором за результатами дослідження на підставі даних [www.ukrstat.gov.ua, www.minfin.gov.ua, оперативних даних ДПСУ].

Таблиця 3

Аналіз динаміки показників ефективності податкового адміністрування у фінансуванні дефіциту зведеного бюджету та державного боргу України

Показник	Роки					
	2006	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
Дефіцит зведеного бюджету, млн грн	3776,6	9842,9	12502,0	35517,2	64265,5	23557,6
Обсяги державного боргу, млрд грн	66,12	71,3	130,7	227,0	323,5	357,3
Питома вага податкового боргу в дефіциті зведеного бюджету, %	206,7	64,4	73,2	33,1	25,0	37,1
Питома вага донарахувань за результатами податкового контролю в дефіциті зведеного бюджету, %	198,1	60,5	68,1	42,0	36,2	41,0
Питома вага податкового бору в загальному обсязі державного боргу, %	11,8	8,9	7,0	5,2	5,0	2,4
Питома вага донарахувань за результатами податкового контролю в загальному обсязі державного боргу, %	11,3	8,3	6,5	6,6	7,2	2,7
Частка дефіциту зведеного бюджету, що могла бути профінансована за рахунок додаткових надходжень за рахунок підвищення рівня ефективності податкового адміністрування, %	501,3	150,2	164,5	56,7	44,1	77,4
Частка державного боргу, що могла бути профінансована за рахунок додаткових надходжень за рахунок підвищення рівня ефективності податкового адміністрування, %	28,6	20,7	15,7	8,9	8,7	5,1

Джерело: складено та розраховано автором за результатами дослідження на підставі даних [www.ukrstat.gov.ua, www.minfin.gov.ua, оперативних даних ДПСУ].

Як бачимо, за результатами розрахунків, наданих у табл. 2, ефективна робота у сфері адміністрування податків справляє значний вплив на формування податкових надходжень, і як результат, доходів зведеного бюджету країни. Так, у результаті активізації роботи з податковою заборгованістю, податковими органами забезпечувалися надходження у вигляді сум погашення податкового боргу платниками податків, частка яких у формуванні податкових надходжень зведеного бюджету становила аж 9,1 % у 2006 р., поступово знижуючись до 2,2 % у 2010 р., і у 2011 р. піднявшись до рівня 2,5 %. Крім цього, протягом аналізованого періоду, за рахунок підвищення ефективності податкового контролю, зростали суми коштів, що надійшли до бюджету за результатами податкового контролю: з 2551,2 млн грн у 2006 р. до 5194,7 млн грн у 2011 р., тобто майже удвічі. При цьому їх частка у формуванні податкових надходжень зведеного бюджету країни мала нестійку динаміку: мінімальне значення у 1,8 % зафіксоване у 2007 р., максимальне – у 2009 р. на рівні 2,3 %, у 2011 р. цей показник становив 1,6 %. Незначну роль у формуванні податкових надходжень відіграє показник суми сплаченої пені за результатами податкового контролю, але який, на нашу думку, не можна не враховувати, хоча його частка становить менше 1 % й протягом 2008-2011 рр. тримається на рівні 0,2 %.

З вищенаведеного можна зробити висновок, що досягнутий рівень податкових надходжень став можливим у результаті підвищення ефективності податкового адміністрування. Також можна розрахувати загальну суму додаткових надходжень за рахунок підвищення рівня ефективності податкового адміністрування, яка протягом аналізованого періоду, демонструвала нестійку динаміку: у 2006 р. вона становила 18934,5 млн грн, у 2007 р. зменшившись на 4149,2 млн грн до рівня у 14785,3 млн грн, у 2010 р. – 28353,6 млн грн, сягнувши свого максимального значення за зазначений період, але у 2011 р. зменшилася на 10106,7 млн грн (становила 18246,9 млн грн). Однак для нас більший інтерес представляє її частка у формуванні доходів зведеного бюджету України, яка також характеризується різноспрямованою динамікою у часі, зокрема: у 2006 р. – 11,1 %, у 2010 р. – 9,1 %, що на 1,7 % більше порівняно з попереднім роком, у 2011 р. значення цього показника становить 4,6 % проти 9,1 % у попередньому році (зниження на 4,5 %).

На цій основі можна зробити висновок, що додаткові надходження, що забезпечуються за рахунок підвищення рівня ефективності податкового адміністрування, відіграють значну роль у формуванні доходів зведеного бюджету країни.

За даними табл. 3. видно, що питома вага податкового боргу в обсязі дефіциту зведеного бюджету становить значну частку. У 2006 р. обсяги податкового боргу більше ніж удвічі перевищували обсяги дефіциту бюджету, тобто за умови ефективного адміністрування податкового боргу можна було у повному обсязі профінансувати дефіцит бюджету в цей період, другу частину спрямувати на підвищення рівня фінансування державних витрат, перш за все, соціального спрямування (частково про це йшлося у попередньому розділі роботи). У наступні періоди, зі зростанням розриву між дохідною і видатковою частинами бюджету, частка податкового боргу значно скоротилася: у 2007 р. – 64,4 %, у 2008 р. – 73,2 %, у 2009 р. зменшилася майже на 40% і становила 33,1 %, у 2010 р. – 25 %, у 2011 р. зросла на 12,1 % до рівня 37,1 %, що у загальній тенденції, може бути пояснено за рахунок активізації роботи податкових органів з податковою заборгованістю та значними надходженнями до дохідної частини бюджету сум з погашення податкового боргу. Аналогічна тенденція спостерігається щодо показника питомої ваги донарахувань в обсязі дефіциту зведеного бюджету країни, у 2006 р. майже удвічі перевищивши який, становив 198,1 %, поступово знижуючись у наступні роки до рівня 36,2 % у 2010 р., проте у 2011 р. зріс до 41,0 %. Тобто, стягуючи у повному обсязі суми донарахованих податкових платежів за результатами податкового контролю, можна було забезпечити фінансування дефіциту бюджету у вказаних частках у відповідні періоди, що є вагомим в умовах іманентного стану дефіциту державних фінансів.

Протягом аналізованого відрізку часу спостерігалося зростання боргового навантаження на бюджет. Обсяги державного боргу зросли у 5,4 рази з 2006-2011 рр., з 66,12 млрд грн до 357,3 млрд грн. При цьому питома вага податкового боргу в загальній сумі державного боргу мала спадну динаміку, становивши 2,4 % у 2011 р. проти 11,8 % у 2006 р. Аналогічну тенденцію продемонстрував показник питомої ваги донарахувань податкових платежів за результатами податкового контролю: 2,9 % у 2011 р. проти 11,3 % у 2006 р. Однак особливий інтерес представляє частка бюджетного дефіциту і частка державного боргу, які могли бути профінансовані за рахунок додаткових надходжень завдяки підвищенню рівня ефективності податкового адміністрування. Проведені розрахунки свідчать, що у 2006 р. бюджетний дефіцит міг бути перекритий у п'ятикратному розмірі, у 2007-2008 рр. додаткові надходження за рахунок підвищення рівня ефективності податкового адміністрування більш ніж у 1,5 рази перевищували обсяги бюджетного дефіциту, у 2009-2011 рр. цей показник становив 56,7 % у 2009 р., 77,4 % – у 2011 р., підвищившись на 43,3 % порівняно з попереднім роком.

Частка державного боргу, що могла бути профінансована за рахунок надходжень сум податків до бюджету в результаті підвищення рівня ефективності податкового адміністрування є меншою за попередній показник і характеризується спадною динамікою у кожному відповідному відрізку часу. Так, у 2011 р. вона становила 5,1 % проти 28,6 % у 2006 р.

Також, за результатами дослідження, видно, що об'єктивно має місце чинник, що справляє негативний вплив на формування доходів бюджету – втрати бюджету внаслідок пільгового оподаткування. Відповідна динаміка представлена в табл. 4.

Таблиця 4

Динаміка втрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування, 2006-2010 рр., тис. грн

Назва податку	**Роки**				
	2006	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Сума втрат бюджету – всього	9340970,5	12194117,1	16505816,8	18762851,9	24800803,9
з них:					
Податок на прибуток підприємств	488855,9	854120,6	1115176,1	1439799,9	1438685,8
питома вага у загальні сумі втрат бюджету, %	5,23	7,0	6,73	7,67	5,8
Податок з власників транспортних засобів	414,7	57173,1	60489,5	64849,4	67134,3
питома вага у загальні сумі втрат бюджету, %	0,004	0,46	0,36	0,34	0,27
Плата за землю	161990,2	190880,7	355953,2	460791,3	641434,1
питома вага у загальні сумі втрат бюджету, %	1,73	1,56	2,15	2,45	2,58
Податок на додану вартість	8686378,1	11084828,7	14965125,5	16788642,3	22643989,6
питома вага у загальній сумі втрат бюджету, %	92,99	90,91	90,66	89,47	91,30
Кількість отриманих пільг – всього, од.	55910	64029	63767	59522	63016

Джерело: складено автором на підставі оперативних даних ДПСУ.

Як бачимо, протягом аналізованого періоду, втрати бюджету внаслідок пільгового оподаткування зростають, що можна пояснити наявністю значної кількості пільг, отриманих платниками податків. При цьому найбільша питома вага у загальній кількості коштів, втрачених бюджетом протягом усього періоду, належить ПДВ. Так, за аналізований період цей показник у середньому становив 90 % сум втрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування. Решта податків мають незначні частки, тобто не справляють вагомого впливу на рівень втрат бюджету. Хоча діючі в Україні податкові пільги можна

вважати економічно чи соціально обґрунтованими, постають питання щодо ефективності та раціональності використання вивільнених коштів по окремих статтях, оскільки бюджет країни недоотримує такі значні суми, які б могли бути спрямовані на виконання державою покладених на неї функцій.

Ще одним, на нашу думку, важливим показником ефективності податкового адміністрування, що впливає на формування податкових доходів зведеного бюджету країни, є показник планування податкових надходжень.

Одним з принципів податкового законодавства є фіскальна достатність – встановлення податків та зборів з урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат бюджету з його надходженнями. Важливим завданням податкової політики при цьому є застосування ефективної методики розрахунку очікуваних податкових надходжень до бюджету, що давала б можливість визначення їх достатності для фінансування бюджетних витрат та коригування адміністративних дій з боку контролюючих органів щодо забезпечення достатнього рівня податкових надходжень.

Методику визначення очікуваних податкових надходжень застосовують відповідні підрозділи Міністерства доходів і зборів, але ця методика має певні недоліки: планування суми податкових надходжень узгоджується з плануванням потреб бюджету у доходах, тобто не здійснюється попередній аналіз достатності очікуваних сум податкових надходжень для забезпечення планового рівня доходів бюджету; непрозорість розрахунків сум планових податкових надходжень, що здійснюються контролюючим органом; неможливість за результатами розрахунків оперативного розроблення і застосування адекватних методик, спрямованих на досягнення балансу між потребами бюджету у фінансуванні й очікуваним обсягом податкових надходжень. Натомість директивним способом спускаються виконавчим підрозділам планові обсяги податків, які вони повинні збирати за період, і встановлюється адміністративна відповідальність керівників підрозділів на невиконання плану.

У межах цього дослідження, пропонується формалізувати процес узгодження очікуваних сум податкових надходжень і планових потреб у доходах бюджету з урахуванням можливостей системи адміністрування податків.

Зупинимось на методиці розрахунку очікуваних податкових надходжень. При плануванні очікуваних розмірів податкових надходжень слід орієнтуватись не на динаміку та загальні тенденції зміни податкових надходжень за певний відрізок часу, як практикується податковими органами, а на розміри та динаміку податкової бази окремих податків. Такий підхід аргументується, перш за все, тим, що суттєво змінюються норми податкового законодавства, ставки податків, склад і розміри податкових пільг, крім того, змінюється економічна ситуація і рівень ділової активності податників податків. У такій ситуації податкова база є більш стабільним показником, ніж сума податку. Отже, більш доцільним є здійснювати розрахунок планових сум податкових надходжень, виходячи з бази оподаткування в розрізі окремих податків. Динаміка зміни бази оподаткування є більш інформативним показником, і, аналізуючи її, можна виключити вплив багатьох змін, що вносяться в податкове законодавство. У процесі здійснення податковими обліку платників податків формуються бази даних відносно кількості зареєстрованих платників податків, обраної платниками системи оподаткування, сум податкових надходжень та стану сплати ними узгоджених податкових зобов'язань. Ми пропонуємо здійснювати розрахунок очікуваних податкових надходжень у розрізі окремих податків, як середньозваженого розміру бази оподаткування основних бюджетоутворюючих податків за певний період часу (наприклад, 5 років). При цьому для отримання співставних даних, слід враховувати інфляційні процеси і приводити податкові бази податків, для яких застосовуються відносні податкові ставки, в цінах базового року. Представля-

ється доцільним здійснювати планування за основними бюджетоутворюючими податками та зборами, до яких відносяться: податок на прибуток підприємств, податок на додану вартість, акцизний податок, податок на доходи фізичних осіб. Щодо інших податків та зборів, їх надходження формально будемо визначити, виходячи з очікуваної частки їх надходжень в бюджет.

Для розрахунку очікуваної суми податкових надходжень пропонуємо застосовувати такі параметри в розрізі обраних для розрахунку бюджетоутворюючих податків:

- кількість зареєстрованих платників податку, для якого здійснюється розрахунок, з них – тих, хто знаходиться в активному стані;
- об'єкт оподаткування;
- середньозважений розмір податкової бази за певну кількість періодів, скоригований на відповідний індекс інфляції (зведений до цін базового року);
- ставка податку, що буде застосовуватись у плановому періоді;
- сума очікуваних податкових надходжень у плановому періоді.

Важливим етапом процесу планування податкових надходжень є порівняння їх очікуваних показників з плановими розмірами доходів бюджету, що фактично діючою в Україні методикою не передбачено. Можливість і ефективність цього зіставлення ускладнюється тим, що розрахунки планових показників здійснюють різні державні органи: планування доходів бюджету входить до завдань Міністерства фінансів, а планування податкових надходжень здійснює Міністерство доходів і зборів. При цьому не існує ефективного механізму обміну такими даними між двома контролюючими органами. Відсутність аналізу відповідності планових податкових надходжень і планових доходів бюджету виключає можливість застосування оперативних заходів при адмініструванні податків щодо усунення такого роду невідповідностей. Представляється доцільним зосереджувати всі розрахунки в межах одного контролюючого органу.

При виявленні недостатності податкових надходжень для фінансування (а об'єктивно така ситуація буде складуватися завжди), має спрацьовувати механізм, спрямований на підвищення рівня податкових надходжень. Даний механізм є доцільним реалізовувати, в тому числі, і через систему адміністрування податків. Слід зауважити, що згаданий механізм ні в якому разі не повинен передбачати посилення фіскально-адміністративного тиску на платників. На нашу думку, його основними важелями мають бути: аналіз схем ухилення від оподаткування та реалізація контрольних заходів щодо їх руйнування. У випадку ж недостатності законодавчо встановлених повноважень, слід активізувати законотворчий процес.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз зв'язку ефективності податкового адміністрування й основних показників стану публічних фінансів, дозволяє стверджувати, що податкове адміністрування загалом і у розрізі окремих своїх показників має вагомий вплив і відіграє значну роль у формуванні доходів зведеного бюджету країни, надає можливість скорочення розриву між дохідною і видатковою частинами бюджету, часткового фінансування державного боргу країни за рахунок додаткових надходжень за рахунок підвищення рівня ефективності податкового адміністрування.

Протягом аналізованого періоду урядом проводилася жорстка політика щодо стабілізації стану державних фінансів, спрямована на консолідацію видатків і подолання накопичених дисбалансів. Така політика виявилася раціональною та економічно обґрунтованою, дала змогу стабілізувати стан системи державних фінансів, нівелювати ризики затримки фінансування зовнішніх і внутрішніх зобов'язань, зменшити дефіцит державного бюджету й уповільнити темпи зростання державного боргу. При цьому, як було показано у ході дослідження, значна роль відводилася підсистемі податкового адміністрування, підвищення ефективності якого за відповідними напрямками, дозволило

підвищити рівень податкових доходів зведеного бюджету країни у відповідні періоди. Також виявлено можливий потенціал податкового адміністрування щодо фінансування дефіциту бюджету та державного боргу. Оцінено негативний вплив на формування доходів бюджету втрат бюджету пільгового оподаткування та доведено важливість планування податкових надходжень як основного напрямку прогнозно-аналітичної роботи податкових органів, підвищення ефективності якого має забезпечити зростання рівня податкових доходів зведеного бюджету країни, й у підсумку, покращення стану державних фінансів взагалі.

Список використаних джерел

1. *Забезпечення* фінансової стабільності в Україні в умовах посткризової економіки / Я. В. Белінська, Д. С. Покришка, О. О. Молдован [та ін.]. – К. : НІСД, 2011. – 88 с.

2. *Бюджетна* політика в Україні в умовах ризиків сповільнення економічної динаміки : аналіт. доп. / О. О. Молдован, С. О. Біла, О. В. Шевченко, М. О. Кушнір [та ін.]. – К. : НІСД, 2012. – 80 с.

3. *Проскура К. П.* Оцінювання ефективності податкового адміністрування в умовах посткризового розвитку / К. П. Проскура // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки та управління. Серія. Економіка : збірник наукових праць, 2012. – № 4(16). – С. 186-192.

4. *Проскура К. П.* До питання методики оцінювання ефективності податкового навантаження / К. П. Проскура // Актуальні проблеми розвитку економіки : науковий збірник / [за ред. І. Г. Ткачук]. – Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2013. – Вип. 9, т. 1. – С. 38-43.

5. *Післякризовий* розвиток економіки України: засади стратегії модернізації / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська, Я. В. Бережний [та ін.]. – К. : НІСД, 2012. – 144 с.

6. *Економіка* України після кризи: орієнтири стратегічних реформ / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.] ; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 104 с.

УДК 656.2:330.322

Є.В. Талавіра, канд. екон. наук
Державний економіко-технологічний університет транспорту, м. Київ, Україна

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В УМОВАХ ОБМЕЖЕНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

Е.В. Талавира, канд. экон. наук
Государственный экономико-технологический университет транспорта, г. Киев, Украина

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Yevheniia Talavira, PhD in Economics
State Economic and Technological University of Transport, Kyiv, Ukraine

INVESTMENT ENSURANCE OF THE IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE PROJECTS WITH LIMITED FINANCIAL RESOURCES

Запропоновано схему інвестиційного забезпечення реалізації інноваційних проектів в умовах обмеженості фінансових ресурсів. Схема заснована на сполученні часової та просторової оптимізації портфеля інноваційних проектів, що дозволяє забезпечити поетапний процес їх реалізації залежно від наявних інвестиційних ресурсів (часова оптимізація), а в межах виділених етапів – визначитись з інвестиційними пріоритетами (просторова оптимізація).

***Ключові слова**: фінансові ресурси, інвестиційне забезпечення, інноваційні проекти, джерела фінансування, фінансування.*

Предложена схема инвестиционного обеспечения реализации инновационных проектов в условиях ограниченности финансовых ресурсов. Схема основана на сочетании временной и пространственной оптимизации портфеля инновационных проектов, позволяет обеспечить поэтапный процесс их реализации в зависимости от имеющихся инвестиционных ресурсов (временная оптимизация), а в пределах выделенных этапов – определиться с инвестиционными приоритетами (пространственная оптимизация).

***Ключевые слова**: финансовые ресурсы, инвестиционное обеспечение, инновационные проекты, источники финансирования, финансирование.*

The paper proposed a scheme of investment support implementation of innovative projects with limited financial resources. The scheme is based on a combination of temporal and spatial optimization portfolio of innovative projects to ensure a gradual process of implementation depending on available investment resources (time optimization), but within selected stages - decide on investment priorities (spatial optimization).

***Key words**: financial resources, investment security, innovation projects, sources of funding, funding.*

Постановка проблеми. Інвестиціям належить найважливіша роль у системі відтворення і збільшення виробничих ресурсів з забезпеченням темпів економічного зростання. Саме вони складають матеріальну основу виробництва. Обсяг залучення інвестицій є однією з основних характеристик економічної діяльності як окремих господарюючих суб'єктів, так і держави в цілому, з урахування того, що інвестиційний клімат визначається перш за все політичною та економічною ситуацією у країні.

Сучасний стан і тенденції розвитку парку залізничних вагонів характеризується рівнем морального і фізичного зношення, зростанням витрат на всі види ремонтів. У зв`язку з хронічним дефіцитом коштів відбувається звужене відтворення парку – лише часткове його оновлення. В зазначених умовах ефективне інвестування є ключовою складовою інноваційного оновлення вантажного вагонного парку залізниць.

Аналіз інвестиційних ресурсів на інноваційне оновлення парку вантажних вагонів свідчить про неможливість формування запланованих інвестиційних потоків, відсутність державної підтримки, обмеженість і надійність джерел інвестування, відсутність ефективного механізму інвестування тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем інвестиційного забезпечення реалізації інноваційних проектів та визначенню перспектив розвитку залізничного транспорту України присвятили свої наукові праці відомі вітчизняні та зарубіжні вчені: О.О. Бакаєв, Ю.С. Бараш, Н.І. Богомолова, В.Л. Дикань, О.І. Зоріна, В.П. Ільчук, О.Г. Кірдіна, Н.М. Колесникова, Ю.Ф. Кулаєв, Б.М. Лапідус,

М.В. Макаренко, Є.М. Сич, Ю.М. Цвєтов, В.В. Чорний та інші, які зробили вагомий внесок у розвиток економічної науки у сфері транспорту.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У процесі попередніх дослідженнях сучасних проблем щодо інвестиційного забезпечення реалізації інноваційних проектів на залізничному транспорті не приділялося достатньої уваги наданню оцінки ефективності інвестиційних проектів з інноваційного відтворення вантажного вагонного парку, а саме, дослідженню системи інвестиційних ризиків, можливості продовження термінів його експлуатації та інших чинників, що вимагає подальших досліджень теорії і практики процесів інноваційного оновлення транспортної галузі.

Мета статті ґрунтується на дослідженні сутності та змісту процесу інвестиційного забезпечення оновлення основних виробничих засобів та розкриває його закономірності, а також визначає схеми залучення інвестиційних ресурсів, обґрунтовує розроблення алгоритму реалізації інноваційного проекту з урахуванням факторів ризику та інфляції в умовах обмеженості фінансових ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Залізничний транспорт – найбільш капіталомістка підгалузь транспортного сектору економіки і потребує значних інвестицій як для забезпечення високої якості перевізного процесу, так і для інноваційного оновлення основних засобів залізниць.

За умов дефіциту інвестиційних ресурсів оновлення та розвиток основних засобів залізниць має здійснюватись за визначеними пріоритетами, що реалізуються за окремими інноваційними проектами, які спрямовані на технологічне оновлення певних складових або об’єктів залізниць, наприклад, інфраструктури (станцій, мостів, терміналів і т. ін.), окремих зразків рухомого складу (електровозів, вантажних та пасажирських вагонів тощо), які створюють певні проблеми у забезпеченні вимог споживачів щодо якості залізничних перевезень. Вибір інноваційних пріоритетів може здійснюватись за такими критеріями:

- привабливість об’єкта для зовнішніх інвесторів (економічна ефективність, термін окупності і т. ін.);
- важливість об’єкта для розв’язання техніко-технологічних проблем залізничного транспорту, усунення “вузьких місць” у технологічному процесі перевезень;
- значимість об’єкта як стратегічно важливого для галузі і держави в плані безпеки та обороноздатності.

Сучасні умови господарювання формують нові вимоги до інвестиційної діяльності, які повинні забезпечити збалансований розвиток усіх складових залізничного транспорту за рахунок комплексного інвестування.

Ситуація, яка склалася в економіці залізнично-транспортного комплексу, ускладнюється ще й тим, що інвестиції потрібні не тільки на оновлення основних засобів, впровадження нових технологій перевезень, але й на структурну перебудову в цілому. Необхідно створити такий механізм управління інвестиційним розвитком галузі, в якому її інтереси та інтереси країни органічно поєднуються. Цьому процесу передує оцінка фінансового стану, вивчення соціально-економічних, науково-технічних та інших аспектів інвестиційної діяльності, визначення вимог, які висуваються до залізничного транспорту, створення відповідних структур, які могли б забезпечити процеси таких перетворень.

Важливим завданням реалізації плану інвестиційного розвитку галузі є фінансове забезпечення, яке повинно бути розраховане на весь період інвестиційного процесу, розподілено відповідно до кожної інвестиційної програми, визначених термінів перерахувань встановленого обсягу інвестиційних ресурсів відповідно до обсягів виконаних робіт.

Для здійснення інвестування згідно з галузевими програмами необхідно: організувати фінансове та матеріально-технічне забезпечення; у визначені терміни і в

необхідних обсягах організувати постачання всіх видів ресурсів; задіяти певну кількість організацій фінансово-кредитної системи та підрядних організацій по освоєнню капітальних вкладень; забезпечити координацію та узгодження діяльності всіх учасників інвестиційного процесу. Здійснення комплексного інвестування повинно враховувати як галузеві, так і національні інтереси.

Пошук для залізничного транспорту інвесторів, у тому числі і закордонних, залучення кредитів міжнародних фінансово-кредитних установ гальмується несприятливим інвестиційним кліматом. Виходячи із ситуації, яка склалася в економіці країни, пріоритетом повинно бути створення привабливого інвестиційного клімату, що дозволить залучити значні інвестиційні ресурси на відновлення всіх складових залізничного транспорту.

Специфіка залізничного транспорту полягає в органічному поєднанні всіх складових – рухомого складу, транспортної мережі та супутньої інфраструктури, ефективність функціонування яких визначає якість надання транспортних послуг. При цьому інвестиційний розвиток, який здійснюється з метою підвищення конкурентоспроможності транспортних послуг, включає і відповідні зміни в обсягах інвестування складових залізничного транспорту. Тому комплексне інвестування реалізується у вигляді такого розподілу інвестиційних ресурсів, яке б забезпечило пропорційне відтворення всіх складових елементів галузі.

Сприятливий інвестиційний клімат приводить до прискорення інвестиційних процесів, формування ринку науково-технічних розробок і комерціалізації інновацій, передбачає створення центрів поширення нових технологій і ноу-хау, розвиток інформаційного забезпечення інноваційних перетворень і ринкової інфраструктури.

Іншим напрямком пошуку інвестиційних коштів є розвиток зовнішньоекономічної діяльності. Це питання може бути вирішене в контексті інвестиційного розвитку галузі в напрямку створення міжнародних транспортних коридорів, використовуючи значний транзитний потенціал України.

В умовах трансформації галузевих відносин і виділення потенційно конкурентного сектору економічної діяльності – вантажних перевезень, відтворення вантажного вагонного парку на інноваційній основі має супроводжуватися отриманням економічного ефекту, що конкретизується під час оцінювання приросту величини інвестованих фінансових ресурсів. Доведено, що у процесі оцінювання економічної ефективності інноваційних проектів, оновлення парку вантажних вагонів слід враховувати фактори ризику та інфляції, що відповідає концепції впровадження комплексно-поетапного механізму інноваційного відтворення вагонного парку.

Алгоритм реалізації інноваційного проекту з урахуванням факторів ризику та інфляції наведений на рис. 1. Вказаний алгоритм встановлює етапи інвестиційного забезпечення інноваційного оновлення парку вантажних вагонів, починаючи з визначення дефіциту вантажних вагонів, який має бути ліквідований за рахунок створення або закупки нових зразків, та визначення кількості вантажних вагонів, які потребують певних форм оновлення, проведення відповідних розрахунків інвестиційного попиту на всі форми оновлення і закінчуючи реалізацією інноваційних проектів, що пройшли всі процедури оцінювання їх економічної ефективності.

Алгоритм передбачає використання показників, що враховують фактори ризику та інфляції під час оцінювання економічної ефективності інноваційних проектів. Проекти, економічна ефективність яких не задовольняє інвесторів, мають бути переглянуті з погляду:

а) мінімізації витрат на проект;

б) залучення інших інвестиційних джерел, вартість яких менша внутрішньої норми рентабельності інноваційного проекту.

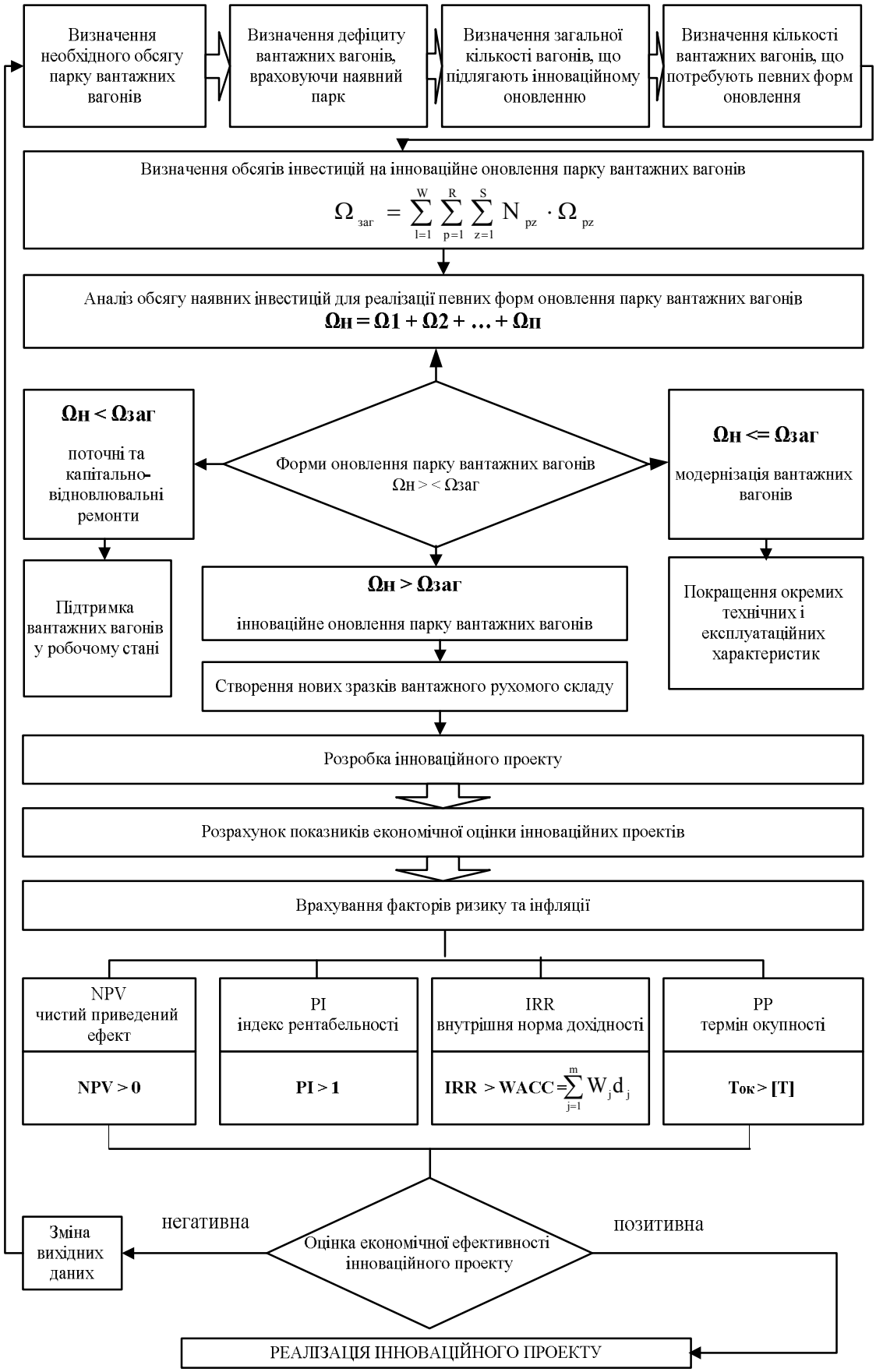


Рис. 1. Алгоритм реалізації інноваційного проекту в умовах ризику та інфляції

Використання алгоритму у процесі інноваційного оновлення парку вантажних вагонів дозволяє обґрунтувати інноваційні пріоритети, більш зважено приймати інвестиційні рішення, прискорити процес технологічного оновлення основних засобів залізниць.

Основною відправною точкою успішної реалізації інноваційного проекту є достатність інвестиційних ресурсів, обсяги яких визначають подальші інвестиційні рішення. На практиці проблеми інноваційного оновлення виробництва, випуск інноваційної продукції стикаються з дефіцитом інвестиційних ресурсів. Обсяги інвестування визначаються формами оновлення виробничих засобів або продукції, що випускається (рис. 2).

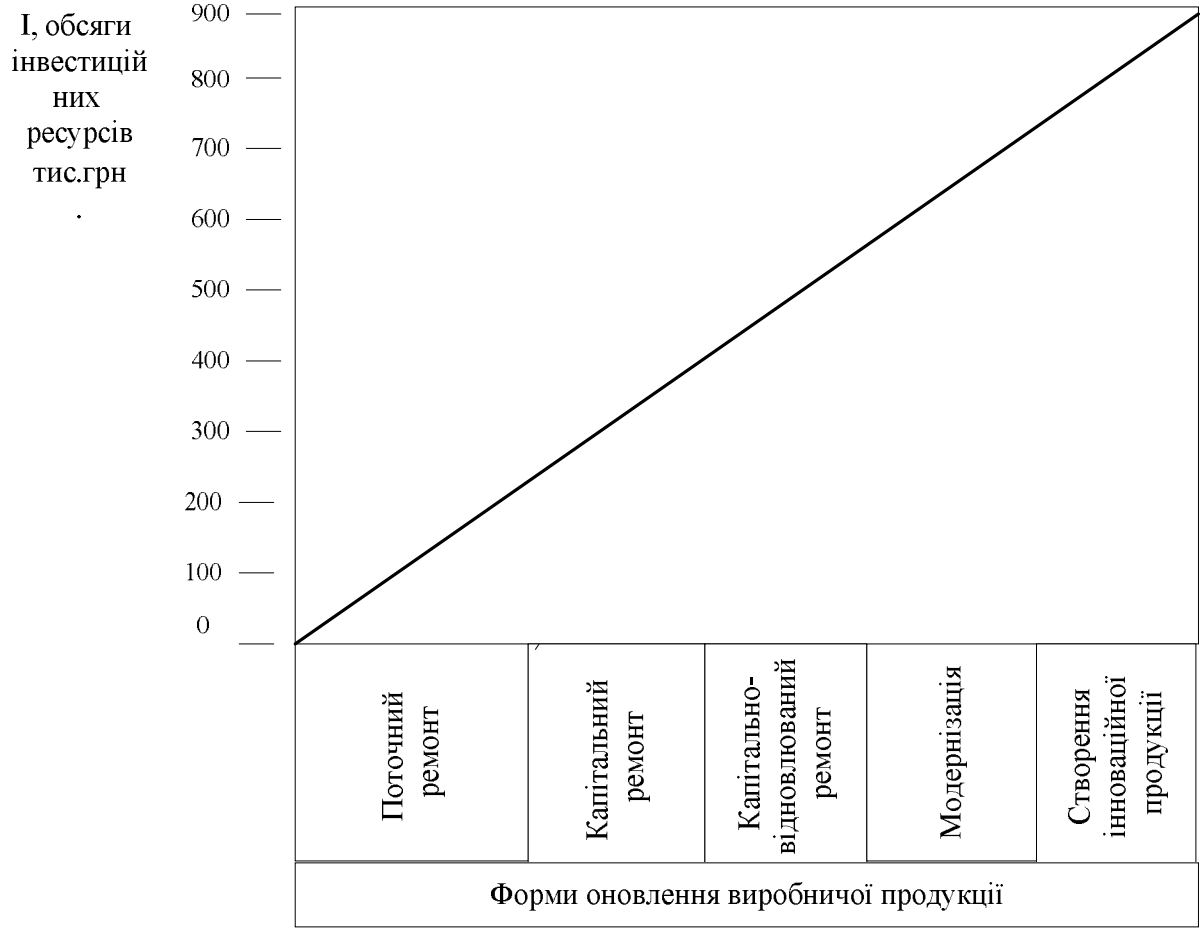


Рис. 2. Залежність обсягів інвестицій від форм оновлення виробничої продукції

Виходячи зі схеми інвестиційного забезпечення реалізації інноваційних проектів в умовах обмеженості фінансових ресурсів (рис. 3), вибираємо процедуру оптимізації портфеля інноваційних проектів за комбінованим варіантом. Вказаний варіант ґрунтується на сполученні часової і просторової оптимізації портфеля інноваційних проектів, що дозволяє забезпечити поетапний процес їх реалізації залежно від наявних інвестиційних ресурсів (часова оптимізація), а в межах виділених етапів – визначитись з інвестиційними пріоритетами (просторова оптимізація).

Часова оптимізація портфеля інноваційних проектів здійснюється за таких умов:

- загальна сума інвестицій, яка спрямовується на інноваційне оновлення парку вантажних вагонів, має обмежений обсяг, якого недостатньо для реалізації одночасно всіх проектів;
- наступного року є можливість додатково залучити інвестиційні ресурси на реалізацію певної кількості інноваційних проектів.

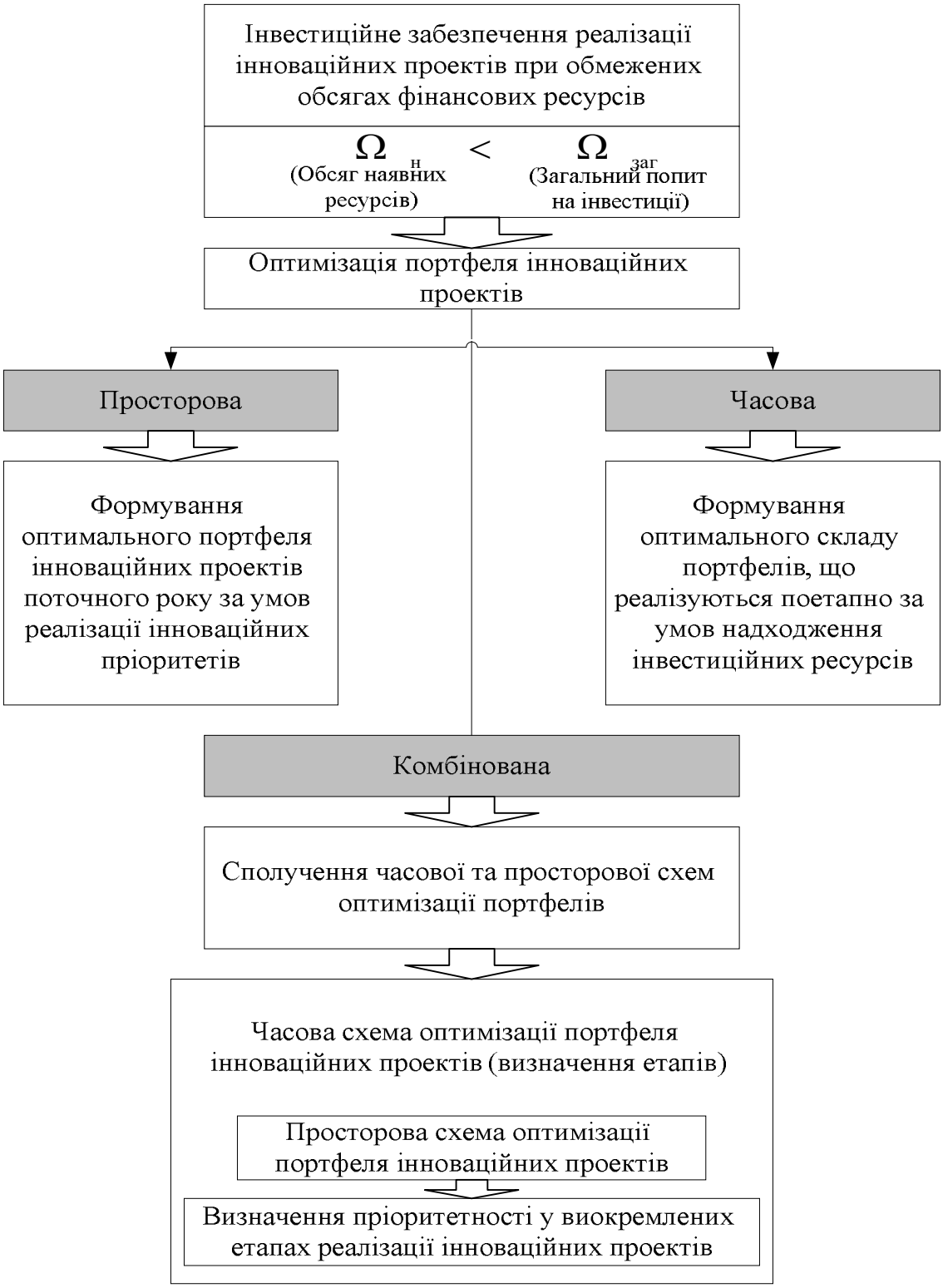


Рис. 3. Схема інвестиційного забезпечення реалізації інноваційних проектів в умовах обмеженості фінансових ресурсів

Просторова оптимізація дозволяє визначити сукупність інноваційних проектів, які забезпечують максимальну віддачу на вкладений капітал, за критерієм:

$$R = \sum_{i=1}^{n} NPV_i \rightarrow \max, \quad (1)$$

де R – максимальне значення чистого приведеного ефекту комбінації інноваційних проектів; NPV_i – чистий приведений ефект *i*-ї комбінації інноваційних проектів; *n* – кількість комбінацій інноваційних проектів.

Комбінація проектів з максимальною віддачею на вкладений капітал може бути реалізована за кошти приватних інвесторів, решта проектів – за кошти з інших інвестиційних джерел (власних, бюджетних тощо) з урахуванням їх технологічного взаємозв'язку вантажних вагонів з іншими об'єктами залізничного транспорту, які використовуються у вантажних перевезеннях.

На термін окупності інвестиційно-інноваційного проекту суттєво впливають і обсяги інвестицій в інноваційний проект, який досягає мінімального значення при зниженні інфляційних процесів та ризиків підприємницької діяльності.

Висновки. Слід зазначити, що проблема залучення інвестицій у залізничний транспорт є найбільш складною внаслідок значної капіталомісткості та невисокої рентабельності виробництва. Нестача власних коштів примушує залучати інші джерела інвестування. Подальший пошук інвестиційних ресурсів може бути спрямований на залучення коштів іноземних інвесторів. Низька інвестиційна активність на ринку транспортних послуг пояснюється тим, що є значний ризик капіталовкладень внаслідок несприятливого інвестиційного клімату. Це, насамперед, пояснюється недосконалістю законодавчої бази, нестабільністю економічної та політичної ситуації в країні. Тільки за державної підтримки інвестиційних процесів на залізничному транспорті, за умови розроблення відповідної політики, ситуація може дістати позитивних результатів.

Список використаних джерел

1. *Гненний О. М.* Оцінка ефективності інвестиційних проектів на залізничному транспорті в умовах невизначеності і ризиків : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.07.04 / О. М. Гненний ; Укр. держ. акад. залізн. трансп. – Х., 2004. – 21с.

2. *Ільчук В. П.* Інноваційно-інвестиційні системи залізничного транспорту: становлення та розвиток : [монографія] / В. П. Ільчук. – К. : Логос, 2004. – 384 с.

3. *Ільчук В. П.* Проблеми фінансового забезпечення інноваційного оновлення вантажного вагонного парку / В. П. Ільчук, Є. В. Талавіра // Вісник Чернігівського держ. технол. ун-та. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 2 (58). – С. 78-87.

4. *Кірдіна О. Г.* Методологічні аспекти інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного комплексу України : [монографія] / О. Г. Кірдіна. – Х. : УкрДАЗТ, 2011. − 312 с.

5. *Кравченко О. О.* Моделювання оцінки ефективності інвестиційних проектів на залізничному транспорті в умовах кризи [Електронний ресурс] / О. О. Кравченко, О. В. Андрєєва // Ефективна економіка. – 2012. – № 12. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation= 1&iid=1676.

6. *Кулаев Ю. Ф.* Методы оценки инвестиционных проектов на транспорте / Ю. Ф. Кулаев. – К. : Транспорт Украины, 2001. – 182 с.

7. *Офіційний* сайт Державної адміністрації залізничного транспорту України «Укрзалізниці». – Режим доступу : http://www.uz.gov.ua.

8. *Оцінка* економічної доцільності інвестицій в інноваційні проекти на транспорті / [Є. І. Балака, О. І. Зоріна, Н. М. Колесникова, І. М. Писаревський]. – Х. : УкрДАЗТ, 2005. – 310 с.

9. *Талавіра Є. В.* Застосування механізму фінансування інноваційного оновлення парку вантажних вагонів залізниць / Є. В. Талавіра // Проблемы экономики и управления на железнодор. трансп. : матер. VII Междунар. науч.-практ. конф., г. Судак, АРК, 11-13 октября 2012 г. – К. : ГЭТУТ, 2012. – С. 166-167.

10. *Талавіра Є. В.* Інвестиційне забезпечення інноваційного відтворення парку вантажних вагонів : дис. … канд. екон. наук : 08.00.04 / Талавіра Євгенія Володимирівна. – К., 2013. – 249 с.

11. *Талавіра Є. В.* Інвестиційне забезпечення інноваційного відтворення парку вантажних вагонів : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.04 / Є. В. Талавіра. – К., 2013. – 21 с.

УДК 330.322.2

В.І. Коробко, ст. викладач
М.Я. Дудко, студент
Я.В. Савельєва, студентка
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

В.И. Коробко, ст. преподаватель
М.Я. Дудко, студент
Я.В. Савельева, студентка
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Volodymyr Korobko, senior teacher
Mykhailo Dudko, student
Yana Savelieva, student
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

THE PECULIARITIES OF THE INVESTMENT-INNOVATION POLICY OF HOUSING AND UTILITIES SECTORS OF UKRAINE AT THE PRESENT STAGE

Проведено аналіз проблеми оновлення основних фондів підприємств житлово-комунальної сфери України. Розроблено методичні підходи щодо формування інвестиційно-інноваційної політики.

Ключові слова: *основні фонди, амортизація, житлово-комунальні підприємства, інвестиційно-інноваційна політика.*

Проведен анализ проблемы обновления основных фондов предприятий жилищно-коммунальной сферы Украины. Разработаны методические подходы к формированию инвестиционно-инновационной политики.

Ключевые слова: *основные фонды, амортизация, жилищно-коммунальные предприятия, инвестиционно-инновационная политика.*

The article presents the analysis of the problem concerning depreciation of capital assets of housing and utilities sector enterprises. The methodological approaches to the investment-innovation policy formation have been developed.

Key words: *capital assets, concerning depreciation, housing and utilities enterprises, investment-innovation policy.*

Постановка проблеми. На сьогодні житлово-комунальне господарство України перебуває у кризовому стані і потребує реорганізації. Свого часу була розроблена загальнодержавна програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки [17], яка передбачала адресне фінансування заходів через Державний бюджет України, а також місцеві бюджети.

Нині ступінь зношення основних фондів підприємств ЖКГ значно збільшився, оскільки протягом кількох останніх десятиріч вони не оновлювались у необхідному обсязі. Це призвело і призводить до аварій і порушень у діяльності міст, особливо великих. Так, наприклад, в Україні щорічно необхідно міняти близько 2,2 тис. км водогінних мереж – це 2,9 % від їхньої загальної кількості. А замінюють тільки 0,8 % у рік, що майже в чотири рази менше необхідного. Через це в рік у середньому відбувається 260 аварій на 100 км трубопроводів, що в п’ять разів більше, ніж у Європі [3].

Таким чином, реорганізація житлово-комунального господарства є одним з пріоритетних моментів у діяльності як центральних, так і місцевих органів влади. Ключовим питанням у проведенні реформ, безумовно, є недостатнє фінансування, а розроблення та реалізація інвестиційної політики – важливою проблемою в проведенні реорганізації ЖКГ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні підприємства і організації житлово-комунального господарства потребують розроблення термінових заходів щодо виведення їх з кризового стану. Українські і зарубіжні науковці займаються вирішенням цієї проблеми, серед них А. Асаул, Ю. Вінслав, А. Беркут, В. Полуянов, С. Біла,

В. Світлична, І. Царьов, Ю. Короткий, В. Зотов, В. Дорофієнко, В. Сергієнко, В. Торкатюк, А. Балябіна, А. Трифилова, А. Гриньов, В. Александрова, В. Голубович, М. Гаман та ін.

У працях цих дослідників розглядались шляхи покращення фінансового стану та розроблення фінансової стратегії підприємств житлово-комунального господарства, також висвітлювались проблеми стосовно сучасного стану ЖКГ. Роботи вищеназваних науковців є теоретично важливими і дають змогу отримати достатню інформацію для вирішення проблем оновлення основних фондів житлово-комунальних господарств України, але фінансовий стан економіки країни не може забезпечити достатнє фінансування для виходу житлово-комунального господарства з критичного стану.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нині в Україні спостерігається збиткова робота підприємств житлово-комунального господарства, яка не дає можливості оновлення основних фондів за рахунок прибутку. Принципи управління є застарілими, а модернізація основних фондів підприємств розвивається низькими темпами саме із-за низької прибутковості підприємств.

Економіка країни знаходиться у кризовому стані і не спроможна забезпечити достатнього фінансування житлово-комунального комплексу.

Невирішеною є проблема побудови фінансової стратегії комунальних підприємств, які часто вважають єдиним джерелом коштів на оновлення і модернізацію основних засобів комунальний і державний бюджети.

Мета статті. Виявлення проблем, що призвели до порушення фінансування оновлення основних засобів підприємств комунальної галузі, і надання рекомендацій щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Житлово-комунальне господарство України переживає одну з найгостріших криз, зумовлену перш за все тим, що протягом кількох десятиріч темпи оновлення не відповідали потребам.

Серед проблем, які загострилися останнім часом, є такі [1]:

– для устаткування галузі характерним є високий рівень зношуваності. Ступінь зношення систем водопостачання і водовідведення в країні становить 62,2 %; 33,1 % комунальних водопровідних та більше третини теплових мереж перебувають в аварійному стані і потребують негайної заміни. Про незадовільний технічний стан централізованих систем водопостачання та водовідведення свідчить також те, що 25 % водопровідних очисних споруд, 50 % насосних агрегатів і кожна п’ята насосна станція відпрацювали свій термін експлуатації;

– фінансовий стан підприємств галузі характеризується зниженням обсягів прибутку на 52 % при високому рівні збитковості. Найбільші обсяги збитків мають підприємства теплопостачання – 1,32 млрд грн. При загальній позитивній тенденції до скорочення дебіторської заборгованості (сума якої по галузі зменшилася на 9,7 % і становила станом на 01.12.2010 р. 9,8 млрд грн) підприємствам ЖКГ не вдається уникнути подальшого зростання кредиторської заборгованості, яка зросла з початку року на 0,1 % і станом на 01.12.2011 р. становила 9,91 млрд грн;

– однією з причин зростання заборгованості є відсутність ефективної цінової політики. Специфікою діяльності підприємств ЖКГ є те, що послуги з теплопостачання населенню та об’єктам соціальної сфери надаються незалежно від стану платежів за них окремими споживачами. Наслідком цього є критичний фінансовий стан підприємств теплоенергетики, більшість з яких є збитковими. Головною проблемою є недостатність фінансування покриття різниці між вартістю виробництва послуг та регульованими тарифами на них, що зумовлює відставання доходів підприємств від експлуатаційних витрат;

– недосконала тарифна політика призвела до того, що брак обігових коштів на підприємствах галузі та незначні обсяги інвестицій не дають можливості не тільки здійснювати заходи щодо модернізації основних фондів, але й забезпечувати поточну операційну діяльність;

– у підгалузі водопровідно-каналізаційного господарства накопичилось багато проблем, що потребують негайного вирішення. Серед таких – проблема захисту джерел водопостачання як передумова поліпшення середовища. Через значну зношеність основних засобів, нераціональні витрати, а також витрати питної води в мережах, що сягають 30 % і більше, та дефіцит потужностей є проблема з тривалістю та безперебійністю надання послуг. Слід зазначити, що питомі витрати енергетичних ресурсів під час виробництва і надання житлово-комунальних послуг вітчизняними підприємствами ЖКГ перевищують у 2-3 рази відповідні показники країн Європейського Союзу. Значна кількість населення не має доступу до якісної питної води (близько 40 % очисних споруд потребують відновлення відповідно до вимог стандартів на питну воду);

– мають місце нераціональне та неефективне використання паливно-енергетичних ресурсів, зміни у структурі собівартості у напрямку випереджаючого зростання невиробничих витрат, фінансові порушення у сфері податкового законодавства та ціноутворення, наслідком чого під час перерахунку собівартості наданих послуг виникає необхідність сплачувати штрафні санкції, що негативно відображається на формуванні фінансових результатів житлово-комунальних підприємств.

Однією з проблем є технічне переоснащення підприємств ЖКГ з впровадженням сучасних технологій і обладнання. За підрахунками експертів, для модернізації ЖКГ України потрібно 150 млрд доларів – більше 100 % ВВП України [6]. На жаль, програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки у своїй більшості напрямків не була виконана [7].

Високий динамізм сучасної економіки вимагає адекватної реакції на зміни ситуації як у галузі, так і в економіці держави. Звідси особлива значущість своєчасного інноваційного оновлення основних фондів. Сучасна концепція інноваційного потенціалу розглядає його як сукупність загальних і специфічних наукових, виробничих, фінансових, інформаційних, інтелектуальних і кадрових ресурсів. На наш погляд, за основу повинна бути покладена точка зору саме інвестора. А для інвестора – це перш за все отримання найбільшої віддачі від вкладеного капіталу, стійка виплата дивідендів, зростання капіталізації об’єктів, в які інвестуються кошти. У свою чергу, цим цілям відповідають підприємства з високим рівнем інвестиційного потенціалу. До таких підприємств слід віднести підприємства, що працюють на ринку, що зростає, а тому вимагає розвитку виробничого потенціалу, що підвищує їх стратегічну привабливість. Для підприємств, які працюють на стабільних ринках, суттєвим є впровадження нових технологій, що дозволяють отримувати додатковий прибуток. До останніх можна віднести і підприємства ЖКГ.

Загалом ЖКГ є складною структурою, яка має територіальний поділ і поділ за функціональною ознакою. За функціональним поділом підприємства утворюються, як правило, в містах, а на рівні селищ і сіл такий поділ практично відсутній. Найбільш розвиненою є структура ЖКГ великих міст, таких як Київ, Харків, Одеса, де, здебільшого, діють не тільки монопольні підприємства, але є певне конкурентне середовище. Так, у Києві вивозом сміття займається близько 11 підприємств різної форми власності, в основному приватні.

В обласних містах ті чи інші функції виконують спеціалізовані підприємства, які є в більшості природними монополіями. До них насамперед відносять підприємства теплопостачання, водопостачання та водовідведення, які мають достатньо розгалужену і значну за розмірами трубопровідну систему.

Розглянемо особливості діяльності таких підприємств, а також проблеми їх інноваційного потенціалу на прикладі комунальних підприємств міста Чернігова.

У місті Чернігові забезпечення населення теплом та гарячою водою здійснюють кілька підприємств. Одне з них – ТОВ "Комунальний енергогенеруючий підрозділ „Чернігівська теплоенергоцентраль" ВАТ „ТехНова”, яке поряд з постачанням електроенергії населенню та підприємствам виробляє і теплову енергію, що дозволяє реалізувати принцип глибокої переробки вироблюваного тепла у процесі спалювання вугілля як основного виду палива.

Комунальна Чернігівська ТЕЦ входить у загальну енергетичну систему України. Встановлена потужність: електрична – 210 МВт, теплова – 870 Гкал/год. З 2008 року працює на вугіллі, опалює майже 600 будинків Чернігова загальною площею 1,7 млн м^2, а також промислові підприємства. З 2000 року ТЕЦ, що знаходиться в комунальній власності, орендує ТОВ фірма „ТехНова”.

У 2012 році був прийнятий Закон України № 4649-VI «Про внесення змін до Закону України „Про перелік об’єктів права державної власності, що не підлягають приватизації”», який передбачає зняття заборони на приватизацію ТЕЦ для подальшої реалізації програми щодо технічного переоснащення за допомогою залучення недержавних інвестицій через передачу їх в оренду або концесію. Це відкриває шлях до інвестицій приватного капіталу, передовсім європейського. Але, на жаль, законодавчо це джерело фінансування підприємств галузі недостатньо впорядковано [19].

Ще в 2011 році був проведений аудит технічного стану Чернігівської ТЕЦ. Фірма „ТехНова” залучила до цього консорціум з трьох провідних європейських компаній у машинобудівній галузі, які надали свої пропозиції щодо вдосконалення діяльності ТЕЦ [19].

Чеські експерти з компанії АЛТА встановили, що всі потужності Чернігівської ТЕЦ частково або повністю зношені. Зокрема, котли підприємства вже відпрацювали по 280 тисяч годин з 300 можливих. За таких умов реконструкція наявних потужностей фактично стає недоцільною, а їх використання занадто дорогим та економічно не вигідним. Лише значні капіталовкладення дозволять продовжити строк експлуатації ще на 8-10 років. Реалізація подібного проекту в Чехії займає близько 6-7 років. Орієнтовна вартість будівництва нового котла за технологією ЦКС може становити близько 150 мільйонів євро [19].

Таким чином, щодо ТЕЦ є дві проблеми стратегічного характеру [18]:

- починаючи з 2016 року, штрафи за шкідливі викиди в атмосферу будуть настільки значними, що фактично унеможливлять роботу Чернігівської ТЕЦ у тому вигляді, який вона має сьогодні. Для реконструкції очисних споруд необхідні капіталовкладення;
- обладнання Чернігівської ТЕЦ відпрацювало свій ресурс (у 2011 році ТЕЦ виповнилося 50 років), подальша його реконструкція недоцільна. У Чернігові необхідно будувати нову ТЕЦ.

Крім ТЕЦ, функцію забезпечення теплом і гарячою водою виконує ПАТ „Облтеплокомуненерго”, яке має розгалужену систему котелень, розміщених у тих мікрорайонах, що не забезпечує постачанням „ТехНова”.

ПАТ „Облтеплокомуненерго” постачає пару та гарячу воду на підприємства й організації, а також мешканцям багатоквартирних будинків, угода на оренду комунального майна укладена з 2001 року. На реалізацію програми розвитку необхідно 117 млн грн. Найбільш витратний об’єкт – нова котельня на Масанах. Кількість споживачів близько 60 % (у ТЕЦ 40 %), 743 житлові будинки, 36 котелень (комунальна власність), 137 котлів, 164 км мереж (приблизно 40 % старих, більше 20 років) [8].

Крім цих двох підприємств, у Чернігові забезпечують споживачів теплом моторвагонне депо „Чернігів”, дочірнє підприємство „Чернігівська механізована колона № 59”, ВАТ „Чернігівводбуд”, ЧНТУ.

Важливо зазначити, що у структурі собівартості підприємств з виробництва теплової енергії витрати на паливо та електроенергію становлять 80 %. Без впровадження заходів щодо енергозбереження економіку цих підприємств очікують серйозні проблеми.

Наступна підгалузь – водопостачання і водовідведення. КП „Чернігівводоканал” має історію більше 125 років. Для постачання водою жителів міста комунальне підприємство має 94 артезіанські свердловини загальною потужністю 126 тис. $м^3$/добу, але 62 з них (64 %) виробили термін експлуатації, 4 насосні станції другого підйому і водопровідні мережі довжиною 534 км, з яких 35 % знаходиться у ветхому або аварійному стані. Кількість абонентів – 117,5 тис., з них обладнано засобами обліку 52 % [12].

Крім водопостачання, підприємство займається водовідведенням. Каналізаційні мережі становлять 314 км, у тому числі ветхих і аварійних 51 %. Взагалі вони експлуатуються більше 25 років – 115 км. (37 %). Найбільші проблеми з трубопроводами, які працюють під напором, довжина яких становить 42 км. Обслуговують їх 13 каналізаційних насосних станцій загальною потужністю 127 $м^3$/добу.

Підприємство також обслуговує очисні споруди, де стоки проходять механічне і біологічне очищення та доочищення в біоставках.

У 1975 році був розроблений проект реконструкції міського водопроводу, реалізація якого закінчилася в 1995 році. За цей час була споруджена нова насосна станція, прокладено понад 30 км магістральних мереж діаметром до 700 мм, освоєне буріння високодебітних (400 $м^3$/добу) артезіанських свердловин з глибиною до 800 м [12].

Ще кілька років тому умови роботи підприємства були подібні більшості підприємств ЖКГ. Водопровідні мережі потребували заміни, бо через їхню зношеність артезіанська вода у трубах отримувала вторинне забруднення. Одночасно, щоденно траплялось кілька поривів труб, що теж погіршувало якість води і призводило до її втрат. Спостерігалися проблеми з головним каналізаційним колектором, аварії на якому почали загрожувати не тільки водопостачанню міста, а і забрудненню навколишнього середовища. Очисні споруди застосовували застаріле обладнання і технології, які не забезпечували вимог з очищення стічних вод, і викиди шкідливих речовин у річку Білоус і Десну почали перевищувати нормативні. Коштів на поліпшення стану водопостачання і водовідведення не було. Робота по модернізації основних фондів розпочалась у 2004 році за участю спільної групи, створеної на виконання Програми реформування тарифів та реструктуризації підприємств в Україні. До складу групи увійшли представники міської влади, громадськість, представники програми ПАДКО, Агенції США з міжнародного розвитку, Інституту Місцевого розвитку та експерти Світового банку. Результатом тривалої роботи стало розроблення стратегічного плану розвитку підприємства на середньотривалу перспективу [12].

План мав реалізуватися за рахунок залучення інвестицій із державного та місцевого бюджетів, а також власних коштів підприємства. Вже у 2004 році водоканалу вдалося залучити майже 7 млн грн із державного бюджету та близько 800 тис. грн із міського і прокласти 2,4 кілометра головного каналізаційного колектора із склопластикових труб, які мають термін гарантії 50 років. Таким чином, перша черга колектора від Мар’їного гаю до вул. Лєсковицької дозволила зберегти цю ділянку від загроз забруднення. Нарощування обсягу інвестицій спостерігалось і у наступні роки. Якщо у 2000 році вони становили 1,86 млн грн, у 2001 році – 2,250 млн грн, то у 2004-2007 роках – близько 10 млн грн щорічно. Почались роботи з реконструкції аварійних очисних споруд і на ці цілі у 2005-2007 роках було виділено 25 млн грн, у тому числі і з державного бюджету [12].

Третій напрямок діяльності – видалення і утилізацію сміття реалізує КП „АТП 2528" [10]. Як і попереднє підприємство, воно знаходиться в комунальній власності і здійснює вивіз твердих побутових відходів і рідких нечистот, а також санітарну очистку міста. Побутові відходи вивозяться на полігон, який обслуговує ПП „Гранпласт". Чистий прибуток у різні роки становить близько 100 тис. грн. Крім цього, підприємство здійснює додаткову діяльність по реалізації зрідженого газу. Коефіцієнт зношення основних засобів на підприємстві становив більше 60 %.

За розмірами КП "АТП 2528" значно поступається попереднім підприємствам (за кількістю працюючих у 3-4 рази). На балансі підприємства 106 одиниць спеціалізованих транспортних засобів, середній річний дохід – 17 млн грн. Проте вже в 2011 році підприємство закінчило рік зі збитками, які дорівнювали 1167 тис. грн, зумовлених дебіторською заборгованістю міськвиконкому за проведені роботи з санітарного прибирання міста. Оновлення автопарку підприємство проводить за власний рахунок (у 2010 році було придбано техніки на суму 2 млн грн), а також за рахунок залучення бюджетних коштів (у 2012 році було придбано сучасний комплекс МАЗ "Глобус" за 1,1 млн грн, що дає можливість замінити 3-4 прибиральні машини). Тим не менше коефіцієнт зношення транспорту становить більше 60 % і те, що підприємство інвестує в оновлення основних фондів, недостатньо.

Але найбільш серйозно стоїть проблема з утилізацією сміття. У місті є полігон, який був створений більше 30 років тому і вже вичерпав свої можливості. Більше того, він потрапив у межі міста, і нині перед міськвиконкомом стоїть серйозна проблема щодо організації утилізації сміття. Вже протягом багатьох років ведуться пошуки інвестицій на будівництво в Чернігові сміттєсортувального або сміттєспалювального заводу. За ці роки не вдалось знайти інвестора, який би вклав кошти в цей достатньо складний, як для Чернігова, проект, який коштує за попередніми оцінками експертів 40-50 млн євро. Єдине, що почало реалізовуватись, – це побудова системи відбору полігонного газу і використання його для опалення життя в місті, де інвестором виступило ПАТ "Облтеплокомуненерго".

Кожне з підприємств має складну структуру споруджень і устаткувань, і від їх діяльності залежить нормальне функціонування житлово-комунального господарства міста. За результатами діяльності підприємств ми бачимо, що багато в чому успішність інноваційної діяльності залежить від менеджменту, особливо мотивації керівника, а не, скажімо, форми власності. Найбільш успішним в інноваційній діяльності стало комунальне підприємство „Чернігівводоканал", але навіть це підприємство забезпечило себе тільки на випадок аварійних ситуацій. На повне переоснащення підприємства необхідно не менше 2 млрд грн [12]. Подібні проблеми характерні не тільки для Чернігова, але і для інших міст України.

Таким чином, на подальше відновлення і модернізацію підприємств комунального господарства необхідно акумулювати значні кошти. У більшості випадків власниками цих підприємств є місцеві громади.

Проаналізуємо розподіл видатків на житлово-комунальне господарство таких міст, як Харків, Чернігів та Павлоград, зокрема розглянемо, як розподіляються кошти бюджету розвитку цих міст.

Виходячи зі „Звіту про виконання бюджету міста Харкова за 2011 рік", можна навести такі дані [14; 15]:

1. У 2012 році на утримання та розвиток житлово-комунального господарства міста за рахунок всіх джерел фінансування було вже витрачено 910,4 млн грн, або у 1,4 рази більше, ніж у 2011 році.

2. За рахунок коштів бюджету розвитку в 2011 році здійснено видатків у сумі 409,7 млн грн, з них:

– на перекладку мереж у зоні будівництва третьої черги метрополітену спрямовано 2,0 млн грн;

– будівництво та реконструкцію доріг – 105,3 млн грн;

– будівництво та реконструкцію інженерних комунікацій (теплових, газових, водопровідних, каналізаційних мереж та зливостоків, мереж зовнішнього освітлення) – 23,4 млн грн;

– заходи з покращення санітарного стану міста та облаштування кладовищ – 14,1 млн грн;

– реконструкцію стадіону "Металіст" – 6,5 млн грн;

– придбання тролейбусів, автобусів та спеціальної техніки комунальним підприємствам міста (у тому числі за рахунок кредитних коштів) – 218,7 млн грн;

– оплату проектних робіт майбутніх періодів –1,3 млн грн, а також на інші об'єкти [14].

Якщо аналізувати видатки на ЖКГ з бюджету міста Павлоград (Дніпропетровська область) на 2011 рік, то можна навести такі дані [5; 13]:

1. Видатки на житлово-комунальне господарство міста становили по загальному фонду – 9030,5 тис. грн, а по спеціальному фонду – 9878,8 тис. грн.

За рахунок цих коштів були проведені роботи по благоустрою міста на суму 9010,4 тис. грн: надана фінансова підтримка на поповнення обігових коштів комунальним підприємствам на суму 8254,2 тис. грн, у тому числі: КП „Павлоградводоканал" – 5716,4 тис. грн, КП „Павлоградтеплоенерго" — 2127,0 тис. грн, КП „Павлограджитлосервіс" – 400,0 тис. грн, КП „Затишне місто" – 10,8 тис. грн.

2. Субвенція з обласного бюджету на природоохоронні заходи направлена на погашення кредиторської заборгованості 2010 року по захисту міста від підтоплення в сумі 873,6 тис. грн.

3. Кошти бюджету розвитку міста за 2011 рік по галузі „Житлово-комунальне господарство" використано в сумі 6429,7 тис. грн.

У 2012 році видаткова частина загального фонду міського бюджету виконана в сумі 297733,5 тис. грн при плані 312931,1 тис. грн, або на 95,1 % до уточненого плану на рік.

Видатки спеціального фонду міського бюджету виконано в сумі 63934,3 тис. грн, або 68,4 % до уточненого плану на рік. У порівнянні з аналогічним періодом минулого року видатки загального фонду міського бюджету збільшились на 17420,7 тис. грн, або на 6,3 %, спеціального фонду — 29989,4 тис. грн, або на 88,4 %.

Видатки загального фонду на житлово-комунальне господарство міста становили 10477,7 тис. грн. За рахунок цих коштів виконані роботи по благоустрою міста на суму 9151,9 тис. грн.

Видатки бюджету розвитку за 2012 року становили 14846,5 тис. грн, у тому числі на погашення кредиторської заборгованості за виконані роботи по капітальним ремонтам, реконструкції об'єктів комунальної власності та за придбані предмети довгострокового користування, яка утворилась станом на 01.01.2012 року в сумі 1292,2 тис. грн (по об'єктам соціально-культурної сфери – 275,7 тис. грн, об'єктам житлово-комунального господарства – 1016,5 тис. грн). За рахунок обласної субвенції на природоохоронні заходи придбано сміттєвоз для збору твердих побутових відходів вартістю 897,0 тис. грн., євроконтейнери – 861,4 тис. грн.

Серйозною проблемою є хронічне невиконання бюджетів міст. Так, у Харкові в 2012 році видатки бюджету були виконані у цілому на 92,1 %, але по спеціальному фонду, що призначено на розвиток міста, він виконаний тільки на 72,3 %. Аналогічна ситуація і в Павлограді.

Щодо Чернігова, то тут немає такої конкретизації, як у попередніх містах, щодо розподілу видатків бюджету розвитку [11].

Аналізуючи дані бюджетів міста Чернігова, можна сказати, що з кожним роком спостерігається тенденція до зростання видатків у сфері житлово-комунального господарства міста, особливо високий показник, у порівнянні з попередніми роками, спостерігається у 2011 році. Але більша частка видатків припадає на благоустрій міст, сіл і селищ, і лише незначна частина залишається на комбінати комунальних підприємств, районні виробничі об'єднання та інші підприємства ЖКГ та підприємства й організації побутового обслуговування, що входять до комунальної власності. Недостатньо коштів не тільки на модернізацію, але і на оновлення основних фондів.

Ситуацію у сфері ЖКГ міста Чернігова представлено на рис. 1 та 2. Як видно з рис. 1, у 2009 та 2010 роках майже всі капітальні трансферти, що спрямовані до бюджету розвитку міста Чернігова, були направлені підприємствам (установам та організаціям), а у 2011 році ми бачимо, що розміри трансфертів підприємствам зменшились майже в 2 рази в порівнянні з попередніми роками.

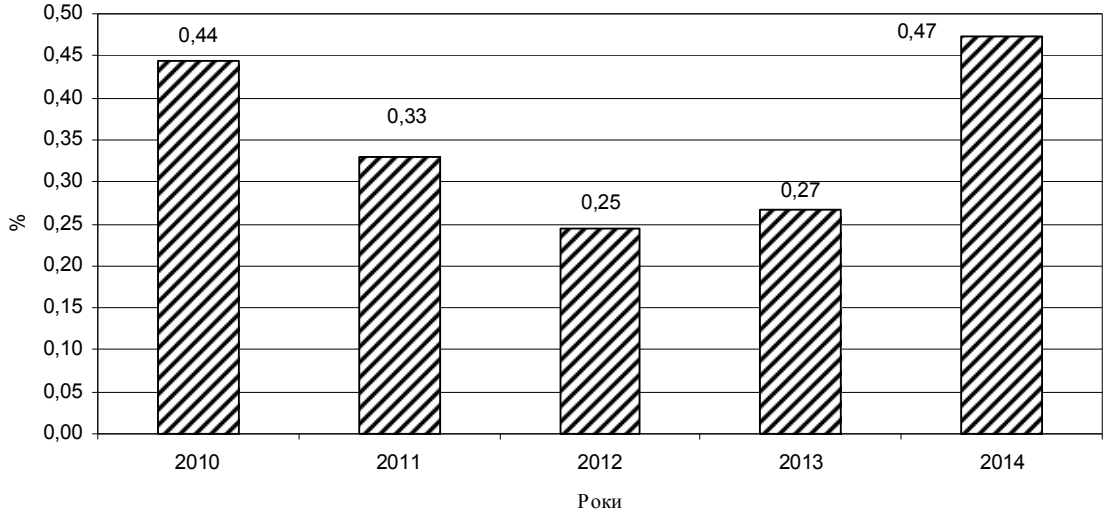


Рис. 1. Розміри капітальних трансфертів у бюджетах міста Чернігова

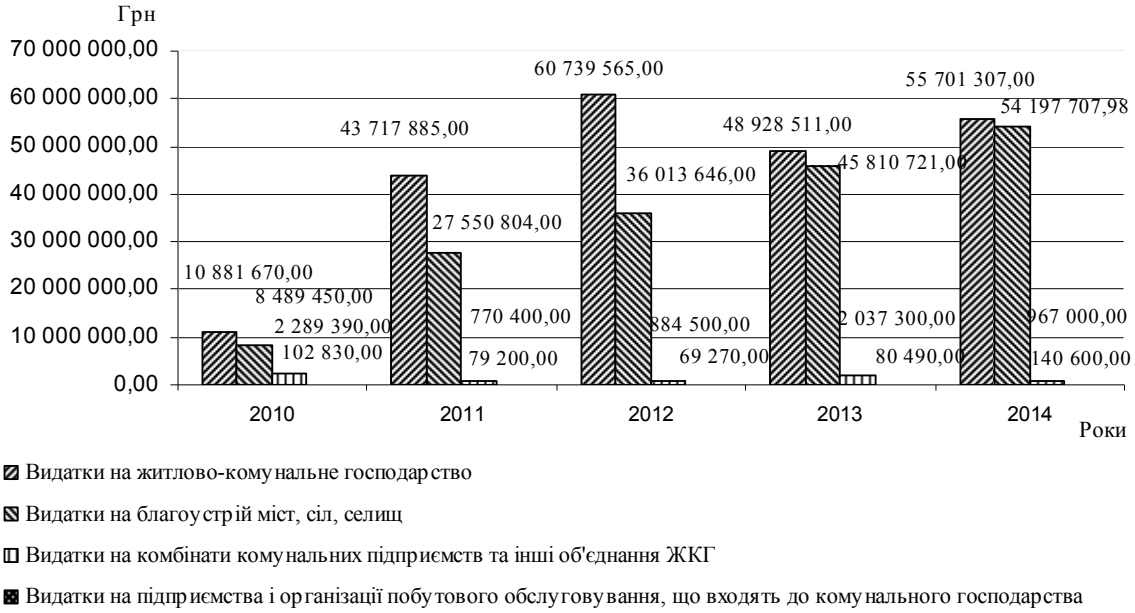


Рис. 2. Видатки на ЖКГ м. Чернігів, по роках

Окупність вкладень у ринок комунальних послуг практично дорівнює нулю, оскільки сьогоднішні тарифи не покривають собівартості послуг. „Підприємства постійно стоять перед дилемою: виплатити зарплату співробітникам, оплатити газ і електроенергію або купити реагенти для очищення тієї ж води, яка повинна відповідати санітарним нормам. Природно, що при такому стані речей вільних коштів не залишається ні для здійснення інвестиційних програм, ні для заміни мереж і обладнання. А про прибутковість і поверненні відсотків по кредитах і говорити не доводиться" [3].

Кабінет Міністрів України постановою № 1206 від 26 грудня 2012 змінив порядок формування комунальних тарифів. У тарифи закладуть інвестиції у зношений житлово-комунальний фонд. Йдеться про інвестиційну складову в тарифах, які споживачі будуть платити ліцензіатам, що надають послуги з доставки води та тепла. Раніше вони вимагали дотацій з бюджету (сформованого у тому числі і за рахунок комунальних платежів). Тепер гроші будуть брати безпосередньо зі споживачів.

Слід відзначити принциповий момент – комплекс заходів, затверджених у встановленому порядку. Від них залежить інвестиційна складова, яку постачальники названих вище послуг включать у тариф на тепло- і водопостачання, а споживачі повинні будуть оплатити.

Якими будуть інвестиційні складові на тепло- і водопостачання, поки достеменно невідомо [2].

Аналізуючи розподіл видатків розвитку Державного бюджету України на 2013 рік у сфері житлово-комунального господарства, можна сказати, що на видатки на виконання заходів із запобігання аваріям та техногенним катастрофам у житлово-комунальному господарстві може розраховувати тільки місто Славутич, і лише 440000,0 тис. грн видатків розвитку розподіляються між місцевими бюджетами всієї країни, що є недостатньо, оскільки ця сума після розподілу між бюджетами міст стане ще меншою і її не вистачить на реальне оновлення основних фондів підприємств комунальної галузі [16].

Висновки і пропозиції. Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити такі висновки:

а) житлово-комунальне господарство нашої держави перебуває у кризовому стані, переважно рахунок таких факторів, як:

1) недосконалість нормативно-правової бази з питань регулювання діяльності комунальних підприємств, у тому числі тарифної політики;

2) катастрофічної зношення основних фондів підприємств ЖКГ;

3) недостатнього фінансування даної галузі як з державного, так і з місцевого бюджетів;

4) незацікавленості інвесторів у вкладанні коштів у житлово-комунальний сектор України.

б) на нашу думку, для вирішення цієї проблеми потрібно:

1) встановити обов'язковість утворення амортизаційних фондів для комунальних підприємств;

2) ввести на державному рівні інвестиційне стимулювання при переході на енергозберігаюче обладнання, заміну застарілих основних засобів на модернізовані;

3) розробити ефективну тарифну політику, яка б давала можливість підприємствам ЖКГ отримувати хоча б мінімальний прибуток для їх повноцінного функціонування;

4) залучити фінансування на правах акціонерів підприємств мешканців міст.

Список використаних джерел

1. *Дубас А. О.* Оцінка фінансового стану підприємств житлово-комунального господарства / А. О. Дубас // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 7. – С. 33-35.

2. *Еременко А.* За ремонт теплосетей и водопроводов будут брать деньги с потребителей [Електронний ресурс] / А. Еременко // Зеркало недели. Украина. – 2013. – № 1. – Режим доступу : http://gazeta.zn.ua/energy_market/tarify.html.

3. *Єрьоменко А.* Комунальні тарифи. Що далі?.. / Алла Єрьоменко // Дзеркало тижня. – 2013. – № 2. – С. 3.

4. *Завершення* опалювального сезону 2010-2011 у Чернігові [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://blog.i.ua/user/3000136/682749/.

5. *Звіт* про виконання бюджету м. Павлограда за 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pavlograd-official.org/finansove-upravlinnya/vikonannya-byudetu/zvit-pro-vikonannya-byudzhetu-m-pavlograda-za-2012-rik.html.

6. *Кіняк Г. В.* Теоретичні підходи до розв'язання проблем житлово-комунального сектора економіки / Г. В. Кіняк // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 13. – С. 80-82.

7. *Клименко А. В.* Забезпечення модернізації житлово-комунального комплексу України / А. В. Клименко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 17. – С. 114-117.

8. *Луста* розповів про ПАТ "Облтеплокомуненерго" [Електронний ресурс] // Високий Вал. – Режим доступу : http://svoboda.fm/economic/chernigov/221453.html.

9. "*Облтеплокомуненерго*" запустило біопаливну котельню на Чернігівщині [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bio.ukrbio.com/ua/news/12663.

10. *Офіційний* веб-портал Чернігівської міської ради. – Новини. – Про роботу комунального підприємства "АТП – 2528" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.chernigiv-rada.gov.ua/news/view/4452.

11. *Офіційний* веб-портал Чернігівської міської ради. – Нормативні документи. – Виконання бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.chernigiv-rada.gov.ua/document/vikonanya-budzshetu.

12. *Офіційний* сайт комунального підприємства „Чернігівводоканал" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://abvdk.cn.ua/cp2cmsa/w/pub/about/progress.

13. *Офіційний* сайт Павлоградської міської ради, міського голови, виконавчого комітету. Про виконання бюджету міста Павлоград за серпень 2011 ріку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pavlograd-official.org/finansove-upravlinnya/byudzhet/vypolnenie-gorodskogo-byudzheta-za-avgust-2011-goda.html.

14. *Офіційний* сайт Харківської міської ради, міського голови, виконавчого комітету. Про виконання бюджету міста Харкова за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.city.kharkov.ua/uk/document/pro-vikonannya-byudzhetu-mista-harkova-za-2011-rik-43616.html.

15. *Офіційний* сайт Харківської міської ради, міського голови, виконавчого комітету. Про виконання бюджету міста Харкова за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.city.kharkov.ua/uk/document/pro-vikonannya-byudzhetu-mista-harkova-za-2012-rik-44351.html.

16. *Про Державний* бюджет України на 2013 рік [Електронний ресурс] : Закон України. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5515-17.

17. *Про загальнодержавну* програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки : Закон України від 11 червня 2009 р. № 1511–VI.

18. *Черниговский* городской портал: Gorod.cn.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gorod.cn.ua.

19. *Чернігівську* ТЕЦ пропонують модернізувати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://blog.i.ua/search/?type=label&words=123418.

УДК 336.531.2

Л.А. Попель, аспірант
Національний університет Державної податкової служби України, м. Ірпінь, Україна

СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТУ

Л.А. Попель, аспирант
Национальный университет Государственной налоговой службы Украины, г. Ирпень, Украина

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РАСХОДОВ БЮДЖЕТА

Liliia Popel, PhD student
National State Tax Service University of Ukraine, Irpin, Ukraine

MODERN TOOLS OF FINANCIAL PLANNING OF INVESTMENT EXPENDITURE OF THE BUDGET

Розглянуто механізм бюджетного планування інвестиційних видатків. Особлива увага зосереджена на ефективності впровадження сучасних інструментів управління бюджетними інвестиційними видатками, визначено необхідність та переваги використання програмно-цільового методу бюджетування та особливості планування капітальних вкладень.

Ключові слова: *бюджетне інвестування, середньо- та довгострокове планування, програмно-цільове бюджетування, бюджетні програми, капіталовкладення, інвестиційні програми та проекти, інструменти бюджетного планування, план капіталовкладень.*

Рассмотрено механизм бюджетного планирования инвестиционных расходов. Акцентировано внимание на эффективность внедрения современных инструментов управления бюджетными инвестиционными расходами, определено преимущество использования программно-целевого метода бюджетирования та особенности планирования капиталовложений.

Ключевые слова: *бюджетное инвестирование; средне- та долгосрочное планирование, программно-целевое бюджетирование, бюджетные программы, капиталовложения, инвестиционные программы та проекты, инструменты бюджетного планирования, план капиталовложений.*

The paper deals with the mechanism of budget planning investment spending. Particular attention is focused on the effectiveness of the implementation of modern tools of budget investment expenditures identified the need for and benefits of using software Budgeting and investment planning features.

Key words: *investment budget, medium-and long-term planning, program budgeting, budget programs, investment, investment programs and projects, tools, budget planning, plan investments.*

Постановка проблеми. Розбудова ефективного та самодостатнього місцевого самоврядування вимагає зростання інвестиційної складової місцевих бюджетів та впровадження сучасних інструментів її фінансового планування. Відповідно, органи місцевої влади у процесі спрямування бюджетних коштів в інвестиційні програми та проекти повинні чітко прораховувати економічну доцільність, ефективність та результативність бюджетного інвестування, ймовірність ризиків та економічно-соціальну ефективність.

Бюджетні ресурси інвестиційного спрямування, що формуються на місцевому рівні, є зазвичай обмеженими, це негативно позначається на спроможності органів місцевої влади реалізовувати той чи інший інвестиційний проект та покращувати соціально-економічне становище територій. Основна причина такої ситуації полягає в незбалансованості між ресурсним забезпечення інвестиційного розвитку територій та зростаючими потребами фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності. В такому випадку важливу роль повинно відіграти бюджетне планування та прогнозування інвестиційних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження фінансового планування інвестиційної складової місцевих бюджетів, використання сучасних методів та інструментів управління бюджетними інвестиціями, розгляд механізму програмно-цільового бюджетування знайшло своє відображення в працях відомих українських учених, серед яких: С. Буковинський, В. Геєць, В. Дем'янишин, І. Запатріна, Т. Затонацька, С. Заха-

рін, В. Кравченко, І. Луніна, М. Карлін, О. Кириленко, Б. Малиняк, Ц. Огонь, К. Павлюк, Л. Тарангул, В. Федосов, С. Юрій та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Особлива увага науковцями приділяється дослідженню механізму фінансового планування інвестиційних ресурсів бюджету, визначенню ефективності впровадження в українську практику сучасних методів та інструментів управління бюджетними інвестиціями, програмно-цільовому бюджетуванню, його перевагам та покращенню механізму його впровадження. Однак чимало проблем у цій сфері є недостатньо дослідженими, особливо це стосується самоврядних бюджетів. Відповідно, наукова проблема, що висвітлюється в цій статті, є актуальною і потребує подальшого дослідження.

Мета статті. Основна мета цієї статті полягає в дослідженні механізму фінансового планування бюджетних інвестиційних ресурсів, визначенні переваг та необхідності середньо- та довгострокового планування та застосування сучасних методологій їх впровадження, а також широкого використання в українській практиці програмно-цільового методу, який дозволяє більш ефективно та результативно використовувати бюджетні ресурси та є сучасним методом управління бюджетними видатками в середньостроковій перспективі, спрямований на розроблення та реалізацію бюджетних програм з визначеним кінцевим результатом.

Виклад основного матеріалу. Бюджетне планування, виступаючи важливим управлінським інструментом, забезпечує підвищення ефективності використання інвестиційних видатків бюджету та дозволяє впроваджувати сучасні управлінські технології планування бюджету в перспективі. Традиційні методики бюджетного планування, які впродовж тривалого періоду використовувались у бюджетній практиці, не дозволяють забезпечити високу результативність бюджетних інвестицій.

Бюджетне інвестиційне планування вимагає формування середньострокових програм державних інвестицій, адже інвестиційний цикл та період його фінансового забезпечення переважно перевищують один рік. У такому випадку середньостроковий програмний підхід до планування інвестиційних ресурсів дозволяє збалансувати прийняті державою та місцевими органами влади інвестиційні зобов'язання з наявними бюджетними ресурсами інвестиційного характеру, що в подальшому забезпечить своєчасність та безперебійність фінансування інвестиційних видатків впродовж терміну дії інвестиційних проектів.

Впровадження в українську практику сучасних методологій середньо- та довгострокового планування потребує більш широкого вивчення досвіду країн Західної Європи та США, де завдяки стратегічному плануванню створено дієвий механізм реалізації перспективних планів розвитку окремих територій.

Сьогодні на місцевому рівні реалізацію довгострокових інвестиційних програм та проектів забезпечує інвестиційний бюджет, один із інструментів соціально-економічного розвитку території, засіб прискореного економічного зростання та покращення матеріального добробуту населення. У процесі його планування розробляються основні напрями формування та використання бюджетних коштів інвестиційного характеру.

Слід зазначити, що такий бюджет, із-за обмеженості бюджетних ресурсів, використовуються недостатньо ефективно. Проблема полягає в тому, що бюджетні інвестиції практично не доходять до більшості сіл, селищ та невеликих міст, де мешкає значна частина громадян України. Основна причина такої ситуації полягає в тому, що саме в таких самоврядних бюджетах бюджет розвитку взагалі не планується, або є настільки мізерним, що обмежує всі інвестиційні можливості органів місцевого самоврядування.

У процесі бюджетного планування, з метою забезпечення відповідного рівня результативності бюджетного інвестування, досить важливо правильно визначити крите-

рії та пріоритети бюджетного фінансування інвестиційних процесів. На нашу думку, в цьому плані має бути комплексний підхід вирішення проблеми. Перш за все, потрібно вдосконалити механізм бюджетного планування, чітко скоригувавши кількісні обсяги запланованих інвестиційних ресурсів з реальною їх потребою.

Однак, враховуючи ту закономірність, що фінансові ресурси є обмеженими, а потреби безмежні, при бюджетному плануванні, інвестиційні кошти повинні спрямовуватись на фінансування першочергових та найбільш пріоритетних потреб, відбір яких відповідатиме реальним, прозорим та чітким критеріям. Крім того, кількісні параметри запланованих бюджетних інвестицій мають бути скориговані з наявними джерелами їх фінансового покриття.

Бюджетне планування інвестиційної складової бюджету є важливим етапом бюджетного процесу та процесу управління бюджетними інвестиціями, тому з метою визначення інвестиційної спроможності самоврядних бюджетів необхідно провести узгодження планових бюджетних показників з показниками плану соціально-економічного розвитку території, визначити економічну доцільність раніше ухвалених програм та узгодити відповідність наявних бюджетних ресурсів інвестиційним потребам.

Розглядаючи механізм бюджетного планування, слід зазначити, що сьогодні в Україні не створені усі передумови для ефективного планування бюджетних інвестицій. Проблеми починаються з законодавчого рівня, де відсутнє взагалі таке поняття, як “бюджетні інвестиції”, закінчуючи відсутністю ефективного механізму щодо їх реалізації та планування. Необхідними кроками для поліпшення ситуації мають бути: вдосконалення законодавства; розроблення загальнодержавних пріоритетів у фінансуванні та розвитку; визначення повноважень окремих органів, щодо здійснення інвестицій; забезпечення професійності посадовців, що будуть розпоряджатися інвестиційними коштами, а також прозорість вкладання таких коштів. Нова методика управління бюджетними коштами має сприяти підвищенню ефективності державних інвестицій, а також обов’язковому впровадженню програмно-цільового методу на всіх рівнях державного управління бюджетними інвестиціями [3].

Цей метод має певні переваги в порівнянні з традиційним постатейним методом, оскільки планування видатків на один рік є не достатньо ефективним. У процесі такого планування обґрунтування запланованих бюджетних видатків проводиться без попереднього оцінювання їх доцільності, ефективності та результативності. Запланований таким чином бюджет в основному передбачає видатки на поточне утримання бюджетної сфери, без акценту на вирішення стратегічних завдань. Відповідно такий метод планування втрачає свою актуальність.

Програмно-цільове бюджетування – одна із форм сучасних управлінських технологій бюджетного процесу як на макро-, так і мікрорівнях. Воно ґрунтується на стратегічно раціональному управлінні бюджетними коштами, спрямованому на вирішення соціально-економічних проблем, які стоять перед суспільством на певному етапі його розвитку та дозволяє встановлювати безпосередній взаємозв’язок між витраченими фінансовими ресурсами й отриманими результатами [5]. Цей метод дозволяє формувати видатки місцевих бюджетів, виходячи зі стратегічних програм розвитку територій.

Досить аргументовано економічну природу та специфічні ознаки бюджетування в своїх наукових працях розкриває В.М. Федосов, акцентуючи увагу на тому, що бюджетування слід розглядати як сукупність технологічних процедур бюджетної роботи з аналітично-розрахункової підготовки бюджетів, кошторисів і програм за допомогою порівняння відносної корисності альтернативних варіантів витрачання бюджетних коштів на конкретні види державної діяльності з урахуванням вартості витрат на досягнення кінцевого результату й упущених вигід [6].

Слід зауважити, що програмно-цільовий метод бюджетування – це якісно новий підхід управління бюджетним процесом, який дозволяє досягти позитивних моментів, а саме:

- забезпечити бюджетне фінансування найбільш необхідних та доцільних заходів з врахуванням усіх параметрів їх результативності, ефективності та корисності;
- досягти обґрунтованого визначення пріоритетності фінансування бюджетних інвестицій, скоротивши при цьому бюджетні видатки на заходи, які не мають статусу першочерговості;
- встановити зв'язок між фінансовим забезпеченням реалізації бюджетних програм та отриманими в майбутньому результатами;
- сприяти чіткому розмежуванню повноважень між учасниками бюджетного процесу, відповідальними за виконання бюджетних програм;
- посилити відповідальність органів місцевого самоврядування за прийнятті бюджетні рішення щодо доцільності визначених бюджетних програм та джерел їх фінансового забезпечення;
- забезпечити більш дієвий фінансовий контроль за виконанням бюджетних програм та використанням бюджетних коштів;
- оцінити реальність фінансової спроможності місцевих бюджетів щодо забезпечення в перспективі виконання бюджетних програм розвитку території та прийняття більш правильних управлінських рішень;
- запобігти майбутніх фінансових ризиків;
- забезпечити прозорість бюджетного процесу, чітке визначення мети та напрямів витрачання бюджетних інвестиційних ресурсів.

Із прийняттям Бюджетного кодексу України в українську практику впроваджено середньострокове планування з використанням сучасного інструменту бюджетування – програмно-цільового методу. Починаючи з 2003 року, цей метод почав впроваджуватись і на місцевому рівні. Крім того, в умовах інтеграції України до Європейського Союзу планування бюджету в програмно-цільовому форматі є однією із головних вимог.

Отже, впроваджуючи в бюджетну практику сучасні управлінські технології, органи місцевого самоврядування формують свої бюджети, виходячи із середньо- та довгострокових стратегій розвитку окремих територій, використовуючи при цьому програмно-цільовий метод. Цей метод, на відмінну від традиційного постатейного методу, ґрунтується на стратегічно раціональному управлінні коштами, спрямованому на вирішення соціально-економічних проблем, які стоять перед суспільством на певному етапі його розвитку, та дозволяє встановлювати безпосередній взаємозв'язок між витраченими фінансовими ресурсами й отриманими результатами. Від ступеня оптимальності співвідношень між елементами бюджетної системи залежить рівень збалансованості бюджетного регулювання й ефективність його впливу на динаміку соціально-економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць [5].

В основу програмно-цільового методу покладено бюджетні програми, які переважно складаються з одного або декількох проектів, що мають спільну мету і являють собою комплекс взаємопов'язаних бюджетних заходів. У такому випадку програмно-цільовий метод передбачає формування місцевих бюджетів за рахунок групування бюджетних видатків в окремі програми, спрямовані на досягнення загальної мети. Використання проекту як мінімальної структурної одиниці програми дозволяє створити систему планування і моніторингу соціально-економічної результативності програмних витрат за допомогою якісних та кількісних індикаторів [2].

Специфічною особливістю програмно-цільового бюджетування є те, що цей метод спрямований на вирішення стратегічних завдань та досягнення поставленої мети за рахунок бюджетних коштів, відповідає інвестиційній моделі розвитку і має переваги, а саме:

- бюджет планується за певними програмами;
- програмний бюджет є більш прозорим та більш ефективнішим щодо використання бюджетних коштів;
- програмний метод вимагає попереднього аналізу фінансових показників;
- бюджетні програми плануються на довгострокову перспективу;
- програми розвитку погоджуються з діями органів місцевої влади та громадською думкою.

Однак використання програмно-цільового методу має і недоліки:

- характеризується високою складністю, оскільки потребує постійного детального аналізу та оцінювання бюджетних програм, що супроводжується додатковими фінансовими витратами, підвищеними вимогами до кваліфікації персоналу, що обслуговує виконання цієї програми;
- відсутністю чіткої методології програмно-цільового бюджетування, обґрунтованих критеріїв відбору бюджетних програм, у результаті чого кошти бюджетів використовуються недостатньо прозоро та ефективно;
- неможливістю повноцінного використання програмно-цільового методу через недостатнє використання на практиці всіх елементів середньо- та довгострокового планування.

Слід також зауважити, що в бюджетній практиці мають місце факти, коли виділені із бюджету асигнування використовуються на реалізацію програм, що мають лобістський, а не загальнонародний інтерес, при цьому бюджетні кошти стають відомчими і подальше їх використання є недостатньо прозорим. Відповідно, з метою задіяння його повного потенціалу необхідно здійснити певний комплекс заходів, а саме:

- визначити на законодавчому рівні, що програмно-цільовий метод є основним методом формування, виконання та оцінювання бюджетів усіх рівнів і встановити його основні ознаки для подальшого вдосконалення на всіх рівнях бюджетної системи України;
- продовжувати використання середньострокового бюджетного планування на всіх рівнях бюджетної системи та у міжбюджетних відносинах;
- запровадити обов’язкове розроблення стратегічних планів у міністерствах, відомствах, місцевих органах влади як основу бюджетного планування;
- переглянути систему органів економічного планування з урахуванням необхідності тісного узгодження планів розвитку з фінансовими ресурсами;
- передбачити наслідки нинішніх рішень для майбутніх бюджетів, оскільки витрати можуть бути не повною мірою відображенні в поточному бюджеті й збільшитись протягом наступних років.

Нинішнім умовам в Україні більше відповідає середньострокова система бюджетного планування, яка уточнюється щорічно. Часовий горизонт бажано визначати як бюджетний рік плюс два наступних роки, а не три, як у більшості країн [4, с. 60, 61].

Досвід використання зазначеного методу доводить необхідність вдосконалення законодавчої бази функціонування бюджетних інвестиційних програм, проведення клопіткої роботи щодо розробки та визначення послідовного порядку складання таких програмних проектів. Крім того, чітко повинні бути визначені критерії та елементи програм, етапи та порядок їх реалізації, проведені розрахунки їх вартості, визначено обсяги бюджетного фінансування, дано оцінку соціально-економічній результативності реалізації бюджетних програм.

Важливою складовою управління бюджетним інвестуванням є планування капітальних вкладень, тієї частини інвестицій, які спрямовані на створення і відновлення основних фондів. Бюджетне планування капітальних вкладень має свої специфічні особливості, оскільки об’єкти капіталовкладень характеризуються високою кошторисною

вартістю, що вимагає багаторічних бюджетних витрат та потребою додаткових джерел фінансування. Відповідно, питанням ефективності середньо- та довгострокового планування капітальних вкладень приділяється особлива увага. Слід також зауважити, що найбільш поширеним та оптимальним є середньострокове планування, об'єктивна необхідність якого викликана багатьма причинами, які відображені на рис. 1.

Рис. 1. Основні риси (ознаки) середньо- та довгострокового планування капіталовкладень
Джерело: побудовано автором.

Планування капітальних вкладень на середньо- та довгострокову перспективу – це складний процес, який має певні переваги, що дозволяє визначити: обсяги капітальних інвестицій та збалансувати їх з реальними бюджетними ресурсами; можливі шляхи отримання інвестиційних ресурсів з інших джерел фінансування; акцентує увагу на можливості фінансового забезпечення реалізації стратегічних напрямів розвитку територій; дає інформацію про об'єкти капіталовкладень та капітальні видатки, дозволяє визначити схеми їх фінансування.

Середньострокове планування капітальних вкладень забезпечує в середньостроковій перспективі якісне управління бюджетними інвестиційними ресурсами, ефективність та результативність використання бюджетних коштів, дає можливість визначити пріоритетні напрями бюджетного інвестування, узгодити інвестиційні можливості бюджету зі стратегічними планами розвитку окремих територій, планові показники бюджету розвитку з поточним бюджетом, забезпечивши їх збалансованість, дозволяє забезпечити більш якісне надання соціальних послуг та економічне зростання територій.

В основу планування капіталовкладень покладено основні принципи, які реалізовуються на відповідному етапі їх планування, що схематично зображені рис. 2.

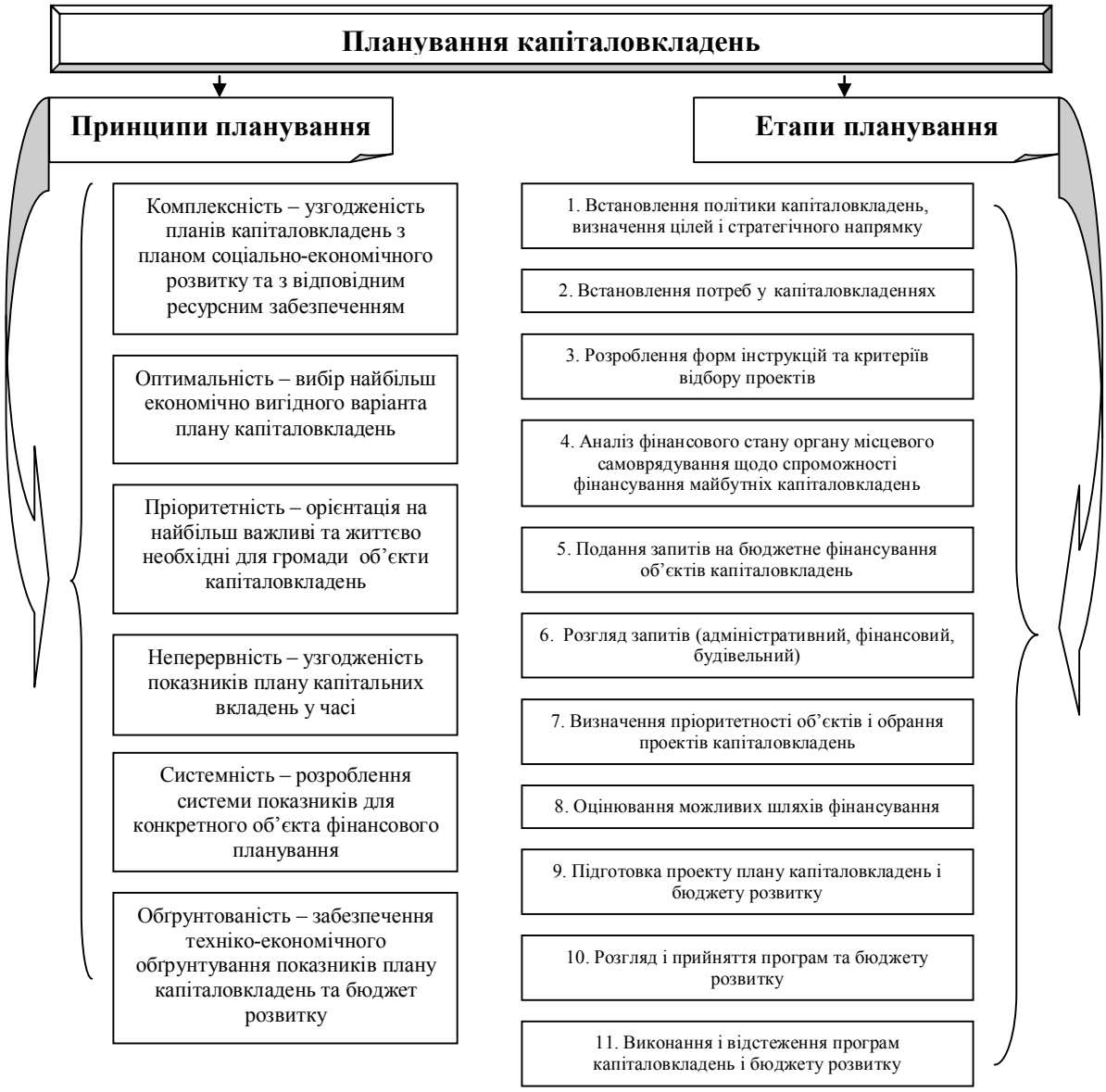


Рис. 2. Етапи та принципи планування капіталовкладень

Джерело: побудовано автором.

У процесі планування бюджетних капіталовкладень слід звертати увагу на реалістичність таких планів, на узгодженість запланованих обсягів капіталовкладень з фінансовими можливостями відповідного бюджету щодо фінансування цих капіталовкладення протягом всього періоду їх реалізації. При цьому повинні бути чітко прораховані обсяги власних та залучених доходів, обсяги міжбюджетних трансфертів, доходи від продажу активів та інші, а також врахована ймовірність збільшення (зменшення) бюджетних доходів та витрат, можливість залучення додаткових ресурсів для покриття фінансових витрат.

У такому випадку органи місцевої влади повинні чітко проводити розсудливу та зважену боргову політику, здійснюючи запозичення з врахуванням можливостей їх повернення. Такий підхід дозволить зменшити фінансові ризики та скоротить фінансові розриви між ресурсним забезпеченням інвестиційних проектів та реальною потребою в бюджетних інвестиціях.

На нашу думку, важливе значення для бюджету має оцінювання впливу таких капітальних інвестицій на бюджетні ресурси в майбутньому. Адже у випадку низької ре-

зультативності цих капіталовкладень постає питання доцільності їх фінансування з бюджету, оскільки за рахунок бюджетних інвестицій повинні фінансуватися найбільш економічно та соціально значимі інвестиційні проекти та програми. Отже, з метою покращення планування інвестиційної складової бюджету виникає необхідність вдосконалення нормативно-правової бази, розроблення і впровадження чітких інструкцій та алгоритмів бюджетного планування. Інакше ігнорування цих вимог може стати причиною формального планування інвестиційних видатків

Висновки. Таким чином, бюджетне планування виступає інструментом управління інвестиційними процесами, який дозволяє зосередити увагу на стратегічних цілях територіальних громад і дозволяє збалансувати потреби з фінансовими інвестиційними ресурсами. Інвестиційне планування є не тільки середньо- та довгостроковим, оскільки процес реалізації інвестиційних проектів у часовому просторі займає декілька років. Використання сучасних методів та інструментів бюджетного планування дозволяє раціонально розподілити інвестиційні ресурси та досягти очікуваних результатів інвестування бюджетних коштів.

Список використаних джерел

1. *Бюджетний* кодекс України від 21.06.2001 № 2542-III (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.
2. *Дєгтяр А. О.* Принципи управління бюджетними інвестиціями [Електронний ресурс] / А. О. Дєгтяр, М. В. Гончаренко. – Режим доступу : http//www.wers.i.com.ua.
3. *Затонацька Т. Г.* Сучасні підходи щодо форм та методів бюджетного інвестування в Україні / Т. Г. Затонацька // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 96. – С. 37-41.
4. *Захарін С. В.* Бюджетна політика інвестиційної активності [Електронний ресурс] / С. В. Захарін. – Режим доступу : http//www.wers.i.com.ua.
5. *Крупка М.* Програмно-цільовий метод бюджетування в Україні / М. Крупка // Вісник Львівського університету. Серія екон. – 2009. – Вип. 41. – С. 16-34.
6. *Федосов В. М.* Сутність і проблематика бюджетування: українські реалії / В. М. Федосов, Т. С. Бабич // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 3-23.

УДК 336.717

О.О. Прокопенко, аспірантка
В.П. Ільчук, д-р екон. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ЕВОЛЮЦІЯ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Е.А. Прокопенко, аспирантка
В.П. Ильчук, д-р экон. наук
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ЭВОЛЮЦИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Olena Prokopenko, PhD student
Valerii Ilchuk, Doctor of Economics
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

THE EVOLUTION OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE DEPOSIT OPERATIONS

Досліджено ключові аспекти історичного процесу становлення та розвитку депозитних операцій з врахуванням перетворень у соціально-економічному та культурно-політичному житті суспільства. Визначено загальні фактори, що мали вплив на способи та масштаби проведення депозитних операцій. Також проаналізовано наукові підходи до визначення сутності дефініцій «депозит» і «депозитна операція» та уточнено їх трактування.

***Ключові слова**: депозит, депозитні відносини, депозитна установа, депозитна операція, ощадні установи.*

Исследованы ключевые аспекты исторического процесса становления и развития депозитных операций с учетом преобразований в социально-экономической и культурно-политической жизни общества. Определены общие факторы, которые имели влияние на способы и масштабы проведения депозитных операций. Также проанализированы научные подходы к определению сущности дефиниций «депозит» и «депозитная операция» и уточнено их трактовки.

***Ключевые слова**: депозит, депозитные отношения, депозитное учреждение, депозитная операция, сберегательные учреждения.*

The article investigates the key aspects of the historical process of formation and development of deposit operations, taking into account changes in the socio-economic, cultural and political life of society. It was defined the general factors that influenced the ways and the extent of holding deposit operations. Also analyzed scientific approaches to determining the nature of definitions "deposit" and "Deposit Operations" and clarified their interpretation.

***Key words**: deposit, deposit relationships, depository institutions, deposit operations, savings institutions.*

Постановка проблеми. В умовах становлення та розвитку в Україні ринкових відносин особливого значення набуває здатність національної економіки акумулювати фінансові ресурси та трансформувати їх у інвестиційно-кредитні. Провідна роль у цьому процесі належить депозитному ринку, який виступає своєрідним буфером між бажаннями та потребами економічних суб'єктів, які мають певний обсяг тимчасово вільних грошових коштів, та тими, які його потребують.

Ефективність функціонування економіки безпосередньо залежить від рівня її кредитно-інвестиційного забезпечення, основу формування якого складають заощадження фізичних осіб та тимчасово вільні кошти суб'єктів господарювання. На сьогодні важливим є пошук шляхів підвищення зацікавленості фізичних та юридичних осіб у спрямуванні власних тимчасово вільних фінансових ресурсів до фінансово-кредитної сфери через співпрацю з фінансовими посередниками депозитного типу, що, насамперед, залежить від репутації останніх та асортименту депозитних операцій, які вони проводять.

Саме якість депозитних операцій та їх спроможність задовольнити потреби та бажання вкладників є визначальними у процесі формування фінансового забезпечення розвитку кредитно-інвестиційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні історії розвитку депозитних операцій, починаючи з найдавніших часів, присвячена невелика кількість досліджень. Деякі вчені досліджують розвиток депозитних відносин, що склалися на окремих етапах розвитку суспільства, або на окремих територіях, або стосовно окремих установ, що проводять такі операції. Зокрема, В.М. Кравець та О.В. Кравець досліджують депо-

зитні операції, що характерні для банківських установ, О.В. Колесников, Д.І. Бойко та О.О. Коловіхіна розглядають депозитні операції у контексті розвитку грошей та банківництва.

Значний внесок у дослідження сутності депозитних операцій зробили такі науковці, як Ю.А. Бараннік, О.Ю. Литовченко, О.С. Врублевський, О.В. Тітієвська, В.Д. Лагутін та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак актуальним залишається питання дослідження еволюції розвитку депозитних операцій, починаючи з найдавніших часів, крізь призму соціально-економічних та політичних перетворень у суспільстві та з врахуванням розвитку установ, які такі операції здійснювали.

Мета статті. Таким чином, метою статті є дослідження історичного процесу розвитку депозитних операцій поряд з соціально-економічним розвитком суспільства, а також уточнення понять «депозит» та «депозитна операція» з урахуванням проведеного ретроспективного аналізу та сучасного розвитку фінансово-кредитної сфери в Україні.

Виклад основного матеріалу. Еволюція становлення депозитних послуг тісно пов'язана з ключовими етапами розвитку суспільства, а отже і зі зміною умов його соціального, економічного, політичного і культурного життя. Поточні потреби та бажання населення мали безпосередній вплив на процес розвитку депозитних відносин та сприяли видозміні депозитних послуг. Дослідимо історичний розвиток депозитних операцій та визначимо основні аспекти розвитку суспільного життя на кожному етапі (рис.).

Вважається, що першими прообразами сучасних депозитних установ у Стародавньому світі були храми. За своєю значимістю депозитні операції у Месопотамії були другорядними, оскільки ними займалися землевласники та тогочасні бізнесмени паралельно зі здійсненням своєї сільськогосподарської та комерційної діяльності. Із середини III тис. до н. е. Месопотамія продемонструвала широкий спектр банківських операцій, зокрема і депозитних [15].

За часів правління царя Хаммурапі надання позики особами, які мали надлишок коштів та могли їх на певний термін передати у користування іншій особі або банкіру, супроводжувалося використанням дощечок з надписом «Він повинен сплатити власнику цієї дошки» [15]. Слід зазначити, що практика депозитних операцій існувала ще в храмах Шумеру. Поряд з ними активно розвивалися кредитні відносини, проте з прийняттям «Кодексу законів Хаммурапі» (XVIII ст. до н. е.) діяльність лихварів почала засуджуватись.

У Греції у зв'язку з інтенсивним розвитком торгівлі та ремісництва зростали потреби у кредиті та обмінних операціях, що стало причиною появи трапезитів (приватних осіб, які здійснювали розмін готівкових грошей). Їх діяльність була покликана уникнути труднощів у фінансовому і торговельному обігу, що склалися на той час у країні [14].

З появою строкових вкладів у Стародавньому Римі, їх зміст трактувався як надання позичок банку, і поряд із договором позики укладалася додаткова угода про зобов'язання позичальника платити відсотки із запозиченої суми [10].

Спочатку у римлян банкірів називали менсаріями, діяльність яких полягала в обміні грошей. У результаті спеціалізації менсарії поділилися на нумуляріїв, які виконували функції обміну грошей, та аргентаріїв, які приймали вклади, видавали кредити та здійснювали безготівкові розрахунки, а у IV ст. до н. е. на зміну їм прийшли колектарії, які насамперед були службовцями скарбниці [14]. Гроші, довірені аргентарію чи нумулярію, могли використовуватись як спеціальний депозит (у цьому випадку банкір виступав лише у ролі посередника або брокера), обіговий фонд (депозитор був партнером банкіра), інвестиційний депозит (за яким депозитору сплачувався відсоток), платіжні депозити (з відсотками чи без них). Коли банкір здійснював серію операцій, для клієнта відкривався рахунок на управління депозитом [15].

ЕТАПИ РОЗВИТКУ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ	Суб'єкти	Ключові аспекти розвитку депозитних операцій	Характерні риси соціально-економічного та політичного життя суспільства
III тис. -VI ст. до н.е. Месопотамія	Храми Банківські доми Егібі та Мурашу	1) депозитні операції є другорядними; 2) головна функція банківських установ – надання позик на базі отриманих депозитів – ще не сформувалась 3) розширення спектру банківських операцій із сер. III тис. до н.е.	- розвиток зовнішньої торгівлі та внутрішнього обміну; - розвиток лихварства; - прийняття „Кодексу законів Хаммурапі”; - започаткування сплати податків у грошовій формі; - довіра до храмів та священників; - формальний характер законодавчих актів та контрактів
III тис.–I ст. до н.е. Древня Греція	Храми Міняли Трапезити	1) депозити створюються під конкретні цілі; 2) гроші та інші запаси передавалися у храми на зберігання з метою захисту; 3) вклади ніяк не використовувалися, а отже і відсотки на них не нараховувалися	- шанобливе ставлення до релігії; - „економіка горщиків” як система гарантування вкладів та запасів у храмах; - великий ризик невиконання угод як з боку банків, так і клієнтів; - низька платоспроможність клієнтів; - поява безготівкових розрахунків (списання коштів у книгах банкіра)
VIIIст. до н.е.- V ст. н.е. Древній Рим	Менсарії Нумулярії Аргентарії Колектарії	1)Виникає термін „депозит”; 2) розвиток вкладів відбувається паралельно зі зростанням гарантій, що надаються вкладникам; 3) головне завдання депозитних установ – забезпечити збереження вкладених коштів без права їх використання на власний розсуд; 4) 350р. до н.е. – використання строкових вкладів; 5) об'єднання римських банків у асоціації	- узаконено цивілізовані і гнучкі норми правовідносин – приватних із державою; - проведення загарбницької політики та концентрація їх капіталів у імперії; - з офіційним визнанням християнства церква стає частиною фінансової системи; - значний розвиток торгівлі, сільського господарства і ремесла; - сформувалась система державних фінансів; - поєднання в економіці домінуючого натурального господарства та простого товарного виробництва
V-XV ст. Середньовіччя	Банки Торгівельно-банкірські компанії	1)Банки нагромаджували значні суми вкладів, які давали потім в позику під великі відсотки; 2) вільний капітал купці спрямовували у кредитно-лихварську сферу; 3) диференціація відсотків за вкладами у Київській Русі та їх повна заборона у Римі; 4) головне завдання банків у XVст. – підтримка державних фінансів	- переважання натурального господарства та приватної феодальної власності на землю; - пріоритетний розвиток сільського господарства у порівнянні з торгівлею та промисловістю; - промислове виробництво набуло галузевого характеру; - багаті банківські контори створювали власні торговельні та промислові підприємства; - формування ієрархічної структури землеволодіння
XVI-XVII ст. Доба Відродження	Банки	1) впровадження системи депозитних банків; 2) застосування практики індосаменту; 3) фінансова система Антверпена заклала основи розвитку сучасних депозитних операцій	- загострення соціально-економічних протиріч у суспільстві; - буржуазні революції; - зростання грошового обігу, виробництва, торгівлі; - поява промислового капіталу; - розвиток класичної політичної економії
XVIII-XXI ст. Сучасність	Банки Ощадні установи Кредитні спілки	1) активний розвиток фінансових посередників депозитного типу та зростання конкуренції між ними; 2) розширення асортименту депозитних послуг; 3) створення інноваційних технологій для обслуговування клієнтів	- промисловий переворот; - домінування промисловості над сільським господарством; - відміна кріпосного права на українських землях; - Перша та Друга світова війна; - розпад Радянського Союзу; - активний розвиток товарно-грошових відносин

Рис. Еволюція становлення та розвитку депозитних операцій

Джерело: складено авторами на основі [10-15; 26].

Таким чином, у країнах Стародавнього світу відбулося зародження депозитних операцій та становлення депозитних відносин, що нерозривно пов’язано з розвитком торгі-

вельних операцій, сільського господарства та виробничої діяльності у тогочасному суспільстві.

Розвиток торгівлі у середньовічній Європі сприяв становленню грошової та фінансово-кредитної систем. Капітал торговельно-банківсько-лихварських фірм утворювався за рахунок внесків учасників та депозитів, що вносилися жителями міста в основну контору, або іноземцями, що вносили свої кошти у філії, відкриті в інших містах чи країнах [14].

Слід зазначити, що в епоху раннього Середньовіччя депозитні банки безпосередньо перестали існувати, однак населення продовжувало надавати кошти третім особам, що, у свою чергу, сприяло поступовому відродженню депозитних установ. У XII столітті в Західній Європі почали з'являтися установи банківського типу, які виконували три основні функції – обмін, зберігання грошей та проведення розрахунків між клієнтами. Банкіри не лише нічого не платили за вкладами, але й брали плату за їх зберігання [10].

У 1407 р. у Генуї було засновано Банк святого Георгія, який згодом розширив свою діяльність і почав приймати внески від приватних осіб, про що останнім видавалися свідоцтва, які могли переходити із рук у руки [14]. Рівень захисту банківських приміщень спонукав заклади, купців та заможних громадян Генуї довіряти свої ліквідні кошти обмінювачам грошей, які мали добру репутацію [15].

У 1593 р. у Мілані було створено Банк Святого Амвросія, капітал якого формувався із пайових внесків та поточних вкладів громадян і використовувався для видачі позик місту [14].

Депозитні операції і жиротрансфери у Венеції були відроджені на початку XVI ст. Флоренція була третім містом Італії, де банки розвивали депозитні та жирооперації. Їх прогрес наприкінці Середньовіччя в Італії, як і в більшості країн Європи, був досить значним. У пізньому Середньовіччі вони набули більшого поширення в містах Італії, ніж на півночі Альп. У багатьох з цих міст можна було зустріти професійних обмінювачів-банкірів, а їх переважна більшість була зосереджена в основних містах Італії. Клієнтура кількох банкірів складалася з великої кількості держателів рахунків [15].

У XVI ст. фінансова діяльність приватних лихварських банків поступово втратила свою популярність у зв'язку з падінням цін на зернові, що відбувалось паралельно зі стабілізацією заробітної плати, та сприяло підвищенню реальної вартості доходів працівників у всій Європі. Поряд з цим зростала й кількість високоосвічених працівників і, як наслідок, прошарок із середнім рівнем доходів, який проживав, як правило, у містах, збільшувався, а чисельність людей з меншими доходами зменшувалася. За таких умов попит на лихварський кредит скорочувався, а якщо попит такий і був, то лише з боку бідноти і граничних прошарків, вузьких класів населення. Зміцнили свої позиції державні банки, поширення набула практика видачі кредитів під заставу [15].

Праобраз першої кредитної спілки був започаткований у м. Рочдел (Англія) 1843 року, але батьківщиною кредитних спілок вважається Німеччина, де у містечку Флямесдорф у 1849 році Фрідріх Вільям Райфайзен створив Товариство для допомоги незаможним селянам. Подібні утворення достатньо швидко почали розвиватися по всій Європі і надалі дістали назву "райфайзенок". У тій же Німеччині, у м. Деліче, у 1850 році Германом Шульце був створений кредитний кооператив, який працював лише з міщанами. У 1898 році Альфонс Дежарден утворив першу кредитну спілку на території США [11].

Перше споживче товариство на Україні було створене у Харкові у 1864 році, а перше ощадно-позичкове товариство – у 1869 році у місті Гадяч Полтавської області. Є історичні згадки про Одеське ощадно-позичкове товариство, статут якого був укладений ремісниками Одеси в 1862 році [11].

Також ключовим моментом у розвитку депозитних відносин було прийняття у жовтні 1982 року Закону Гарна-Сен-Жермена, який мав вирішити проблему, пов'язану з різким

зростанням кількості банкрутств позиково-ощадних асоціацій та взаємно-ощадних банків. У результаті його введення конкуренція в банківській системі в цілому зросла, всім депозитним установам було практично створено однакові умови для існування, що, в свою чергу, пізніше призвело до зростання ризику в діяльності позиково-ощадних асоціацій [8].

Аналізуючи розвиток депозитної діяльності в Україні, варто враховувати, що він відбувався у контексті розвитку її політичного життя. Оскільки у XVIII – поч. XX століть Україна перебувала у складі Російської, Австро-Угорської імперій та Польської держави, вони мали безпосередній вплив на функціонування її фінансово-кредитних установ, наслідком чого була неоднорідність їх розвитку на всій території держави [26].

Виникнення перших ощадних структур відбулося в Галичині у другій половині XVIII століття. На території Західної України заощадження приватних осіб першими почали приймати державні окружні каси губернаторства, у той час як на території Східної України кількість кас була незначна і відкривали їх переважно у великих містах. Характерною особливістю ощадних кас, що функціонували у межах східних регіонів України, було те, що залучені кошти вони спрямовували виключно на підтримку державного кредиту і не надавали їх у позику приватним особам [12].

Починаючи з 1895 року, ощадним касам було надано статус державних, що фактично свідчило про відповідальність держави за вкладені в них кошти. Залучені кошти ощадні каси вкладали у державні виграшні облігації, закладні листи Земельного банку, облігації залізничних позик, цінні папери акціонерних компаній, переводили у Держбанк, який виплачував півпроцентну маржу. У період після Першої світової війни відбулася ліквідація ощадних кас на території Східної України, а відновлення відбулось у 1922 році. Відновлення і розширення функцій ощадних кас тривало і після Другої світової війни. Після передачі ощадних кас від Міністерства фінансів до Державного банку, кошти вкладників використовуються на створення єдиного союзного позичкового фонду. У зв'язку з високим рівнем інфляції, у 1988 році відбувається реформування банківської системи і ощадні каси трансформуються в установи Ощадбанку СРСР [12].

На сучасному етапі активно розвиваються депозитні установи банківського та небанківського типу, які конкурують, використовуючи цінові та нецінові методи. Крім встановлення вигідних для клієнтів відсоткових ставок, такі установи диверсифікують свою діяльність, тим самим створюючи комфортні умови для обслуговування клієнтів, розширюють спектр депозитних послуг, підлаштовуючись під можливості та бажання вкладників.

Загалом, дослідження основних етапів становлення та розвитку депозитних операцій дало можливість виділити фактори, що безпосередньо впливають на характер депозитних відносин, а саме:

- законодавча регламентація проведення депозитних операцій;
- рівень довіри до депозитних установ та гарантування повернення вкладів;
- рівень та умови соціально-економічного розвитку суспільства;
- загальні тенденції розвитку фінансово-кредитної сфери;
- стан політичного життя суспільства та ін.

Також, проаналізувавши історичний розвиток депозитних операцій, варто зазначити, що вони поступово змінювали свою форму – спочатку депозитний вклад був лише способом захисту та збереження грошей і запасів, у Середньовіччі перетворився на спосіб збереження коштів на умовах платності зберігачеві, і нарешті, набув сучасної форми – примноження вкладеного капіталу.

З метою визначення, як в умовах сучасного розвитку фінансово-кредитної сфери трактується поняття «депозит», проаналізуємо основні підходи до його тлумачення (табл. 1).

Таблиця 1

Наукові підходи до визначення дефініції «депозит»

Сутність дефініції	**Автор, джерело**
Депозит (вклад) – це кошти в готівковій або у безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору	Закон України «Про банки і банківську діяльність» [24]
Вклад (депозит) - це грошові кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або в іноземній валюті або банківські метали, які банк прийняв від вкладника або які надійшли для вкладника на договірних засадах на визначений строк зберігання чи без зазначення такого строку (під процент або дохід в іншій формі) і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору	Положення Про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами [22]
Депозит (вклад) - кошти, які надаються фізичними чи юридичними особами в управління резиденту, визначеному фінансовою організацією згідно із законодавством України, або нерезиденту на строк або на вимогу та під процент на умовах видачі на першу вимогу або повернення зі спливом встановленого договором строку	Податковий кодекс України [21]
Депозити – 1) грошові суми, внесені на зберігання у кредитні установи, за якими вкладникам виплачується певний процент; 2) цінні папери, внесені на зберігання у кредитні установи	С.М. Гончаров, Н.Б. Кушнір [5]
Вклад – кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або в іноземній валюті, які залучені банком від вкладника (або які надійшли для вкладника) на умовах договору банківського вкладу (депозиту), банківського рахунку або шляхом видачі іменного депозитного сертифіката, включаючи нараховані відсотки на такі кошти	Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [25]
Депозити утворюються за рахунок коштів у готівковій або у безготівковій формі, у гривнях або в іноземній валюті, що розміщені юридичними особами чи громадянами (клієнтами) на їх рахунках у банку на договірних засадах на певний строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства та умов договору	ст. 340 Господарського кодексу України [7]
Внесок (вклад) на депозитний рахунок - грошові кошти в готівковій або в безготівковій формі, внесені до кредитної спілки її членами на договірних умовах, на визначений строк або на вимогу та під процент на умовах видачі на першу вимогу або повернення зі спливом встановленого договором строку	Правила здійснення депозитних операцій для кредитних спілок [23]
Депозити — це грошові кошти, які внесені у банк клієнтами, зберігаються на їх рахунках і використовуються відповідно з укладеною угодою і банківським законодавством	А.М. Герасимович, Т.В. Кривов'яз, О.А. Мазур [20]
Депозиты – суммы денежных средств, которые субъекты депозитных операций вносят в банк и которые на определенное время оседают на счетах в банке в силу действующего порядка осуществления банковских операций	И.Т. Балабанов [2]
Вклад – це грошові кошти у готівковій або безготівковій формі, у національній або іноземній валюті, що передані банку їх власникам, або третьою особою за дорученням та за рахунок власника для зберігання на певних умовах	Р.І. Тиркало [27]
Депозит (вклад) – це кошти внесені в комерційний банк клієнтами – фізичними чи юридичними особами, які зберігаються на їх рахунках і використовуються відповідно до режиму рахунку і банківського законодавства	В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська, О.Г. Коренєва [19]

Джерело: складено авторами.

Варто зазначити, що в Україні на цьому етапі операції з депозитними вкладами здійснюють банки та кредитні спілки. Кожному з зазначених фінансових посередників притаманні свої особливості проведення таких операцій. Зокрема, що стосується кредитних спілок, то депозити можуть вносити на рахунки тільки фізичні особи, які є членами спілок, у готівковій або безготівковій формі, а обсяг зобов'язань кредитної спілки за одним своїм членом не може бути більше 10 % від загальних зобов'язань спілки. Банки залучають депозити від фізичних та юридичних осіб у вигляді грошових коштів (у готівковій та безготівковій формах) та банківських металів.

Отже, враховуючи вищенаведене та представлені тлумачення, вважаємо, що найбільш доцільним є таке визначення поняття «депозит».

Депозит – це грошові кошти у готівковій чи безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті або банківські метали, які внесені вкладниками до депозитної установи на договірних засадах на умовах платності, повернення вкладу, строковості (або настання визначених у депозитному договорі умов) відповідно до законодавства України.

Під депозитною установою слід розуміти фінансового посередника, який відповідно до законодавства України має право здійснювати депозитні операції.

Для визначення дефініції «депозитна операція» проаналізуємо погляди науковців та положення законодавчих актів, що регулюють проведення таких операцій (табл. 2).

Таблиця 2

Підходи до трактування поняття «депозитна операція»

Сутність дефініції	**Автор, джерело**
1	2
Депозитні операції – операції комерційних банків по залученню коштів у депозити	С.М. Шкарлет, Я.В. Жарій [29]
Вкладна (депозитна) операція - операція банку із залучення грошових коштів або банківських металів від вкладників на їх рахунки в банку на договірних засадах або депонування грошових коштів вкладниками з оформленням їх ощадними (депозитними) сертифікатами	Положення Про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами [22]
Депозитні операції банків полягають у залученні коштів у вклади та розміщення ощадних (депозитних) сертифікатів	ст. 340 Господарського кодексу України [7]
Депозитні операції кредитної спілки – операції, які здійснюються із внеском (вкладом) та включають залучення та виплату внесків (вкладів), нарахування та виплату процентів за внесками (вкладами), що підлягають обов'язковій фіксації в комплексній інформаційній системі кредитної спілки	Правила здійснення депозитних операцій для кредитних спілок [23]
Вкладные (депозитные) операции банка — это часть его пассивных операций, результатом проведения которых должно являться увеличение (как минимум – недопущение уменьшения) той части привлеченных средств банка, которая формируется за счет добровольного размещения у него клиентами (физическими и юридическими лицами), а также другими кредитными организациями своих временно свободных денег на согласованных сторонами условиях именно в качестве банковского вклада или депозита	А.М. Тавасиев [3]
Депозитна операція – це операції банку, щодо залучення грошових коштів, цінних паперів фізичних та юридичних осіб у валюті України або в іноземній валюті, та розміщення їх на рахунках банку, під певний відсоток, на певних умовах, визначених законодавством України, для акумулювання та зберігання їх банківською установою з обов'язковим поверненням цих коштів у визначені договором строки	О.Ю. Литовченко, Н.І. Лихольот [18]

Закінчення табл. 2

1	2
Депозитні операції — це операції із залучення або розміщення коштів на депозит	В. Д. Лагутін [16]
Депозитные операции — это операции банков по привлечению денежных средств юридических и физических лиц во вклады на определенный срок либо до востребования	И. Т. Балабанов [2]
Операції банків та інших кредитних установ із залучення грошових коштів юридичних і фізичних осіб на вклади	О.В. Тітієвська [28]
Операції, пов'язані з залученням грошових коштів на вклади мають назву депозитних	О.В. Лазоряк, М.П. Федишин [17]
Депозитна операція – це операція із залучення коштів на вклади та розміщення ощадних (депозитних) сертифікатів	В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська, О.Г. Коренєва [19]

Джерело: складено авторами.

Таким чином, враховуючи вищезазначене, депозитну операцію визначимо як операцію із залучення депозитною установою грошових коштів (у готівковій чи безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті) або банківських металів вкладників на депозитні рахунки на умовах укладеного договору та відповідно до законодавства України.

Висновки і пропозиції. Отже, проаналізовано історичні етапи становлення та розвитку депозитних операцій, визначено, що на їх розвиток безпосередній вплив має стан соціально-економічного та культурно-політичного життя суспільства. Також на основі досліджених наукових поглядів до трактування понять «депозит» та «депозитна операція», та з врахуванням положень нормативно-правових актів, що регулюють проведення депозитних операцій, нами було наведено уточнення цих дефініцій. Отримані результати дають змогу в подальшому досліджувати функціонування депозитного ринку та процесів, які відбуваються на ньому.

Список використаних джерел

1. *Банки* и банковское дело / под ред. И. Т. Балабанова. – СПб. : Питер, 2003. – 256 с. : ил. – (Серия «Краткий курс»).

2. *Банківська* справа : навчальний посібник / Р. Тиркало, І. Гуцал, Я. Чайковський, Т. Андрушків, Н. Галапуп. – Т. : Карт-бланш, 2001. – 314 с.

3. *Банковское* дело. Управление и технологи : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. проф. А. М. Тавасиева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 671 с.

4. *Врублевський О.* Громадянин і банк: депозитні операції / О. Врублевський. – К. : Ін-т громадян. сусп-ва : ТОВ „ІКЦ Леста", 2005. – 44 с.

5. *Гончаров С. М.* Тлумачний словник економіста / С. М. Гончаров, Н. Б. Кушнір ; за ред. проф. С. М. Гончарова. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 264 с.

6. *Гончарук К. В.* Послуга як економічна категорія / К. В. Гончарук // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2011. – № 2(53). – С. 24-28.

7. *Господарський* кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

8. *Закон* Гарна-Сен-Жермена о депозитных учреждениях 1982 г. [Электронный ресурс] // Энциклопедия банковского дела и финансов. – Режим доступа : http://www.cofe.ru/finance/russian/8/70.htm.

9. *Искаков У. М.* Финансовые рынки и посредники : учебник / У. М. Искаков, Д. Т. Бохаев, Э. А. Рузиева. – Алматы : Экономика, 2005. – 298 с.

10. *История* депозитов. Все дороги ведут в Рим [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ncorpbank.ru/info/full/articles/istoriya-depozitov-br-vse-dorogi-vedut-v-rim/.

11. *Історія* кредитного руху [Електронний ресурс] / Офіційний сайт кредитної спілки «Буковина». – Режим доступу : http://www.bukovyna.naksu.org/page.php?sec=history_credit.

12. *Історія* розвитку ощадної справи та АТ «Ощадбанк» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт АТ «Ощадбанк». – Режим доступу : http://www.oschadnybank.com/ua/about/history/.

13. *Козюк В. В.* Історія економіки та економічної думки: від ранніх цивілізацій до початку XX ст. : навч. посіб. / В. В. Козюк. – К. : Знання, 2011. – 566 с.

14. *Колесников О. В.* Історія грошей та фінансів : навч. посыб. / О. В. Колесников, Д. І. Бойко, О. О. Коковіхіна. – 2-ге видання, виправлене та доповнене. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 140 с.

15. *Кравець В. М.* Західноєвропейський банківський бізнес: становлення і сучасність / В. М. Кравець, О. В. Кравець ; за ред. В. І. Міщанка. – К. : Знання-Прес, 2003.

16. *Лагутін В. Д.* Кредитування: теорія і практика: навчальний посібник / В. Д. Лагутін. – К. : Знання, КОО, 2002. – 215 с.

17. *Лазоряк О. В.* Сучасний стан депозитних операцій комерційних банків [Електронний ресурс] / О. В. Лазоряк, М. П. Федишин. – Режим доступу : http://intkonf.org/lazoryak-ov-fedishin-mp-suchasniy-stan-depozitnih-operatsiy-komertsiynih-bankiv/.

18. *Литовченко О. Ю.* Теоретичні підходи до визначення сутності управління депозитними операціями банку [Електронний ресурс] / О. Ю. Литовченко, Н. І. Лихольот. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/15_APSN_2011/Economics/1_86794.doc.htm.

19. *Міщенко В. І.* Банківські операції : підручник / В. І. Міщенко, Н. Г. Слав'янська, О. Г. Коренєва. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К. : Знання, 2007. – 796 с.

20. *Облік* та аудит у комерційних банках / А. М. Герасимович, Т. В. Кривов'яз, О. А. Мазур та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Герасимовича. – Львів : Фенікс, 1999. – 512 с.

21. *Податковий* кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

22. *Положення* Про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1030.1269.6&nobreak=1.

23. *Правила* здійснення депозитних операцій для кредитних спілок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0211-12.

24. *Про банки* і банківську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14.

25. *Про систему* гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс] : Закон України від 09.06.2013 № 4452-17. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4452-17.

26. *Рух* ощадності: історичний досвід та перспектива [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrks.info/wordpress/wp-content/plugins/google-document-embedder/load.php?d=http%3A%2F%2Fukrks.info%2Fwordpress%2Fwp-content%2Fuploads%2F2013%2F10%2FBuklet_pro_Oschadnist2013.pdf.

27. *Тиркало Р. І.* Банківська справа : навчальний посібник / Р. І. Тиркало. – Тернопіль : Карт-бланш, 2001. – 314 с.

28. *Тітієвська О. В.* Характеристика сутності депозитів банків та факторів виникнення ризиків депозитних банківських операцій [Електронний ресурс] / О.В. Тітієвська. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/13_NPT_2008/Economics/31763.doc.htm.

29. *Шкарлет С. М.* Банківські операції : навчальний посібник / С. М. Шкарлет, Я. В. Жарій. – Чернігів : ЧДТУ, 2009. – 304 с.

УДК 339.97

Є.І. Різниченко, здобувач
Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка, м. Київ, Україна

ТРАНСФОРМАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Е.И. Резниченко, соискатель
Институт международных отношений КНУ имени Тараса Шевченко, г. Киев, Украина

ТРАНСФОРМАЦИЯ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ЕС НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ МИРОВОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Yevhen Riznychenko, candidate
The Institute of International Relations of Kyiv Taras Shevchenko National University, Kyiv, Ukraine

EU BUDGET POLICY TRANSFORMATION AT THE CURRENT STAGE UNDER THE CONDITIONS OF WORLD FINANCIAL CRISIS

Досліджено бюджетну політику ЄС на сучасному етапі, суть та головні відмінності багаторічних фінансових програм 2007-2013 та 2014-2020.

Ключові слова: *Європейський Союз, бюджетна політика, багаторічна фінансова програма.*

Исследована бюджетная политика ЕС на современном этапе, суть и главные отличия многолетних финансовых программ 2007-2013 и 2014-2020.

Ключевые слова: *Европейский Союз, бюджетная политика, многолетняя финансовая программа.*

EU budget policy has been studied at the present stage, as well as the essence and main differences of long-term financial programmes 2007–2013 and 2014–2020.

Key words: *European Union, budget policy, multinational financial framework.*

Постановка проблеми. Останніми роками основною метою економічної політики розвинених країн є стимулювання економічного зростання та пом'якшення негативного впливу економічної кризи. Ця мета досягається за допомогою м'якої монетарної політики, стимулювання кредитування та споживчих видатків, недопущення дефляції. Основною ланкою, яка об'єднує та координує ці механізми, є бюджетна політика, яка є концентрованим відображенням економічної політики уряду через систему доходів та видатків бюджету. Аналіз процесу узгодження та внесення змін до основного документа спільної бюджетної політики ЄС та змін, які у ньому відбувались, являє собою безумовний інтерес щодо практичних заходів подолання економічної рецесії у ЄС. Вивчення позитивного та негативного досвіду проведення бюджетної політики у ЄС зумовлює актуальність дослідження цієї проблематики та представляє собою не лише теоретичний, але й практичний інтерес для України, тому що питання удосконалення бюджетної політики знаходяться у центрі уваги органів української законодавчої та виконавчої влади. Більше того, політичний курс на приєднання України до ЄС у довгостроковій перспективі вимагає поглибленого аналізу механізмів та інструментів бюджетної політики ЄС з метою конвергенції бюджетної системи України до стандартів ЄС [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед досліджень, присвячених бюджетно-фінансовій системі ЄС, можна виділити наукові праці таких учених: І. Беґ, Д. Шварцер, О. Шнайдер, Дж. Піт, Л.І. Анісімова, О.В Буторіна, З.О. Луцишин, О.І. Шнирков та інші. Останні публікації вказують на значні зміни, які відбуваються протягом останніх років у бюджетній політиці провідних країн. Останні роки відзначаються великою кількістю кризових явищ у економіках більшості країн світу: криза суверенної заборгованості Кіпру, необхідність подальшого підвищення рівня зовнішньої заборгованості США, рекордний рівень безробіття у ЄС, сповільнення економічного зростання Китаю і т. ін. Кожна країна намагається подолати економічні виклики по-своєму. Завдяки проведенню більш консервативної фіскальної політики у 2013 році США вдалося відмовитись від згортання політики монетарного стимулювання та про-

довжити м'яку монетарну політику. Продовжується поступове відновлення економіки Японії завдяки використанню безпрецедентної стимулюючої монетарної політики у комбінації з більш жорсткою фіскальною політикою. Економіки країн, що розвиваються, відчувають на собі тиск, викликаний слабкістю сировинних ринків, відтоком капіталів в очікуванні згортання політики кількісного стимулювання з боку США [10]. Країни ЄС також демонструють ознаки покращення економічних умов, однак відсутність консенсусу щодо механізмів стимулювання зростання та економії бюджетних видатків стримують відновлення зростання економіки ЄС. Також слід відзначити, що в умовах обмеженості фінансових ресурсів на перший план виходять, з одного боку, питання ефективності їх використання, а з іншого – пошук джерел наповнення бюджету.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні бюджет ЄС розраховується на підставі довгострокового планування на 7 років. Багаторічна фінансова програма (БФП) є механізмом, який забезпечує спадковість, тобто передбачуваність та послідовність щорічних бюджетів ЄС на 7 років. БФП містить у собі фінансові індикатори, які визначають максимально можливі видатки на основні напрямки бюджету ЄС. Процес прийняття БФП є поетапним та досить складним, оскільки кожна країна-член ЄС, Європейська комісія та Європейський парламент мають дійти згоди та ухвалити цей документ, який буде визначальним елементом щорічного планування річних бюджетів ЄС [4]. Саме тому аналіз якісних та кількісних змін БФП відбиває суть економічних заходів ЄС стосовно стимулювання економічного зростання.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є проаналізувати спільну бюджетну політику ЄС на сучасному етапі через призму прийняття БФП 2014-2020; дослідити основні зміни та відмінності між БФП 2014-2020 та БФП 2007-2013.

Виклад основного матеріалу. Бюджетна політика ЄС складається з 2 рівнів: європейської бюджетної політики та сукупності національних бюджетних політик. Хоча бюджет Європейського Союзу є єдиним централізованим інструментом реалізації спільної податково-бюджетної політики, але національні бюджети держав-членів ЄС знаходяться у повній компетенції національних органів. Суттю та метою існування спільного бюджету ЄС є переконання країн-членів ЄС у тому, що прогрес у досягненні певних стратегічних завдань та вирішення певних проблем можливі лише на рівні всього ЄС, або принаймні спільні дії на рівні ЄС є більш ефективними. Спільна бюджетна політика, її мета, структура і навіть розмір спільного бюджету ЄС відіграють провідну роль в інтеграції ЄС, оскільки бюджетна політика є вирішальною у побудові соціально-економічної моделі країн ЄС, яка в свою чергу потребує структурних реформ у соціальній сфері країн-учасниць ЄС, що неминуче матиме вплив на життя кожного громадянина такої країни. Найбільш важливий аспект трансформації національної бюджетної політики пов'язаний з перерозподільним бюджетним механізмом і неможливістю зберегти нинішній варіант соціально-ринкової моделі економіки, що став не конкурентоспроможним в умовах глобалізації. Мета нинішньої трансформації – модернізація наявного соціального ринкового господарства при збереженні основних елементів соціального захисту населення та створенні нових робочих місць.

Метою семирічного планування є визначення пріоритетних напрямків розвитку, а отже і фінансування. Таким чином, БФП можна вважати навіть не стільки фінансовим, скільки політичним консенсусом. Діюча Багаторічна фінансова програма 2007-2013 рр. містить погоджені «стелі» за різними категоріями витрат і по бюджеті загалом. Кожна багаторічна фінансова програма супроводжується міжінституціональним консенсусом, відповідно до якого ЕК, Європейська рада та Європейський парламент зобов'язуються дотримуватись встановлених меж стосовно витрат коштів. Поточний рівень витрат встановлює щорічний бюджет, що зобов'язаний відповідати основним положенням Багаторічної фінансової програми (табл. 1).

Таблиця 1

Багаторічна фінансова програм 2007-2013, млрд євро у поточних цінах

Стаття	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2007-2013
1. Всеохопне зростання	53,98	57,65	61,70	63,55	63,97	67,61	70,15	438,6
1а: Конкурентоспроможність для зростання	8,92	10,39	13,27	14,17	12,99	14,85	15,62	90,2
1б: Економічна, соціальна та територіальна єдність	45,06	47,27	48,43	49,39	50,99	52,76	54,52	348,4
2. Стійке зростання: природні ресурси	55,14	59,19	56,33	59,96	59,89	60,81	61,29	412,6
пов'язані з ринком видатки та пряма допомога	45,76	46,22	46,68	47,15	47,62	48,57	48,57	330,1
3. Безпека та громадянство	1,27	1,36	1,52	1,69	1,89	2,11	2,38	12,2
4. Глобальна Європа	6,58	7,00	7,44	7,89	8,43	9,00	9,60	55,9
5. Адміністрування	7,04	7,38	7,53	7,88	8,09	8,52	9,10	55,5
6. Компенсації	0,45	0,21	210,0					0,86
Загалом	**124,5**	**123,8**	**134,7**	**140,9**	**142,3**	**148,1**	**152,5**	**975,8**
% від ВНД	1,02	1,08	1,16	1,18	1,15	1,13	1,15	1,12

Джерело: офіційний сайт Європейської комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/budget/figures/fin_fwk0713/fwk0713_en.cfm#cf07_13.

Як ми бачимо у таблиці 1, спільний бюджет фінансує шість основних напрямків розвитку ЄС. Найбільшою статтею фінансування бюджету є забезпечення всеохопного зростання, на яку припадає близько 46 % фондів бюджету. Ця стаття поділяється на дві частини: забезпечення конкурентоспроможності (Research&Development (R&D)) та єдності (допомога європейцям у пошуку нових робочих місць). Так, у 2012 році на підтримку найбільш інноваційних програм співтовариства в межах програми конкурентоспроможності та інновацій було спрямовано 614,4 млн євро, які були направлені на розвиток підприємництва, інновацій, інформаційних та комунікаційних технологій та інше. На розвиток біотехнологій, проведення досліджень у галузі охорони здоров'я та пов'язаних з цим досліджень ЄС спрямував 939,5 млн євро з метою покращення досліджень на міжнародному рівні щодо розвитку нових ліків у боротьбі проти основних захворювань. Фінансування статті під назвою «економічна, соціальна та територіальна єдність» має на меті покращення функціонування ринків робочої сили та допомагає європейцям у пошуку роботи через надання можливостей для навчання та опанування нових навичок. Також ця стаття фінансує створення нових робочих місць, покращує їх якість та умови праці. Наприклад, у 2012 році 153 млн євро було виділено на допомогу жінкам у пошуку роботи та 120 млн євро – на створення освітніх програм для працівників [8].

Напрямок «Стійке зростання: природні ресурси» (конкуренте та стійке с/г ЄС) є другою найбільшою статтею фінансування, яка займає близько 41 % від загального обсягу бюджету ЄС. Цей напрямок є єдиним повністю інтегрованим на рівні ЄС політикою. Ця стаття відіграє важливе значення у забезпеченні європейцям постійного доступу до продуктів харчування. Також ця політика спрямована на збереження біорізноманітності, навколишнього середовища та чистих води, ґрунтів та повітря. У 2012 році на допомогу фермерам було виділено 40,5 млрд євро, з яких 91,8 % прив'язані до рівня виробництва. 14,6 млрд євро виділено в межах бюджету на Європейський сільськогосподарський фонд для розвитку села, які націлені на підвищення рівня життя в селі та створення нових робочих місць. 4,9 млрд євро спрямовані на тренувальні програми, проекти модернізації ферм, підприємств та підвищення якості продукції ферм. Також слід відзначити, що у бюджеті 2012 року було виділено 20,0 млн

євро на розвиток технологій щодо гібридних та електричних двигунів для автомобілів з метою покращення екологічної ситуації [7].

Як зазначається у документах ЄК, більш відкрита та безпечна Європа потребує фінансування програм для подолання спільних викликів. Таким чином, 11-13 % бюджету витрачається на безпеку та громадянство. Так, у 2012 році 1,4 млрд євро бюджету було спрямовано на підтримку програм щодо захисту та розвитку основних прав людини, справедливості, свобод, солідарності та менеджменту міграційних потоків тощо (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльна таблиця основних напрямків фінансування за роками згідно БФП 2007-2013, %

Стаття	2008 vs 2007	2009 vs 2008	2010 vs 2009	2011 vs 2010	2012 vs 2011	2013 vs 2012
1. Всеохопне зростання	7	7	3	1	6	4
1a: Конкурентоспроможність для зростання	16	28	7	-8	14	5
1b: Економічна, соціальна та територіальна єдність	5	2	2	3	3	3
2. Стійке зростання: природні ресурси	7	-5	6	0	2	1
- пов'язані з ринком видатки та пряма допомога	1%	1	1	1	2	0
3. Безпека та громадянство	7	11	12	12	11	13
4. Глобальна Європа	6	6	6	7	7	7
5. Адміністрування	5	2	5	3	5	7
6. Компенсації	-53	1	-100	-	-	-
Загалом	-1	9	5	1	4	3

Джерело: розраховано автором.

Близько 6-7 % бюджету щорічно спрямовується на статтю «Європа як глобальний гравець», яка фінансується з метою підвищення ролі ЄС у світі завдяки ряду інструментів та ініціатив. За допомогою таких програм, як «Європейська служба реагування на зовнішні виклики» (European External Action Service (EEAS), яка всіляко підтримується Європейською комісією, покликана здійснити свій внесок у вирішення проблем, які стосуються не лише Європи, а й усього світу: зміни клімату, тероризму, наркотиків, енергетичної безпеки, мирного врегулювання конфліктів тощо. Так, у 2012 році в межах Європейської програми сусідства та партнерства було виділено 2,3 млрд євро на фінансову допомогу, зокрема країнам Середземноморського регіону на підтримку та розвиток демократії. Як свідчить табл. 2, збільшення фінансування в межах багаторічної фінансової програми з року в рік відбувалось доволі рівномірно за винятком напрямку «компенсації», який суттєво зменшувався, досягши нульового значення у 2010 році. Однак мають місце відмінності між багаторічними програмами та фактичними щорічними бюджетами. Так, у 2013 році відбулося зменшення спільного бюджету на 0,06 % від валового національного продукту (ВНП) відповідного року. Складна економічна та фінансові ситуація у ЄС призвела до різкого скорочення видатків бюджету на неекономічні заходи (наприклад, фінансування статті «Безпека та громадянство» було зменшено майже на 52,0 %, тоді як загалом бюджет 2013 року зменшився на 2,15 % відносно бюджету попереднього року).

Криза показала, що необхідні нові джерела надходжень у Спільний бюджет ЄС. У бюджеті 2013 відбулось зростання зобов'язань та виплат на 2,0 % та 6,8 % відповідно в порівнянні з 2012 роком. Як зазначається у прес-релізі, приуроченому до прийняття бюджету 2013, таке зростання бюджету ЄС зустріло прогнозоване засудження у пресі щодо перебування Європейської комісії поза реальністю. Однак у прес-релізі справедливо зазначається, що бюджет ЄС за своєю суттю є документом негнучким, оскільки він – чітко окреслений та регламентується БФП. Основною ж метою запровадження багаторічних програм є нама-

гання зупинити щорічні дебати стосовно розміру та спрямованості бюджету ЄС. Тобто БФП покликана унеможливити короткострокові кон'юнктурні зміни спільного бюджету.

Крім того, де-факто витрати бюджету в більшості випадків були меншим, ніж того дозволяла БФП 2007-2013. Фактичні виплати бюджету на сьогодні є меншими за заплановані показники приблизно на 10 млрд євро. Наприклад, у бюджеті на 2012 рік на виплати передбачалось 129 млрд євро, що значно менше 141 млрд євро у БФП 2007-2013. Таким чином, виплати становили 0,99 % валового національного доходу (ВНД) замість запланованих 1,08 % у БФП. Де-факто бюджетні виплати ЄС були завжди меншими за заплановані рівні (максимально допустимі показники) багаторічних фінансових програм протягом двох останніх десятиліть. Більше того, частка виплат щодо ВНП, за винятком 2008-2009 років, стабільно зменшувалась, починаючи з початку 90-х років, незважаючи на значне розширення ЄС. Збільшення ж частки виплат до ВНП, яке мало місце у 2009 році, виникло не через абсолютне збільшення бюджету ЄС, а в основному мало місце через статистичний ефект фінансової кризи, оскільки фактичні виплати 2009 року були меншими за виплати 2008 року. Таким чином, частка витрат бюджету ЄС щодо суми витрат урядів держав-членів ЄС зменшилась з 1,93 % до 1,87 % між 2008 та 2009 роками. На сьогодні це відношення не суттєве, але збільшилось на 0,001-0,002 % через зменшення розміру національних бюджетів, але БФП не дозволяє зменшити виплати без відповідного рішення про зменшення фінансування спільної аграрної політики чи регіональних програм, ухваленого всіма державами-учасницями ЄС (табл. 3).

Таблиця 3

Порівняльна таблиця БФП 2007-2013, Пропозиції Європейської комісії та Рішення Європейської ради, млрд євро у цінах 2011 року

Стаття	БФП 2007-2013	БФП 2014-2020[1]	БФП 2014-2020[2]	Різниця 1[3]		Різниця 2[4]	
1. Всеохопне зростання	446	503	451	4	1 %	-53	-10 %
1а. Конкурентоспроможність для зростання	91	164	126	34	37 %	-39	-24 %
у т. ч. Фонд європейського співробітництва (CEF)	13	40	19	7	51 %	-21	-52 %
у т. ч. спец. фонди	8	16	13	41	59 %	-3	-18 %
1б. Економічна, соціальна та територіальна єдність	355	339	325	-30	-8 %	-14	-4 %
у т. ч. інвестиції у зростання та зайнятість		327	313	-33	-9 %	-14	-4 %
у т. ч. європейське територіальне співробітництво	9	12	9	68	1 %	-3	-25 %
у т. ч. фонд єдності	-	-	10	-	-	-	-
2. Стійке зростання: природні ресурси	421	390	373	-48	-11 %	-17	-4 %
у т. ч. пов'язані з ринком видатки та пряма допомога	319	287	278	-41	-13 %	-9	-3 %
у т. ч. розвиток с/г, навколишнього середовища та рибальства	96	92	85	-11	-11 %	-7	-8 %
3. Безпека та громадянство	12	19	16	3	27 %	-3	-17 %
4. Глобальна Європа	57	70	58.	2	3 %	-11	-16 %
5. Адміністрування	57	63	62	5	8 %	-2	-2 %
у т. ч. видатки адміністративних інститутів	46	51	50	4	8 %	-1	-2 %
6. Компенсації	920	27	27	0	0 %	0	0 %
Загалом	994	1 045	960	-34	-3 %	-85	-8 %
% від ВНД	1,12 %	1,09 %	1,00 %		-0,12 %		-0,09 %

Примітки: 1 – Пропозиція Комісії, червень 2012; 2 – Рішення Європейської ради, лютий 2013; 3 – Рішення Європейської ради мінус БФП 2007-2013; 4 – Рішення Європейської ради мінус Пропозиція Комісії.

Джерело: офіційний сайт Європейської комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/budget/mff/index_en.cfm.

На нашу думку, цікавим є порівняння змін, що відбуваються у спільному бюджеті ЄС впродовж його узгодження. Таблиця 3 свідчить про тенденцію до зменшення витрат БФП 2007-2013 у її фінальній редакції відносно пропозиції Європейської комісії на 8 %. Причому найбільшого скорочення бюджет зазнає під час його розгляду Радою ЄС, яку формують найвищі посадовці виконавчої влади країн-учасниць ЄС, оскільки саме їх урядам доведеться виконувати БФП. БФП 2014-2020 зазнала незначного скорочення, незважаючи на макроекономічну нестабільність у багатьох країнах ЄС. Більше того, експерти очікують прагнення Європейський парламент збільшити фінансування певних статей, які стосуються забезпечення довгострокового зростання та конкурентоспроможності ЄС.

Варто відзначити, що бюджетна політика більшості країн не відзначається дотриманням належного рівня дисципліни, що знаходить своє відображення у порушенні Маастрихтських критеріїв переважною більшістю країн ЄС. Складна економічна ситуація у ЄС та необхідність використання фінансових ресурсів у кожній країні-члені ЄС для подолання економічного спаду у власній країні призвели до фактичного зменшення розміру спільного бюджету, а отже – і видатків на основні напрямки розвитку ЄС. Найбільшого скорочення зазнали статті, які мають переважно неекономічну спрямованість, наприклад, «Громадянство, свобода, безпека та правосуддя» та «ЄС як глобальний гравець», які зменшились на 30,73 % та 9,33 % відповідно. Необхідно зауважити, що у пропозиції Європейської комісії щодо БФП 2014-2020, крім суто економічних статей, планувалося також значне посилення фінансування соціальних напрямків («Безпека та громадянство») та програм міжнародного спрямування («Глобальна Європа»). Однак у новій редакції БФП 2014-2020 можливі виплати за останніми статтями були скорочені в той час, як напрямок «1а. Конкурентоспроможність» був збільшений, хоча сумарна стаття «Всеохопне зростання» також зменшилась на 10 % за рахунок статті «1б: Економічна, соціальна та територіальна єдність».

БФП 2007-2013 та БФР 2014-2020 мають багато відмінностей, на які варто звернути увагу. Європейська комісія запропонувала замінити усі коригуючі механізми на систему фіксованих одноразових щорічних виплат у 2014-2020 роках. Незмінним залишається «принцип Фантебло» (1984), згідно з яким «будь-який член, який відчуває на собі тягар, який є вищим до відносного рівня багатства такого члена, може отримувати коригуючі виплати у відповідний час». Метою такої модифікації коригуючого податку є простота та прозорість таких виплат, що гарантує справедливість та застосування однакових стандартів до кожного члена ЄС.

Планується створення фонду об'єднання Європи (Connecting Europe Facility), який буде розпорядником 40 млрд євро (+10 млрд євро в межах фонду єдності). Фінансові ресурси цього фонду будуть спрямовані на енергетичні, транспортні та цифрові мережі, а також – на транскордонні та багатонаціональні інвестиції, спрямовані на внутрішній ринок ЄС. Варто відзначити, що цей фонд має відзначатися високою скоординованістю з політикою єдності.

Політика єдності є спільною програми координації всіх структурних фондів з метою досягнення поставлених цілей. Фонд єдності призначений для фінансування держав-членів з валовим національним доходом менше 90 % від середнього показника ЄС. Територіальне співробітництво поділяється на транскордонне, міжнаціональне та міжрегіональне. Характерними рисами політики єдності можна назвати:

1. Інвестиційні договори співробітництва між державами-членами ЄС.
2. Високий рівень обумовленості.
3. Наголос на більш бідних регіонах.
4. Тематична спрямованість.

Згідно з політикою єдності регіони поділяються на три типи:

1. Менш розвинені регіони (ВВП на душу населення <75 % від середнього показника ЄС);

2. Перехідні регіони (ВВП на душу населення від 75 % до 90 % від середнього показника ЄС);

3. Більш розвинені регіони (>90 % від середнього показника ЄС).

ЄС надає великого значення збільшенню контролю над видатками спільного бюджету ЄС з боку всіх його інституцій. Зокрема ЄС планує зменшити адміністративний персонал на 5 %, збільшити кількість робочих годин до 40 годин на тиждень та переглянути систему винагород та додаткових переваг працівників адміністративних органів ЄС.

У пропозиції ЄК міститься положення про припинення існування відрахувань, що розраховуються на базі у податку на додану вартість. Натомість планується введення двох нових платежів: податку на фінансові транзакції (ПФТ) та новий податок на базі ПДВ. Метою таких кроків є не намагання збільшити бюджет ЄС, а сприяти консолідації національних бюджетів через зменшення відрахувань з бюджетів держав-членів. Запропоновані зміни покликані спростити існуючі процедури наповнення бюджету ЄС.

Висновки і пропозиції. Відновлення економічного зростання є першочерговим завданням урядів країн, що відповідає не лише національним економічним інтересам, а й сприяє покращенню світової економічної кон'юнктури. З метою стимулювання економічного зростання більшість розвинених країн намагаються проводити м'яку монетарну політику, заохочувати кредитування та споживчі витрати, а також не допускати дефляції. За умов несприятливої економічної кон'юнктури та обмеженості фінансових ресурсів країнам доводиться перерозподіляти витрати бюджету за напрямками фінансування. На сучасному етапі бюджет ЄС розраховується на основі довгострокового планування на 7 років. Багаторічна фінансова програма є механізмом, який забезпечує системність та спадковість щорічних бюджетів ЄС на 7 років. Бюджетна політика ЄС складається з шести напрямків. Левова частина спільного бюджету ЄС спрямовується на напрямок «всеохоплююче зростання» та «стійке зростання: природні ресурси». Однак узгодження багаторічної фінансової програми 2014-2020 свідчить про намагання ЄС збільшити фінансування статей економічного спрямування: спочатку планувалось збільшити фінансування статті «конкурентоспроможність для зростання» на 73 млрд євро (+80 %) у порівнянні з БФР 2007-2013, але згідно з рішенням Європейської ради ця цифра зменшилась до 34 млрд євро (+37 %). Таким чином, можна констатувати прагматизацію бюджетної політики ЄС, яка все більше зосереджується на економічних питаннях, але в той же час бюджетна політика змінюється надто повільно.

Останніми роками не відбувалось суттєвих змін у бюджетній політиці, хоча питання ефективного використання коштів, справедливого наповнення та розподілу фінансових ресурсів, механізмів контролю за використанням коштів бюджету давно обговорюються серед науковців та вищих посадових осіб ЄС, але вирішення цих питань відкладається на потім або обмежується застосуванням косметичних змін, які покращують ситуацію, але не вирішують проблеми. Незважаючи на певні спроби реформувати бюджетну систему ЄС, наприклад, щодо джерел зміни податків та зборів, які формують власні ресурси ЄС чи заплановане зменшення адміністративних витрат, такі зміни являють собою скоріше косметичні реформи. Бюджетна система ЄС великою мірою склалася історично, а отже, часто не відповідає сучасним реаліям. ЄС дотепер нездатний реформувати явно неефективні напрямки своєї політики. Замість того, щоб розробляти раціональний підхід, ЄС опирається у своїй роботі на застарілі угоди в той час, коли податкова база скорочується, а зобов'язання зростають.

Наприкінці 2012 року 17 країн, які входять до зони євро, і шість держав-членів ЄС підписали угоду стосовно узгодження бюджетно-податкової політики. Цією угодою передбачається створення Бюджетно-податкового союзу, який діятиме задля зближення бюджетної та податкової політики через механізм надання національних бюджетів держав-членів на затвердження до ЄК, що має підвищити бюджетну дисципліну. Відкритим залишається питання, чи послабить кризу можливості проведення структурних реформ (що в майбутньому негативно позначиться на зростанні економіки) або, навпаки, дозволить вжити заходів, на які раніше уряди не наважувались.

Список використаних джерел

1. *Сидорова Е. А.* Будни антикризисной борьбы в «Старой Европе» / Е. А. Сидорова // Кризисные явления в мировой экономике и политике (Мировое развитие. Вып. 6) / отв. ред. : Ф. Г. Войтоловский, А. В. Кузнецов. – М. : ИМЭМО РАН, 2010.

2. *Сидорова Е. А.* Будущее Евросоюза после расширения: проблемы и перспективы / Е. А. Сидорова // МЭ и МО. – 2010. – № 5.

3. *Трансформація* Європейського Союзу під впливом кризи єврозони. Висновки для України. – К. : НІСД, 2012. – 43 с.

4. *Budgets* European Parliament (Legislative Acts) , Official Journal Of The European Union, 29.2.2012.

5. *Communication* From The Commission Europe 2020, European Commission, Brussels, 3.3.2010.

6. *Cover* Note: Conclusions (Multianual Financial Framework 2014-2020), European Council, Brussels, 8 February 2013.

7. *EU* budget 2011, Luxembourg: Office for Offcial Publications of the European Communities, 2011.

8. *EU* Budget 2012: For 500 Million Europeans For Growth And Employment, Luxembourg: Publications Office Of The European Union, 2012.

9. *Monetary* And Fiscal Policy Interactions In A Monetary Union, ECB Monthly Bulletin, July 2012.

10. *World* Economic outlook: Transitions and Tensions, International Monetary Fund : World economic and financial surveys, Washington DC, October 2013.

УДК 388.1

А.О. Безуглий, асистент
Національний транспортний університет, м. Київ, Україна

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЕРЖАВНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНТРАКТІВ OPRC

А.А. Безуглый, ассистент
Национальный транспортный университет, г. Киев, Украина

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ КОНТРАКТОВ OPRC

Artem Bezuhlyi, assistant
National Transport University, Kyiv, Ukraine

IMPROVING THE EFFICIENCY OF FORMATION AND USE OF FINANCIAL RESOURCES OF STATE SUBJECTS OF ECONOMY IN THE PROCESS OF OPRC CONTRACTS IMPLEMENTATION

Досліджено підвищення ефективності формування та використання фінансових ресурсів у процесі реалізації контрактів OPRC через ефективну співпрацю замовника та підрядника, яка стане каталізатором для формування конкурентного середовища на ринку дорожніх робіт. Реалізація запропонованих заходів дасть можливість зекономити бюджетні фінансові ресурси на розвиток та утримання мережі автомобільних доріг загального користування.

Ключові слова: *фінансові ресурси, конкурентне середовище, реорганізація, контракти OPRC, система незалежного інспекційного контролю.*

Исследовано повышение эффективности формирования и использования финансовых ресурсов при реализации контрактов OPRC через эффективное сотрудничество заказчика и подрядчика, которая станет катализатором для формирования конкурентной среды на рынке дорожных работ. Реализация предложенных мероприятий даст возможность сэкономить бюджетные финансовые ресурсы на развитие и содержание автомобильных дорог общего пользования.

Ключевые слова: *финансовые ресурсы, конкурентная среда, реорганизация, контракты OPRC, система независимого инспекционного контроля.*

This paper analyzes the improve the efficiency of development and use of financial resources in the implementation of OPRC contracts through effective cooperation between the customer and the contractor, which will be a catalyst for the formation of competitive condition of road works market. The implementation of the proposed measures will give a possibility to save budget financial resources for the development and maintenance of the public roads network.

Key words: *financial resources, competitive environment, reorganization, contracts OPRC, system of independent inspection.*

Постановка проблеми. Недостатнє фінансування дорожньої галузі України, а також підвищення рівня автомобілізації призвело до істотного погіршення технічного стану автомобільних доріг та рівня безпеки дорожнього руху, відсутності багатьох можливостей: розвитку наявної мережі автомобільних доріг відповідно до темпів зростання національної економіки та інтенсивності руху пасажирських та вантажних перевезень, повного використання транзитного потенціалу країни, здійснення технічного переоснащення дорожньої галузі, впровадження інформаційно-аналітичних систем управління транспортними потоками та дорожнім господарством. А тому постає питання створення ефективної співпраці на ринку робіт з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування завдяки впровадженню довгострокових договорів (контрактів) про утримання автомобільних доріг за принципом забезпечення їх експлуатаційного стану відповідно до нормативно-правових актів, норм та стандартів (далі – контракти OPRC).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та використання фінансових ресурсів підприємств висвітлюються у працях українських економістів В.М. Братішка, С.А. Буковинського, З.С. Варналія, В.М. Гейця, А.С. Гальчинського, І.І. Гейдора, В.І. Грушка, А.І. Даниленка, О.Д. Заруби, В.П. Ільчука, Б.Є. Кваснюка, Н.І. Костіної, В.І. Кравченка, К.В. Павлюк, О.І. Пилипченка, А.М. Поддєрьогіна, Г.О. П'ятаченка, О.С. Редькіна, М.І. Савлука, М.І. Сивульського, В.М. Федосова,

В.В. Шокуна, С.І. Юрія та ін., а також зарубіжних учених. Вагомий внесок у розвиток теоретичних та практичних засад розв'язання проблем, пов'язаних із розвитком системи управління дорожнім господарством та транспортної інфраструктури зробили у своїх працях такі науковці, як: А.Л. Шаповалов, Н.П. Орнатський, Є.Б. Угненко, В.Н. Луканін, Ю.Д. Проник, В.І. Павлов, Г.Я. Шевчук, Л.О. Карасьова, В. Ф. Демішкан, В. П. Гончаренко, Є.Д. Прусенко, В.В. Сизоненко, І.Ю. Ховавко, Н.М. Андрєєва, І.С. Чоборовська, Н.О. Нечитайло, О.В. Храпаль, А.М. Новікова, Е.І. Павлова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні центральним органом державного управління, що визначає і здійснює політику щодо розвитку та утримання автомобільних доріг загального користування державного значення, є Державне агентство автомобільних доріг України (Укравтодор). Укравтодор відповідно до вимог Закону України "Про здійснення державних закупівель" залучає на конкурсних засадах до виконання дорожніх робіт відповідні підрядні організації. Майже весь комплекс робіт з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування в Україні виконує Публічне акціонерне товариство "Державна акціонерна компанія "Автомобільні дороги України" (далі – ПАТ «ДАК "Автомобільні дороги України"»), яке знаходиться у державній власності і підпорядковується Укравтодору. Усі дочірні підприємства ПАТ «ДАК "Автомобільні дороги України"», а також їх філії мають державну форму власності і практично створюють штучну монополію на виконання робіт експлуатаційного утримання автомобільних доріг. При цьому модель штучної монополії є несумісною з ринковою економікою, яка базується на принципах конкуренції та інновацій з боку приватних підприємств. Але до цього часу залишаються невирішеними питання підвищення ефективності формування та використання фінансових ресурсів під час реалізації контрактів OPRC.

Мета статті. Метою цієї статті є підвищення ефективності формування та використання фінансових ресурсів у процесі реалізації контрактів OPRC через обґрунтування нової системи експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування державного значення, яка передбачатиме підвищення якості експлуатаційного стану доріг та значне зменшення витрат державного бюджету.

Виклад основного матеріалу. Важливою передумовою успішної реалізації контрактів OPRC є наявність адекватної законодавчої бази. Бюджетне законодавство України передбачає застосування програмно-цільового методу складання державного бюджету, який, як і контракти OPRC, орієнтований на кінцевий результат. Такий метод нині частково запроваджений у бюджетному процесі. Тому концепція реалізації контрактів OPRC повною мірою відповідає ідеології програмно-цільового методу до формування витрат бюджету на утримання дорожньої інфраструктури на основі конкретних кількісних та якісних показників (критеріїв). Під час запровадження у бюджетну практику можливості переносити бюджетні кошти на наступні роки в межах кількарічних бюджетних планів це гарантуватиме фінансування контрактів OPRC на весь період їх дії. В загальному обсязі виконаних робіт з будівництва, реконструкції та капітального ремонту автомобільних доріг великий обсяг виконують приватні організації (рис.).

У ринкових умовах роботи з експлуатаційного утримання автомобільних доріг на конкурентній основі здатні виконувати не тільки підприємства ПАТ «ДАК „Автомобільні дороги України"», а й приватні підприємства також. Проте такі роботи не завжди є привабливими для приватного сектору і щоб його зацікавити, необхідно поступово здійснювати заходи зі створення конкурентного середовища завдяки удосконаленню порядку укладення контрактів про їх виконання незалежно від форми власності виконавців зазначених робіт. У такій ситуації виникає нагальна необхідність в виконанні робіт з розвитку мережі та утримання автомобільних доріг на конкурсних засадах з поступовим поширен-

ням європейського досвіду щодо укладення довгострокових договорів (контрактів) про утримання автомобільних доріг державного значення за принципом забезпечення їх експлуатаційного стану відповідно до нормативно-правових актів, норм та стандартів.

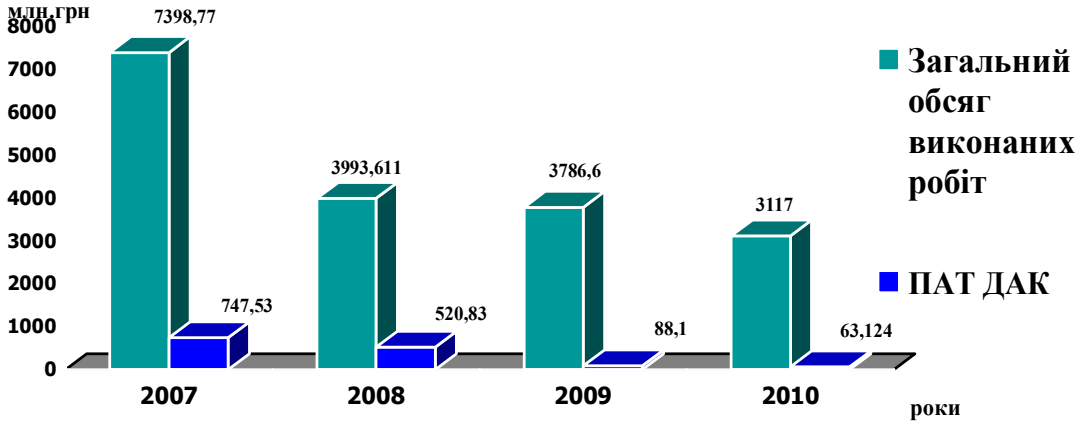


Рис. Обсяг виконаних робіт з будівництва, реконструкції та капітального ремонту

Концепція реформування системи державного управління автомобільними дорогами загального користування, що була схвалена розпорядженнями Кабінету Міністрів України від 20 серпня 2008 р. № 1096 та від 3 серпня 2011 р. № 739-р (далі – Концепція) стала необхідним чинником у процесі розвитку конкурентного середовища на ринку дорожніх робіт. Концепція розроблена Укравтодором на виконання положень Програми економічних реформ Президента України на 2010-2014 роки щодо оптимізації завдань і функцій Укравтодору та підвищення відповідальності місцевої влади за стан інфраструктурних активів місцевого значення. В межах реалізації державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг загального користування на 2013-2018 роки прогнозуються наступні обсяги видатків на розвиток дорожнього господарства, які наведено в табл. На виконання заходів Програми 2007-2011 за підсумками роботи в 2007-2011 роках побудовано, реконструйовано та відремонтовано 4248 км автомобільних доріг, у тому числі за кошти міжнародних фінансових організацій 473 км, побудовано, реконструйовано та капітально відремонтовано 5,5 тис. п. м. мостів, влаштовано 162 під'їзди з твердим покриттям до сільських населених пунктів, здійснено комплекс робіт з удосконалення дорожніх умов у місцях (ділянках) концентрації дорожньо-транспортних пригод, що дало змогу зняти з обліку 497 таких місць.

На дорогах встановлено та замінено понад 729 тис. дорожніх знаків, нанесено та відновлено горизонтальної розмітки на 224 тис. км доріг, відремонтовано більше 368 км тротуарів у населених пунктах, встановлено та замінено 468 тис. напрямних стовпчиків, відремонтовано 2477,9 км транспортної бар'єрної огорожі, розширено проїзну частину на 2759 п. м. мостів, проведено заміну 245 км тросової та залізобетонної огорожі бар'єрного типу на металеву.

Обсяг необхідних річних фінансових ресурсів на капітальний ремонт всієї мережі автомобільних доріг загального користування державного та місцевого значення на відповідний плановий рік визначається за формулою:

$$ПВ_{кап.рем} = \sum_{j=1}^{5} [(C^{Д}_{рем} \cdot L^{Д}_{рем}) + C^{М}_{рем} \cdot L^{М}_{рем}], \quad (1)$$

де $ПВ_{кап.рем}$ – обсяг необхідних річних фінансових ресурсів на капітальний ремонт всієї мережі автомобільних доріг загального користування державного та місцевого значення (тис. грн);

$C^{Д}_{рем}$ та $C^{М}_{рем}$ – середня вартість робіт з капітального ремонту автомобільних доріг загального користування відповідно державного та місцевого значення j-ої категорії (тис. грн/км);

$L^{Д}_{рем}$ та $L^{М}_{рем}$ – розрахункова протяжність автомобільних доріг загального користування (державного та місцевого значення відповідно) j-ої категорії, що підлягає капітальному ремонту в плановому році.

Таблиця

Прогнозні обсяги фінансування вводу в експлуатацію автомобільних доріг загального користування на період до 2018 р.

Показник	Обсяг фінансування, млн грн
Експлуатаційне утримання та поточний дрібний ремонт	35230
Поточний середній ремонт (з влаштуванням тонкошарових покриттів)	73135
Капітальний ремонт	19273
Будівництво та реконструкція	96890
Проектні роботи	2440
Інформаційне забезпечення дорожньої галузі	182
Разом видатки	227150
Відкриття руху та вводу в експлуатацію доріг, км в тому числі:	32934
Будівництво та реконструкція	2242
Капітальний ремонт	1150
Поточний середній ремонт (з влаштуванням тонкошарових покриттів)	29542

Формула (1) дозволяє обґрунтовано визначити фактичну потребу у фінансових ресурсах на проведення капітальних ремонтів всієї мережі доріг загального користування за умов достовірних вихідних даних. Для розвитку конкурентного середовища на ринку дорожніх робіт необхідно реалізувати кілька ключових заходів, що також передбачені і Концепцією:

1. Забезпечення укладення довгострокових договорів (контрактів) про утримання автомобільних доріг загального користування за принципом забезпечення їх експлуатаційного стану відповідно до нормативно-правових актів, норм та стандартів.

2. Впровадження ефективної системи інспекційного контролю за якістю виконаних робіт.

3. Реорганізація та часткова приватизація ПАТ «Державна акціонерна компанія "Автомобільні дороги України"».

Для реалізації першого заходу Укравтодору необхідно впровадити контракти на виконання робіт з розвитку мережі та експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування за кінцевим результатом (далі – контракти OPRC), виходячи з успішного світового, зокрема в європейських країнах, досвіду впровадження таких контрактів за останні десять років. Обсяг фінансування та показники вводу в експлуатацію автомобільних доріг Програми будуть щорічно уточнюватись з урахуванням можливостей Державного бюджету України на відповідний рік.

Основні принципи роботи за контрактами OPRC: самоконтроль (підрядник проводить аудит своєї діяльності); постійна модернізація виробничого процесу; повна прозорість у роботі підрядника; ефективне управління; контроль якості.

Проблемним аспектом у реалізації контрактів OPRC є те, що місцеві приватні підрядники не мають досвіду роботи за відповідними технологіями утримання доріг та необхідної спеціальної техніки. Проте такі роботи не є технологічно складними і за пев-

них умов можуть зацікавити підприємства комерційного сектору, тобто необхідно провести попереднє пілотне впровадження контрактів OPRC на окремих ділянках автомобільних доріг, що дасть можливість навчити та підготувати кваліфікованих місцевих приватних підрядників та інспекторів, у тому числі через обмін досвідом і залучення міжнародних підрядників та консультантів.

Можливості місцевих підрядників під час реалізації контрактів OPRC будуть посилені через: співпрацю з досвідченими міжнародними підрядниками та передачу сучасних технологій та стимулювання інвестицій в робочу силу, машини і механізмів, що надають довгострокові контракти.

Чинне законодавство дозволяє реалізувати пілотні проекти OPRC, оскільки вони будуть впроваджуватися за підтримки ЄБРР, і таким чином закупівлі будуть проводитись згідно з міжнародними правилами та інструкціями. Загалом умови контракту OPRC співпадають з тими базовими принципами, що визначені Законом України “Про здійснення державних закупівель”. На сьогодні в Україні уже підписаний пілотний контракт на виконання робіт з експлуатаційного утримання доріг з приватною компанією, що отримуватиме оплату своїх послуг не за виконані обсяги робіт, а за експлуатаційний стан автомобільної дороги, після приведення її у відповідність до необхідного рівня експлуатації. Відповідно до договору, підписаного 31 грудня 2013 року, експлуатаційне утримання ділянки від м. Броди до м. Стрий (км 434+230 – км 621+500) автомобільної дороги М-06 Київ-Чоп протягом 7 років здійснюватиме іспанська компанія Elsamex S.A. – переможець відкритого міжнародного тендеру. За умовами контракту, зазначена компанія має не лише виконати капітальний ремонт 2 об’єктів, розташованих на ділянці – обхід м. Олесько (км 464+500 – км 471+350) та Гамаліївської дамби (км 527+300 – км 529+300), а й влаштувати додаткове освітлення, облаштувати пункти вагового контролю, встановити метеостанції тощо. Планується, що перші ремонтні роботи розпочнуться уже навесні 2014 року.

Другим важливим заходом є побудова дієвої системи незалежного інспекційного контролю за якістю виконаних робіт, що буде запорукою ефективного використання обмежених бюджетних коштів. Для уникнення зловживань, порушень та неефективного використання бюджетних коштів досить важливо створити державний інспекційний орган контролю за якістю виконаних дорожніх робіт – Державну дорожню інспекцію. Метою створення цього органу має стати забезпечення державного контролю за відповідністю вимогам стандартів, норм та правил технічного стану автомобільних доріг загального користування державного та місцевого значення та якості дорожніх робіт у процесі їх проектування, будівництва, ремонту та експлуатаційного утримання. Необхідно, щоб діяльність Держдорінспекції здійснювалась за кошти спеціального фонду на розвиток мережі та утримання автомобільних доріг загального користування Державного бюджету за окремою бюджетною програмою.

Третім необхідним заходом для реалізації стратегії розвитку конкуренції на ринку дорожніх робіт є реструктуризація ПАТ «ДАК "Автомобільні дороги України"» через створення на її основі державних підприємств, окремі з яких можуть бути приватизовані, оскільки система експлуатаційного утримання автомобільних доріг тільки державними підприємствами не відповідає концепції OPRC, яка передбачає використання вигод конкуренції та інновацій з боку приватних підприємств.

Це дасть можливість створити конкурентне середовище на ринку робіт з експлуатаційного утримання між окремими державними і приватизованими підприємствами, виділеними зі складу ПАТ «Державна акціонерна компанія "Автомобільні дороги України”» та приватними підрядними організаціями. В підсумку реалізація намічених заходів створить конкурентне середовище на ринку робіт з експлуатаційного утримання автомобіль-

них доріг, що дасть можливість зекономити бюджетні фінансові ресурси на розвиток мережі та утримання автомобільних доріг загального користування. Враховуючи трансформаційні процеси, що відбудуться в Україні, в найближчій перспективі за рахунок запровадження контрактів OPRC реально досягти щорічної економії, що передбачаються на розвиток мережі й утримання автомобільних доріг. Контракти OPRC забезпечать суттєві вигоди з погляду економії коштів та підвищення ефективності, кращого контролю рівня обслуговування та підвищення задоволення користувачів. Взагалі запровадження контрактів OPRC може дати суттєву економію бюджетних коштів.

Висновки і пропозиції. Впровадження ефективної системи експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування на конкурентних засадах для замовника та підрядника матиме позитивні результати:

- економія коштів на розвиток мережі та експлуатаційне утримання автомобільних доріг через стимулювання підрядника до інновацій та збільшення продуктивності праці;
- краща прогнозованість витрат для замовника за рахунок того, що підрядник отримує фіксовані щомісячні суми протягом терміну дії контракту;
- стабільний і більш прогнозований дохід від робіт з утримання доріг для підрядників;
- краща прозорість для користувачів доріг, замовників та підрядників стосовно стану доріг, які утримуються згідно з визначеними в контракті стандартами;
- зменшення кількості скарг від користувачів доріг щодо стану доріг за рахунок заохочення користувачів доріг до участі в моніторингу та оцінюванні роботи підрядника;
- кращий контроль і забезпечення рівнів обслуговування.

Список використаних джерел

1. *Бюджетний* кодекс України від 8 липня 2010 року № 2456-VI (зі змінами та доповненнями).

2. *Концепція* реформування системи державного управління автомобільними дорогами загального користування : схвалена розпорядженнями Кабінету Міністрів України від 20 серпня 2008 р. № 1096 та від 3 серпня 2011 р. № 739-р.

3. *Про здійснення* державних закупівель : Закон України від 1 червня 2010 року № 2289-VI (зі змінами та доповненнями).

4. Про Національний план дій на 2012 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» : Указ Президента України від 12 березня 2012 року № 187/2012.

УДК 657.322.1

Ю.В. Безверхня, канд. екон. наук
Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь, Україна

НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ УЧАСТІ У СОТ

Ю.В. Безверхняя, канд. экон. наук, доцент
Таврический государственный агротехнологический университет, г. Мелитополь, Украина

НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ УЧАСТИЯ В ВТО

Yuliia Bezverkhnia, PhD in Economics
Tavria State Agrotechnological University, Melitopol, Ukraine

THE NEED OF INTRODUCTION OF MANAGEMENT OF ACCOUNTING AT THE ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF PARTICIPATION IN THE WTO

Розглянуто стратегічні цілі впровадження управлінського обліку на підприємствах, проаналізована стратегія підприємств на сучасному ринку, обґрунтовано необхідність управлінського обліку в нових умовах, які виникли під час вступу України до СОТ.

Ключові слова: *управлінський облік, керування, підприємство, стратегія, СОТ.*

Рассмотрены стратегические цели внедрения управленческого учета на предприятиях, проанализирована стратегия предприятий на современном рынке, обоснована необходимость управленческого учета в новых условиях, которые возникли при вступлении Украины в ВТО.

Ключевые слова: *управленческий учет, управление, предприятие, стратегия, ВТО.*

The strategic purposes of introduction of the administrative account at the enterprises are considered, the strategy of the enterprises in the modern market is analysed, and the necessity of the administrative account for new conditions is proved which arise at the introduction of Ukraine in WTO.

Key words: *administrative account, management, enterprise, strategy, WTO.*

Постановка проблеми. В умовах приєднання України до Світової організації торгівлі (далі – СОТ) однією з основних проблем є необхідність формування й організації облікових систем на підприємствах, а також визначення концепції розвитку систем обліку. При цьому, як тільки наша країна стала членом цієї організації, вона отримала зобов'язання застосовувати, використовувати до впровадження в усі сфери виробництва сучасні методи керування та міжнародні стандарти фінансової звітності. На підприємствах необхідне створення правових інструментів для цивілізованого ринкового розвитку країни, формування міжнародного ринку, залучення іноземного підприємницького капіталу, все це неможливо без організації й удосконалювання облікових систем у системі менеджменту підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення управлінського апарату підприємства обліковою інформацією є дуже актуальними, йому приділяють увагу багато вітчизняних та іноземних науковців, таких як Ф.Ф. Бутинець, Г.Г. Кірейцев, В.Б. Моссаковський, М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер, В.П. Ярмоленко. Проблеми та шляхи їхнього вирішення, пов'язані з розвитком управлінського обліку на сучасних підприємствах, відбиваються в працях таких учених, як А.Д. Шеремет, К. Друрі, О.Д. Каверіна, Ю.В. Лисенко, Є.Д. Анісімов тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Глобалізація світової економіки все більше впливає на усі сфери життя. Зобов'язання, які взяла на себе Україна у зв'язку зі вступом до СОТ, внесли помітні зміни у діяльність підприємств і в методи їх керуванням. Але важливість управлінського обліку в умовах СОТ ще дуже мало досліджена.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розгляд стратегічних цілей впровадження управлінського обліку на підприємствах, обґрунтування його необхідності в нових умовах, які виникли під час вступу України до СОТ.

Виклад основного матеріалу. Входження до СОТ приводить до того, що на світових ринках активізується конкурентна боротьба, але разом із цим підсилюються також процеси взаємопроникнення вітчизняних і закордонних економік. Це пов'язане з тим, що найбільш розвинена економіка намагається завоювати для себе додатковий економічний простір. Високотехнологічні засоби зв'язку, низькі транспортні витрати та необмежена торгівля створюють можливості для вільного переміщення товарів і послуг, складається єдиний світовий ринок. Звідси першочерговими стають проблеми забезпечення ефективного функціонування вітчизняних підприємств у всіх стратегічно важливих галузях. У цих умовах ключові фактори успіху вітчизняних підприємств у конкурентній боротьбі на внутрішньому та світовому ринках повинні бути насамперед пов'язані створенням гнучкої системи управління. Це припускає підвищення якості управління, заснованого на збалансованості економічних інтересів всіх учасників бізнесу на підприємстві й організації адекватної системи управлінського обліку. Тільки в цьому випадку можна говорити про довгострокову конкурентоспроможність.

В умовах конкуренції та швидких змін зовнішнього середовища, такого як вступ до СОТ, стратегія стає основним фактором у забезпеченні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. У цих умовах перевагу має той, хто може краще передбачати та швидше прорахувати різні варіанти ведення бізнесу. При цьому для оцінювання бізнесу прийнято звертати увагу на короткострокові фінансові показники (прибуток, рентабельність тощо). З метою їхнього поліпшення знижуються витрати на маркетинг, роботу з персоналом, навчання, тобто ті фактори, які могли б дати ефект у майбутньому. Тому останнім часом з'явилося поняття стратегічного управлінського обліку, основні елементи якого такі: так звана місія та бачення компанії, стратегічні цілі, критичні фактори успіху, збалансована система показників діяльності, що включає в себе не тільки фінансові, але також і нефінансові показники.

Чітко розроблена стратегія підприємства забезпечує зв'язок його фінансових результатів і ринкових позицій за допомогою збалансованої системи цілей. Вони можуть бути різні, так само як розрізняються й методи їх досягнення. Щоб оцінити близькість досягнення мети, необхідно виробити критерії оцінювання діяльності підприємства. Оскільки у сучасній ринковій економіці ключовим учасником стає замовник, його вимоги починають відігравати важливу роль у виборі довгострокових стратегічних цілей і контрольних показників діяльності компанії. Особливо актуальним це стає в умовах СОТ.

На наш погляд, для розроблення стратегії необхідно виробити місію підприємства (тобто бачення майбутнього). Потім провести стратегічний аналіз, вибрати пріоритетні напрямки розвитку та визначити стратегічні цілі з погляду задоволеності клієнтів і власників, ефективності процесів і персоналу. Після того, як стратегічні цілі визначені, важливо сформулювати завдання, що постають перед системою управлінського обліку, та визначити інформаційні потреби управління, що повною мірою відбивають індивідуальні особливості бізнесу, конкурентну ситуацію та стратегію підприємства.

Результатом цього етапу є побудова стратегічних карт.

Стратегічна карта – це опис стратегії у вигляді набору причинно-наслідкових зв'язків. Саме вона перетворює стратегію на план дій. Часто співробітники, які не знайомі зі стратегічними цілями, не розуміють своєї ролі в реалізації стратегії та не мають стимулів для того, щоб підвищувати ефективність цієї реалізації у своїй повсякденній діяльності. Стратегічна карта дозволяє донести до окремих підрозділів і співробітників організації їхню роль у реалізації стратегії [1, с. 84]. Такі карти можуть бути створені на будь-якому рівні управління (для компанії у цілому, для кожного підрозділу, можливі навіть індивідуальні стратегічні карти для співробітників).

Щоб зв'язати стратегію з оперативним управлінням, створюється збалансована система показників, що містить у собі:

- опис збалансованої системи показників, яка відбиває стратегічні цілі;
- визначення можливих значень показників;
- розроблення плану дій, необхідних для досягнення заданих значень показників.

Для якісної організації бізнес-процесів може виникнути необхідність у нових структурних підрозділах, наприклад, у відділі маркетингу, якого раніше не було [2, с. 89]. Деякі підрозділи доводиться поєднувати, щоб виключити дублювання функцій і відповідальності.

Під час впровадження системи управлінського обліку завжди виникає питання, хто повинен займатися управлінським обліком і чи треба створювати якісь нові структури, наприклад, відділ управлінського обліку. Однозначної відповіді тут не існує. Кожне підприємство вибирає той шлях, що більше для нього підходить.

Ми вважаємо дуже перспективним варіант організації ведення управлінського обліку в межах уже існуючої фінансово-економічної служби. Можна створити аналітичний центр або групу аналітиків різних напрямків (фінанси, IT, економіка тощо), які будуть займатися управлінським обліком. Досить часто використовується такий варіант: у кожному підрозділі підбираються співробітники (або група співробітників), відповідальні за ведення управлінського обліку за своїм напрямком.

Дуже важливо створити систему контролю за досягненням показників, заданих у збалансованій системі показників, і при цьому встановити особисту відповідальність менеджерів підрозділів за виконання показників. У процесі оптимізації організаційної структури формуються принципи взаємодії як між підрозділами усередині підприємства, так і між підприємствами, що входять до складу холдингу.

Розробляючи організаційну структуру, передовсім визначаються цільові орієнтири та критерії її вдосконалювання. Формується структура адміністративного та функціонального підпорядкування [3, с. 36]. Досить складним етапом є розподіл центрів відповідальності та функціональних обов'язків між підрозділами та співробітниками. Розроблена структура повинна забезпечувати інформаційну взаємодію підрозділів.

Основними організаційними документами, що фіксують зміни, повинні стати положення про організаційну структуру та посадові інструкції, що відбивають розподіл функціональних обов'язків співробітників.

Результатами цього етапу є визначення організаційної структури підприємства, основних складових його блоків, їхніх функцій і напрямків діяльності, а також узгодження основи структурних рішень для побудови системи управлінського обліку.

З організаційною структурою компанії тісно пов'язана фінансова структура. Щоб створити фінансову структуру, спочатку потрібно розподілити доходи та витрати. При цьому відбудеться виявлення структурних підрозділів, здатних відповідати за рух грошових коштів [4, с. 81]. Останнім кроком буде виділення у складі підприємства центрів фінансової відповідальності, їхня класифікація й розподіл по рівнях. За допомогою виділення центрів відповідальності підприємство піде шляхом децентралізації управління, коли бізнес-одиниці одержують самостійність у прийнятті оперативних стратегічних рішень.

Основними цілями децентралізації керування є підвищення якості управління. Дуже важливим є те, що лінійний менеджер буде мати право самостійно, без узгодження з керівництвом, оперативно приймати рішення в певних питаннях і на певну грошову суму. Це підвищує оперативність управління бізнесом, тому що для прийняття рішень у менеджера підрозділу більше інформації про місцеві умови, при цьому їхня діяльність стає більш мотивованою та з'являється можливість виявити ініціативу. Наділення ме-

неджерів відповідальністю сприяє розвитку управлінських навичок. А головне, що вище керівництво може зосередитися на стратегічних завданнях управління.

Таким чином, фінансова структура ділить організацію не за підрозділами, що виконують які-небудь функції, а за центрами фінансової відповідальності – структурними підрозділами, наділеними необхідними ресурсами, які здійснюють господарську або іншу діяльність відповідно до своїх прав й обов'язків. Ефективність роботи центрів визначається порівнянням планових і фактичних показників. У межах системи обліку по центрах відповідальності будуються бюджети й оцінюється їхнє виконання. Це дозволяє чітко відслідковувати кошти та контролювати джерела виникнення доходів і витрат. Така деталізація обліку дозволяє максимально об'єктивно оцінювати діяльність підприємства.

Центри фінансової відповідальності бувають чотирьох видів [5]:

- центр прибутку – підрозділ, що заробляє прибуток. Керівник цього центру відповідає за доходи й витрати, отже, за результат діяльності цього підрозділу;
- центр інвестицій – підрозділ, що впроваджує нові види бізнесу або інноваційні проекти;
- центр витрат – витратний підрозділ, що обслуговує інші центр фінансової відповідальності. Керівник цього центру може контролювати тільки витрати. Витратні центри фінансуються за рахунок центрів прибутку й віднесених на них витрат. Часто виділяють центри нормативних і управлінських витрат;
- центр доходів – центр відповідальності, керівництво якого підзвітне тільки за одержання доходів, тобто має можливість контролювати та впливати на ціни й обсяг діяльності.

Структура центрів відповідальності передбачає їхній поділ за рівнями керування (центр відповідальності першого рівня, другого рівня тощо) залежно від їхньої підпорядкованості, цілей і завдань планування та контролю.

Тут необхідно згадати про недоліки децентралізації керування, які виражаються в дублюванні функцій, неуважності до діяльності інших підрозділів й імовірності прийняття менеджером підрозділу некомпетентних рішень, які негативно позначаться на фінансовому результаті. Причинами невдалих рішень можуть бути непогодженість цілей усього підприємства й окремого підрозділу, а також недостатність інформації, що дозволяла б менеджерам підрозділів визначати вплив своєї діяльності на інші підрозділи. Ми вважаємо, що саме ці недоліки можна виправити впровадженням збалансованої системи показників.

Результуючим документом, що закріплює організацію фінансової структури підприємства, ролі, відповідальність і повноваження керівників різних центрів, є Положення про фінансову структуру компанії. У ньому повинні бути відбиті склад центрів фінансової відповідальності, розподіл їх за рівнями керування, визначений структурний склад центрів. У документі також фіксуються показники діяльності центрів фінансової відповідальності зі збалансованою системою показників, повноваження та персональна відповідальність керівників центрів фінансової відповідальності за результати.

Виходячи з практики впровадження управлінського обліку, можна сказати, що основна проблема полягає у відсутності чітко визначених стратегічних цілей. Не визначені цілі призводять до неправильного визначення поставлених завдань. Часто трапляються випадки не тільки відсутності єдиної нормативної бази компанії, але навіть єдиної термінології. Дуже важлива грамотна робота з персоналом, тому що впровадження управлінського обліку приводить до появи додаткових функцій і посадових обов'язків, що викликає невдоволення персоналу. Часто ставляться нереальні цілі чи строки, а також можливі слабке планування та документування проекту. Проект може виявитися неуспішним через відсутність діючих механізмів контролю. Зустрічаються

випадки невірогідності та несвоєчасності надання інформації, і навіть навмисна фальсифікація даних.

Використання системи управлінського обліку сприяє вдосконалюванню всього процесу керування організацією, створює реальні можливості для оцінювання його якості. Впроваджуючи систему управлінського обліку, необхідно вирішити такі завдання: визначення цілей, які при цьому повинні вирішуватися; підготовка та прийняття управлінських рішень; установлення рівня відповідальності окремих працівників; поточний і наступний контроль за виконанням рішень; облік отриманих результатів; аналіз відхилень; удосконалювання поточного та наступного контролю.

Рішення всіх цих завдань забезпечує найбільш оптимальну систему прийняття та реалізації відповідних управлінських рішень, що в умовах членства у СОТ буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Висновки і пропозиції. Сучасні ринкові умови вимагають розвитку облікових систем у межах менеджменту підприємств з метою забезпечення стабільної, ефективної та рентабельної діяльності. Засобами ефективної організації роботи підприємств є впровадження комплексу заходів, спрямованих на формування концепції та розвитку облікових систем у процесі менеджменту підприємств на основі облікової інформації, що дозволяє приймати оптимальні управлінські рішення щодо оперативного й стратегічного керування підприємствами. Незважаючи на описані проблеми, на багатьох підприємствах уже впроваджується або навіть впроваджена система управлінського обліку. Усе більше компаній починає використовувати ERP-системи. Збільшується кількість успішних проектів з впровадження управлінського обліку.

З усього вищезазначеного можна зробити такий висновок: якщо є внутрішня потреба менеджменту у достовірній і об’єктивній інформації про роботу підприємства, якщо керівництво хоче приймати обґрунтовані управлінські рішення, то вихід один – впровадження системи управлінського обліку. Це створить умови для достойної конкуренції вітчизняних підприємств на світовому ринку.

Список використаних джерел

1. *Уорд К.* Стратегический управленческий учет / Кит Уорд ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2002. – 346 с.

2. *Каверина О. Д.* Калькулирование себестоимости: новый взгляд на проблему / О. Д. Каверина // Бухгалтерский учет и аудит. – 2008. – № 5. – С. 87-95.

3. *Лысенко Ю. В.* Управленческий учет в системе управления предприятием / Ю. В. Лысенко // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 3 (19). – С. 35-39.

4. *Анисимов Е. Д.* Вступление в ВТО: проблемы сельхозпроизводителей / Е. Д. Анисимов // Справочник экономиста. – 2012. – № 2. – С. 79-92.

5. *Юрьева Л. В.* Анализ категорий расходы, затраты и себестоимость в системе стоимостного измерения [Электронный ресурс] / Л. В. Юрьева // Региональная экономика и управление. – 2007. – № 1(09). – Режим доступа : http://region.mcnip.ru/modules.php.

УДК 657.338

К.В. Ілляшенко, канд. екон. наук
Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь, Україна

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ В ОБЛІКУ Й АНАЛІЗІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Е.В. Ильяшенко, канд. экон. наук
Таврический государственный агротехнологический университет, г. Мелитополь, Украина

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В УЧЕТЕ И АНАЛИЗЕ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Kateryna Illiashenko, PhD in Economics
Tavria State Agrotechnological University, Melitopol, Ukraine

INFORMATION MANAGEMENT SYSTEMS IN THE ACCOUNTING AND THE ANALYSIS OF THE AGRARIAN ENTERPRISES

Розглянуто сучасні та найбільш поширені на вітчизняному ринку ERP-системи, проаналізовано ефективність впровадження інформаційних систем на підприємствах, обґрунтована необхідність використання керівних ERP-систем та інших інформаційних технологій для удосконалення обліку й аналізу в аграрних підприємствах.

Ключові слова: *облік, аналіз, підприємство, управлінські рішення, сільське господарство, ERP-системи.*

Рассмотрены существующие и наиболее распространенные на отечественном рынке ERP-системы, проанализирована эффективность внедрения информационных систем на предприятиях, обоснована необходимость использования управляющих ERP-систем и других информационных технологий для усовершенствования учета и анализа в аграрных предприятиях.

Ключевые слова*: учет, анализ, предприятие, управленческие решения, сельское хозяйство, ERP-системы.*

Existing and the most widespread on the domestic market of Enterprise resource planning are considered, efficiency of introduction of information systems at the enterprises is analysed, need of use of managing directors of ERP-systems and other information technologies for account and analysis improvement in the agrarian enterprises is proved.

Key words*: account, analysis, enterprise, administrative decisions, agricultural industry, Enterprise resource planning.*

Постановка проблеми. Економічний розвиток з кожним роком все більше залежить від науково-технічного прогресу та зростання інтелектуалізації основних факторів виробництва, що обумовлюють конкурентоспроможність будь-якого виду діяльності. Останнім часом інформаційні технології все глибше проникають в усі сфери аграрного підприємництва. Це можуть бути розрахунки в електронних таблицях Excel (наприклад, складання технологічних карт, планування сівозмін), чи автоматизація бухгалтерського обліку (частіше за все 1С: Бухгалтерія).

Використання персональних комп'ютерів для автоматизації бухгалтерського обліку є важливою складовою частиною системи інформаційного забезпечення всієї діяльності підприємства. Сам по собі бухгалтерський облік складається з безлічі рутинних операцій, пов'язаних з багаторазовим виконанням тих самих арифметичних дій, підготовкою різноманітних за формою звітних і платіжних документів і перенесенням даних з одних документів до інших. Незважаючи на простоту автоматизації бухгалтерської діяльності, далеко не так просто отримати рішення, яке б задовольнило усіх користувачів. Крім того, певні труднощі представляють постійні зміни вимог до бухгалтерського обліку, що збільшує потребу у гнучких програмних комплексах, здатних аналізувати ситуацію, контролювати та планувати виробничі процеси, швидко адаптуватися до нових умов тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У 80-90-х роках XX століття проблеми оброблення інформації придбали особливу гостроту, ставши критичними. Можна виділити внесок у теорію та практику інформаційних технологій управління ресурсами таких учених, як Р. Акофф, Д. Белл, Э. Брукинг, П. Друкер, П. Сендж, П. Страссман тощо. З розвитком ринкової економіки та необхідністю формування самостійних і самокерованих суб'єктів господарювання актуалізувалися розробки в цьому напрямку серед вітчизняних науковців, що досліджують питання обліку та аналізу, таких як Ф.Ф. Бутинець, М.Ф. Огійчук, В.В. Сопко й ін. Розглянуті аспекти обліково-аналітичної

концепції інтегрованої інформаційної системи для цілей управління підприємствами являє собою подальший розвиток теоретичних і методологічних підходів, представлених у роботах вищевказаних авторів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Інформатизація суспільства все більше впливає на усі сфери життя, та особливо на економіку. Правильне та раціональне використання інформації може позитивно вплинути на діяльність підприємства. Тому сучасним інформаційним технологіям в обліку та аналізі приділяється значна увага. Але швидкі зміни в інформаційному просторі вимагають поглибленого дослідження. Це питання особливо актуально для аграрних підприємств, які мають свою специфіку.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розгляд існуючих керівних ERP-систем, їх важливість для обліку та аналізу аграрних підприємств та обґрунтування необхідності їхнього використання.

Виклад основного матеріалу. Наслідком виділення інформації як ключового ресурсу управління підприємством, перехід економіки, що базується на капіталі, до економіки знань є зміна підходів до оцінювання результативності й ефективності системи управління підприємством. У контексті розглянутих проблем необхідна зміна підходів до оцінювання результативності й ефективності всіх компонентів системи управління, оскільки її ефективність у цілому обумовлюється ефективністю її складових, оцінювання яких проводиться через ефективність сегментів діяльності організації та якісного стану використовуваної інформації для цілей управління.

Функціональне призначення компонентів інформаційних систем полягає в реєстрації та нагромадженні економічної інформації, сформованої у процесі фінансово-господарської діяльності підприємства. Вхідні компоненти, що забезпечують інформаційні системи управління, генерують інформацію як вхідний ресурс для менеджерів усіх керуючих рівнів у необхідних для них форматах. Комбінації формування інформації як вхідного ресурсу є багатоваріантними, що обумовлене змістом вирішення управлінської проблеми. У такому контексті підвищується цінність бухгалтерського фінансового обліку, фінансової звітності, фінансового аналізу, управлінського обліку та внутрішньої звітності, системи бюджетування, управлінського аналізу, планування для цілей управління.

ERP-системи (Enterprise Resource Planning – управління ресурсами підприємства) – це інформаційні системи планування та керування усіма ресурсами підприємства, які необхідні для здійснення продажів, виробництва, закупівель і обліку при виконанні замовлень у сферах виробництва, дистриб'юції та надання послуг. Вони сполучають у собі функції обліку, управління, контролю й аналізу одночасно, і реалізують кращі світові практики ведення сучасного бізнесу [1, с. 43].

Вибір ERP-рішення – украй складне комплексне завдання, що вимагає серйозного обстеження організації та чіткого формулювання вимог до корпоративної інформаційної системи. На сьогодні на вітчизняному ринку представлено більшість значимих у світі розроблювачів ERP. Крім того, останнім часом усе голосніше заявляють про себе вітчизняні постачальники цього класу рішень. Конкуренція на ринку зростає, з'являється все більша кількість нових пропозицій, у результаті замовникові пропонується досить різноманітний асортимент продуктів, спрямованих на рішення різного спектра завдань.

ERP-системи класифікують за багатьма ознаками. Це й функціональні можливості, і вартість проекту впровадження (суттєве значення має відношення вартості ліцензії до вартості послуг із впровадження). Розрізняють програмно-апаратні платформи, на яких реалізована ERP. Крім того, деякі експерти роблять спробу класифікації систем управління ресурсами підприємства по наявності (відсутності) у продукту галузевого рішення.

Зрозуміло, крім перерахованих вище ознак, критичне значення під час вибору ERP-системи має такий показник, як масштаб підприємства, що автоматизується. У сегменті великого бізнесу свої лідери, середнього та малого – інші гравці. Справедливо відзначити, що останнім часом ці грані поступово стираються, структура ринку й частки ключових гравців усе менше залежать від сегмента бізнесу. Останніми часом багато великих виробників ERP-систем представили свої рішення (по суті, спрощені версії своїх основних продуктів) у сегментах середнього та малого бізнесу, а виробники рішень класу SMB, навпаки, розширили функціональність своїх продуктів і спробували проникнути у сферу рішень для великого бізнесу.

На вітчизняному ринку ERP-систем присутня безліч постачальників як іноземних, так і вітчизняних (табл.).

Таблиця

Частки провідних постачальників на вітчизняному ринку ERP-систем

Постачальник	Частка на ринку, %
Парус	3
Галактика	7
Oracle	11
MS Business solution	12
SAP	49
Інші	18

Як видно з табл., за оцінками експертів велику частку вітчизняного ринку (понад 48 %) займає німецький SAP AG, слідом за ним ідуть продукти Microsoft Business Solution – 12 %, а замикає трійку лідерів компанія Oracle, що займає більше 11 % ринку ERP-систем. Настільки значний відрив SAP можна частково пояснити тим, що німецький концерн першим вийшов на ринок країн СНД, відкривши своє представництво ще у 1992 році. На світовому ринку ситуація трохи інша й основна боротьба за лідерство розвертається між SAP і Oracle.

Програмні продукти Oracle і SAP – світові лідери у сегменті систем управління підприємством. Продукти обох постачальників відносяться до класу великих інтегрованих систем і мають широку функціональність, що дозволяє задовольнити потреби бізнесу практично у будь-якій галузі. Проте висока вартість ліцензій, консалтингових послуг і підтримки рішень Oracle і SAP нерідко є ключовою проблемою під час вибору ERP-системи. Із цієї причини перевага часто віддається іншим постачальникам.

Розширення обліково-аналітичного забезпечення управлінського процесу за рахунок удосконалення інформаційних потоків компонентів системи являє собою процес безперервного цілеспрямованого збору відповідних даних, які необхідні для розрахунку оціночних індикаторів реалізації цільової спрямованості моделі управлення підприємством. Насамперед, необхідно максимально розширити можливості бухгалтерського обліку та фінансової звітності для цілей управління, а потім сформувати дієву систему управлінського обліку та внутрішньої звітності [2, с. 21].

Система управління ресурсами підприємства покликана автоматизувати більшість процесів на підприємстві: керування виробництвом, фінансами, поставками, витратами тощо. Тими або іншими можливостями володіють як іноземні, особливо російські розробки (до речі, найбільш адаптовані до умов українських підприємств), так і вітчизняні, різниця лише у забезпечуваній функціональності. У зв’язку із цим цілком можна віднести багато таких рішень до класу ERP-систем.

Утім, найбільш відомих та поширених серед вітчизняних підприємств розробок ERP-систем небагато. Серед безлічі постачальників можна відзначити продукти корпо-

рацій «Галактика», «Парус», а також «1С: Підприємство 8.0», найбільш адаптовані до українських бізнес-реалій [3, с. 19].

Проблема полягає у тому, що вітчизняні рішення є передусім обліковими системами, що реєструють здійснені операції, а можливості планування в них представлені слабко. Істотним плюсом таких розробок є відносно невисока вартість.

Багато хто намагався спробувати оцінити економічну ефективність впровадження ERP-систем. Так, META Group опублікувала результати дослідження економічної ефективності проектів впровадження ERP по 63 компаніям. Середні витрати на впровадження системи та підтримку протягом двох років становили 15 млн дол. Діапазон по витратах – від 400 тис. дол до 300 млн дол, але одна цифра – витрати на впровадження і дворічну експлуатацію, розраховуючи на один користувача, – не залежала від розміру компанії й обраного рішення: біля 53 тис. дол. На нашу думку, витрати на впровадження в Україні не нижче, ніж в інших країнах: вартість ліцензії майже однакова, технологічна інфраструктура дорожче, хіба що час кваліфікованого персоналу може коштувати набагато дешевше. Для одержання переваг у результаті впровадження ERP потрібний досить довгий час – від 8 місяців до 2,5 років після запуску системи в експлуатацію [4].

Розрахунок економічного ефекту не проводиться або проводиться поверхово через те, що це важко і, на думку більшості керівників, не потрібно. Для обґрунтування потрібен докладний аналіз можливих вигід, що можливий тільки при детальному розумінні економіки підприємства. Необхідний ретельний розрахунок явних і прихованих витрат на проект, що вимагає досвіду проведення декількох таких проектів. Набагато простіше прийняти рішення, ґрунтуючись на припущенні, що впровадження системи вирішить проблеми відразу декількох керівників підрозділів компанії, а на підприємстві, нарешті, буде досягнуто бажаного усіма порядку.

Якщо рішення все ж таки буде прийняте, на підприємстві почнеться багато нової роботи, необхідно буде створити систему виміру показників ефективності, закладених в обґрунтування проекту. Потім розпочнеться ретельний вибір системи, партнерів по впровадженню, відбір і навчання відповідальних працівників. І це далеко не повний перелік заходів, які потрібно проробити до того, як приступати до впровадження.

Але усі ці зусилля при правильній організації процесу не будуть марними. Так, наприклад, група компаній «Сармат», один із лідерів пивного ринку України, має холдингову структуру: до нього входять п’ять заводів і шість департаментів продажів. Останніми роками група стрімко розвивалася, а після технічного переозброєння й формування мережі збуту стала актуальної проблема оптимізації витрат і максимізації прибутку. Крім того, для автоматизації керування підприємствами холдингу застосовувалися окремі локальні програми, що створювало складності у формуванні консолідованої звітності й не дозволяло оперативно одержувати управлінську інформацію. Підприємству був необхідний єдиний стандарт автоматизації [5].

У групі відразу визначили деякі обов’язкові критерії майбутньої корпоративної ERP-системи. Насамперед це широка функціональність і модульність. Без сумніву, що на першому етапі автоматизації будуть особливо актуальні питання, пов’язані з логістикою, збутом і фінансами. Далі передбачалося впровадження модулів керування встаткуванням і ремонтами, керування безперервним виробництвом тощо. Тому було обрано систему, яку можна було б легко нарощувати та добудовувати.

Першими результатами проекту стали реінжиніринг бізнес-процесів і внесення змін в організаційну структуру підприємства. Нині на всіх підприємствах групи уведено єдину облікову політику, а також єдиний план рахунків, розроблені з урахуванням можливостей системи. Централізовано та систематизовано ведення усіх довідників. Розроблено перелік центрів витрат і звітність по них, впроваджена система бюджетування. Завдяки

роботі системи одержують оперативну управлінську звітність по фінансах, продажах, закупівлях. У результаті впровадження системи підприємство отримало значний економічний ефект [5].

Окремо необхідно виділити можливості ERP у сільському господарстві. Комплексна галузева ERP-система може бути використана для автоматизації великих аграрних підприємств, що працюють у сфері рослинництва. Така програма може підтримувати нові методи управління сільськогосподарським виробництвом і концепцію «точного землеробства».

Використання програми дозволить підвищити ефективність використання сільгоспугідь, поліпшити контроль виконання агротехнічних процедур, оптимізувати використання ресурсів, що задіяні у сільгоспвиробництві, а також поліпшити управлінський і фінансовий облік. Крім того, створення єдиного контрольного середовища забезпечить вірогідність і взаємопов'язаність фінансової й управлінської звітності.

Планований строк реалізації проекту впровадження системи становить чотири-п'ять місяців. За попередніми оцінками, використання системи може забезпечити зростання урожайності на 15-20 %, знизити собівартість виробленої продукції на 10-25 %, а розрахунковий показник повернення інвестицій відповідає 25-30 % [4].

Актуальна база даних про поточний стан та історію сільськогосподарських угідь і посівів, а також точна територіальна прив'язка цих даних за допомогою систем глобального позиціонування, сприяє ефективному плануванню та проведенню агротехнічних заходів, забезпечує оперативний контроль дотримання технологій і моніторинг стану посівів. Звертання до єдиної бази даних здійснюється через мережу Інтернет, забезпечуючи централізоване зберігання й оброблення інформації.

Один із компонентів програми відповідає за автоматизацію основної операційної діяльності сільськогосподарського підприємства, від вимірювання полів до виконання технологічних операцій, з оптимізацією руху техніки на полях і оцінкою ефективності застосованих технологій. Підсистема припускає використання мобільних функціонально орієнтованих робочих місць, побудованих на базі комп'ютерів з інтегрованими приймачами систем глобального позиціонування [1, с. 177].

Наприклад, щоб зробити точний вимір площ, досить об'їхати відповідну ділянку по периметру і всі подальші розрахунки будуть виконані автоматично. Одночасно можна фіксувати перешкоди, що перебувають на поле, і ця інформація буде надалі враховуватися при плануванні використання техніки.

Центральна підсистема програми відповідає за стратегічне планування та керування аграрним бізнесом. Одним із найважливіших елементів цієї ланки є система оповіщення про події, які вимагають втручання керівництва (наприклад, недотримання технологій, строків або умов), вона може бути гнучко настроєна на управлінську структуру конкретного підприємства.

Підвищенню ефективності управління сприяє відображення агрегованих показників діяльності сільгосппідприємства з можливістю їхньої покрокової деталізації аж до рівня первинних даних. Для візуалізації показників використовуються графіки, діаграми та кольорова індикація, а для прив'язки їх на місцевості – можливості геоінформаційних систем (ГІС) [6].

Основний економічний блок програми вирішує завдання фінансового, бухгалтерського й управлінського обліку, а також оперативного планування й оптимального управління ресурсами, ґрунтуючись на детальній інформації про технології, операції, матеріальні витрати, вимоги до техніки та потреби у персоналі. Керування маркетингом і продажами також побудовано з урахуванням галузевої специфіки аграрних підприємств.

Досвід інших країн показує, що сільське господарство вже немислимо без широкого застосуванні інформаційних технологій. Використання галузевих ERP-систем допоможе вітчизняним сільгоспвиробникам вийти на новий рівень ефективності виробничої діяльності та зробити свій бізнес привабливим для залучення інвестицій.

Висновки і пропозиції. Таким чином, ми можемо зробити висновок, що, впроваджуючи ERP-системи, підприємства одержують певні переваги. Насамперед – це стабільність і уніфікація всіх процесів управління підприємством. Використання системи забезпечує серйозні переваги перед конкурентами за рахунок оптимізації бізнес-процесів і значного зниження оперативних витрат. ERP-системи є потужним інструментом підвищення прибутку за рахунок гнучкого керування собівартістю, що є потужною перевагою в конкурентній боротьбі. Комплексні ERP-системи дозволять оптимізувати та значно покращити роботу, пов'язану з обліком, контролем, аналізом і управлінням підприємством у цілому.

У сучасному світі дуже важливим є можливість інтеграції в нову інформаційну економіку. Впровадження комплексних ERP-систем є першим кроком на цьому шляху. А швидкий розвиток інформаційних систем вимагає подальших досліджень розглянутого питання.

Список використаних джерел

1. *О'Лірі Д.* Сучасне планування та управління ресурсами підприємства. Вибір, впровадження, експлуатація / Д. О'Лірі. – М. : Вершина, 2009. – 272 с.

2. *Кальницкая И.В.* Интегрированная информационная концепция управления организацией / И. В. Кальницкая // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 10(217). – С. 19-24.

3. *Лямшев Д.* В «Галактике» все взаимосвязано / Д. Лямшев // Умное производство. – 2012. – № 4 (20). – С. 17-21.

4. *Практика* внедрения ERP-систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.erp-online.ru/practice/index.html.

5. *Воскосян М.* Опыт внедрения ERP-систем [Электронный ресурс] / М. Воскосян. – Режим доступа : http://www.iemag.ru/numbers/index.php?year_id=791.

6. *Применение* ГИС для обеспечения технологии «точного земледелия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gisinfo.ru/item/65.htm.

УДК 378.3:657.222

В.С. Лень, канд. екон. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ПОРЯДОК НАДАННЯ ТА ОБЛІК ЦІЛЬОВИХ ПІЛЬГОВИХ ДЕРЖАВНИХ КРЕДИТІВ ДЛЯ ЗДОБУТТЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ

В.С. Лень, канд. экон. наук
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ И УЧЕТ ЦЕЛЕВЫХ ЛЬГОТНЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КРЕДИТОВ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Vasyl Len, PhD in Economics
Chernihiv National Technological University, Chernihiv Ukraine

THE ORDER OF GRANTING AND ACCOUNTING OF HAVING A SPECIAL PURPOSE FAVOURABLE STATE CREDITS FOR RECEIPT OF HIGHER EDUCATION

Розглянуто проблеми обліку цільових пільгових державних кредитів на навчання у вищих навчальних закладах, які фінансуються з бюджету. Обґрунтовано алгоритми відображення в обліку надання кредитів, нарахування відсотків за кредит та його повернення.

Ключові слова: *бухгалтерський облік, пільгові державні кредити, навчання.*

Рассмотрены проблемы учета целевых льготных государственных кредитов на обучение в высших учебных заведениях, которые финансируются из бюджета. Предложены алгоритмы отражения в учете предоставления кредитов, начисления процентов за кредит и его возврата.

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, льготные государственные кредиты, обучение.*

The considered problems of account of having a special purpose favourable state credits are on studies in higher educational establishments, that is financed from a budget. The algorithms of reflection are reasonable in the account of allotting credit, extra charge of percents for a credit and his return.

Key words: *book keeping, preferential state credits, training.*

Постановка проблеми у загальном вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У поцесі відображення господарських операцій навчальні заклади керуються Планом рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ та Порядком його застосування [6]. Проте у цих документах не розкрито алгоритми відображення в бухгалтерському обліку надання пільгових державних кредитів на навчання у вищих навчальних закладах (ВНЗ), у зв'язку з чим кожен вищий навчальний заклад відображає в обліку рух цих кредитів за власними алгоритмами. Окремі бухгалтерські проведення з обліку руху цих кредитів наведено у листі Держказначейства "Про порядок відображення у бухгалтерському обліку пільгових кредитів для здобуття освіти" від 02.02.04 № 07-04/205-905 [10].

Відсутність єдиного встановленого підходу до відображення в бухгалтерському обліку цих кредитів не сприяє адекватному розумінню зовнішніми користувачами та контролюючими органами інформації, що міститься на рахунках бухгалтерського обліку про ці кредити, а при неправильному відображенні їх руху впливає і на показники фінансової звітності бюджетних установ, а в певних випадках може призвести до втрати частини сум спеціального фонду, які надійшли як плата за послуги. У зв'язку з викладеним питання відображення в обліку руху пільгових кредитів на навчання є актуальним як у методологічному, так і практичному плані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що у доступній науковій літературі публікації з обґрунтування обліку надання пільгових державних кредитів на навчання у вищих навчальних закладах відсутні. В інших досліджених джерелах відсутні числові приклади з їх надання та руху.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеною залишається проблема відображення в обліку надання пільгових державних кредитів на навчання у вищих навчальних закладах.

Мета статті полягає в обґрунтуванні відображення в бухгалтерському обліку надання цільових державних кредитів для здобутття вищої освіти.

Виклад основного матеріалу. Порядок надання цільових пільгових державних кредитів для здобуття вищої освіти затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 16.06.03 № 916 [8], а форма Угоди про надання цільового пільгового державного кредиту для здобуття вищої освіти – наказом Міністерства освіти і науки України від 31.07.03 № 508 [11].

Цільовий пільговий державний кредит для здобуття вищої освіти за денною, вечірньою та заочною формою навчання у вищих навчальних закладах незалежно від форми власності (далі – кредит) можуть одержати молоді громадяни України віком до 28 років, які успішно склали вступні іспити або навчаються на будь-якому курсі вищого навчального закладу.

Кошти на надання кредитів передбачаються:

— у Державному бюджеті України – МОН для оплати навчання у вищих навчальних закладах усіх форм власності, крім комунальної, а також крім тих, що перебувають у власності Автономної Республіки Крим;

— у бюджеті Автономної Республіки Крим та інших місцевих бюджетах – відповідно Міністерству освіти Автономної Республіки Крим, управлінням освіти обласних, Київської та Севастопольської міських держадміністрацій для оплати навчання у вищих навчальних закладах, що перебувають у власності Автономної Республіки Крим, а також у комунальній, державній та приватній власності.

Розмір кредиту визначається щороку до 1 квітня вищим навчальним закладом державної форми власності, виходячи з вартості навчання (за винятком стипендії) відповідно до форми навчання, і затверджується центральним органом виконавчої влади, у підпорядкуванні якого перебуває вищий навчальний заклад.

Розмір кредиту у вищих навчальних закладах, що перебувають у власності Автономної Республіки Крим, визначається і затверджується Міністерством освіти Автономної Республіки Крим. Розмір кредиту у вищих навчальних закладах комунальної форми власності визначається і затверджується управліннями освіти обласних, Київської та Севастопольської міських держадміністрацій.

Розмір кредиту у вищих навчальних закладах приватної форми власності визначається вищим навчальним закладом і затверджується МОН.

Кредит надається на основі угоди, яка складається у 3-х екземплярах: по одному екземпляру для організації кредитора, для ВНЗ і для студента.

Сума кредиту повертається із сплатою 3 % річних протягом 15 років, починаючи з дванадцятого місяця після закінчення навчання у вищому навчальному закладі до Державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим та інших місцевих бюджетів з виплатою щороку однієї п’ятнадцятої частини загальної суми одержаного кредиту та відсотків за користування ним.

Одержувач кредиту на навчання за рахунок Державного бюджету України повертає кредит та відсотки за користування ним через вищий навчальний заклад на рахунки МОН, інших центральних органів виконавчої влади, у підпорядкуванні яких перебуває вищий навчальний заклад, з подальшим зарахуванням коштів до Державного бюджету України.

Одержувач кредиту на навчання з бюджету Автономної Республіки Крим та інших місцевих бюджетів повертає кредит та відсотки за користування ним через вищий навчальний заклад, що перебуває у власності Автономної Республіки Крим та у комунальній власності, на рахунки Міністерства освіти Автономної Республіки Крим, управлінь освіти обласних, Київської та Севастопольської міських держадміністрацій із подальшим зарахуванням коштів до бюджету Автономної Республіки Крим та інших місцевих бюджетів.

Відраховані з вищого навчального закладу одержувачі кредиту повертають кошти, починаючи з третього місяця після відрахування.

У разі народження дитини під час повернення кредиту одержувач кредиту звільняється від сплати відсотків за користування кредитом з дати народження першої дитини; з дати народження другої дитини – за рахунок бюджетних коштів погашається 25 % суми зобов'язань за кредитом, а з дати народження третьої дитини – 50 % зазначеної суми.

Щороку на момент сплати суми зобов'язань і відсотків за кредитом такий одержувач кредиту подає навчальному закладу довідку про склад сім'ї, засвідчену в установленому порядку копію свідоцтва про народження дитини та пред'являє паспорт.

Одержувач кредиту може повернути кредит раніше встановленого в угоді строку.

Кредит та відсотки за користування ним не повертаються у разі настання на момент виплати смерті одержувача кредиту або встановлення йому інвалідності I групи.

Одержувач кредиту, який після закінчення вищого навчального закладу пропрацював за фахом не менше ніж 5 років у державному або комунальному закладі чи установі у сільській місцевості, кредит та відсотки за користування ним не повертає, що підтверджується щороку на момент оплати довідкою з місця роботи.

Строк повернення кредиту продовжується на період:

– строкової військової служби одержувача кредиту;

– перебування у відпустці по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку.

У вищому навчальному закладі при отриманні коштів для кредитування студентів виникає кредиторська заборгованість перед Міністерством освіти і науки України або іншим центральним органом виконавчої влади, якому він підпорядковується, а при видачі кредиту студентам – виникає дебіторська заборгованість студента.

У Листі Держказначейства від 02.02.04 № 07-04/205-905 "Про порядок відображення у бухгалтерському обліку пільгових кредитів для здобуття освіти" визначено порядок отримання коштів для видачі пільгових державних кредитів на навчання і цю операцію пропонується відображати бухгалтерською проводкою Дебет 321 "Реєстраційні рахунки" – Кредит 701 "Асигнування з державного бюджету на видатки установи та інші заходи". Видачу кредитів студентам вищого навчального закладу пропонується відображати бухгалтерською проводкою Дебет 801 "Видатки з державного бюджету на утримання установи та інші заходи" – Кредит 301 "Каса у національній валюті" [10]. Наведені проведення не відповідають визначеному Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, який констатує, що для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів [9]. При цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. За своєю суттю надання навчальному закладу кредитів на будь-які цілі не є доходом бюджетної установи, а тому пропонованою бухгалтерською проводкою порушено й такий принцип бухгалтерського обліку, як превалювання сутності над формою, згідно з яким операції обліковуються відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми.

У листі пропонується дебіторську заборгованість студентів за отриманими кредитами з державного бюджету відображати за дебетом субрахунку 611 "Поточна заборгованість за довгостроковими позиками" в кореспонденції з кредитом субрахунку 501 "Довгострокові кредити банків". Таке відображення заборгованості за наданими кредитами, на наш погляд, не є коректним тому, що субрахунок 611 є по своїй суті пасивним і дебетового залишку за ним бути не може. У зв'язку з тим, що практично завжди вся сума

наданого кредиту за весь термін навчання повертається студентом як плата за навчання в поточному і наступних роках, то обґрунтованим є відображення дебіторської заборгованості за наданим кредитом за рахунком 364 "Розрахунки з іншими дебіторами".

Зовсім не розкрито у Листі порядок нарахування відсотків за кредит. Не розкрито такий порядок і у формі типової Угоди про надання цільового пільгового державного кредиту для здобуття вищої освіти [11]. Залишається незрозумілим, відсотки нараховуються на всю суму кредиту, чи на її залишок на дату погашення тіла кредиту. Не розкрито також, чи нараховуються відсотки на суму невчасно сплачених відсотків, не вказано конкретні терміни сплати тіла кредиту та відсотків.

Нарахування плати за навчання у вищих навчальних закладах у Листі рекомендується відображати бухгалтерською проводкою Дебет 364 "Розрахунки з іншими дебіторами" – Кредит 711 "Доходи за коштами, отриманими як плата за послуги". На практиці вищому навчальному закладу сплачується одразу вся сума отриманого кредиту ще до надання послуг, тобто сплата здійснюється за майбутні послуги з навчання. У разі застосування у цьому випадку субрахунку 711 у кінці року буде відображено завищені результати виконання кошторису за спеціальним фондом. У зв'язку з цим методологічно правильним буде відображення оплати за навчання бухгалтерською проводкою Д-т 301-К-т 716 "Доходи за витратами майбутніх періодів". Після надання послуг з освіти необхідно перевести доходи за витратами майбутніх періодів у доходи періоду (робиться бухгалтерська проводка Д-т 716-К-т 711). Для виокремлення заборгованості за наданими кредитами за субрахунком 364 необхідно організувати аналітичний облік руху цих у кредитів у розрізі боржників.

Не відповідає сутності й рекомендована в Листі бухгалтерська проводка з отримання кредиту, а саме відображення його в навчальному закладі за кредитом субрахунку 501 "Довгострокові кредити банків". Згідно з Порядком застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ на субрахунку 501 обліковуються суми довгострокових кредитів, одержані в установах банків у національній та іноземній валюті відповідно до законодавства, термін сплати яких настане в наступні звітні періоди. Але вищий навчальний заклад отримує кредит не у банку, а з відповідного бюджету. Отже, отриманий кредит має відображатись на іншому субрахунку, а саме 503 "Інші довгострокові позики", на якому обліковуються суми інших довгострокових позик, одержаних установою відповідно до законодавства.

Окремі питання обліку пільгових кредитів на навчання розглядає Д. Дем'яненко [1]. Проте ним не наводяться вичерпні бухгалтерські проведення з обліку руху пільгових кредитів на навчання, зокрема з погашення кредиту.

Є також інформація про порядок відображення руху пільгових кредитів на навчання на сайті Закарпатської обласної державної адміністрації [5]. Бухгалтерські проведення з руху пільгових кредитів на навчання ґрунтуються на Інструкції про кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку для відображення основних господарських операцій бюджетних установ, затвердженої наказом Державного казначейства України від 10.07.00 № 61, а також на Порядку відображення в бухгалтерському обліку пільгових кредитів для здобуття освіти, викладеного в листі Державного казначейства України від 02.02.04 № 07-04/205-905. Проте в алгоритмах бухгалтерських проведень не наведено відображення в обліку нарахування і сплати відсотків, зменшення суми кредиту при народженні дитини тощо, наявні методологічні недоліки.

В жодному з досліджених джерел відсутні числові приклади бухгалтерських проведень з руху пільгових кредитів для здобуття вищої освіти.

Приклад. Студенту видано кредит на навчання у сумі 60 000 грн. Погашення кредиту почне відбуватись через 12 місяців після закінчення навчання. Ставка за кредит

3 % річних. Оплата здійснюється помісячно. Після сплати кредиту за перший місяць було народжено першу дитину, а на другий рік — другу дитину.

Відображення операцій із кредитування цього студента наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Бухгалтерські проводки, пов'язані з наданням та поверненням цільових пільгових державних кредитів для здобуття вищої освіти

Господарська операція	Дебет	Кредит	Сума
Вищим навчальним закладом отримано асигнування з державного бюджету для надання державних пільгових кредитів	321	503	60 000,00
Отримано кошти в касу для видачі пільгового кредиту	301	321	60 000,00
Видано пільговий кредит студентам (одержувачам) та відображено заборгованість студента (одержувача) за отриманими кредитами	364	301	60 000,00
Внесено отримувачем суму отриманого кредиту в касу навчального закладу як оплату за навчання	301	716	60 000,00
Отримана плата за послуги зарахована на спеціальний реєстраційний рахунок для обліку коштів, отриманих як плата за послуги	323	301	60 000,00
Частина сплачених навчальному закладу коштів зарахована як плата за послуги за перший рік навчання	716	711	12 000,00
За 12-й місяць після закінчення навчання нарахована сума погашення кредиту (60 000 : (15 років · 12 місяців))	503	611	333,33
Нараховані відсотки за користування кредитом протягом року (60 000 · 0,03 : 12)	364	642	150,00
Надійшли кошти за пільговий кредит	321	364	333,33
Надійшли відсотки за користування ними	321	364	150,00
Перераховано до відповідного бюджету сплачену суму за кредит	611	321	333,33
Перераховано до відповідного бюджету сплачену суму відсотків	642	321	150,00
У другому місяці сплати за кредит народжено дитину			
Нараховано суму до сплати за 2-й місяць сплати кредиту	503	611	333,33
Надійшли кошти за пільговий кредит	321	364	333,33
Перераховано до відповідного бюджету сплачену суму за кредит	611	321	333,33
Зменшення суми кредиту на 25 % при народженні другої дитини	503	364	15 000,00
Нарахування місячної суми повернення кредиту після народження другої дитини (60 000 – 15 000 – сплачена сума) : кількість місяців, що залишились до закінчення строку сплати кредиту	503	611	

З 1 січня 2015 року бюджетні установи будуть застосовувати План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі [7]. Згідно з цим Планом рахунків бухгалтерські проводки, пов'язані з наданням та поверненням цільових пільгових державних кредитів для здобуття вищої освіти, наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Бухгалтерські проводки, пов'язані з наданням та поверненням цільових пільгових державних кредитів для здобуття вищої освіти з 01.01.2015 року

Господарська операція	Дебет	Кредит	Сума
1	2	3	4
Вищим навчальним закладом отримано асигнування з державного бюджету для надання державних пільгових кредитів	2313	6013	60 000,00
Отримано кошти в касу для видачі пільгового кредиту	2211	2313	60 000,00
Видано пільговий кредит студентам (одержувачам) та відображено заборгованість студента (одержувача) за отриманими кредитами	2012	2211	60 000,00
Внесено отримувачем суму отриманого кредиту в касу навчального закладу, як оплату за навчання	2211	6911	60 000,00

Закінчення табл. 2

1	2	3	4
Отримана плата за послуги зарахована на спеціальний реєстраційний рахунок для обліку коштів, отриманих як плата за послуги	2313	2211	60 000,00
Частина сплачених навчальному закладу коштів зарахована як плата за послуги (зарахування здійснюється у періоди визнання витрат)	6911	7111	12 000,00
На дату балансу після закінчення навчання, частина суми довгострокової дебіторської заборгованості, яка підлягає погашенню до 12 місяців з дати балансу переводиться до поточної	2117	2012	12 000,00[1]
За 12-й місяць після закінчення навчання нарахована сума погашення кредиту (60 000 : (15 років · 12 місяців))	6013	6113	333,33
Нараховані відсотки за користування кредитом протягом року (60 000 · 0,03 : 12)	2117	6312	150,00
Надійшли кошти за пільговий кредит	2313	2117	333,33
Надійшли відсотки за користування ними	2313	2117	150,00
Перераховано до відповідного бюджету сплачену суму за кредит	6113	2313	333,33
Перераховано до відповідного бюджету сплачену суму відсотків	6312	2313	150,00
У другому місяці сплати за кредит народжено дитину			
Нараховано суму до сплати за 2-й місяць сплати кредиту	6013	6113	333,33
Надійшли кошти за пільговий кредит	2313	2117	333,33
Перераховано до відповідного бюджету сплачену суму за кредит	6113	2313	333,33
Зменшення суми кредиту на 25 % при народженні другої дитини	6013	2117	15 000,00
Нарахування місячної суми повернення кредиту після народження другої дитини (60 000 – 15 000 – сплачена сума) : кількість місяців, що залишились до закінчення строку сплати кредиту	6013	6113	

Примітка: [1] Сума умовна.

Назви субрахунків, які використані в табл. 2, такі:
– 2012 “Довгострокові кредити, надані розпорядниками бюджетних коштів”;
– 2117 “Інша поточна дебіторська заборгованість”;
– 2211 “Готівка у національній валюті”;
– 2313 “Реєстраційні рахунки”;
– 6013 “Інші довгострокові позики”;
– 6113 “Поточна заборгованість за іншими довгостроковими зобов’язаннями”;
– 6312 “Інші розрахунки з бюджетом”;
– 6911 “Доходи майбутніх періодів”;
– 7111 “Доходи від реалізації продукції (робіт, послуг)”.

Наведені в таблицях бухгалтерські проводки з руху цільового пільгового державного кредиту для здобуття вищої освіти залишаться дійсними і після переходу бюджетних установ з 1 січня 2015 року на ведення обліку за Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку в державному секторі (НП(С)БОДС), тому що повністю відповідають НП(С)БО 101 “Подання фінансової звітності” [8], НП(С)БО 124 “Доходи” [3], НП(С)БО 135 “Витрати” [4].

Заборгованість за довгостроковими кредитами на здобуття вищої освіти відображають за КЕКВ 4113 “Надання інших внутрішніх кредитів” за загальним фондом держбюджету у меморіальному ордері № 4 “Накопичувальна відомість за розрахунками з іншими дебіторами” (типова форма № 408 (бюджет)).

Окремого документа для організації аналітичного обліку розрахунків за кредитами на здобуття вищої освіти в Україні нормативними документами не затверджено, а тому

кожна установа розробляє його самостійно. На наш погляд, у цьому документі мають бути зазначені сума кредиту, залишки кредиту як фактичні, так і за графіком сплати. З метою стимулювання своєчасної сплати за кредитом, на суму простроченої сплати за кредит мають нараховуватись підвищені відсотки (наприклад, у розмірі подвійної облікової ставки НБУ), для чого повинні бути внесені відповідні зміни до постанови Кабінету Міністрів України від 16 червня 2003 р. № 916 та Угоди про надання цільового пільгового державного кредиту для здобуття вищої освіти. Зразок форми Відомості аналітичного обліку за цільовими пільговими державними кредитами для здобуття вищої освіти наведена в табл. 3.

Таблиця 3

Форма Відомості аналітичного обліку за цільовими пільговими державними кредитами для здобуття вищої освіти

_____
(назва установи)

Ідентифікаційний код за ЄДРПОУ ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐

Відомість №__ до меморіального ордера № 4

Розрахунки за цільовими пільговими державними кредитами для здобуття вищої освіти

за _____ 201__ р.

№ з/п	Призвіще, ім'я, по батькові позичальника	№ угоди	Дата укладання угоди	Дата початку платежів за угодою	Загальна сума кредиту	Залишок кредиту на початок місяця		Нараховано платежів			Сплачено			Залишок кредиту на кінець місяця
						Фактично	За графіком сплати	Погашення кредиту	Відсотки		За кредит	Відсотки		
									За графіком	Прострочені		За графіком	Прострочені	
Усього														

Виконавець: _____ (посада) _____ (підпис) _____ (ініціали і прізвище) Перевірив: _____ (посада) _____ (підпис) _____ (ініціали і прізвище)

Головний бухгалтер: _____ (підпис) _____ (ініціали і прізвище) "__" ____ 201__ р.

Застосування пропонованої форми Відомості дозволяє мати інформацію як про кількість кредитів й їх загальну суму, так і про стан розрахунків за ними.

Висновки. На підставі проведеного дослідження можна зробити такі висновки та пропозиції:

1. Для забезпечення своєчасної оплати тіла кредиту та відсотків за користування ним доцільним є конкретизація в Угоді про надання цільового пільгового державного кредиту для здобуття вищої освіти частоти термінів сплати тіла кредиту та відсотків за кредит, з обов'язковим зазначенням, що відсотки нараховуються і сплачуються за термін користування залишком тіла кредиту та передбачити сплату неустойки за несвоєчасні розрахунки.

2. Пропонується при відображенні в обліку руху пільгового державного кредиту для здобуття вищої освіти застосовувати бухгалтерські проводки, які не суперечать діючому Порядку застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні", а також не будуть суперечити вимогам НП(С)БОДС, які вводяться в дію з 1 січня 2015 року, наведені в табл. 1.

3. Аналітичний облік руху пільгових державних кредитів пропонується вести за формою, наведеною в табл. 3.

Список використаних джерел

1. *Демьяненко Д.* Бухгалтерско-налоговые особенности образовательных услуг / Д. Демьяненко // Бухгалтерия. – 2005. – 29 августа (№ 35 (658)).

2. *Національне* положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 "Подання фінансової звітності" [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 28.12.09 № 1541. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.

3. *Національне* положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 "Доходи" [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 24.12.10 № 1629. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.

4. *Національне* положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 135 "Витрати" [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 18.05.2012 № 568. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.

5. *Пільгові* кредити для здобуття освіти: оформлення та облік [Електронний ресурс] : Закарпатська обласна державна адміністрація. – Режим доступу : http:// www.carpathia.gov.ua/en/publication/ content/1179.htm.

6. *План* рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 26.06.13 № 611. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.

7. *План* рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України 31.12.2013 № 1203. – Режим доступу : http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PlanSchetovBudget_2015.aspx.

8. *Порядок* надання цільових пільгових державних кредитів для здобуття вищої освіти [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 16 червня 2003 р. № 916. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/916-2003-%D0%BF/conv.

9. *Про бухгалтерський* облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 16.07.99 № 996-XIV. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua.

10. *Про порядок* відображення у бухгалтерському обліку пільгових кредитів для здобуття освіти [Електронний ресурс] : Лист Держказначейства від 02.02.04 № 07-04/205-905. – Режим доступу : http://www.uazakon.com/documents/date_1g/pg_inwfok.htm.

11. *Угода* про надання цільового пільгового державного кредиту для здобуття вищої освіти [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства освіти і науки України від 31.07.2003 № 508.– Режим доступу : http://www.mon.gov.ua.

УДК 657.6

І.М. Пожарицька, канд. екон. наук
Національна академія природоохоронного та курортного будівництва, м. Сімферополь, Україна

ПРОФЕСІЙНЕ СУДЖЕННЯ У КОНТЕКСТІ СТАНДАРТІВ АУДИТУ

И.М. Пожарицкая, канд. экон. наук
Национальная академия природоохранного и курортного строительства, г. Симферополь, Украина

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ В КОНТЕКСТЕ СТАНДАРТОВ АУДИТА

Iryna Pozharytska, PhD in Economics
National Academy of Environmental Protection and Resort Development, Simferopol, Ukraine

PROFESSIONAL JUDGEMENT IN THE CONTEXT OF AUDIT STANDARDS

Наведено результати вивчення застосування професійного судження в міжнародних стандартах аудиту. Визначено роль судження аудитора у процесі аудиту фінансової звітності. Розроблено концептуальну модель професійного судження на основі МСА 200. Визначено предмет судження аудитора щодо процедур при формуванні аудиторського висновку.

Ключові слова: *професійне судження, судження аудитора, стандарти аудиту, аудиторський висновок, концептуальна модель судження.*

Приведены результаты изучения применения профессионального суждения в международных стандартах аудита. Определена роль суждения аудитора в процессе аудита финансовой отчетности. Разработана концептуальная модель профессионального суждения на основе МСА 200. Определен предмет суждения аудитора относительно процедур при формировании аудиторского заключения.

Ключевые слова: *профессиональное суждение, суждение аудитора, стандарты аудита, аудиторское заключение, концептуальная модель суждения.*

In this study, the use of professional judgement in the International Standards on Auditing. The role of the auditor's judgement in the process of auditing the financial statements. A conceptual model of judgement based on ISA 200. Determined the subject of the auditor's judgement regarding the procedures for the formation of an audit report.

Key words: *professional judgement, the judgement of the auditor, auditing standards, the auditor's report, the conceptual model of judgement.*

Постановка проблеми. Професійне судження аудитора є достатньо новим терміном у міжнародних стандартах аудиту (МСА). У минулих редакціях МСА в окремих стандартах є посилання на застосування професійного судження або судження аудитора, але відсутнє визначення у Глосарії термінів та концептуальному стандарті щодо мети та загальних принципів аудиторської перевірки. Проте у редакції Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг 2010 року «червоною лінією» прописано застосування професійного судження майже у кожному стандарті [8; 9].

Наукове дослідження виконується відповідно до плану науково-дослідних робіт кафедри обліку та аудиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва за темою "Облік, аналіз та аудит в системі управління підприємницькою діяльністю: методологія та організація» (державний реєстраційний номер 0112U008400). У межах наукової програми нами досліджуються концептуальні засади професійного судження та думки аудитора, його теоретико-методологічні та організаційні аспекти.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Дослідженню окремих питань професійного судження аудитора присвячені в основному праці російських учених М.А. Азарської [1], П.П. Баранова [3; 4], Є.М. Гутцайт [5], Б.Д. Дивинського [7], С.В. Панкової, Є.В. Саталкиної [10], Т.В. Синициної, А.А. Шапошникова [15] та деяких вітчизняних О.Ю. Редька [13], К.С. Сурніної [14]. Слід зазначити, що в опублікованих статтях переважна більшість авторів недостатньо уваги приділяє дослідженню методології аудиторського судження, а основну увагу зосереджує на висвітленні теорії та організації аудиту як взагалі, так і окремих частин процесу судження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання професійного судження аудитора якщо і розглядаються, то досить стисло, що зумовлено недостатністю наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних фахівців у сфері ауди-

ту. Статті у періодичних виданнях, присвячених цій тематиці, опубліковані у більшості випадків зарубіжними авторами.

Мета статті. Головною метою статті є дослідження концептуальних засад застосування професійного судження аудитора у контексті міжнародних стандартів аудиту.

Виклад основного матеріалу. Раніше проведені дослідження щодо визначення терміну «судження аудитора» дало змогу зробити такі висновки:

1) в існуючих вітчизняних довідникових джерелах визначення судження аудитора відсутнє;

2) запропоноване визначення терміна у Глосарії Міжнародних стандартів аудиту редакції 2010 року відрізняється від російського варіанта за суттю підходу;

3) не можна зводити визначення судження аудитора тільки до думки, погляду чи висновку;

4) необхідне більш глибоке дослідження зазначеної дефініції з позиції не тільки практичної діяльності, але й концептуальної платформи [11].

На нашу думку, професійне судження аудитора – це процес застосування професійних компетентнісних характеристик при вирішенні завдань з аудиту в умовах невизначеності для формулювання думки щодо професійних питань.

Починаючи з Глосарія термінів згадка про судження аудитора є у 8 термінах: викривлення, всеохопний, значний ризик, значущість, критерії, незалежність, параграф з інших питань, пояснювальний параграф (рис. 1).

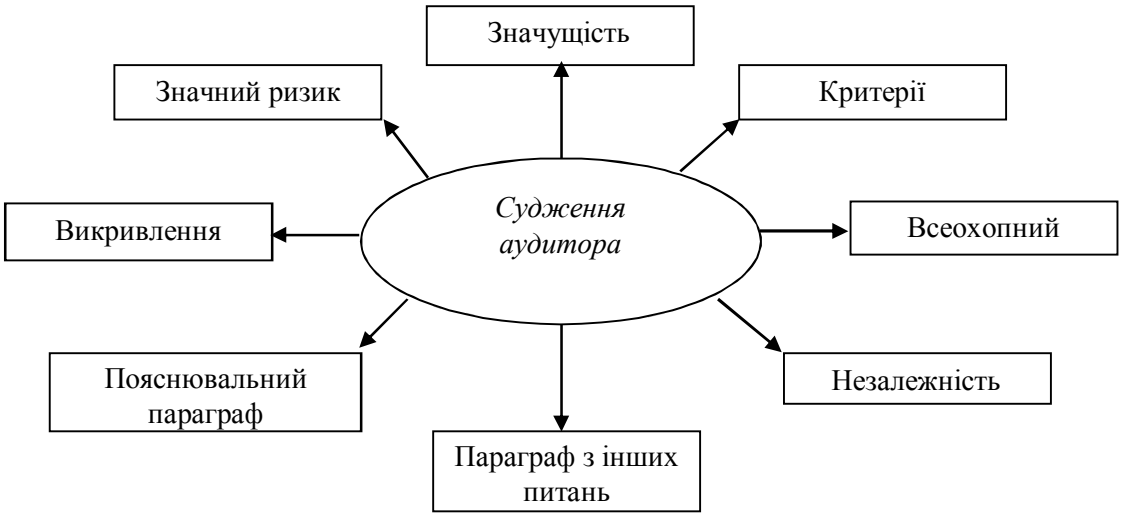


Рис. 1. Застосування судження аудитора у формулюванні термінів аудиту

Цей перелік є орієнтиром важливих питань, де застосуванню професійного судження відводиться головна роль. Так, трактуючи термін «викривлення» у коментарях, ще до визначення самого судження, автори стандартів вказують на його вирішальну роль під час прийняття рішення щодо висловлення думки про достовірність фінансової інформації [8, с. 80].

Незалежність думки неможлива без незалежності професійного судження; значний ризик потребує спеціального судження аудитора; у контексті професійного судження здійснюється оцінювання предмета перевірки згідно з належними критеріями. Ці деякі положення визначення головних термінів аудиту підтверджують визначальну роль професійного судження аудитора у сучасному дискурсі (тексті) Міжнародних стандартів аудиту.

Звернемось до Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості [9]. Тут йдеться про судження фахівця-практика, що дещо ширше, ніж судження аудитора, проте стосується теж професійних питань з аудиторської практики.

Головними предметами професійного судження фахівця-практика під час виконання завдань з надання впевненості є:

- визначення належних критеріїв для обґрунтованої оцінки чи предмета перевірки;
- визначення важливості кожної характеристики для певного завдання (доречність, повнота, нейтральність, достовірність, зрозумілість);
- оцінка кількості й якості доказів, їх достатності та прийнятності для підтвердження звіту з надання впевненості;
- оцінка суттєвості та відносної вадливості кількісних і якісних чинників у певному завданні;
- застосування судження під час збору й оцінювання доказів та формулювання висновків на основі цих доказів;
- оцінка впливу обставин для вибору модифікованого висновку стосовно типів завдань з надання впевненості.

О.Ю. Редько першим порушив питання щодо застосування професійного судження аудитора та його структури [13]. У монографії Н.М. Проскуріної уперше висвітлено зміни у стандартах аудиту щодо професійного судження [12, с. 45]. Ми погоджуємося з Н.М. Проскуріною, що визначальну, майже концептуальну роль у тлумаченні професійного судження аудитора відіграє МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до міжнародних стандартів аудиту» (табл.).

Таблиця

Положення МСА 200, що регулюють питання професійного судження

№	*Назва стандарту*	*Пункти МСА*	*Зміст*
1	Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до міжнародних стандартів аудиту	МСА 200 п.16	Аудитор повинен застосовувати професійне судження під час планування та виконання аудиту фінансової звітності
		МСА 200 Д23	Професійне судження є суттєвим для належного проведення аудиту. Наведені приклади рішень, стосовно яких необхідне судження аудитора
		МСА 200 Д24	Професійне судження аудитора повинне бути компетентним на засадах професійної підготовки, знаннях та досвіду
		МСА 200 Д25	Здійснення професійного судження ґрунтується на фактах та обставинах у конкретному випадку. Консультування допомагають здійснювати компетентні й достатні судження
		МСА 200 Д26	Професійне судження можна оцінити з огляду на факти та обставини завдання з аудиту, чи не суперечить воно їм
		МСА 200 Д27	Професійне судження потрібно здійснювати протягом усього аудиту. Його також потрібно належно документувати. Не слід використовувати професійне судження як обґрунтування обставин, які не підтверджуються достатніми та прийнятними аудиторськими доказами

Джерело: розроблено автором на підставі [8].

Так, МСА 200 не тільки дає визначення терміна «професійне судження» наступним за «професійним скептицизмом», але й розкриває його роль у процесі аудиторської перевірки.

Якщо під роллю розуміємо кінцеву мету функціонування економічної категорії, то роль професійного судження у Міжнародних стандартах аудита – це необхідна підстава

застосування рішень аудитором під час оцінювання суттєвості викривлень та висловленні думки щодо достовірного та справедливого подання інформації у фінансової звітності (рис. 2).

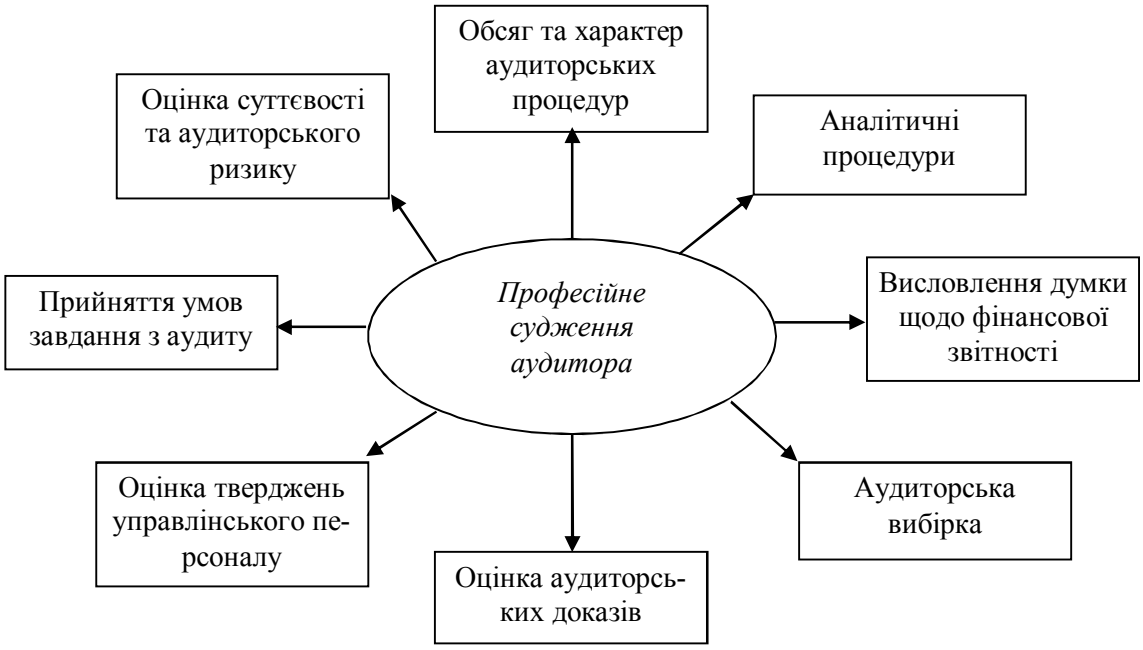


Рис. 2. Роль професійного судження в аудиті фінансової звітності

У матеріалах для застосування МСА 200 чітко встановлені вимоги до професійного судження, а саме:

– потрібне здійснювати протягом усього аудиту;
– застосування відповідних знань та досвіду до конкретних фактів та обставин;
– досягнення достатніх та компетентних суджень;
– належне документування процесу професійного судження;
– оцінка досягнутого судження щодо застосування принципів аудиту та бухгалтерського обліку з огляду на факти та обставини, відомі аудитору до дати аудиторського звіту;
– не слід використовувати як обґрунтування рішень, що не підтверджуються достатніми та прийнятними аудиторськими доказами чи фактами та обставинами завдання [8].

У МСА 200 також вказано основний методичний прийом формування професійного судження зі складних та суперечливих питань – це консультування. Обговорення питань протягом аудиту може відбуватися як у межах групи з аудиту, у межах аудиторської фірми, так і за межами фірми з іншими особами відповідного рівня.

Концептуальну модель професійного судження відповідно до МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до міжнародних стандартів аудиту» зображено на рис. 3.

Викликає інтерес застосування професійного судження щодо формулювання думки аудитора щодо фінансової звітності. Так, у МСА 700 «Формулювання думки та надання звіту щодо фінансової звітності» є тільки одне посилання на застосування професійного судження аудитора стосовно вибору процедур для оцінювання ризиків суттєвого викривлення фінансової звітності внаслідок шахрайства або помилки. Саме цей вираз рекомендується використовувати аудиторам в усіх прикладах формулювання аудиторських звітів.

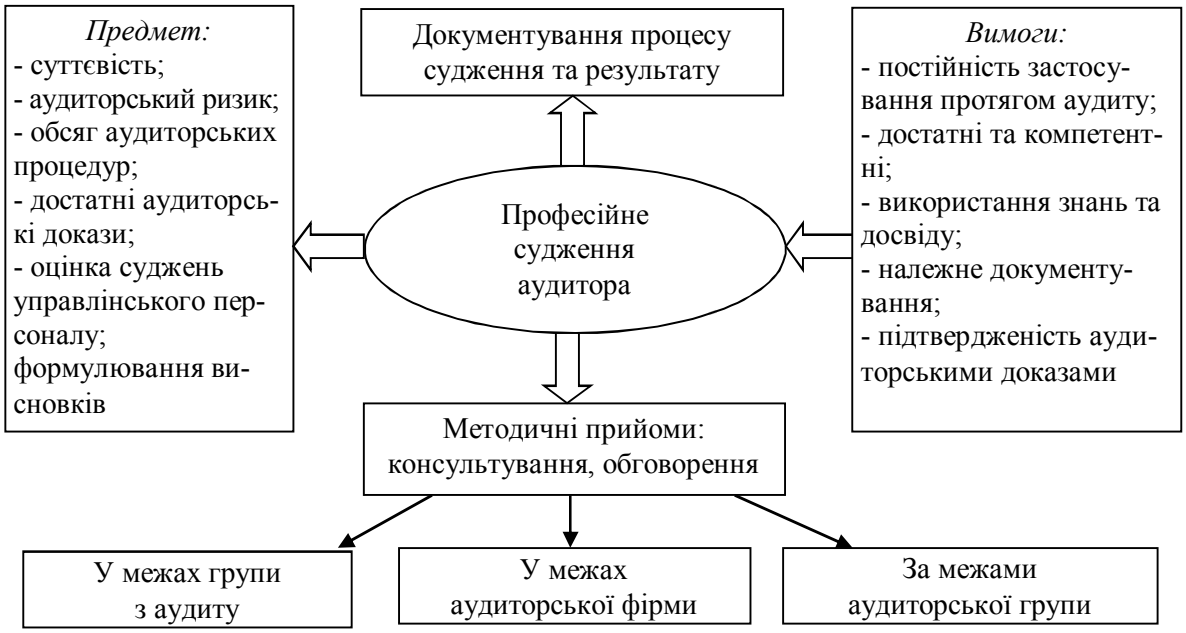


Рис. 3. Концептуальна модель професійного судження згідно з МСА 200

Джерело: розроблено автором на підставі [8].

Предмет професійного судження у МСА 700 має багатошаровий склад: аудитор повинен вибрати та виконати низку процедур щодо виявлення шахрайства (чи помилок) як на рівні фінансовій звітності, так і на рівні тверджень та ідентифікувати інші ризики суттєвого викривлення за допомогою процедур (запитів до управлінського персоналу, аналітичних процедур, спостереження та перевірки) (рис. 4).

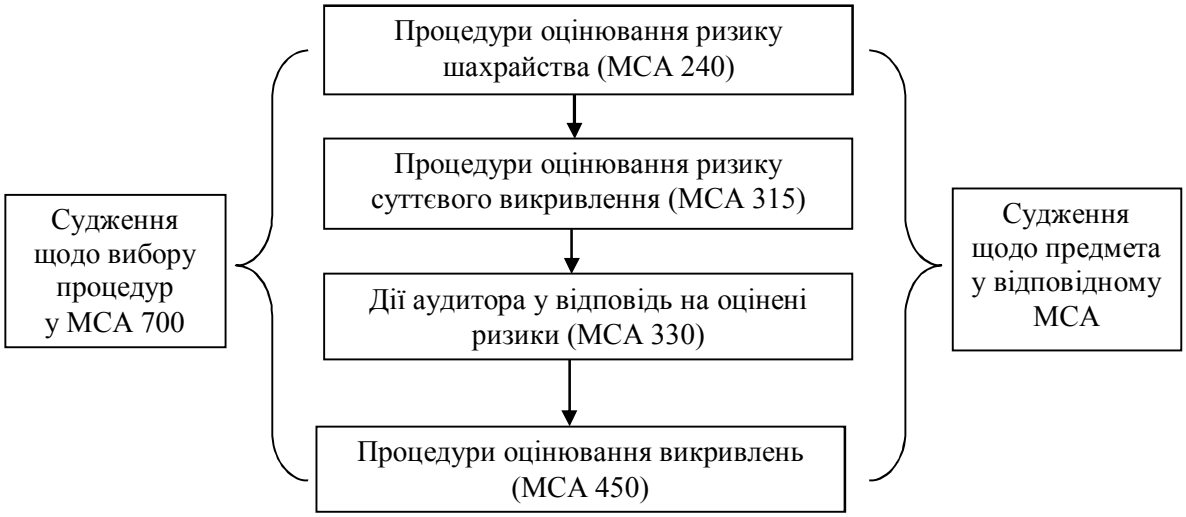


Рис. 4. Склад професійного судження аудитора в МСА 700

Джерело: розроблено автором.

Однак, відповідно до п. 5 МСА 315, процедури оцінювання ризиків ризики суттєвого викривлення не надають достатніх та прийнятних аудиторських доказів, на яких ґрунтується думка аудитора.

Аудитор у відповідь на ідентифіковані ризики суттєвого викривлення визначає аудиторські процедури по суті (тести деталей та/або аналітичні процедури по суті) та/або тести заходів контролю.

У свою чергу, за допомогою відповідних процедур аудитор повинен оцінити вплив на фінансову звітність ідентифікованих та невиправлених викривлень, стосовно яких робиться висновок щодо типу аудиторської думки (модифікованої чи немодифікованої).

Стосовно кожного набору процедур у відповідному стандарті аудитор повинен застосувати також професійне судження. Тому цей процес можна назвати ітеративним, тобто таким, який послідовно наближає та перевіряє умови досягнення бажаного результату.

Висновки і пропозиції. Таким чином, у міжнародних стандартах аудиту останньої редакції велике значення надається застосуванню професійного судження аудитора при вирішенні питань на різних етапах процесу аудиту фінансової звітності. На засадах вивчення дискурсу МСА було визначено роль професійного судження, розроблено концептуальну модель професійного судження згідно з МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до міжнародних стандартів аудиту» та застосуванню судження щодо процедур у МСА 700 «Формулювання думки та надання звіту щодо фінансової звітності».

Подальшому дослідженню підлягають питання визначення предмета професійного судження в аудиті та його методичного інструментарію.

Список використаних джерел

1. *Азарская М. А.* Профессиональное суждение аудитора в системе контроля качества / М. А. Азарская // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – № 42 (135). – С. 32-38.

2. *Аудиторский* словарь / С. М. Бычкова, М. В. Райхман, В. Я. Соколов и др. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 192 с.

3. *Баранов П. П.* Методология и методика формирования профессионального суждения о существенности : [монография] / П. П. Баранов. – Кемерово : Кузбассвузиздат, 2011. – 257 с.

4. *Баранов П. П.* Трансформация представлений о феномене профессионального суждения аудитора в исследованиях зарубежных ученых / П. П. Баранов // Аудитор. – 2011. – № 10. – С. 22-32.

5. *Гутцайт Е. М.* Аудит и другие науки / Е. М. Гутцайт // Аудитор. – 2010. – № 10. – С. 15-26.

6. *Демидова Т. А.* Документирование профессионального суждения аудитора / Т. А. Демидова // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 1. – С. 208-211.

7. *Дивинский Б. Д.* Профессиональное суждение аудитора при определении уровня существенности / Б. Д. Дивинский // Аудитор. – 1999. – № 3. – С. 19-24.

8. *Міжнародні* стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2010 року / пер. з англ. О. Л. Ольховікова [та ін.]. – К. : Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2010. – Ч. 1. – 846 с.

9. *Міжнародні* стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2010 року / пер. з англ. О. Л. Ольховікова [та ін.]. – К. : Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2010. – Ч. 2. – 414 с.

10. *Панкова С. В.* Профессиональное суждение бухгалтера и аудитора: сходства и различия / С. В. Панкова, Е. В. Саталкина // Международный бухучет. – 2011. – № 21. – С. 10-15.

11. *Пожарицька І. М.* Професійне судження аудитора: гносеологічний аспект / І. М. Пожарицька // Економічний аналіз : зб. наук. праць / редкол. : С. І. Шкарабан ; Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль : ВПЦ ТНЕУ «Економічна думка», 2013. – Вип. 13, ч. 3. – С. 19-22.

12. *Проскуріна Н. М.* Процедурне забезпечення аудиту. Теорія та практика : монографія / Н. М. Проскуріна. – К. : Інформ.- аналіт. агентство, 2011. – 739 с.

13. *Редько О. Ю.* Аудит в Україні. Морфологія : [монографія] / О. Ю. Редько. – К. : Інформ.-аналіт. агентство, 2008. – 493 с.

14. *Сурніна К. С.* Аналітичні процедури в аудиті: методологія і практика : монографія / К. С. Сурніна. – Сімферополь : ДІАЙПІ, 2011. – 392 с.

15. *Шапошников А. А.* Профессиональное суждение и его роль в аудите / А. А. Шапошников, Т. В. Синицына // Аудиторские ведомости. – 2006. – № 4. – С. 3-9.

УДК 657

В.В. Рядська, канд. екон. наук
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана, м. Київ, Україна

АНАЛІЗ СТАНУ РОЗВИТКУ ІНСТИТУТУ ОБОВ'ЯЗКОВОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ

В.В. Рядская, канд. экон. наук
Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана, г. Киев, Украина

АНАЛИЗ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО АУДИТА В УКРАИНЕ

Valentyna Ryadska, PhD in Economics
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

ANALYSIS OF THE LEVEL OF DEVELOPMENT OF THE STATUTORY AUDIT INSTITUTE IN UKRAINE

Досліджено складові та стан розвитку інституту обов'язкового аудиту в Україні. Інститут обов'язкового аудиту став підґрунтям для становлення та розвитку аудиторської практики в Україні. Головними негативними наслідками функціонування інституту обов'язкового аудиту стали низька якість виконання завдань та демпінг. Джерелом негативного впливу норм, якими визначається порядок здійснення обов'язкового аудиту, є їх неузгодженість з нормами суміжних інститутів та міжнародними нормами. Визначено основні напрямки гармонізації норм національного законодавства відповідно до міжнародних вимог.

Ключові слова: *аудит, обов'язковий аудит, інститут аудиту.*

Исследовано составные части и уровень развития института обязательного аудита в Украине. Институт обязательного аудита послужил основой для становления и развития аудиторской практики в Украине. Главными негативными последствиями функционирования института обязательного аудита стали низкое качество выполнения заданий и демпинг. Источником негативного влияния норм, которыми определяется порядок проведения обязательного аудита, является их несогласованность с нормами смежных институтов и международными нормами. Определены основные направления гармонизации норм национального законодательства в соответствии с международными требованиями.

Ключевые слова: *аудит, обязательный аудит, институт аудита.*

It was assessed the components as well as the level of development of the statutory audit institute in Ukraine. The institute of statutory audit served as a basis for installation and development of the auditing practice in Ukraine. The main negative outcome of functioning of statutory audit institute in Ukraine became low quality of the performed assignments and damping. The main cause of negative influence of the norms that identify the order of statutory audit performance is the inconsistency of the norms of statutory audit with the norms of the adjacent institutes and international norms. The main directions for harmonization of the Ukrainian legislation in accordance with international requirements in the area of compulsory audit were identified.

Key words: *audit, statutory audit, institute of audit.*

Постановка проблеми. Практика аудиту як в Україні, так і на пострадянському просторі, отримала свій початок внаслідок перетворень в економіці, що відбулись наприкінці XX сторіччя. Але її інституціональне формування було започатковано після прийняттям 22 квітня 1993 року Закону України «Про аудиторську діяльність», яким було визначено основні регуляторні засади здійснення аудиторської діяльності через створення Аудиторської палати України як незалежного органу. Одночасно вперше було законодавчо закріплено обов'язок суб'єктів господарської діяльності здійснювати щорічні аудиторські перевірки річної фінансової звітності, яка слугувала базою для обчислення оподатковуваного прибутку. Таким чином, історично обов'язковий аудит став підґрунтям для становлення та розвитку аудиторської діяльності в Україні. Але поряд з позитивним результатом, запровадження обов'язкового аудиту мало й багато негативних наслідків, дія яких є досить суттєвою й сьогодні. Йдеться насамперед про низький рівень якості виконання завдань з обов'язкового аудиту та ціновий демпінг.

Головна суспільна місія аудиту полягає у зменшенні інформаційних ризиків користувачів фінансової звітності. Саме тому Європейським парламентом було прийнято спеціальну Директиву 2006/43/ЄС від 17 травня 2006 року про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності [1]. Головна мета цього документа полягає у

встановленні єдиних міжнародних норм, якими визначаються умови здійснення обов'язкового аудиту, що в свою чергу створює об'єктивні умови для забезпечення відповідного рівня якості в усьому сегменті аудиторських послуг.

Окреслені проблеми визначають актуальність проведення дослідження відповідності норм, якими регулюється здійснення обов'язкового аудиту, вимогам Директиви 2006/43/ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні наукові дослідження економічних явищ все більше ґрунтуються на інституціональній парадигмі, що пов'язано з необхідністю поглибленого (у порівнянні з підходами, які є в межах класичної економічної теорії) осмислення реальних процесів функціонування економічної системи. Інституціоналізм являє собою сукупність концепцій, спільною рисою яких є вивчення економічних явищ і процесів у тісному зв'язку з соціальними, правовими, політичними, духовними, моральними та іншими явищами і процесами.

Застосування інституційного підходу для дослідження процесів становлення та розвитку аудиту є цілком логічним з огляду на те, що аудит розглядається як результат функціонування системи тристоронніх відносин, які за своїм змістом є соціально-економічними.

Треба зазначити, що елементи інституційного підходу наявні в багатьох наукових публікаціях з теорії аудиту. Насамперед це стосується питань, пов'язаних з організацією аудиторської діяльності. Перші роботи, в яких застосовується методологія інституціоналізму з метою дослідження аудиту, з'явились нещодавно і належать російській науковій школі. Це докторська дисертація Н.В. Ким «Методологические и институциональные проблемы аудита» (2008) [2], навчальний посібник «Институциональная теория бухгалтерского учета и аудита» (2011 року видання, авторський колектив під керівництвом професора В.В. Панкова) [3], а також кандидатська дисертація Н.В. Фабісович «Институциональные аспекты обеспечения качества аудита» (2011) [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Наукова цінність вищеназваних досліджень полягає в тому, що в них вперше було описано процеси інституціоналізації аудиту, дано визначення понять «інститут аудиту» та «інституціональне середовище аудиторської діяльності». Разом з тим треба зазначити, що фактично отримані результати не дозволяють сформувати цілісне уявлення та розуміння інституту аудиту в цілому та обов'язкового аудиту зокрема, інституціонального середовища аудиторської діяльності, їх взаємозв'язок з іншими суміжними інститутами, які присутні в соціально-економічних відносинах. За таких обставин представляється слушним провести більш докладне дослідження змісту інституту обов'язкового аудиту.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення основних напрямків розвитку інституту обов'язкового аудиту в Україні на підставі дослідження рівня його гармонізації з міжнародними нормами, що встановлені Директивою 2006/43/ЄС.

Виклад основного матеріалу. Визначення інституту аудиту було вперше сформулювало групою російських учених під керівництвом професора В.В. Панкова. «Під інститутом аудиту слід розуміти сукупність формальних і неформальних норм, правил і стандартів, що визначають рамки взаємодії різних суб'єктів щодо аудиторської діяльності» [3, с. 153]. У свою чергу обов'язковий аудит треба розглядати як окрему інституцію, що входить до складу інституту аудиту як такого.

Під завданням з обов'язкового аудиту розуміється аудит повного комплекту річної фінансової звітності, проведення якого є обов'язковим у випадках, передбачених безпосередньо та виключно законами України.

З позицій норм Директиви 2006/43/ЄС обов'язковому аудиту підлягає річна фінансова або консолідована звітність суб'єктів суспільного інтересу. До суб'єктів суспільного інтересу відносяться емітенти цінних паперів, як випущені для обігу на регульо-

ваному ринку, кредитні установи та суб'єкти страхової діяльності. Також до суб'єктів суспільного інтересу можуть бути віднесені суб'єкти, що мають суттєве суспільне значення через природу їхньої діяльності, їхній розмір або чисельність їхнього персоналу [1, ст. 2]. Натомість норми чинного українського законодавства взагалі не оперують поняттям «суб'єкти суспільного інтересу».

Результати аналізу змісту формальних норм національного законодавства свідчать про те, що ними визначаються випадки залучення незалежних (зовнішніх) аудиторів для виконання різних за змістом завдань. Їх загальну сукупність можна поділити на три групи:

- обов'язковий аудит повного комплекту річної фінансової та консолідованої звітності;
- обов'язкове проведення аудиторських перевірок, які за своїм змістом не є аудитом;
- диспозитивне проведення аудиту та аудиторських перевірок, коли суб'єкт самостійно вирішує доцільність їх проведення.

Випадки, в яких вимагається обов'язкове проведення аудиту фінансової звітності, визначаються нормами 11 законів України. До кола суб'єктів, звітність яких підлягає обов'язковому аудиту, відносяться зокрема: акціонерні товариства та емітенти цінних паперів, професійні учасники ринку цінних паперів, фінансові установи (страхові компанії, банки, кредитні спілки, фінансові посередники), компанії з управління активами, учасники банківської групи, учасники фінансової групи, фонд операцій з нерухомістю.

Загальний перелік визначених українським законодавством суб'єктів обов'язкового аудиту в цілому відповідає міжнародним нормам. Водночас є суттєві особливості щодо «якісного» змісту національних суб'єктів обов'язкового аудиту.

Головними ознаками віднесення господарюючого суб'єкта до суб'єкта суспільного інтересу з позицій Директиви 2006/43/ЄС є те, що такі суб'єкти по-перше, мають боргові або корпоративні цінні папери, інші боргові зобов'язання, що пов'язані із залученням коштів широкого кола осіб, які фактично не можуть впливати на прийняття управлінських рішень усередині такого суб'єкта. По-друге, боргові або корпоративні цінні папери суб'єкта мають вільний обіг на регульованих фінансових ринках. Натомість створення переважної кількості функціонуючих сьогодні в Україні акціонерних товариств є результатом проведення приватизації державного майна наприкінці 90-х років XX сторіччя.

Значна кількість «постприватизаційних» акціонерних товариств фактично припинила господарську діяльність внаслідок збитковості, або розглядається власниками контрольного пакета акцій лише як носій об'єктів нерухомості та земельних ділянок. Результатом ваучерної приватизації стало те, що у складі акціонерів є так звані «мертві душі». Акції подібних акціонерних товариств не пройшли реєстрації на фондових біржах. Такі обставини свідчать про некоректність визнання як суб'єктів суспільного інтересу всіх без винятку акціонерних товариств.

Отже, формування норм національного рівня щодо обов'язкового аудиту повинно здійснюватись з урахуванням особливостей інституціонального середовища.

Сегмент обов'язкового аудиту на ринку аудиторських послуг України знаходиться в межах 8-15 % від загального обсягу отриманих доходів суб'єктами аудиторської діяльності протягом 2008-2012 років (табл. 1). Як було вже зазначено вище, законодавче закріплення в Законі України «Про аудиторську діяльність» випадків обов'язкового проведення аудиту стало головним поштовхом для розвитку ринку аудиту. Але найбільш негативний наслідок цього проявляється в існуючій проблемі якості виконання завдань з обов'язкового аудиту.

Таблиця 1

Динаміка показників завдань з обов'язкового аудиту та обов'язкових аудиторських перевірок

Показник	**Рік**				
	2008	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Обов'язковий аудит – всього: сума доходу, тис. грн	174 132,4	152 518,7	94 253,7	124 709,6	157 146,6
питома вага у загальній сумі річного доходу, %	15,6	11,9	7,8	9,9	12,4
питома вага у загальній кількості виконаних завдань, %	23,9	26,5	18,5	14,9	19,0
середня вартість одного завдання, тис. грн	9,98	9,56	9,01	15,58	16,51
Завдання з надання впевненості, які було виконано: *для акціонерних товариств – всього:* кількість виконаних завдань	14 797	12 992	8 548	6 229	7 398
сума доходу, тис. грн	247 147,8	302 276,5	318 836,0	316 668,6	316 173,7
середня вартість одного завдання, тис. грн	16,70	23,27	37,30	50,84	42,74
для фінансових посередників - всього:					
кількість виконаних завдань	2 276	2 261	2 139	1 815	1 832
сума доходу, тис. грн	16 498,3	17 568,6	24 035,4	20 932,2	26 253,5
середня вартість одного завдання, тис. грн	7,25	7,77	11,24	11,53	14,33
для страхових компаній – всього: кількість виконаних завдань	769	722	625	638	601
сума доходу, тис. грн	13 467,3	17 821,9	12 138,2	16 216,0	18 501,4
середня вартість одного завдання, тис. грн	17,51	24,68	19,42	25,42	30,78
для банків - всього: кількість виконаних завдань	671	564	481	446	488
сума доходу, тис. грн	76 026,2	97 116,3	89 516,9	97 525,3	82 099,0
середня вартість одного завдання, тис. грн	113,30	172,19	186,11	218,67	168,24

Джерело: складено за [5].

З наведених у табл. 1 даних можна бачити, що протягом 2008-2010 років середня вартість обов'язкового аудиту не перевищувала 10,0 тис. грн, а за результатами 2012 року становила лише 16,5 тис. грн. З урахуванням того, що на рівень показника середньої вартості впливають фактори внутрішньогрупової структури, можна говорити про те, що переважна кількість завдань з обов'язкового аудиту мала значно нижчу ціну від середньої, що, безумовно, може розглядатись як індикатор низької якості робіт у цьому сегменті аудиторських послуг. Однією з причин такої ситуації на ринку обов'язкового аудиту є наявність суперечності між формальним статусом господарюючого суб'єкта (акціонерного товариства) та його реальним станом. Водночас активне впровадження зовнішнього контролю системи якості аудиторських послуг мало наслідком те, що у 2011 році поряд із скороченням питомої ваги кількості завдань з обов'язкового аудиту на 3,6 % у порівнянні з попереднім роком середня вартість одного замовлення зростає більше, ніж на 70 % й становить 15,58 тис. грн.

Вирішення окресленої проблеми знаходиться у двох площинах. Перша площина визначається сукупністю завдань, які реалізуються через норми інститутів акціонерних товариств, фондового ринку, банкрутства. Друга площина знаходиться усередині інституту аудиту. Видалення «родимої плями» низької якості обов'язкового аудиту може відбутись через банкрутства нежиттєздатних акціонерних товариств, або перетворення їх в інші господарські товариства, поряд із подальшим розвитком суміжних кластерів формальних норм інституту аудиту, таких як «Забезпечення якості аудиторських послуг» та «Регулювання аудиторської діяльності».

Поряд з обов'язковим проведенням аудиту норми національного рівня визначають випадки обов'язкових аудиторських перевірок, які не є аудитом. Наявність таких норм обумовлюється особливостями інституціонального середовища аудиту в Україні. Обов'язкові аудиторські перевірки відповідно до норм чинного національного законодавства мають різні назви, які безпосередньо не розглядаються професійними (міжнародними) стандартами аудиту. Так, професійна термінологія стандартів аудиту не оперує такими поняттями, як «перевірка фінансового стану», «перевірка діяльності», «підтвердження інформації». Натомість виконання будь-якого завдання повинно починатись з його ідентифікації з позицій Міжнародних стандартів аудиту, якими вони поділяються на дві групи: завдання з надання впевненості та супутні послуги.

Віднесення завдання до завдань з надання впевненості можливо за умови визначення п'яти обов'язкових складових: тристоронніх відносини між аудитором, відповідальною стороною та користувачами; прийнятного предмета перевірки; належних критеріїв; достатніх і прийнятних доказів; письмового звіту з надання впевненості, форма якого відповідає завданню з надання достатньої впевненості або завданню з надання обмеженої впевненості [6, с. 10].

У табл. 2 наведено умовну ідентифікацію обов'язкових аудиторських перевірок як завдань з надання впевненості, або супутніх послуг. Умовний характер такої ідентифікації визначається перш за все тим, що зміст діючих норм, якими регулюється порядок та умови виконання відповідних завдань, не дозволяє у прямий спосіб назвати окремі складові завдання з надання впевненості. З позицій забезпечення узгодженості між нормами інституту аудиту найбільш важливе значення набуває питання визначення рівня впевненості, який повинен надаватись користувачеві, предмету, змісту критеріїв виконання завдання, а також форми представлення результатів виконання завдання.

Таблиця 2

Умовна ідентифікація обов'язкових аудиторських перевірок як завдань з надання впевненості, або супутніх послуг

Назва завдання з обов'язкової аудиторської перевірки	Закон, яким визначається обов'язковість виконання завдання	Вид завдання з надання впевненості			Вид супутніх послуг		Завдання не ідентифікується професійними стандартами
		огляд	аудит	завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом	погоджені процедури	підготовка інформації для складання фінансової звітності	
Перевірка фінансового стану засновників	Про аудиторську діяльність, Господарський кодекс України, Про господарські товариства				+		
Звіти інвестора про діяльність, пов'язану з виконанням угоди про розподіл продукції	Податковий кодекс України		+				
Перевірка достовірностей відомостей, які містяться в проспекті емісії цінних паперів	Про цінні папери та фондовий ринок						+
Підтвердження довідки про фінансовий стан засновників страховика	Про страхування						+
Перевірка діяльності Накопичувального фонду, компаній з управління активами, зберігача Накопичувального фонду, виконавчої дирекції Пенсійного фонду, радника з інвестиційних питань, пенсійних фондів, адміністраторів, компаній з управління активами, зберігачів, страхових організацій та банків, що надають у сфері пенсійного забезпечення	Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, Про недержавне пенсійне забезпечення				+		

Крім визначення випадків обов'язкового проведення аудиту та аудиторських перевірок, інститут аудиту в Україні містить диспозитивні норми. Диспозитивність – це категорія, яка характеризує можливість розпорядження наданим правом. При цьому треба зазначити те, що є проблема вертикальної неузгодженості, яка проявляється через

назву завдань аудиторських перевірок та відсутність додаткових умов, що не дозволяє здійснити їх ідентифікацію.

Під час виконання завдань з обов'язкового аудиту нормами міжнародного рівня окреслюються вимоги щодо порядку призначення аудитора та його звітування перед суспільством через «звіт про прозорість».

Чинні норми національного рівня в цілому відповідають вимогам норм міжнародного рівня щодо порядку призначення аудитора.

Директива 2006/43/ЄС вимагає забезпечення на рівні національного законодавства умов, за яких аудитори або аудиторські фірми можуть бути звільнені від виконання завдань з обов'язкового аудиту лише за наявності належних підстав. При цьому розбіжності в поглядах на режим обліку або процедури аудиту не можуть вважатись належними підставами для звільнення [1, ст. 37]. У цьому контексті національне законодавство потребує подальшого розвитку внаслідок того, що жодним чином не визначає умови зміни (відмови) від аудитора.

Зміни національного законодавства повинні також мати наслідком впровадження інституту звіту про прозорість. Аудитори та аудиторські фірми, що проводять обов'язковий аудит, повинні оприлюднювати на своїх сайтах протягом трьох місяців після завершення кожного фінансового року річні звіти про прозорість, що містять принаймні такі відомості: опис юридичної структури та структури володіння; якщо аудиторська фірма входить до складу мережі, опис мережі, а також правових і структурних домовленостей у мережі; опис структури управління аудиторською фірмою; опис внутрішньої системи управління якістю аудиторської фірми та заяву адміністративного чи керівного органу про ефективність її функціонування; зазначення дати проведення останньої зовнішньої перевірки системи контролю якості; перелік суб'єктів, в яких аудиторська фірма провела обов'язковий аудит протягом попереднього фінансового року; заяву про практику забезпечення незалежності аудиторської фірми, яка також підтверджує проведення внутрішньої перевірки дотримання вимог щодо безпеки; заяву про політику, що проводиться аудиторською фірмою щодо безперервного навчання аудиторів; фінансову інформацію, що демонструє сукупні обороти з поділом на винагороду за обов'язковий аудит річної та консолідованої звітності й винагороду за інші послуги завіряння, послуги податкового консультування та інші неаудиторські послуги; інформацію про базу виплати винагород партнерам [1, ст. 40].

Підґрунтям для проведення відповідних змін у національному законодавстві повинні стати не лише вимоги ст. 40 Директиви 2006/43/ЄС, але й результати запровадження Аудиторською палатою України умов включення суб'єктів аудиторської діяльності до «Переліку аудиторських фірм, які відповідають критеріям для проведення обов'язкового аудиту».

Висновки і пропозиції. Розвиток інституту обов'язкового аудиту необхідно здійснювати з урахуванням принципів горизонтальної та вертикальної узгодженості.

Принцип горизонтальної узгодженості полягає у тому, що формування та розвиток інституту обов'язкового аудиту повинен бути гармонізованим таким чином, що:

- наявність норми на міжнародному рівні ієрархії вимагає обов'язкового прийняття відповідних норм на національному рівні, а норми професійного рівня та рівня суб'єкта аудиторської діяльності повинні бути такими, що дозволяють забезпечити практичну реалізацію норм національного рівня;
- формування самостійної норми національного та професійного рівня, що обумовлюється впливом факторів інституціонального середовища, не повинно суперечити, або обмежувати, норми міжнародного рівня.

Принцип вертикальної узгодженості полягає у тому, що формування та розвиток інституту обов'язкового аудиту повинен забезпечувати структурно-логічну взаємоузгодженість у системі складових відповідного рівня ієрархії.

Список використаних джерел

1. *Директива* 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 17 травня 2006 року про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_844.

2. *Ким Н. В*. Методологические и институциональные проблемы аудита : дис. … д-ра экон. наук : 08.00.12 / Н. В. Ким. – Краснодар, 2008. – Т. 1. – 342 с.

3. *Панков В. В.* Институциональная теория бухгалтерского учета и аудита : учебное пособие / В. В. Панков. – М. : Информбюро, 2011. – 168 с.

4. *Фабисович Н. В.* Институциональные аспекты обеспечения качества аудита : автореф. дис. … канд. экон. наук : спец. 6.08.00.12 «Бух. учет, статистика» / Фабисович Нина Викторовна. – М., 2011. – 24 с.

5. *Режим* доступу : http://www.apu.com.ua.

6. *Міжнародні* стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року. Ч. 2 / пер. з англ. : О. Л. Ольховікова, О. В. Селезньов, О. О. Зєніна, О. В. Гик, С. Г. Біндер. – К. : Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2010. – 409 с.

УДК 657

Є.Ю. ШАРА, канд. екон. наук
Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА

Е.Ю. Шара, канд. экон. наук
Национальный университет государственной службы Украины, г. Ирпень, Украина

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ ПРОИЗВОДСТВА

Yevheniia Shara, PhD in Economics
National State Tax Service University of Ukraine, Irpin, Ukraine

FEATURES OF PRODUCTION COSTS ACCOUNTING

Проведено аналіз сучасної системи обліку витрат діяльності та запропоновані підходи щодо удосконалення методики обліку витрат виробництва з метою достовірності та обґрунтованості звітних показників, які можуть призводити до прийняття неправильних економічних рішень зовнішніми користувачами фінансової звітності та до неефективних управлінських рішень менеджерами підприємства. Крім того, обґрунтовано питання щодо уточнення структури витрат, що входять до складу собівартості готової продукції, зокрема, виключення наднормативних витрат, пов'язаних із браком та вимушеними простоями, оскільки це суперечить П(С)БО 16 «Витрати».

***Ключові слова**: витрати виробництва, собівартість продукції, виробнича собівартість.*

Проведен анализ современной системы учета расходов деятельности с целью достоверности и обоснованности отчетных показателей, которые могут приводить к принятию неправильных экономических решений внешними пользователями финансовой отчетности и к неэффективным управленским решениям менеджерами предприятий. Кроме того, обоснован вопрос относительно уточнения структуры расходов, которые входят в состав себестоимости готовой продукции, в том числе исключение наднормативных расходов, связанных с браком и вынужденными простоями, так как это противоречит П(С)БУ «Расходы».

***Ключевые слова**: расходы производства, себестоимость продукции, производственная себестоимость.*

The article analyzes the current system of cost accounting activities and proposes approaches to update the methods of production cost accounting with the purpose of truthfulness and validity of reporting indicators that can lead to making the wrong economic decisions by external users of financial statements and ineffective management decisions by enterprise managers. Moreover, the article grounds issues to clarify the costs structure which are included in the cost of finished goods, in particular, the exclusion of excessive costs associated with deficiency and forced lost time, as it contradicts TA 16 "Expenditures."

***Key words:** production costs, production prime cost, manufacturing costs.*

Вступ та постановка проблеми. Витрати впливають безпосередньо й опосередковано на всі сфери функціонування підприємства, визначаючи при цьому політику ціноутворення, обсяги виробництва, розмір прибутку, показники фінансового стану, конкурентоспроможність продукції, ефективність управління компанією тощо. Основний обсяг витрат у виробництві – це виробничі витрати. Організація обліку витрат у виробництві передбачає різне групування витрат з огляду на поставлені питання та їх списання. При списанні витрат, що входять до складу виробничої собівартості, необхідно більш об'єктивно аналізувати такий вид витрат, як витрати на перероблення; втрати від браку та від вимушених простоїв; списання витрат на ремонт основних засобів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню цього питання приділялася значна увага, про що свідчить значна кількість досліджень у цій галузі. Різні аспекти цієї проблеми знайшли відображення в роботах провідних учених-економістів України: Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, С.Ф. Голова, Т.В. Головко, О.А. Грішнової, Н.І. Дорош, І.К. Дрозд, В.І .Єфіменка, Г.Г. Кірейцева, Я.Д. Крупки, Ю.А. Кузьмінського, Г.І. Купалової, М.В. Кужельного, Є.В. Мниха, Л.В. Нападовської, М.С. Пушкаря, В.В. Сопка, Л.К. Сука, Н.М. Ткаченко, М.Г. Чумаченка, В.Г. Швеця, В.О. Шевчука та зарубіжних країн: П.С. Безруких, П.П. Новиченка, І. І. Поклада, С. Брю, К. Макконелла, Й.С. Мацкевічюса, Б. Нідлза, П. Семюелсона, С.А. Стукова, Р. Ентоні, А. Яругової та інших. Перехід вітчизняних підприємств до нових умов господарювання зумовив перегляд положень та розроблення нових підходів до питань обліку витрат виробництва.

Мета статті. Аналіз існуючої системи обліку витрат виробництва та розробка обґрунтованих пропозицій щодо удосконалення методики обліку витрат виробничих підприємств

Виклад основного матеріалу. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства за звітний період та їх розкриття у фінансовій звітності сформульовані у Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [5] та Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [3].

Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [5] витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками).

Згідно з П(С)БО 16 «Витрати» [3] витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань. Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

Об'єктом обліку витрат є продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) витрат.

У П(С)БО 16 «Витрати» [3] зазначено також, що не визнаються витратами та не відображаються у звіті про фінансові результати (звіті про сукупний дохід):

– платежі за угодами, комісії, агентські угоди та інші подібні договори на користь комітента, принципала та ін.;
– попередня (авансова) оплата запасів, робіт, послуг;
– погашення одержаних позик;
– інше зменшення активів чи збільшення зобов'язань, що не відповідає визначенню витрат, наведеному вище;
– витрати, які відображаються зменшенням власного капіталу відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку;
– балансова вартість валюти.

Стосовно виробничих підприємств, більш детального розгляду потребує такий вид витрат, як витрати на перероблення, тобто ті витрати, що складають собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг).

Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються:

– прямі матеріальні витрати;
– прямі витрати на оплату праці;
– інші прямі витрати;
– змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

Прямі матеріальні витрати – це вартість сировини, основних матеріалів, купованих напівфабрикатів та комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені за встановленими нормативами чи базами розподілу.

Прямі витрати на оплату праці – це заробітна плата ті інші виплати робітникам, зайнятим виробництвом продукції, виконанням робіт, наданням послуг, які за встановленими нормативами чи базами розподілу можуть бути віднесені до конкретного об'єкта витрат.

Інші прямі витрати пов'язані з конкретним об'єктом витрат включають згідно з п. 14 П(С)БО 16 [3] відрахування єдиного соціального внеску, плату за оренду земельних та майнових паїв, амортизацію та ін.

Доцільно було б цей пункт положення конкретизувати, уточнивши об'єкти прямого віднесення орендної плати за земельні та майнові паї та амортизації. Очевидно, йдеться про пряме списання подібних витрат лише у тому випадку, коли йдеться про єдиний вид діяльності (продукції, робіт, послуг), бо інакше виникає проблема розподілу одного виду витрат між кількома видами діяльності відповідно до обраної бази, що характерно для загальновиробничих витрат.

Можливо перелічені вище витрати доцільно було б віднести саме до загальновиробничих витрат, замінивши у складі інших прямих витрат.

Загальновиробничі витрати включають: витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління виробничими підрозділами, відрахування на соціальні заходи стосовно цього персоналу, витрати на службові відрядження персоналу управління виробничими підрозділами та ін.); амортизація основних виробничих засобів (на нашу думку, до п. 15.2 П(С)БО 16 [3] слід внести уточнення: замість слів «амортизація основних засобів загальновиробничого призначення» слід написати «амортизація основних засобів виробничого призначення», бо у наведеному формулюванні не зовсім зрозумілим є віднесення до цієї категорії основних засобів, наприклад, виробничих приміщень, виробничого устаткування, серед якого є як устаткування загальновиробничого призначення, так і те, що використовується у виробництві лише конкретних або кількох подібних видів продукції. Тому тут доречно було б застосувати раніше вживаний термін: «основні виробничі засоби»); амортизація нематеріальних активів загальновиробничого призначення; витрати на утримання, експлуатацію, ремонт, операційну оренду основних засобів та інших необоротних активів загальновиробничого призначення; витрати на удосконалення технології та організації виробництва; витрати на обслуговування виробничого процесу; витрати на охорону праці, техніку безпеки та охорону довкілля; інші витрати, до яких віднесені втрати від браку та оплата простоїв.

З останнім пунктом можна погодитись лише частково. Стосовно останнього пункту (п. 15.9) слід зробити зауваження. Втрати від браку та від оплати вимушених простоїв не можуть бути ні в якому випадку включені до собівартості продукції (робіт, послуг) як розподілені загальновиробничі витрати, тобто ті, що включаються до собівартості запасів незавершеного виробництва та готової продукції, бо вони не можуть бути визначені як кошторисні витрати на етапі їх попередньої оцінки. А тому, якщо такі витрати виникли, їх відразу як нерозподілені загальновиробничі витрати слід віднести до собівартості реалізації, зробивши такий запис:

Дт 90 «Собівартість реалізації»

Кт 66 «Розрахунки за виплатами працівникам»;

Кт 65 «Розрахунки за страхуванням»;

Кт 20 «Виробничі запаси»;

Кт 13 «Знос (амортизація) необоротних активів»;

Кт 685 «Розрахунки з іншими кредиторами».

Друга схема обліку виробничих витрат на сьогодні передбачає попереднє групування витрат за центрами їх виникнення:

- прямі витрати (матеріальні та витрати на оплату праці основних виробничих робітників) протягом періоду списуються безпосередньо в дебет рахунка 23 «Виробництво» згідно з затвердженими внутрішніми чи галузевими нормами та нормативами;

- непрямі (розподілені) витрати залежно від їхнього спрямування та місця виникнення обліковуються по дебету рахунка 91 «Загальновиробничі витрати» – за встановленою галузевою чи внутрішньою номенклатурою статей кошторису відповідних витрат.

У кінці періоду ці витрати в повному обсязі списуються на дебет рахунка 23 «Виробництво», а потім розподіляються між незавершеним виробництвом та готовою продукцією пропорційно до обраної бази розподілу (кількість відпрацьованих машино-годин, нарахованої основної заробітної плати основних виробничих робітників та ін.).

Отже, в кінці періоду здійснюється перерозподіл комплексних статей розподілених витрат та їх включення до складу собівартості готової продукції та незавершеного виробництва. Всі нерозподілені постійні виробничі витрати відразу включаються до собівартості реалізації, тобто списуються в дебет рахунка 90 «Собівартість реалізації», і впливають на величину фінансового результату від реалізації звітного періоду.

Схема списання загальновиробничих витрат базується на застосуванні поняття нормальної потужності, під якою розуміють очікуваний середній обсяг діяльності, який може бути досягнутий за умов звичайної діяльності підприємства протягом кількох років чи операційних циклів з урахуванням запланованого обслуговування виробництва.

За сучасних умов економічної та фінансової нестабільності така методика відображення постійних виробничих витрат є дещо нереальною, оскільки не передбачає урахування такого звичайного на сьогодні явища, як непередбачувана зміна цін, тарифів та розцінок. Вирішення цієї проблеми можливе, наприклад, завдяки застосуванню бюджетних індексів інфляції при встановленні кошторисного рівня постійних виробничих витрат, та їх розподіл у розрахунку на одиницю продукції (робіт, послуг).

Не до кінця визначеною є методика списання постійних загальновиробничих витрат при позамовному калькулюванні. Проблема тут полягає у визначенні показника нормальної потужності та одиниці (бази), на яку розподіляються кошторисні загальновиробничі витрати. Такий розподіл доцільно здійснювати на основі єдиного показника, який має місце у будь-якому замовленні. Наприклад, ним може бути загальна кількість відпрацьованих людино-годин. Нормальна потужність визначається як середня за ряд періодів кількість людино-годин, затрачених на виконання певних робіт, надання послуг чи виготовлення на замовлення певних видів готової продукції.

Облік витрат на виробництво здійснюється як по горизонталі, так і по вертикалі.

Вертикаль обліку витрат передбачає їх агрегування, починаючи з центрів первинного формування елементів витрат (рахунки 8 класу) аж до зведення у відповідних рахунках синтетичного та аналітичного обліку витрат на рівні підприємства в цілому.

Горизонтальна схема обліку витрат забезпечує групування та перерозподіл витрат (як прямих, так і загальновиробничих) у розрізі окремих об’єктів витрат (технологічних операцій, видів продукції, робіт, послуг, види діяльності та ін.) з виходом на комплексні показники собівартості кінцевих результатів процесу виробництва та господарювання в цілому (рахунки 9 класу).

Така послідовність облікових процедур під час формування собівартості готової продукції на певних етапах облікового процесу дає можливість одержати важливу аналітичну інформацію щодо складу витрат на виробництво, реалізацію, інші види операційної та звичайної діяльності.

Якщо проаналізувати більш детально облік окремих елементів витрат на виробництво, можна зробити певні зауваження щодо його особливостей. Так, є певні зауваження і щодо існуючої практики списання витрат на ремонт, які подекуди становлять вагому частку у структурі загальних витрат на виробництво.

Методика, що застосовувалась для списання витрат на поточний ремонт, технічні огляди та технічне обслуговування власних та орендованих основних засобів підприєм-

ства, передбачала їх включення до витрат виробництва та обігу в тому періоді, коли було здійснено ремонтні роботи. Загальна сума витрат на ці види ремонтів визначалася за їх фактичним рівнем, який попередньо був зафіксований плановими кошторисами ремонтних робіт і їх подальшим коригуванням на фактичний рівень витрат.

Облік капітального ремонту визначається особливостями робіт на його проведення. Бухгалтерський облік витрат, пов'язаних з ремонтом і поліпшенням об'єктів основних засобів, врегульовано п. 14 та п. 15 П(С)БО 7 «Основні засоби» [3] та розділом шостим Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів, затверджених наказом МФУ від 30.09.2003 р. № 561 (із змінами і доповненнями від 31.03.2008 р.) [4]. Розподіл та відображення в бухгалтерському обліку витрат на поліпшення та ремонт основних засобів згідно з П(С)БО 7 здійснюється за такими напрямками:

- витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що приводить до збільшення майбутніх економічних вигід, первісно очікуваних від використання об'єкта основних засобів. Перелік робіт, що приводять до збільшення очікуваних майбутніх вигід від об'єкта основних засобів, наведено у п. 31 Методичні рекомендацій № 561: модифікація, модернізація об'єкта основних засобів з метою подовження терміну його корисної експлуатації або збільшення його виробничої потужності;
- заміна окремих частин устаткування для підвищення якості продукції (робіт, послуг);
- впровадження ефективнішого технологічного процесу, що дасть змогу зменшити первісно оцінені виробничі витрати; добудова (надбудова) будівлі, що збільшить кількість місць (площу) будівлі, обсяги та/або якість виконуваних робіт (послуг) чи умови їх виконання.

Комплексний ремонт передбачає одночасне відновлення зношених конструкцій, їх відновлення та підвищення рівня продуктивності окремих об'єктів. Він охоплює приміщення, споруди в цілому або його секції і повинен відбуватися по об'єктах, основні конструкції яких (крім фундаментів та стін) та інженерне устаткування потребують суттєвих змін та замін.

Вибірковий капітальний ремонт здійснюється у приміщеннях та спорудах, які знаходяться у задовільному технічному стані, однак окремі конструктивні елементи яких потребують повної та часткової заміни. При цьому несправність останніх погіршить стан суміжних конструкцій та може призвести до їх подальшого пошкодження чи руйнування.

Таким чином, капітальний ремонт машин, обладнання, передавальних пристроїв та транспортних засобів виконується для повного чи часткового відновлення технічного (споживчого) ресурсу об'єкта основних засобів. Іноді в результаті заміни окремих вузлів, робочих частин та деталей, що здійснюється у ході капітального ремонту, поліпшуються технічні характеристики основного засобу, збільшується термін його корисного використання.

Витрати, пов'язані зі здійсненим капітальним ремонтом основних засобів, відносяться на збільшення балансової вартості основних засобів з подальшою їх амортизацією за встановленими нормами на їх повне відновлення (реновацію).

Таке списання витрат на різні види ремонтів не можна вважати повною мірою аргументованим, особливо в частині, що стосується обліку та списання витрат на капітальний ремонт. По-перше, як уже зазначалась, у результаті капітального ремонту може відновлюватись не весь об'єкт основних засобів, а лише його конструктивна частина. По-друге, у результаті ремонту основний засіб може відновити або частково відновити свої функціональні можливості, може поліпшити свої технічні чи споживчі параметри або, в результаті ремонту, зросте термін корисного використання активу.

Отже, ефективність та результативність витрат на капітальний ремонт може відрізнятися у кожному конкретному випадку. А тому і списуватись вони повинні залежно від одержаних кінцевих результатів. Згідно з МСБО 16 [3] та П(С)БО 7 [3], у випадку, коли капітальний ремонт призвів лише до відновлення чи часткового відновлення початкового технічного ресурсу основного засобу, то витрати на його проведення повинні відноситись до витрат періоду, в якому було завершено ремонтні роботи. І навпаки, якщо в результаті капітального ремонту технічний стан основного засобу, його споживчі параметри поліпшились, чи термін корисного використання збільшився порівняно з початковими характеристиками, то такі витрати повинні капіталізуватися, тобто збільшувати балансову вартість основного засобу.

Отже, у першому випадку витрати на капітальний ремонт відображаються в бухгалтерському обліку таким записом: дебет рахунків 91, 92 чи 93 (залежно від виду основних засобів та підрозділу, де вони експлуатуються) та кредит рахунка 685 «Розрахунки з іншими кредиторами» чи рахунків здійснених або нарахованих витрат (матеріальних – кредит рахунка 20 «Виробничі запаси», 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», 65 «Розрахунки за страхуванням» тощо).

У другому випадку, коли витрати на ремонт капіталізуються, їх слід відображати такими записами: дебет рахунка 15 «Капітальні інвестиції» та кредит відповідних рахунків матеріальних витрат (20) та (чи) зобов'язань (66, 65, 685) і одночасно дебет рахунків (10 чи 11 – відповідні субрахунки та аналітичні рахунки) та кредитуванням рахунка 15 «Капітальні інвестиції».

Решта витрат на ремонт виробничого обладнання повинна бути визнана як поточні витрати і в повному обсязі віднесена в дебет рахунка 91 «Загальновиробничі витрати» з кредиту рахунків нарахованих витрат 20 «Виробничі запаси», 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», 65 «Розрахунки за страхуванням» та ін. У результаті такого перерозподілу витрат вартість загальновиробничих витрат повинна бути збільшена, а балансова вартість основних засобів відповідно зменшена на цю ж суму.

Таким чином, зрештою прибуток до оподаткування цього підприємства повинен зменшитись за рахунок перерозподілу витрат на ремонт основних засобів.

Взагалі ж, на нашу думку, включення витрат на ремонт у балансову вартість необоротних активів без детального аналізу мети та результатів виконаних ремонтних робіт не можна вважати обґрунтованим хоча б тому, що ця процедура призводить до викривлення оцінки реальної вартості основних засобів, оскільки не враховує їх морального старіння, яке відбувається незалежно від чисто технічного стану фізичних одиниць окремих основних засобів.

Згідно з п. 1 Прикінцевих положень Податкового кодексу України [6] з 01.04.2011 року набув чинності розділ III Кодексу «Податок на прибуток», відповідно до якого значних змін зазнали операції з основними засобами.

Так, згідно зі ст. 146.11 Податкового кодексу України [6] первісна вартість основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних із ремонтом та поліпшенням об'єктів основних засобів (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція), що приводить до зростання майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єктів у сумі, що перевищує 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітного податкового року з віднесенням суми поліпшення на об'єкт основного засобу, щодо якого здійснюється ремонт та поліпшення. Відповідно до ст. 146.12 Податкового кодексу України [6] сума витрат, що пов'язана з ремонтом та поліпшенням об'єктів основних засобів, у тому числі орендованих, у розмірі, що не перевищує 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів на початок звітного року,

відноситься до витрат того звітного податкового періоду, в якому такі ремонт та поліпшення були здійснені. Як бачимо, наведені вище норми п. 146.11 та 146.12 Кодексу у чомусь схожі з нормами пп. 8.7.1 Закону про прибуток, а головне – у 10 % ліміті на віднесення поліпшень до складу витрат, а суми перевищення 10 % ліміту – на збільшення первісної вартості основних засобів. При цьому в Кодексі законодавці спробували наблизити платників податку до норм бухгалтерського обліку в питанні класифікації понесених витрат на ремонт та поліпшення.

Висновки.

1. Таким чином, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок про суттєві недоліки наявної системи обліку витрат діяльності, які можуть призводити до прийняття неправильних економічних рішень зовнішніми користувачами фінансової звітності та до неефективних управлінських рішень менеджерами підприємства.

2. Вимагає уточнення структура витрат, що входять до складу собівартості готової продукції, зокрема, виключення наднормативних витрат, пов'язаних із браком та вимушеними простоями, оскільки це суперечить П(С)БО 16 «Витрати». Ці витрати необхідно відразу списувати на собівартість реалізації у тому періоді, коли вони мали місце.

Список використаних джерел

1. *Войнаренко М. П.* Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту : навч. посіб. / М. П. Войнаренко, Н. А. Пономарьова, О. В. Замазій ; под ред. М. П. Войнаренко. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 488 с.

2. *Інструкція* «Про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» [Електронний ресурс] : зареєстровано в Міністерстві юстиції України 21 грудня 1999р. за № 893/4186, затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=6&nreg=z0893-99.

3. *Лень В. С.* Стандарти бухгалтерського обліку в Україні : навч. посіб. / В.С. Лень. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 440 с.

4. *Методичні* рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів [Електронний ресурс] : затверджені наказом МФУ від 30.09.2003 р. № 561 із змінами і доповненнями від 31.03.2008 р. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF03270.html.

5. *Національне* положення стандарт бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : зареєстровано в міністерстві юстиції України 28 лютого 2013 р. за № 336/22868 ; затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=6&nreg=z0893-99.

6. *Податковий* кодекс України : станом на 10 грудня 2010 року. – К. : Алерта ; Центр навчальної літератури, 2011. – 488 с.

УДК 351.354:303.094.7

І.М. Олійченко, д-р держ. упр.
М.Ю. Дітковська, канд. держ. упр.
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ В СИСТЕМІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ

И.М. Олийченко, д-р гос. упр.
М.Ю. Дитковская, канд. гос. упр.
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ И УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ

Ihor Oliychenko, Doctor of Public Administration
Maryna Ditkovska, PhD in Public Administration
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

WAYS OF ESTABLISHING AND IMPROVING E-GOVERNMENT IN THE SYSTEM OF PUBLIC AUTHORITIES

Проведено дослідження інформаційно-телекомунікаційної системи органу місцевого самоврядування. Дослідження відбувалося на основі ієрархічної моделі, яка дозволяє проводити аналіз через визначення основних факторів, що впливають на функціонування інформаційно-комунікаційної системи. Проведено класифікацію факторів і на основі АВС-аналізу визначено фактори, що найбільш впливають на роботу системи. Запропоновано шляхи удосконалення системи згідно з концепцією електронного урядування.

Ключові слова: *системи електронного урядування, інформаційні системи, інформаційне забезпечення, орган місцевого самоврядування, системи електронного документообігу.*

Проведено исследование информационно-телекоммуникационной системы органа местного самоуправления. Исследование проводилось на основе иерархической модели, которая позволяет проводить анализ путем определения основных факторов, которые влияют на функционирование информационно-коммуникационной системы. Проведена классификация факторов и на основе АВС-анализа, определенны факторы, которые наиболее влияют на работу системы. Предложены пути усовершенствования системы согласно концепции электронного управления.

Ключевые слова: *системы электронного управления, информационные системы, информационное обеспечение, орган местного самоуправления, системы электронного документооборота.*

In this article a study of information – a telecommunications system of the local government. The study was based on a hierarchical model that allows the analysis by identifying the main factors affecting the operation of information – communication system. A classification based on the factors and ABC – analysis identifies the factors most affecting the operation of the system. Ways of improving the system according to the concept of e-government.

Key words: *e-government, information systems, information, local government, electronic document management system.*

Постановка проблеми. Розвиток інформаційних технологій стає сьогодні найважливішим фактором створення інформаційного суспільства, в якому більшість працюючих зайнято виробництвом, зберіганням, переробкою і реалізацією інформації, особливо вищої її форми – знань. Поширення інформаційних технологій призводить до серйозних зрушень у політичній, економічній, соціальній і культурній сферах. Процеси їх цілеспрямованого використання як однієї з рушійних сил удосконалення державної влади стали основою для створення і розвитку системи електронного урядування. Електронний уряд (e-government) – концепція здійснення державного управління, притаманна інформаційному суспільству, яке ґрунтується на можливостях інформаційно-телекомунікаційних технологій та цінностях відкритого громадянського суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку інформаційних технологій та електронного урядування вивчалися в роботах: О.О. Бакаєва, Я.Г. Берсуцького, А.Я. Берсуцького, В.М. Глушкова, Р.А. Калюжного, А.М. Колмогорова, В.І. Корогодіна, М.М. Лепи, В.М. Порохні, В.Ф. Ситника, В.О. Шамрая та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на ґрунтовні дослідження розвитку інформаційно-телекомунікаційних технологій у державному управлінні та місцевому самоврядуванні, питання удосконалення інформацій-

них систем в органах державної влади з метою побудови системи електронного урядування вивчені недостатньо. Тому проблеми аналізу інформаційного забезпечення органів місцевого самоврядування на регіональному рівні та його удосконалення згідно з вимогами електронного урядування є особливо актуальними.

Мета статті. Метою цієї роботи є дослідження інформаційно-телекомунікаційної системи в органі місцевого самоврядування та можливостей її розвитку згідно з концепцією е-уряду.

Об'єктом дослідження є процес розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення органу місцевого самоврядування складової системи е-урядування України.

Дослідження проводилися у Новозаводській районній у м. Чернігові раді.

Предметом дослідження є теоретичні положення та прикладні підходи до вдосконалення інформаційного забезпечення органів державної влади в межах концепції електронного урядування.

Виклад основного матеріалу. Для вироблення, проведення та коригування політики розвитку електронного уряду є методика оцінювання індексу готовності країн світу до електронного урядування [2]. Індекс дозволяє оцінити рівень підготовленості країни до реалізації послуг органів влади на основі ІКТ, проаналізувати перешкоди та зони відставання на шляху реалізації концепції електронного уряду. Індекс готовності ґрунтується на трьох компонентах:

Індекс веб-послуг, що визначає ступінь розвиненості послуг з боку електронного уряду.

Індекс телекомунікаційної інфраструктури, що оцінює ступінь оснащеності громадян засобами ІКТ.

Індекс людського капіталу, що показує, наскільки високий рівень освіти у громадян і чи готові вони користуватися інформаційними послугами.

Для об'єктивного визначення складових індексу необхідно провести аналіз готовності до впровадження електронного урядування на різних рівнях системи державного управління та в органах місцевого самоврядування. Для виявлення поточного стану справ і перспектив розвитку електронного урядування в Новозаводській районній у м. Чернігові раді було здійснено аналіз інформаційно-комунікаційної системи, що застосовується в цій установі. Аналіз відбувався на основі ієрархічної моделі, яка дозволяє досліджувати інформаційно-комунікаційні системи органів місцевого самоврядування на основі визначення основних факторів, що впливають на її функціонування. Модель дозволяє виявити фактори, які потребують першочергового втручання для поліпшення роботи системи, а також фактори середньої і нижчої ваги [1].

Результати інформаційних процесів у системі місцевого самоврядування залежать від численних чинників, між якими є відносини типу причина - наслідок. Для аналізу функціонування інформаційної системи необхідно провести дослідження факторів, які впливають на ефективність її роботи. Ці основні фактори можна визначити за допомогою АВС-аналізу.

Фактори, що впливають на ефективність функціонування інформаційно-комунікаційної системи Новозаводскої районної у м. Чернігові ради, можна класифікувати з використанням ієрархічної моделі, в якій вони представляються на трьох рівнях. Фактори першого рівня – це прості фактори, які не підлягають подальшому діленню. На другому і третьому рівнях – складні фактори, що включають фактори попередніх рівнів.

Класифікація факторів відбувається за такою схемою: за основу класифікації береться ефективність функціонування інформаційно-комунікаційної системи органу місцевого самоврядування, яка поділяється на фактори третього рівня, ті, у свою чергу, на фактори другого рівня і далі – першого.

До факторів третього рівня належать: 1. Людина. 2. Технології. 3. Технічне забезпечення. 4. Інформаційні ресурси. 5. Управління і контроль. 6. Середовище.

До факторів другого рівня: 1.1. Кваліфікація персоналу. 1.2. Бар'єри у процесі комунікації. 1.3. Неуважність виконавців. 1.4. Вік виконавців. 2.1. Документообіг. 2.2. Дублювання інформації. 2.3. Недосконалість СУБД. 3.1. Забезпеченість ПК. 3.2. Стан технічного забезпечення. 4.1. Неякісна інформація. 4.2. Неякісна внутрішня інформація. 4.3. Інформаційний шум. 5.1. Недосконалість структури управління. 5.2. Невчасне виконання документів. 6.1. Недосконалість нормативного забезпечення. 6.2. Соціально-психологічний клімат.

Фактори першого рівня: 1.1.1. Навички роботи з комп'ютером. 1.1.2. Система підвищення кваліфікації. 1.2.1. Неякісний зворотний зв'язок. 1.2.2. Семантичні бар'єри. 1.2.3. Одержувач інформації не пов'язує інформацію з положенням особи, яка її посилає. 1.3.1. Втома. 1.3.2. Інформаційне перевантаження. 1.3.3. Відволікання. 1.4.1. Здатність до освоєння сучасних комп'ютерних програм. 1.4.2. Бажання до навчання. 2.1.1. Складність системи документообігу. 2.2.1. Дублювання під час виконання одного документа декількома виконавцями одночасно. 2.2.2. Дублювання потоків інформації у процесі використання паперового й електронного каналів зв'язку. 2.2.3. Дублювання інформації в різних документах. 2.3.1. Формування звітів. 2.3.2. Забезпечення цілісності даних. 2.3.3. Зручність інтерфейсу. 2.3.4. Інегрованість з іншими системами. 3.1.1. Недостатність ПК. 3.1.2. Недостатність периферійних пристроїв. 3.1.3. Сучасність ПК. 3.2.1. Реакція системи. 3.2.2. Можливість збоїв. 4.1.1. Вхідна інформація. 4.1.2. Оперативні дані. 4.1.3. Нерівномірність надходження інформації. 4.2.1. Невербальні перепони. 4.2.2. Невміння слухати. 4.2.3. Спрощений погляд на інформацію. 4.3.1. Різниця у статусі. 4.3.2. Різне сприйняття інформації. 4.3.3. Недосконала структура повідомлень. 5.1.1. Зайва кількість ієрархічних рівнів. 5.1.2. Недотримання норм керованості. 5.1.3. Нечіткій розподіл обов'язків. 5.2.1. Організаційні проблеми. 5.2.2. Неуважність працівників. 6.1.1. Застосування паперових документів. 6.1.2. Посадові інструкції. 6.2.1. Відносини між співробітниками. 6.2.2. Слабкі інформаційні потоки. 6.2.3. Недосконалість системи збору пропозицій.

Фактори позначаються спеціальними індексами, які дозволяють визначити місце кожного з них в ієрархічній моделі. Наприклад, фактор третього рівня «Людина» має індекс 1, фактори «Кваліфікація персоналу», «Бар'єри у процесі комунікації», «Неуважність виконавців», «Вік виконавців», що входять до факторів другого рівня і є складовими фактора «Людина», мають відповідно індекси 1.1, 1.2, 1.3 і 1.4. Фактори першого рівня «Навички роботи з комп'ютером», «Система підвищення кваліфікації» мають індекси 1.1.1, 1.1.2 тощо.

Крім самого фактора, у моделі надається його вага у відсотках. Вага визначалась експертним методом з залученням працівників Новозаводської районної у м. Чернігові ради, що є користувачами інформаційної системи. Причому сумарна вага факторів, що входять до складу фактора наступного рівня, дорівнює 100 %. Перемножуючи ваги кожної гілки класифікаційної системи в частках між собою, отримуємо загальну вагу фактора першого рівня, яка є ступенем впливу цього фактора серед всіх факторів першого рівня. Якщо перевести їх у відсотки, сума дорівнюватиме 100 %.

Для виявлення найбільш впливових факторів був проведений АВС-аналіз. Для його здійснення проводилося ранжирування факторів за їх вагою. На основі результатів ранжирування була побудована діаграма Парето (рис.), в якій стовпчиками позначені фактори першого рівня у послідовності, при якій зменшуються їх значення, а за допомогою графіка показані накоплені відсотки, які для всіх факторів у сумі становлять 100 %.

Вага фактора позначається на вертикальній вісі зліва, а вісь накопичених відсотків – справа. На рис. зображені фактори, що впливають на ефективність роботи інформацій-

но-комунікаційної системи після проведення ранжирування у відсотках. Першими представлені фактори, які найбільше впливають на функціонування системи, далі менш впливові, і так за зменшенням. Фактори, які за значущістю більш важливі, потребують втручання у першу чергу, а також у першу чергу необхідно усунути причини, що викликають ці фактори.

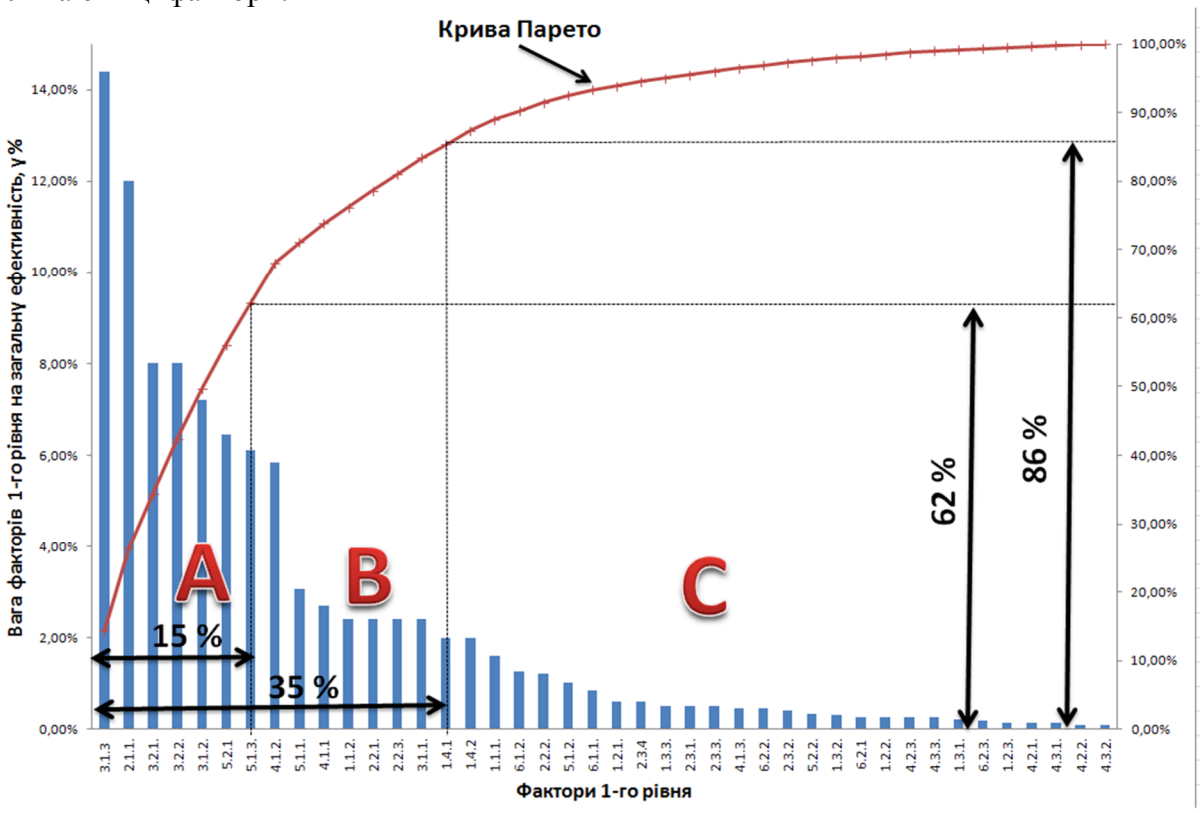


Рис. Розподіл ваги впливу факторів на ефективність інформаційно-комунікаційної системи

Під час проведення АВС-аналізу фактори впливу на роботу системи об’єднуються в групи. В групу А попадають фактори, які потребують першочергового втручання для поліпшення роботи інформаційної системи. В цю групу входять 15 % факторів. До неї відносимо сім найсуттєвіших для інформаційно-комунікаційної системи факторів: сучасність персональних комп’ютерів, складність системи документообігу, недостатня реакція системи (швидкодія), можливість збоїв обладнання, недостатність периферійних пристроїв, організаційні проблеми, нечіткій розподіл обов’язків.

У групу В попадають фактори середньої ваги, на які необхідно впливати з метою удосконалення роботи системи. До них належить 20 % після групи А: оперативні дані, зайва кількість ієрархічних рівнів, вхідна інформація, недосконалість системи підвищення кваліфікації, дублювання у процесі виконання одного документа декількома виконавцями одночасно, дублювання інформації в різних документах, недостатність ПК, здатність до освоєння сучасних комп’ютерних програм.

Групу С складають фактори, які не потребують першочергового втручання, але для приведення системи до стану, який дозволяє ефективно її використовувати, необхідно впливати і на них. Це: навички роботи з комп’ютером, система підвищення кваліфікації, неякісний зворотний зв’язок, семантичні бар’єри, одержувач інформації не пов’язує інформацію з положенням особи, яка її посилає, втома, інформаційне перевантаження, відволікання, бажання до навчання, дублювання потоків інформації під час використання паперового й електронного каналів зв’язку, недосконалість СУБД під час формування звітів, недостатнє забезпечення цілісності даних, зручність інтерфейсу, інтегро-

ваність з іншими системами, нерівномірність надходження інформації, невербальні перепони, невміння слухати, спрощений погляд на інформацію, різниця у статусі, різне сприйняття інформації, недосконала структура повідомлень, недотримання норм керованості, нечіткій розподіл обов'язків, неуважність працівників, застосування паперових документів, посадові інструкції, відносини між співробітниками, слабкі інформаційні потоки, недосконалість системи збору пропозицій.

Фактори, що потребують першочергового вирішення, умовно можна розбити на дві групи: технічні й організаційні. До технічних відносяться: не сучасність (фізична і моральна застарілість) персональних комп'ютерів, недостатня швидкодія інформаційно-комунікаційної системи, неукомплектованість периферійними пристроями і т.ін. До організаційних відносяться: надмірна складність системи документообігу, нечіткій розподіл функціональних обов'язків, неузгодженість між роботою окремих відділів, небажання впровадження еволюційних змін у роботу органу місцевого самоврядування.

Технічні проблеми перш за все пов'язані з недостатнім фінансування. Так, після економічної кризи 2008 року в бюджетах на 2009-2012 роки Новозаводського району не передбачалися капітальні видатки, а саме видатки на проведення капітальних ремонтів приміщень та придбання обладнання і предметів довгострокового користування. Разом з тим наявна комп'ютерна техніка постійно виходить з ладу і потребує ремонту. Так, протягом календарного року на ремонт витрачається сума, співставна з вартістю одного нового персонального комп'ютера. Тобто замість того, щоб оновлювати техніку на сучасну, «консервується» відставання і підтримується те, що давно морально застаріло.

Виходячи з того,що економіка стабілізувалась після кризи і намічаються тенденції до її зростання, необхідно передбачити видатки в бюджеті, починаючи з 2014 року, на закупівлю як мінімум двох персональних комп'ютерів у рік. Це потребуватиме коштів у розмірі 8000 гривень у поточних цінах.

Що стосується недостатньої швидкодії інформаційно-комунікаційної системи і неукомплектованості периферійними пристроями, то ці проблеми теж значною мірою пов'язані з фінансування, але суттєво нівелювати їх вплив можна і без фінансових вливань. Це можна зробити в комплексі з вирішенням організаційних питань.

Будівля, в якій розташована Новозаводська районна у м. Чернігові рада, належить територіальній громаді району. Балансоутримувачем є Новозаводська рада. Водночас у будівлі розміщенні інші установи, які не мають відношення до місцевого самоврядування: управління Пенсійного фонду України в м. Чернігові, державна фінансова інспекція України в м. Чернігові, управління квартирного обліку та приватизації житлового фонду.

Всі ці організації мають невелику чисельність працівників і розміщенні компактно в межах будівлі. Одночасно районна рада і її виконавчі органи розміщенні по всій будівлі не рівномірно. Так, фрагментарно вона займає кабінети на першому, третьому і четвертому поверсі. Це вносить складнощі і затримку в роботу локальної обчислювальної мережі, що відображається на роботі інформаційно-комунікаційної системи.

Тому доцільно розмістити виконавчі органи Новозаводської ради компактно і цілісно в межах одного-двох поверхів. Цілком можливе розміщення на третьому і четвертому поверсі. Це дозволить оптимізувати роботу комп'ютерної мережі, скоротити витрати часу на переміщення працівників між кабінетами, а також дозволить оптимально використовувати периферійні пристрої, такі як принтери, сканери, копіювальні апарати, які можна розмістити в одному з двох суміжних кабінетів. Ці заходи не потребують фінансових витрат. Потрібно лише прийняти відповідне, виважене управлінське рішення.

Також доцільно перевести відділ ведення Державного реєстру виборців у приміщення ради. Нині він знаходиться в іншій будівлі на відстані декількох кілометрів за

іншою адресою. Справа в тому, що коли створювали реєстр виборців, то у приміщенні ради не було вільного місця. Але за останні три роки було ліквідовано декілька відділів і скорочено багато посад районної ради: відділ з надзвичайних ситуацій, відділ приватизації житлового фонду, комітет зі спорту. Вивільнилось достатньо приміщень, в яких можна розмістити відділ ведення Державного реєстру виборців районної у місті ради. Це дозволить не тільки скоротите витрати часу на комунікації, а також направити кошти, які необдумано витрачаються на підтримку приміщень у належному стані.

В умовах недостатнього фінансування слід насамперед оптимізувати роботу районної ради, тобто зробити комплекс організаційних заходів, направлених на підвищення ефективності роботи: переглянути функціональні обов'язки працівників; вдосконалити систему документообігу; скасувати зайві операції; сфокусуватись на головних напрямках роботи; ввести практику навчання сучасним навикам роботи з застосуванням персональних комп'ютерів тощо. Після цього можна переходити до удосконалення технічного забезпечення роботи інформаційно-комунікаційної системи.

У Новозаводській районній у м. Чернігові раді для полегшення ведення діловодства, починаючи с 1993 року, почалось впровадження систем управління базами даних (СУБД). Ці СУБД працюють на програмній платформі Paradox 4.5 у середовищі DOS. На сьогодні ці СУБД дуже сильно морально застаріли, проте, незважаючи на це, суттєво допомагають у ведені діловодства і можуть слугувати базою для подальшої модернізації.

Нині в раді працюють такі програми: програма реєстрації і контролю документів; програма ведення бази адміністративних правопорушень; база даних приватних підприємців. Найбільш складною є програма реєстрації і контролю документів, тому що вона є мережевою і з нею працюють багато користувачів. Ця програма часто дає збої. Найчастіше це пов'язано з відключенням живлення, що викликає аварійне завершення роботи комп'ютерів.

У найближчому майбутньому ці програми взагалі не можна буде застосовувати, оскільки вони друкують документи на застарілих принтерах, в яких є LPT порт. Водночас нові принтери не мають LPT портів. До того ж розробники програмного забезпечення вже не обслуговують і не модернізують подібні програми. Тому можливості роботи цих програм у найближчому майбутньому викликає багато питань.

Модернізацію цих програм можна проводити двома шляхами. Перший з них – це замовити відповідні професійні послуги у розробників програмних продуктів. Другий – проводити модернізацію силами власних працівників.

У разі замовлення послуг у сторонніх розробників є небезпека припинення існування фірми-розробника, що в подальшому унеможливлює співпрацю з нею. Крім того, розробленні програми мають закритий код і ніхто, крім самих розробників, не може їх обслуговувати. Тобто, з одного боку, є ймовірність не обслуговування програм, а з іншого – є загроза того, що розробник почне диктувати свої умови, використовуючи своє монопольне становище.

Маючи негативний досвід роботи зі сторонніми розробниками, доцільніше проводити модернізацію власними силами. Це дозволить не тільки повністю контролювати весь процес розроблення на всіх етапах і оперативно вирішувати постали питання, а також дозволить уникнути надмірних фінансових витрат щодо замовлення відповідних послуг. Ці витрати досить часто і суттєво перевищують заробітну плату штатного працівника. Тобто у разі необхідності професійного розроблення дешевше вести одну штатну одиницю, яка буде відповідати за розроблення й обслуговування програм, ніж замовляти ці послуги на стороні.

В умовах недостатнього фінансування можна і не збільшувати штат працівників. Розроблення програм можна доручити спеціалісту з оргтехніки та комп'ютеризації районної ради. Звичайно, розробленні програми не будуть такими професійними, але для вирішення поставлених завдань їх буде достатньо. Якщо програми будуть не складними, то в їх роботі зможе розібратися навчений працівник.

Важливим інструментом модернізації інформаційно-комунікаційних систем ув державному управлінні та місцевому самоврядування є розроблення та впровадження програм інформатизації [4]. Така програма розроблена та затверджена Чернігівською міською радою на 2012-2015 роки. Необхідно розробляти програми і на рівні районних рад та визначити джерела фінансування в районному бюджеті з можливістю включення їх до обласної програми інформатизації. Одним з джерел фінансування є отримання грантів міжнародних організацій на впровадження сучасних інформаційно-комунікаційних систем.

Програму потрібно формувати як складову частину Національної Програми інформатизації України [3]. З метою ефективної реалізації Програми необхідно передбачати відповідне фінансування з районного бюджету. Бюджетні кошти повинні бути спрямовані на:

– придбання нової сучасної комп'ютерної техніки;

– створення системи автоматизованого документообігу;

– заходи з впровадження електронного цифрового підпису;

– створення електронних громадських приймалень з використанням інформаційних терміналів.

Виконання Програми має здійснюватися з додержанням таких основних принципів:

– узгодженість пріоритетів інформатизації з основними напрямами програми соціально-економічного розвитку району;

– створення організаційних і фінансових основ для реалізації завдань інформатизації;

– всебічне запозичення передового досвіду та вдалих технічних рішень з інформатизації в інших регіонах;

– використання сучасних програмно-технічних засобів та передових інформаційних технологій на районному рівні управління.

Реалізація завдань програми підвищить ефективне функціонування районної ради та її виконавчих органів за рахунок:

– оптимізації інформаційних потоків та стандартів документів;

– оперативності та достовірності даних, необхідних для обґрунтування та прийняття рішень;

– скорочення часу підготовки документів;

– удосконалення звітності та документообігу;

– застосування сучасних програмно-технічних засобів на кожному етапі оброблення інформації.

Висновки і пропозиції. Розбудову електронного урядування в Україні слід робити як систему комплексних заходів, а не окремих елементів інформаційно-комунікаційних технологій. Це дасть синергетичний ефект. Починати слід з формування єдиного інформаційного простору, що охопить всі сфери державного управління та місцевого самоврядування.

Для управління розвитком е-уряду необхідно створити: організаційну (інституційну); кадрову і фінансову основу. Електронний уряд повинен стати окремим, самостійним напрямком функціонування держави.

Для підвищення якості функціонування інформаційно-комунікаційної системи районної ради, в умовах обмеженого фінансування, треба переглянути організацію роботи ради з метою: усунення зайвих операцій; раціонального розміщення структурних підрозділів; виявлення й усунення необдуманих фінансових витрат.

Важливим заходом щодо впровадження системи електронного уряду є розроблення програм інформатизації на рівні районних рад та визначення джерел фінансування в районному бюджеті з можливістю включення до обласних програм інформатизації.

Список використаних джерел

1. *Дітковська М. Ю.* Аналіз інформаційної системи органу державного управління [Електронний ресурс] / М. Ю. Дітковська. – Режим доступу : http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=138.

2. *Доповідь* про стан та розвиток інформатизації в Україні за 2009 рік [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/signal/na005120.doc.

3. *Клименко І. В.* Технології електронного урядування / І. В. Клименко, К. О. Линьов. – К. : Центр сприяння інституційному розвитку державної служби, 2006. –192 с. – (Серія “Бібліотека молодого державного службовця”).

4. *Про Концепцію* Національної програми інформатизації : Закон України № 75/98-ВР від 04.02.1998 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 27-28. – Ст. 182.

УДК 351.82:330.101

Л.Д. Оліфіренко, канд. техн. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЙ

Л.Д. Олифиренко, канд. техн. наук
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИЙ

Liliia Olifirenko, PhD in Technical Sciences
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES OF THE EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF INSTITUTIONAL CHANGES OF CORPORATIONS' DEVELOPMENT

Обґрунтовано теоретико-методологічні підходи оцінювання ефективності інституціональних змін щодо удосконалення інституціонального простору функціонування корпорацій з погляду державного регулювання та формування політики їх розвитку.

Ключові слова: *державне регулювання, інституціональний простір, інституціональне середовище, розвиток корпорацій.*

Обоснованы теоретико-методологические подходы оценки эффективности институциональных изменений по совершенствованию институционального пространства функционирования корпораций с точки зрения государственного регулирования и формирования политики их развития.

Ключевые слова: *государственное регулирование, институциональное пространство, институциональная среда, развитие корпораций.*

This writing justifies theoretical and methodological approaches to the evaluation of the effectiveness of institutional changes of improvement of institutional environment of industrial corporations functioning from the point of view of government regulation and development policy forming.

Key words: *state regulation, institutional space, institutional environment, development corporations.*

Постановка проблеми. Критичний аналіз стану економіки України сприяє дедалі більшому розумінню взаємозалежності та взаємовпливу інституціонального простору та держави щодо розвитку корпоративного сектору. Усвідомлення необхідності державного регулювання у цій сфері проявляється у виробленні адекватної інституціональної політики, виходячи з характеру суспільно-економічних відносин, взаємозв'язку напрямів економічної, промислової, соціальної політик держави. Оптимальність рішень учасників ринку визначається безпосереднім оцінюванням дієвості інституціонального середовища щодо стратегії свого розвитку. Проте наростання ентропії, пов'язаної з асиметрією доступу та повноти інформації, слабкою інформатизації суспільства та відкритістю економіки, збільшує невизначеність і робить державну політику недосконалою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні та прикладні аспекти державного регулювання корпоративного сектору економіки України висвітлені у наукових працях провідних вітчизняних учених В. Бакуменнка, М. Бутка, В. Гейця, О. Дація, В. Демент'єва, Я. Жаліло, О. Кондрашова, М. Корецького, М. Латиніна та інших науковців. Однак питання щодо оцінювання ефективності запровадження інституціональних змін з погляду державного регулювання та прогнозованості розвитку економічних суб'єктів залишається відкритим.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Переоцінка завдань державного регулювання та їх значення для економічного розвитку відображає широкий спектр об'єктивних процесів глобального розвитку. Аналіз досягнень країн, які ефективно розвиваються, показав "… загальне, що об'єднує всі ринкові економіки, це не режим власності, механізм ціноутворення чи структура ринків, а перш за все, – ефективна держава. …Головна загроза економічної безпеки для національних економік це – неефективна держава і система взаємодії держави і бізнесу" [1, с. 7].

Розглядаючи державу як функціональну організацію, яка здатна виробляти суспільно корисні блага (закони, інститути, механізми, процедури їх впровадження та дотримання у всі сфери життєдіяльності суспільства), які не можуть бути запропоновані приватною економікою на основі самоокупності, виникає питання ефективності державного регулювання та його оцінювання, особливо у ситуаціях виникнення відомих "відмов" ринку. Плідність державних рішень полягає у здатності органів влади виробляти та реалізовувати інституціональні зміни, керуючись методичними підходами у визначенні доцільності їх запровадження. Проте відсутність критеріїв ефективності у питаннях вдосконалення інституціонального середовища пов'язано зі складністю оцінювання зміни стану його складових, ефективності та дієвості державних програмних заходів, а також їх зв'язку з сукупними витратами суб'єктів впровадження – як держави, так і компаній, які потребують оцінювання ефективність державного регулювання та виконання програм розвитку [2-4].

Мета статті – запропонувати теоретико-методологічні підходи до оцінювання ефективності інституціональних змін державного регулювання, направлених на розвиток корпоративного сектору економіки та формування нової інституціональної політики у цій сфері.

Виклад основного матеріалу. Необхідність надання державою суспільних благ та її можливості дієвого впливу на формування стратегії економічного розвитку потребують ефективного виконання функцій регулювання та координації, виконання яких пов'язано з витратами на їх реалізацію. Прагнення і готовність економічних суб'єктів, рівно як і держави, нести ці витрати залежить від гостроти потреби, критичності ситуації та проблем розвитку, а також рівня ефективності реалізації державних рішень. Останнє є стрижневим питанням будь-якої організації, яка прагне досягти встановленої мети. Ефективність господарювання визначається не стільки факторами внутрішнього середовища економічних суб'єктів, скільки зовнішнім їх оточенням, що формується під впливом державного управління. Яким би чином організації та підприємства не намагалися досягти успіху, їх результативність залежатиме від ефективності інституціонального середовища та взаємодії держави з економічними суб'єктами і суспільством.

Державну діяльність з питань запровадження інституціональних змін пропонується аналізувати, відштовхуючись від підсумкових положень економічного аналізу та методології державного управління, які зводяться до оцінювання державних програмних заходів, направлених на максимізацію суспільної корисності.

Аналіз та оцінювання ефективності державних рішень з питань запровадження програмних заходів (програм) щодо покращення інституціонального середовища розвитку корпоративних структур згідно з критеріями ефективності передбачає:

– аналіз соціально-економічного розвитку корпорацій за попередній період з визначенням характеру проблем розвитку галузі та її інфраструктури;
– виявлення проблем, що вимагають інституціональних змін;
– оцінювання рівня забезпеченості виконання заходів з реалізації інституціональних змін організаційними, фінансовими, інформаційними, кадровими та іншими видами ресурсів;
– аналіз результатів і наслідків впливу інституціональних змін на розвиток корпорацій та доцільності використання форм, методів і процедур їх запровадження;
– аналіз результатів, наслідків впливу інституціональних змін на суміжні галузі та сфери діяльності корпорацій.

Аналіз практики розвитку національних корпорації припускає необхідність реалізації програмних заходів щодо покращення інституціонального середовища, пов'язані з:

– реформування відносин власності;
– спрощенням системи реєстрації, звітності юридичних осіб;

– спрощенням системи дозвільних і узгоджувальних процедур;
– зниженням бюрократичних бар'єрів;
– реформуванням фінансової системи;
– реформуванням законодавчої бази у сфері контролю і нагляду за діяльністю корпорацій;
– реформуванням кредитно-фінансової системи;
– розвитком конкуренції та створення єдиних умов функціонування економічних суб'єктів незалежно від форми власності.

Наведений перелік напрямів державного регулювання, що потребують інституціональних змін, не є вичерпними і відображає тільки деякі аспекти розвитку економічних суб'єктів, проблеми яких держава може і повинна розв'язувати.

Ефективність інституціональних змін пропонується оцінювати за такими ознаками, як:
– компліментарність (відповідно до потреб не тільки зацікавлених суб'єктів, а й тих, чиї цілі напряму не пов'язані зі стратегію розвитку корпорацій);
– ціледосяжність (щодо правового, ресурсного, інформаційного забезпечення програмних заходів згідно з потребами і цінностями суспільства на конкретному етапі розвитку);
– сприйняття логіки змін (погодженість цілей та інтересів суб'єктів, на які направлені зміни, їх мотиваційні аспекти, синергійний ефект, прийняття рівня витрат і ризиків, очікуваного рівня окупності).

Отже, ефективність програмних заходів щодо впровадження інституціональних змін розвитку корпорацій мають вироблятись комплексно, відповідно до встановлених вимог і критеріїв ефективності (часу, фінансових, трудових, або інших видів ресурсів), а реалізовуватись за такими чинниками ефективності:
– конкретизація мети інституціональних змін, виконання завдань якої можуть змінюватись у процесі її досягнення;
– узгодженість мотивів, інтересів і прагнень зацікавленого кола суб'єктів, які надають свободу у прийнятті рішень та маневреності у використанні ресурсів;
– координація, контроль та відповідальність за процесом реалізації з боку держави, суб'єктів, на які направлені зміни і громадських організацій, що дозволяє максимізувати результативність поставленої мети;
– оптимізація мережі (структури) суб'єктів, що займаються реалізацією програмних заходів;
– інформатизація та відкритість процесу реалізації програмних заходів, що дозволяє своєчасно контролювати, виправляти недоліки, захищати права, ресурси та життєво необхідні умови суспільного відтворення.

Викладене дозволяє закласти основні принципи формування ефективності інституціональних змін щодо удосконалення інституціонального простору функціонування корпорацій з погляду державного регулювання та формування політики їх розвитку, а саме: доцільності, компліментарності, обґрунтованості, ціледосяжності, легітимності, транспарентності, контрольованості, організаційної структуризації, врахування геополітичного та глобалізаційного впливу [5].

Розвиток корпорації дуже часто пов'язують зі зміною параметрів інституціонального середовища їх функціонування, яке формує держава через систему нормативно-правових обмежень. При цьому розвиток розуміється як максимізація обсягів виробництва за умови повного використання наявних в економіці ресурсів, що, здебільшого, розглядається за допомогою кривої виробничих можливостей, що не зовсім адекватно відображає зміну розвитку та процесів його набуття (рис.).

Здатність до вироблення конкурентоспроможної продукції/послуг є передумовою для економічного зростання, а сам розвиток пов'язаний з якісними змінами інститутів та інсти-

туцій суспільного відтворення. На цей методологічний аспект вказував Т. Еггертссон, розглядаючи криві відтворювального виробничого процесу товарів і послуг у порівнянні з кривими трансакційних і соціальних можливостей щодо меж ефективності використання ресурсів [6]. Дослідник довів, що економічні суб'єкти функціонують у межах третьої – соціальної кривої через те, що їх розвиток стримується трансакційними витратами. Політичні та соціальні структури, конкуруючи між собою за перерозподіл суспільних благ, пов'язаних з неповнотою та дефіцитом інформаційного забезпечення, не завжди здатні створювати адекватні умови для максимізації обсягів виробництва і теж несуть трансакційні витрати. Така ситуація обумовлює розбіжності інтересів учасників ринку, обмеження у доступі до інформації, неоптимальну структуру інститутів, які стримують економічний розвиток, а за умови виникнення криз і відсутності якісних інститутів – гальмують і викривлюють його.

Рис. Графічна інтерпретація вектора розвитку інституціонального середовища у контексті кривих можливостей за Т. Еггертссоном: 1 – межа соціальних можливостей; 2 – межа трансакційних можливостей; 3 – межа виробничих можливостей

Діяльність корпорацій ґрунтується на максимізації можливого економічного або будь-якого іншого позитивного ефекту, пристосовуючись до певного інституціонального устрою. При цьому і держава, і корпорації виступають суб'єктами, що активізують створення необхідних інститутів для здійснення взаємодії щодо отримання різного роду ефектів (преференцій). Чим більша компліментарність інститутів і механізмів, що використовуються у діяльності цих суб'єктів, тим більш динамічним є їх розвиток, тим темпи зростання – вищі. Динаміка процесу великою мірою впливає на формування конкурентоспроможності і використання потенціалу розвитку корпорацій. Тому, удосконалюючи інституціональне середовища, держава спроможна цілеспрямовано впливати на вектор розвитку корпорацій та стимулювати їх саморозвиток, що висуває певні вимоги до подальших інституціональних змін, пов'язаних з удосконаленням інституціонального середовища. За таких обставин крива трансакційних витрат прямує до граничних виробничих можливостей, а соціальних – до трансакційних. Саме на цьому ґрунтується теза Т. Еггертссона про можливість швидкого наближення країн з нерозвиненою економічною системою до економічно розвинених завдяки удосконаленню інституціонального устрою та більш якісному інституціональному перетворенню: криві трансакційних і виробничих можливостей порівняно близькі (трансакційні витрати – низькі), а крива соціальних можливостей наблизиться до трансакційних можливостей, характерних для певного етапу організаційно-технічного розвитку економіки.

Отже, інституціональні зміни нерозривно пов'язані з державною політикою та стратегіями розвитком компаній. Тому проблеми, що перешкоджають удосконаленню ін-

ституціонального середовища, мають буди забезпечені не тільки механізмами реалізації державної інституціональної політики, а й механізмами її вироблення.

Через значну специфічність інституціональних змін (високу невизначеність, ризик недосконалості, ризику незавершеності тощо, пов'язаних з неповнотою та різним ступенем понятійного сприйняття інформації) для цього етапу розвитку держави та економічної системи можна обговорювати тільки порівняльну ефективність інституціональних заходів чи інституціональної політики держави. Загальним критерієм ефективності інституціональних змін постає зміна поведінки економічних суб'єктів і руйнування відомих інституціональних "пасток" [7; 8].

Розуміючи деструктивний вплив інституціональних "пасток" на ефективність діяльності корпорацій, В. М. Полтерович підкреслює, що "вихід з інституціональних "пасток" може стати ймовірним, якщо економіка починає швидко зростати, наприклад, унаслідок технологічних змін, покращення умов міжнародної торгівлі або успішної економічної політики. У такому разі для частини корпорацій інвестування у виробництво має стати найкращою прерогативою, ніж вкладання засобів у присвоєння ренти. Притік інвестицій підтримує процес нарощування виробничих потужностей, інституціональний клімат поліпшується, отже, наступна когорта інвесторів вже переключається на фінансування виробництва. Результатом має стати повне уникнення інституціональних "пасток". Економічне зростання, зниження трансакційних витрат "правильної" поведінки сприяє удосконаленню інститутів, які сприяють зростанню. Цей висновок підтверджується як економічними дослідженнями, так і теоретичним результатом" [7, с. 126]. Не тільки покращення інституціонального середовища сприяє економічному зростанню, але й динаміка розвитку – удосконаленню інститутів [9].

Прихильники інституціональної доктрини більше акцентують увагу на динаміці інституціональних змін та джерелах їх рушійної сили. "Причини інституціональних змін – прагнення суб'єктів зменшити трансакційні витрати інституційної системи; створити нові соціальні ролі та адміністративні позиції; створити та закріпити "правила гри" у нових та оновлених видах діяльності, зокрема, забезпечити вироблення та формування нової політики, яка відповідає обставинам, що змінилися. У зв'язку з цим багато авторів вважають, що головною рушійною силою інституціональних змін є попит на інститути" [7, с. 67]. Ключовим моментом під час вибору напряму інституційних змін є співвідношення (1) [7, с. 122]. Суб'єкт прагне до зміни інституту А на інститут В, якщо виконується умова:

$$\sum_{O}^{T}(1+d)^{-t}\delta U_t > TrC\ , \qquad (1)$$

де T – горизонт планування;

TrC – очікувані трансакційні витрати – втрати корисності у процесі заміни одного інституту іншим;

δU_t – приріст корисності у результаті заміни інститутів (інституціональні витрати від використання інституту В замість А у період часу t);

t – період часу (дискретно);

d – норма дисконту, що характеризує переваги суб'єкта у часі.

Відповідно до цього співвідношення, агенти віддають перевагу на користь переходу до більш ефективної норми, якщо сума приведених трансакційних витрат і трансакцій переходу виявиться меншою трансакційних витрат функціонування у межах діючої норми.

Рекомендації, що надаються теорією реформ, розглядаються у контексті перспективної траєкторії удосконалення державного управління. Інституціональна траєкторія буде перспективною, якщо її напрям узгоджений з ресурсними та інституційними обмеженнями та передбачає вбудовані механізми, що стимулюють заплановані зміни та запобігають виникненню дисфункцій та інституціональних "пасток" [7, с. 166-195].

Перспективна інституціональна траєкторія розвитку передбачає виконання умов, що забезпечують високі шанси успішного реформування та координації масштабних інвестицій практично у всі галузі економіки. Такі завдання ринок вирішує дуже повільно. Тому для їх вирішення державним органам влади слід врахувати [8, с. 19]:

– статичну та динамічну компліментарність інститутів, передбачаючи раціональну послідовність проведення інституціональних змін;

– заходи державної інституціональної політики з питань стимулювання економічного зростання щодо інституціональних очікувань та обмежень;

– необхідність компенсаційних заходів економічним суб'єктам, які могли б програти через інституціональні зміни, що здійснюються державою;

– масштабність модернізації виробництва та впровадження міжгалузевих проектів, що потребує взаємодії державних органів з галузевими асоціаціями;

– економічну зацікавленість всіх суб'єктів ринку.

Численні приклади демонструють, що виконання цих вимог сприяє покращенню якості управління, зменшенню масштаби "тіньового" сектору та корупції, укріплює законність, знижує адміністративні бар'єри, підтримує макроекономічну стабільність та поступово робить економічне зростання самопідтримуючим [10; 11-13].

Наведений аналіз дозволяє зробити висновок про те, що інституціональний режим стає важливим фактором активної модернізації корпоративного сектору економіки країни. На тлі помітного відставання технологій, спаду виробництва, несприятливого інвестиційного клімату та недосконалого ринку необхідна чітка визначеність та координація дій держави з реалізації програм та проектів економічного розвитку в межах єдиної інституціональної стратегії. Досягнення цієї мети містять такі завдання:

– визначення міжгалузевої координації дій всіх зацікавлених учасників у вирішенні завдань модернізації галузей економіки;

– координація діяльності щодо знаходження нових управлінських технологій, масштабність використання яких дозволить покращити як галузеву структуру, так і структуру потреб матеріальних і нематеріальних ресурсів, що покращить діяльність інфраструктурних галузей (екології, освіти, охорони здоров'я, інформаційно-культурної тощо);

– удосконалення перерозподільної функції держави, що дозволяє проводити бюджетування та фінансування у можливих межах за етапами реалізації державних програм розвитку, підвищувати відповідальність учасників, обмежувати лобізм та корупцію;

– узгодження інституціональної політики держави зі стратегією розвитку корпоративних структур, що забезпечить мінімізацію трансакційних витрат, надасть можливість перейти до інноваційної моделі розвитку.

Негативні наслідки слабкого інформаційного та інституціонального забезпечення впливає на формування подальшої траєкторії розвитку корпорацій, можливо навіть з втратою стратегії їхнього розвитку. Граничний стан трансакційних і соціальних можливостей (рис.), що характеризуються майже ідеальним інституціональним середовищем для максимально ефективного використання всіх видів ресурсів, обумовлюється досконалістю інститутів. Тобто допускається твердження про те, що держава, створюючи більш ефективніші інститути та механізми, може сприяти досягненню швидкого економічного зростання та розвитку економічних суб'єктів. Саме за рахунок удосконалення інституціонального середовища, механізмів інституціональних перетворень можна досягти наближення соціальних можливостей до трансакційних. Останні вказують на межі максимізації випуску товарів і послуг у визначених організаційно-технічних та інституціональних умовах. Корпорації в умовах недосконалого ринкового обміну, використовуючи інституціональні "розриви", змушені шукати способи максимізації своєї прибутковості завдяки стимулюючим факторам: укладанню нових, більш вигідніших контрактів,

маркетингу, лобіювання інституціональних змін на свою користь щодо вирішення питання інституціонального забезпечення корпоративної діяльності.

За таких обставин можна спробувати створити більш досконале інституціональне середовище, сприятливе для розвитку корпоративних структур, регіонів чи країни загалом. Ефективні зміни інституціонального середовища функціонування економічних суб'єктів будуть сприяти їх динамічному розвитку та набуттю тенденції стабільного економічного зростання.

Інструментарій, який має бути розроблений для здійснення певних змін інституціонального розвитку корпорацій, слід вважати доцільним та ефективним, якщо його застосування приводить до зниження трансакційних витрат. Вдало визначені інституціональні механізми та інструменти дозволяють органам державної влади впливати на стратегію і тактику розвитку корпорацій як на державному, так і на регіональному рівні.

Для оцінювання ефективності застосування того чи іншого інституціонального механізму, програмних заходів щодо розвитку корпорацій, розглянемо методичний підхід до оцінювання впливу певних заходів на зміну рівня трансакційних витрат та регламентувати інституціональні вимоги та обмеження у діяльності корпорацій.

Ефективність державних заходів щодо покращення інституціонального середовища можна оцінювати відповідно до економіко-математичних моделей, експертного оцінювання, або поєднуючи ці два методи. Оцінювання ефективності інституціональних змін доцільно визначати через економічну, соціальну або інтегровану (включаючи політичну, геоекономічну чи інші) складову, порівнюючи різні варіанти запропонованих інституціональних заходів (1).

Узагальнюючу економічну ефективність ($E_З$) від впровадження інституціонального заходу (норми) можна визначати за допомогою методів бальної оцінки з ваговими коефіцієнтами [14]:

$$E_З = n\sum_{i=1} a_i x_i \,, \tag{2}$$

де n – кількість суб'єктів національної (регіональної, галузевої) економіки, на діяльність яких впливає зміна запропонованої норми;

a_i – ваговий коефіцієнт i-го часткового показника;

x_i – бальна оцінка i-го часткового показника.

Соціальний ефект (E_C) від реалізації варіанта інституціональних змін дуже важко визначити через те, що їх інерційність і наслідки складно порівнювати у певному часовому інтервалі, тому вони визначаються тільки якісними. Проте кількісне зіставлення соціальних ефектів "до" і "після" запровадження варіанта змін можна проводити за показником суспільно корисної ефективності за числовим рядом суспільно корисних результатів (ефектів) i-го виду доходу $C_i\,(i = 1,...,n)$: $E_C = C_i / З$, де $З$ – витрати на здійснення запропонованого варіанта інституціональної норми.

Аналіз різних підходів щодо оцінювання ефективності інституціональних заходів [12] дозволив їх узагальнити та запропонувати до використання абсолютний і порівняльний критерій ефективності. Враховуючи особливості залежності економічного, соціального та інших ефектів від інституціональних змін, їх видів і способів впровадження [12; 15], абсолютна ефективність ($E_к$) витрат у реалізацію інституціональних змін визначається:

$$E_к = \left[\sum_{j=1}^{m}\sum_{i=1}^{n}\left(E_{ij} - B_p\right)\right] / K \,, \tag{3}$$

де E_{ij} – очікуваний ефект від інституціонального заходу *i*-го виду для *j*-их об'єктів;

B_p – трансакційні витрати на впровадження інституціонального заходу (норми) щодо отримання ефекту E_{ij};

K – капвитрати на реалізацію інституціонального заходу.

Висновки і пропозиції. Незавершеність реформ та деформації інституціонального середовища може призвести до втрати стратегії та потенціалу розвитку особливо промислових корпорацій. Тому у ході виробленні програмних заходів інституціональної політики держави необхідно враховувати інституційну поведінку корпорацій, рішення яких приймаються в умовах невизначених і непослідовних дій уряду. Трансакційні витрати зростатимуть, а держава і компанії будуть втрачати, якщо інституціональний устрій не знайде дієвих механізмів ефективних відносин між ними. На наше переконання, одним з таких механізмів меже виступати забезпечення зміни структури мотивів і стимулів господарської діяльності, насамперед як самої держави, так і компаній. Шлях таких змін полягає у відповідних змінах інституціональної порядку, що обмежує та регулює розвиток економічних суб'єктів завдяки відкритій конкуренції, співпраці усіх гілок влади, ефективного зворотного зв'язку щодо корегування та координації груп інтересів, а також узгодження напрямів стратегічного розвитку на мікро- та макрорівнях.

Список використаних джерел

1. *Институциональные* проблемы эффективного государства / под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. – Донецк : ДонНТУ, 2011. – 372 с.

2. *Про схвалення* Концепції проекту загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017р : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 09.07.2008р. №947-р // Урядовий кур'єр. – 2008. – № 143. – С. 6-8.

3. *Програма* економічної реформи на 2010–2014 рр. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.prezident.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.

4. *Державна* програма розвитку внутрішнього виробництва [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 12.09.2011 № 1130. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1130-2011-п.

5. *Оліфіренко Л. Д.* Державне регулювання розвитку корпоративних структур: інституціональний аспект : монографія / Л. Д. Оліфіренко. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2013. – 356 с.

6. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон ; пер. с англ. М. Я. Каждана; науч. ред. пер. А. Н. Нестеренко. – М. : Дело ЛТД, 2001. – 408 с.

7. *Полтерович В. М.* Экономика теории реформ / В. М. Полтерович. – М. : Экономика, 2007. – 447 с.

8. *Полтерович В. М.* Стратегии модернизации, институты и коалиции / В. М. Полтерович // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 4-24.

9. *Липсет С. М.* Политический человек. Социальные основы политики [Электронный ресурс] / С. М. Липсет. – Режим доступа : http://www.inion.ru/index.php?page_id=190&id=13.

10. *Антонова Л. В.* Розвиток регіональної промислової політики держави: теорія, методологія, механізми : монографія / Л. В. Антонова. – Миколаїв : ЧДУ ім. П. Могили, 2010. – 268 с.

11. *Бельцерович Л.* Навстречу ограниченному государству / Л. Бельцерович ; пер. с англ. – М. : Новое издательство, 2007. – 92 с.

12. *Кондрашов О. М.* Промислова політика в Україні: теорія, методологія, практика управління : монографія / О. М. Кондрашов. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2008. – 367 с.

13. *Бова Т. В.* Державна інноваційно-інвестиційна політика України: теорія, методологія, напрями розвитку : монографія / Т. В. Бова. – Донецьк : Юго-Восток, 2011. – 487 с.

14. *Державне* регулювання економіки / І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залога. – Львів : Українські технології, 1999. – 640 с.

15. *Жаліло Я.* Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика : монографія / Я. Жаліло. – К. : НІСД, 2003. – 368 с.

УДК 347.639:351.763

М.М. Ребкало, канд. держ. упр.
Чернігівський юридичний коледж ДПтС України, м. Чернігів, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ЗАХИСТУ ПРАВ ДІТЕЙ

М.М. Ребкало, канд. гос. упр.
Черниговский юридический коледж ГПс Украины, г. Чернигов, Украина

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ЗАЩИТЫ ПРАВ ДЕТЕЙ

Mykola Rebkalo, PhD in Public Administration
Chernigihiv Law College the State Penitentiary of Ukrainy, Chernihiv, Ukraine

ORGANIZATIONAL AND LEGAL ANALYSIS OF THE MECHANISMI OF THE PUBLIC ADMINISTRATION IN CHILD VIGHTS PROTECTION

Проаналізовано стан нормативно-правового забезпечення захисту прав дитини та зміст діяльності органів виконавчої влади усіх рівнів у цій сфері, які в сукупності утворюють основні компоненти механізму державного управління у сфері охорони дитинство.

***Ключові слова**: механізм державного управління, органи виконавчої влади, сфера захисту прав дитини.*

Проанализовано состояние нормативно-правового обеспечения защиты прав детей, а также содержание деятельности органов исполнительной власти всех уровней в данной сфере, которые в совокупности создают основные компоненты механзма государственного управления в сфере охраны детства.

***Ключевые слова:** механизм государственного управления, органы исполнительной власти, сфера защиты прав детей.*

This article analyzes the legal protection of rights of the child and the content of the Authorities at all levels in this area, which together form a major component of the mechanism of state administration in the field of childhood.

***Key words:** mechanism of governance, executive agencies, the scope of protection of children's rights.*

Постановка проблеми. В умовах новітньої історії українського суспільства важко заперечити тезу, що найвищою цінністю і пріоритетом державної політики мають бути визнані інтереси дитини. На жаль, негативні тенденції, що спостерігаються серед неповнолітніх, дуже часто закінчуються втягуванням їх у скоєння правопорушень та ведення асоціального способу життя. Така ситуація потребує втручання держави в соціальне середовище, в якому зростають і виховуються діти, з метою їх захисту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками проблеми захисту дітей є предметом багатьох наукових досліджень та дискусій як серед науковців, так і практиків діючої системи охорони дитинства. Зокрема, увагу цьому питанню приділяють Ю. Гурєва, М. Бутко, Ю. Павленко, Ю. Харченко, О. Приданникова, С. Оверчук та інші. Їх наукові інтереси стосуються проблем необхідності створення спеціальної служби, яка б за урахуванням міжнародного досвіду ювенальної юстиції вирішувала питання захисту прав дітей (Л. Волинець, Ю. Гурєва, Ю. Павленко, О. Придатникова, І. Пєша), а також потреби удосконалення діючої системи взаємодії органів державної влади та місцевого самоврядування у сфері охорони дитинства (М. Бутко, І. Цибуліна, Ю. Харченко).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Висновки та пропозиції, сформульовані в працях зазначених вище науковців, виступають підґрунтям для проведення аналізу сучасної законодавчої бази та змісту діяльності системи органів виконавчої влади у сфері захисту прав дітей, що, на нашу думку, може посприяти науковому обґрунтуванню основних компонентів механізму державного управління у визначеній сфері.

Мета. Дослідження організаційно-правового змісту механізму державного управління у сфері захисту прав дітей.

Виклад основного матеріалу. Трансформаційні процеси, пов’язані з оновленням галузей законодавства, що регулюють відносини в різних сферах суспільного життя,

зміною та удосконаленням системи органів державного управління, супроводжуються загостренням багатьох соціальних проблем, які негативно впливають на формування особистості неповнолітніх і сприяють вчиненню ними правопорушень.

На наш погляд, організаційно-правовий аналіз сучасного стану механізму державного управління у сфері захисту прав дітей доцільно розглядати у двох аспектах: по-перше, наявність та зміст необхідної нормативно-правої бази (юридична складова); по-друге, стан та напрямки діяльності органів державного управління, які реалізують засади державної політики у сфері охорони дитинства (організаційна складова).

Правовий компонент механізмів захисту прав дітей становлять правові норми, що містяться в конституційному, адміністративному, кримінальному, кримінально-процесуальному, кримінально-виконавчому, сімейному, міжнародному й інших галузях права.

Норми Конституції України утворюють концептуальні положення правового регулювання сфери захисту прав дітей. Так, у ст. 3 Конституції України зазначено, що життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека людини визнаються найвищою соціальною цінністю. Норми Конституції України створюють своєрідний фундамент для визначення на законодавчому рівні відповідних умов, які спроможні забезпечити законність, обґрунтованість та ефективність відновлювальних заходів до дітей, які потрапили у конфлікт із законом [1].

Зміни, які відбулися в державно-правовій системі України у зв'язку з визнанням європейських стандартів відносно прав і свобод людини і громадянина, торкнулися і прав дитини. Верховною Радою України було ратифіковано відповідні міжнародні акти ООН та Ради Європи, які стосуються захисту прав і свобод дитини. Зокрема, Конвенція про права дитини передбачає, що кожна дитина не може зазнавати катувань чи нелюдського або такого, що принижує її гідність, поводження, жодна дитина не повинна бути позбавленою волі незаконним або свавільним чином, кожна позбавлена волі дитина має право на негайний доступ до правової та іншої допомоги та оспорювати законність позбавлення її волі у суді [2].

Ключове місце у формуванні механізмів державно-управлінського впливу на забезпечення справедливого правосуддя щодо неповнолітніх, які вчинили правопорушення, займають норми кримінального та кримінально-процесуального законодавства України. Кримінальне законодавство регламентує зміст та підстави кримінальної відповідальності як примусового заходу до особи, винної у скоєнні злочину. Норми Кримінального кодексу України дають вичерпний перелік видів покарання, розкривають їх сутність та механізм звільнення від відбування покарання. Кримінально-процесуальний кодекс України визначає підстави застосування запобіжних заходів і обставин, що враховуються при їхньому обранні щодо неповнолітніх, та порядок продовження строку тримання під вартою тощо.

Норми адміністративного права розкривають зміст механізмів державного управління у сфері захисту прав дитини. Питома вага у цьому процесі припадає на норми Законів України "Про охорону дитинства", "Про органи і служби у справах дітей та спеціальні установи для дітей", "Про попередження насильства в сім'ї", "Про забезпечення організаційно-правових умов соціального захисту дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування", "Про органи і служби у справах дітей та спеціальні установи для дітей". Адміністративно-правові норми визначають охорону дитинства в Україні як стратегічний загальнонаціональний пріоритет, забезпечують право дитини на життя, охорону здоров'я, освіту, соціальний захист та всебічний розвиток, встановлюють правові засади діяльності органів і служб та спеціальних установ для дітей, на

які покладається здійснення соціального захисту і профілактики правопорушень серед неповнолітніх осіб.

Правове врегулювання умов і порядку відбування та виконання покарання неповнолітніми здійснюється відповідно до кримінально-виконавчого законодавства України. Його основою є Кримінально-виконавчий кодекс України та Закон України "Про попереднє ув'язнення". У згаданих законодавчих актах містяться норми, які визначають правовий статус неповнолітніх засуджених, який ґрунтується на забезпеченні державою прав, свобод, законних інтересів людини і громадянина під час відбування покарання, впливають на формування умов та порядку відбування покарання. Забезпечення безпеки неповнолітніх, які перебувають в установах та закладах виконання покарань, є правовим заходом держави, спрямованим на реалізацію конституційних норм щодо життя та здоров'я неповнолітніх.

Певні нормативні установлення стосовно забезпечення прав дитини є в Житловому, Цивільному, Цивільно-процесуальному кодексах України та інших законах, де встановлено механізми правого захисту дітей, які потребують державного захисту стосовно їх майнових та особистих немайнових прав, можливості реалізації права участі у цивільному процесі, захисту їх законних прав на житло й інше.

Отже, діючий в України механізм правого регулювання містить норми різних галузей права, що у випадку їх комплексного застосування потребує кваліфікованої юридичної підготовки кадрового складу органів та служб захисту прав дітей.

Державна політика у будь-якій сфері суспільного життя завжди здійснюється через розгалужену систему органів державного управління, яка будується відповідно до конституційного принципу поділу державної влади на законодавчу, виконавчу та судову. Значну роль в управлінні процесами захисту прав дітей відіграє Верховна Рада України, яка у формі законів визначає засади державної політики та формулює стратегічні завдання та напрями розвитку системи захисту прав дітей. Вагоме значення в упорядкуванні управлінської діяльності має судова влада, на яку покладається завдання запровадження міжнародних стандартів у процес здійснення правосуддя щодо неповнолітніх. Але особливо важливе місце в управлінні захистом дітей займають Кабінет Міністрів України, Президент України, інші органи державної виконавчої влади центрального і місцевого рівня, які загалом і формують організаційну компоненту механізму охорони дитинства.

Згідно з Конституцією України (ст. 113) виконавчу владу в нашій державі здійснює Кабінет Міністрів. Повноваження Уряду характеризуються різноплановістю, чітким визначенням об'єкта керуючого впливу, в якому одне із важливих місць посідає сфера захисту дітей [3]. Кабінет Міністрів України бере участь у розробленні та вдосконаленні законодавчої бази з охорони дитинства в Україні. Так, Постановою Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку провадження діяльності з усиновлення та здійснення нагляду за дотриманням прав усиновлених дітей" було врегульовано організаційно-правовий механізм усиновлення та здійснення контролю за цим процесом. З метою удосконалення навчально-виховного процесу та матеріального забезпечення дітей-сиріт Кабінет Міністрів України затвердив Постанову "Про поліпшення виховання, навчання, соціального захисту та матеріального забезпечення дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування". За підтримки Уряду було розширено систему утворення прийомних сімей для дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, та розширено систему заходів щодо їхнього виховання в сімейному оточенні. Кабінетом Міністрів України було розроблено і зватверджено соціальну програму реформування системи закладів для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування. Тільки за останні роки Урядом України було затверджено більше десяти актів різного

призначення стосовно захисту дітей, що вказує на наявність проблем у згаданій сфери та прагнення Кабінету Міністрів України до їхнього вирішення.

Президент України є гарантом державного суверенітету, територіальної цілісності України, додержання прав і свобод людини й громадянина. Відповідно до ст. 106 Конституції України Президент уповноважений реалізовувати правові та організаційні заходи, пов'язані з виконанням функцій глави держави. До його компетенції входять також і питання охорони дитинства. Глава держави унормовує процеси утвердження здорового способу життя дітей, організації їх дозвілля і фізичного виховання, забезпечує реалізацію права дітей на виховання в сім'ї, підвищує ефективність роботи державних органів та органів місцевого самоврядування із запобігання соціальному сирітству, вдосконалення системи надання соціальних послуг дітям й інше. Президетном України видано Концепцію розвитку кримінальної юстиції щодо неповнолітніх в Україні, в якій орієнтуються відповідні міністерства, інші центральні органи виконавчої влади, місцеві державні адміністрації на вирішення таких завдань: забезпечення гарантії захисту прав, свобод дитини; мінімізація кримінального впливу на неповнолітніх; сприяння створенню універсального механізму їхньої ресоціалізації; створення ефективного правового порядку в середовищі засуджених неповнолітніх [4]. Відповідно до цієї Концепції в Україні планується створення нової служби, яка безпосередньо буде займатися питаннями захисту дітей. Передбачається, що ця служба буде функціонувати з урахуванням міжнародного досвіду ювенальної юстиції.

Отже, Кабінет Міністрів України, Президент України є одними із ключових суб'єктів механізму державного управління у сфері охорони дитинства в Україні і безпосередньо впливають на його структуру та зміст.

Більшість із діючих у сучасному Уряді України міністерств прямо чи опосередковано задіяні у реалізації різних програм, що стосуються захисту дитинства в Україні. До них слід віднести міністерства, які функціонують у сфері економіки, фінансів, освіти, охорони здоров'я, внутрішніх справ й інші. Ключовим міністерством, на яке безпосередньо покладено завдання з реалізації державної політики у сфері охорони дитинства, є Міністерство праці та соціальної політики України. Це Міністерство поряд з іншими завдання здійснює організаційно-методичне керівництво структурними підрозділами місцевих державних адміністрацій з надання соціальних послуг безпритульним дітям, дітям-сиротам та дітям, позбавленим батьківського піклування. Воно сприяє розвитку системи соціальної адаптації неповнолітніх осіб, які відбули покарання, їх працевлаштуванню, а також забезпеченню належного рівня комунально-побутового, медичного, культурного обслуговування у притулках, центрах соціальної адаптації тощо [5]. Слід зазначити, что Міністерство праці та соціальної політики України, як інші згадані вище міністерства, реалізують свої завдання через підпорядковані їм підрозділи, що може сприяти збільшенню міжвідомчих зв'язків, і таким чином негативно відображатися на оперативності у вирішення конкретних питань на місцевому рівні.

На регіональному рівні виконавчу владу здійснюють місцеві державні адміністрації. До повноважень місцевих державних адміністрацій входить реалізація державної та регіональної політики у сфері захисту дитинства. Завдання місцевих державних адміністрацій визначені законами та підзаконними актами суб'єктів різних рівнів виконавчої влади. Загалом їхня діяльність здійснюється за такими напрямами: розвиток сімейних форм виховання дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування; запобігання бездоглядності та безпритульності серед дітей; захист житлових та майнових прав дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування; надання пенітенціарним установам допомоги щодо поліпшення умов тримання засуджених неповнолітніх та їх ресоціалізації [6].

Отже, центральні органи виконавчої влади, місцеві державні адміністрації здійснюють організаційні та матеріально-технічні заходи щодо охорони дитинства і через свої структурні підрозділи забезпечують реалізацію законодавчих вимог та державних соціальних програм стосовно захисту дітей.

Висновки і пропозиції. Проведений організаційно-правовий аналіз сучасного стану механізму державного управління у сфері захисту права дітей дозволяє сформулювати такі висновки:

- ключовими компонентами механізму державного управління у сфері захисту дитини є комплекс нормативно-правових актів та система органів державної виконавчої влади, які у своїй сукупності утворюють організаційну та правову складову управлінського впливу на процес охорони дитинства;
- діюча система правового регулювання захисту прав дитини представлена нормами різних галузей права, що у випадку їх комплексного застосування потребує високої юридичної кваліфікації від кадрового складу, який працює у відповідних органах та службах;
- вважаємо за доцільне створити спеціалізований державний орган (службу), на який покласти завдання реалізації заходів щодо захисту прав дитини, такий підхід посприяє, на нашу думку, зменшенню міжвідомчих зв'язків та недопущенню бюрократичних та інших проявів у цьому процесі.

Подальша наукова розробка механізму державного управління захистом прав дітей може сприяти формуванню ефективної нормативно-правової бази та удосконаленню діючої системи органів і служб щодо належного забезпечення охорони дитинства.

Список використаних джерел

1. *Конституція* України : прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. – К. : Україна, 1996. – 119 с.

2. *Конвенція* про права дитини [Електронний ресурс] : схвалена резолюцією 50/155 Генеральної Асамблеї ООН від 21 грудня 1995 р. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua.

3. *Про Кабінет* Міністрів України [Електронний ресурс] : Закон України від 27 лютого 2014 р. № 794-VII. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua.

4. *Про Концепцію* розвитку кримінальної юстиції щодо неповнолітніх в Україні [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 24.05.2011. № 597/2011. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua.

5. *Про Положення* про Міністерство праці та соціальної політики України [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 06.04.2011 № 389/2011. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua.

6. *Про місцеві* державні адміністрації [Електронний ресурс] : Закон України від 9 квітня 1999 р. № 586-XIV. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua.

УДК 364.4-053.2

Ю.І. Олифіренко, здобувач
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

МОДЕРНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ НАДАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ДОПОМОГИ ДІТЯМ, ЯКІ ОПИНИЛИСЬ У СКЛАДНИХ ЖИТТЄВИХ ОБСТАВИНАХ

Ю.И. Олифиренко, соискатель
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

МОДЕРНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ОКАЗАНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ ПОМОЩИ ДЕТЯМ, КОТОРЫЕ НАХОДЯТСЯ В СЛОЖНЫХ ЖИЗНЕННЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ

Yulia Olyfirenko, candidate
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

MODERNIZATION ASPECTS OF SOCIAL SERVICES FOR CHILDREN LIVING IN HARDSHIP

Розглянуто особливості функціонування центрів соціально-психологічної реабілітації дітей, визначено основні проблеми, які перешкоджають цим закладам забезпечувати ефективне надання допомоги дітям, які опинились у складних життєвих обставинах, запропоновано можливі шляхи підвищення результативності їх діяльності.

Ключові слова: *заклади соціального захисту дітей, діти, які опинились у складних життєвих обставинах, бездоглядні діти, соціальні сироти.*

Рассмотрены особенности функционирования центров социально-психологической реабилитации детей, определены основные проблемы, которые препятствуют этим заведениям обеспечивать эффективную помощь детям, которые оказались в сложных жизненных обстоятельствах, предложены возможные пути повышения результативности их деятельности.

Ключевые слова: *учреждения социальной защиты детей, дети, которые оказались в сложных жизненных обстоятельствах, безнадзорные дети, социальные сироты.*

This article examines the children centers for social and psychological rehabilitation, including its features, functionality, activities, and current issues. The article explores these current issues and how they impede effective assistance to children in difficult circumstances, and suggests methods to increase the impact of their activities.

Key words: *child welfare agencies, children in difficult circumstances, neglected children, social orphans.*

Постановка проблеми. Незважаючи на те, що дитяча безпритульність у нашій державі вже не має масового характеру, питання дитячої бездоглядності та соціального сирітства досі не втрачають своєї актуальності. Щороку близько 8 тисяч дітей залишаються без батьківського піклування через складні життєві обставини, безвідповідальне ставлення батьків до виконання своїх обов'язків, вживання ними алкоголю, наркотичних засобів, жорстоке поводження з дітьми [6]. Крім цього, набуває розвитку та поширення приховане соціальне сирітство у формі інституалізації дітей, батьки яких з різних причин не мають можливості забезпечити їм належний догляд та виховання в домашніх умовах.

У зв'язку з цим важливого значення набуває пошук нових інструментів підтримки родин, де є загроза втрати дитиною сімейного оточення, напрацювання нових форм та технологій роботи з дітьми та батьками, які опинились у складних життєвих обставинах, з метою запобігання потраплянню нових контингентів дітей до інтернатних установ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Виділення невирішених питань. Вирішенню проблем дитячої бездоглядності, безпритульності та соціального сирітства присвячено багато ґрунтовних досліджень, серед яких праці Л. Волинець, А. Капської, Н. Комарової, І. Пєші, Н. Павлик, І. Ченбай, І. Мунтян, Ж. Петрочко та інших. Завдяки вагомим теоретичним надбанням цих вітчизняних учених державна політика у сфері захисту прав дітей зазнає нині якісних змін. Водночас більшої уваги потребують окремі важливі елементи системи захисту прав дитини, практична діяльність яких безпосередньо спрямована на надання допомоги дітям, які опинились у складних життєвих обставинах.

Метою цієї статті є визначення проблемних питань у функціонуванні закладів соціального захисту дітей, а також шляхів підвищення ефективності їх діяльності.

Викладення основного матеріалу. Історичний досвід свідчить про давність та усталеність традицій надання допомоги знедоленим дітям, які включають як сімейні форми виховання (опіка, піклування, прийомні сім'ї), так і державні заклади (притулки, інтернатні заклади, будинки дитини та ін.) [4].

Тривалий час найпоширенішою та найбільш доцільною формою утримання осиротілих дітей, дітей з малозабезпечених та асоціальних родин були інтернатні заклади.

З розвитком сімейних форм виховання кількість дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, в інтернатних установах, значно скоротилась, однак залишається значною чисельність вихованців інтернатних установ, які мають живих батьків.

За даними Моніторингового дослідження стану функціонування закладів для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, проведеного Уповноваженим Президента України з прав дитини, розгалужена мережа інтернатних закладів налічує 967 дитячих установ, у яких всього утримується 117 тис. 600 дітей, з яких лише 13 тисяч (10 %) діти-сироти, діти, позбавлені батьківського піклування.

На забезпечення діяльності цих закладів у державі щорічно виділяється 5,7 млрд грн. При цьому витрати безпосередньо на дітей становлять лише 14 % (789 млн грн) від цієї суми. Решта використовується на утримання приміщень та заробітну плату персоналу.

Водночас середня наповнюваність таких закладів становить 60 % [3].

У результаті, замість того, аби допомагати родині подолати тимчасові труднощі, як це прийнято в усьому світі, держава витрачає значні кошти на утримання дитини в напівпустому інтернаті.

Слід зазначити, що інтернати функціонують далеко не в кожному районі та здебільшого розташовані на відстані від біологічної родини дитини. Враховуючи низьке матеріальне становище цих сімей, батьки часто не мають можливості відвідувати дитину, внаслідок чого втрачається прив'язаність між ними та дитиною та батьківський виховний потенціал. Через недостатньо розвинуту систему соціального супроводження таких сімей є реальна загроза позбавлення їх батьківських прав.

Серед соціальних інститутів, які, на відміну від інтернатних установ, мають потенційні можливості забезпечувати ефективне надання допомоги дитині, родина якої переживає певні матеріальні або соціальні труднощі, вагоме місце займають центри соціально-психологічної реабілітації дітей, які створюються місцевими державними адміністраціями та органами місцевого самоврядування та підпорядковуються службам у справах дітей.

Центр соціально-психологічної реабілітації дітей – це заклад соціального захисту, що створюється для тривалого (стаціонарного) або денного перебування дітей віком від 3 до 18 років, які опинились у складних життєвих обставинах.

Ці установи діють на території нашої держави з 2004 року.

Серед основних їх завдань: надання дітям комплексної соціальної, психологічної, педагогічної, медичної, правової та інших видів допомоги; проведення психолого-педагогічної корекції з урахуванням індивідуальних потреб кожної дитини; створення умов для одержання дітьми освіти з урахуванням рівня їх підготовки; сприяння формуванню в дітей власної життєвої позиції для подолання звичок асоціальної поведінки; здійснення трудової адаптації дітей з урахуванням їх інтересів і можливостей; розроблення рекомендацій з питань соціально-психологічної адаптації дітей для педагогічних та соціальних працівників і батьків.

До центру приймаються діти з сімей, які опинилися у складних життєвих обставинах, залишилися поза сімейним оточенням, зазнали насильства і потребують соціально-психологічної допомоги.

Робота в центрах базується на тому, що дитина, перебуваючи певний час у закладі, захищена від впливу вулиці чи неблагополучної сім'ї, і колектив закладу працює над

тим, щоб задовольнити медичні, соціальні, навчальні та інші потреби кожного свого вихованця. Термін перебування дитини у цьому закладі, на відміну від інтернатного, обмежений та може становити не більше 9 місяців.

Впродовж терміну перебування в закладі його вихованці не ізолюються від суспільства, оскільки навчаються у загальноосвітніх закладах, які розташовані поряд.

Своєю діяльністю заклад сприяє збереженню сімейного оточення дитини.

Нині в державі відбувається процес реорганізації притулків для дітей у центри соціально-психологічної реабілітації дітей, для забезпечення дітям, які опинились у складних життєвих обставинах, більш тривалих соціально-психологічних та реабілітаційних послуг.

Внаслідок чого кількість таких закладів з кожним роком зростає: 2011 р. – 32; 2012 р.– 42.

Незважаючи на свої унікальні особливості, у функціонуванні цих установ є певні суттєві проблеми, які не дозволяють повноцінно та якісно вирішувати поставлені перед ними соціальні завдання, серед яких:

1. Територіальна віддаленість від потенційних отримувачів послуг.

Зазначені заклади є територіально віддаленими від більшості сімей та громад, оскільки переважна їх частина розташована в обласних центрах.

Через наявність відстані між місцем проживання дитини та центром, ці заклади, заповнені в середньому лише на 77 % [3]. Водночас, значна частина дітей залишається поза увагою фахівців та не отримує необхідну професійну допомогу.

2. Проблема професійної підготовки кадрів.

Відповідно до п. 29 Типового положення про центр соціально-психологічної реабілітації дітей [5], педагогічні працівники центру проходять атестацію, проведення якої забезпечують відповідні органи управління освітою, за місцезнаходженням центру.

Однак зазначені фахівці проходять атестацію та підвищення кваліфікації за програмами підготовки фахівців для загальноосвітніх навчальних закладів або шкіл-інтернатів. Окремі програми підготовки, які б враховували всю специфіку надання кваліфікованої допомоги дітям, які мають тривалий досвід життя на вулиці, проживання в сім'ях батьків, хворих на алкоголізм, наркоманію, а також дітям, які стали жертвами насильства, жорстокого поводження, торгівлі людьми та ін.

3. Відсутність у кадровому складі фахівців відповідної кваліфікації для здійснення процесу реабілітації дітей.

Укомплектування кадрами центрів соціально-психологічної реабілітації дітей здійснюється відповідно до Типових штатних нормативів, затверджених наказом Міністерства України у справах сім'ї, дітей та молоді від 24.09.2004 № 470. Зазначені нормативи потребують внесення змін у частині приведення категорій наявних у них посад у відповідність до потреб вихованців та завдань закладу.

Пояснюється це тим, що вихованці центрів соціально-психологічної реабілітації мають різні ступені соціально-психологічної дезадаптації. Така дезадаптація проявляється в порушеннях фізичного та психічного здоров'я дитини, розриві соціальних зв'язків із сім'єю, іншими інститутами соціалізації; деформації особистісних структур, звуженні найважливіших видів діяльності, необхідних для повноцінної соціалізації особистості [1, с. 151].

Діти, які зазнали соціально-психологічної дезадаптації, потребують спеціально організованої реабілітаційної роботи, ключовим елементом якої є їх соціально-психологічна реабілітація.

Зазначені обов'язки мають покладатись на соціальних педагогів, проте ці посади не містяться у вищезазначених Типових штатних нормативах.

4. Фрагментарність (ситуативність) вирішення проблемної ситуації, у якій опинилась дитина.

Контингент дітей, які перебувають у центрах соціально-психологічної реабілітації дітей, складається із:

– дітей із сімей, які опинилися у складних життєвих обставинах і не в змозі подолати їх за допомогою власних можливостей, якщо батьки з певних причин (через тривалу хворобу, інвалідність тощо) не можуть забезпечити належного утримання та догляду за дитиною, ухиляються від виконання батьківських обов'язків, вживають алкоголь, наркотичні засоби;

– дітей, які зазнали насильства і потребують соціально-психологічної допомоги, постраждали від торгівлі дітьми;

– безпритульних дітей.

Враховуючи вищезазначене, діти потрапляють до закладів внаслідок певних життєвих труднощів у їх родинах. Тому без професійної допомоги членам їх родини надати ефективну та якісну допомогу дитині неможливо, оскільки за таких умов є великий ризик повторення або навіть загострення ситуації.

Надзвичайно важливою складовою роботи з дитиною є робота з її батьками. Це якісно новий і логічний рівень роботи, що має на меті не ситуативне, а комплексне вирішення життєвих труднощів родини та забезпечення безпечного та комфортного перебування дитини в сім'ї, у природному для неї середовищі, яке найкраще сприятиме забезпеченню прав дитини та задоволенню її потреб [1, с. 279].

Однак виконання цього завдання є проблематичним через віддаленість закладу від місця проживання батьків дитини.

Враховуючи вищевикладене, вважаємо, що більш успішній діяльності центрів соціально-психологічної реабілітації дітей буде сприяти наступне:

1. Розвиток мережі цих закладів на рівні сільської, міської громади та рівні району. Види допомоги та їх планова ємність має визначатись на основі проведення аналізу стану соціально-демографічних процесів кожної адміністративно-територіальної одиниці, попиту дитячого населення в конкретних видах допомоги, можливостей та ресурсів громади в їх якісному забезпеченні.

2. Широке залучення матеріальних та кадрових ресурсів громадських організацій до реалізації програм реабілітації та реінтеграції дітей, які опинились у складних життєвих обставинах, а також їх батьків.

Пов'язано це з тим, що неурядові організації мають певні переваги перед державними, що дозволяють їм вирішувати проблеми у цій сфері більш успішно.

Серед них:

– можливість надавати соціальні послуги за рахунок відносно невеликого бюджету, зокрема завдяки залученню фахівців на волонтерських засадах, що є важливим фактором для державних партнерів, які забезпечують фінансування;

– гнучкість та швидка адаптація до обставин, що змінюються, зумовлена відсутністю складної бюрократичної структури;

– спроможність використовувати інноваційні підходи в роботі, що є надзвичайно важливим у часи соціальних реформ [7, с. 33];

– наближеність до відповідних цільових груп, на які спрямовані програма, послуги, допомога;

– можливість залучення додаткового фінансування на реалізацію програми (послуги) через кампанії збору коштів, залучення спонсорів, що дає можливість надати підтримку більшій кількості представників цільових груп або підвищити їх якість [2, с. 13].

Зокрема, потенціал громадських організацій доцільно було б застосовувати у роботі з сім'ями, де є ризик виходу дитини за межі сімейного оточення, з батьками дітей, які перебувають у центрах соціально-психологічної реабілітації, інтернатних установах. Це можуть бути реабілітаційні та реінтеграційні програми, спрямовані на подолання різних видів залежностей, підвищення їх виховного потенціалу, відновлення емоційного зв'язку з дітьми, створення умов для повернення дітей у родину.

3. Розроблення ефективної моделі взаємодії центрів соціально-психологічної реабілітації дітей із установами за місцем проживання дітей.

Переважно фахівцям центрів соціально-психологічної реабілітації дітей потрібен час для того, щоб вивчити ситуацію в родині та визначити індивідуальний план надання допомоги дитині, тоді як служба у справах дітей та центр соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді вже володіють інформацією про обсяг проблемних питань у сім'ї.

У зв'язку з цим розв'язання кризової ситуації, у якій опинилась дитина має відбуватись на рівнях двох систем: особистістно-орієнтованому (рівень фахівців закладу соціального захисту дітей, діяльність яких спрямована на здійснення реабілітації дитини, її психолого-педагогічної корекції та надання інших видів допомоги) та сімейно-орієнтованому (рівень закладів та установ за місцем проживання батьків дитини, діяльність яких спрямована на вирішення кризових явищ у середині сім'ї, усуненні причин, які перешкоджали виконанню батьківських обов'язків).

Слід зазначити, що в діяльності кожної з цих систем має забезпечуватись командний, міждисциплінарний підхід, а також ефективна взаємодія між ними, в основі якої – регулярний обмін наявною інформацією.

На кожному рівні мають бути визначені особи, відповідальні за координацію роботи всередині системи та за обмін інформацією між системами.

Результатом цієї спільної роботи має бути Індивідуальний план соціального захисту дитини, затверджений на Комісії з питань захисту прав дитини при райдержадміністрації, виконавчому комітеті міської, районної у місті ради (сімейно-орієнтований рівень), з конкретними пунктами, що стосуються виправлення ситуації в сім'ї та надання допомоги дитині. Серед виконавців плану обов'язково має бути центр соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді (завдання стосовно роботи з родиною) та центр соціально-психологічної реабілітації дітей (завдання щодо роботи з дитиною).

У разі, якщо місце проживання сім'ї та місце розташування закладу збігаються, доцільним є участь представника центру соціально-психологічної реабілітації на засіданні комісії, з метою обговорення та визначення оптимальних шляхів надання допомоги сім'ї та дитині.

Ситуація в сім'ї має перебувати під постійним контролем (періодичність встановлюється індивідуально залежно від ситуації в сім'ї) з фіксацією результатів роботи та змін, які відбуваються у Індивідуальному плані.

4. Запровадження системи професійної підготовки та підвищення кваліфікації фахівців центрів соціально-психологічної реабілітації дітей, а також створення спеціального методичного центру, який би системно займався розробленням, апробацією та впровадженням технологій роботи у центрах соціально-психологічної реабілітації дітей, забезпечував би безперервне фахове вдосконалення кваліфікації педагогічних і керівних працівників цих закладів. На нашу думку, такий центр має бути створений на базі Державного інституту сімейної та молодіжної політики.

5. Розроблення механізму залучення до реалізації програм реабілітації дітей на договірній та контрактній основі, фахівців у галузі корекційної педагогіки, реабілітологів, дефектологів та інших спеціалістів, залежно від індивідуальних потреб вихованців закладів.

Висновки та пропозиції. Отже, розвиток явища соціального сирітства, у тому числі його прихованих форм, вимагає модернізації системи надання допомоги сім'ям з дітьми вразливих категорій.

Враховуючи вищезазначене, є необхідність запровадження та розвитку на рівні міст, районів, сільських громад малокомплектних центрів з денним або стаціонарним утриманням для надання комплексних послуг превентивного характеру, без відриву дитини від родини. Потреба у створенні таких закладів, види допомоги та їх планова ємність має визначатись на основі проведення аналізу стану соціально-демографічних процесів кожної адміністративно-територіальної одиниці, попиту дитячого населення в конкретних видах допомоги, можливостей та ресурсів громади у їх забезпеченні.

На нашу думку, базовими для створення закладів такого типу можуть стати центри соціально-психологічної реабілітації дітей, які вже мають потужний досвід надання комплексної допомоги дітям вразливих категорій.

Підвищенню ефективності діяльності цих закладів сприятиме: розширення повноважень центрів у частині роботи з батьками дітей; запровадження на державному рівні системи підготовки та перепідготовки їх педагогічних кадрів; створення спеціального профільного методичного центру, а також широке залучення матеріальних та кадрових ресурсів громадських організацій до реалізації програм реабілітації та реінтеграції дітей та їх батьків.

Список використаних джерел

1. *Комплексна* допомога бездоглядним та безпритульним дітям : метод. посіб. / О. І. Безпалько, Л. П. Гуровська, Т. В. Журавель та ін. ; за ред. І. Д. Звєревої, Ж. В. Петрочко. – К. : Калита, 2010. – 376 с.

2. *Місцеві* практики фінансування проектів неурядових організацій для дітей та молоді із державного та місцевих бюджетів / Т. Яцків, О. Коваль, О. Смирнов, М. Шелеп. – Львів, 2011. – 170 с.

3. *Моніторингове* дослідження стану функціонування закладів для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/docs/zvit_int_2013.pdf.

4. *Олифіренко Ю. І.* Історичні аспекти проблеми дитячої безпритульності та бездоглядності / Ю. І. Олифіренко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2012. – № 3 (60). – С. 340-348.

5. *Про затвердження* Типового положення про центр соціально-психологічної реабілітації дітей [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 29.01.2004 р. № 87. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

6. *Про Національну* стратегію профілактики соціального сирітства на період до 2020 року [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 22 жовтня 2012 року № 609/2012. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

7. *Тофтісофа-Матерон Р.* Невикористаний потенціал чи прихований ризик? / Р. Тофтісофа-Матерон // Соціальний захист. – 2006. – № 5. – С. 33.

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ПОДАЧІ РУКОПИСІВ НАУКОВИХ СТАТЕЙ ДО «ВІСНИКА ЧЕРНІГІВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ. СЕРІЯ "ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ"»

Вимоги щодо підготовки рукописів статей для публікації у «"Віснику Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки"», який внесено до Переліку наукових фахових видань ВАК України, затвердженого постановою Президії ВАК України від 10 березня 2010 року № 1-05/2, (Бюлетень ВАК України № 4, 2010).

Шановні дописувачі!

Спочатку просимо надіслати Вашу статтю, рецензію та довідку про автора (ів), оформлені за наведеними нижче вимогами, для попереднього розгляду редакційною колегією «Вісника Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки"». Після отримання позитивного відгуку прохання сплатити вартість статті і надіслати весь пакет документів.

У зв'язку з включенням «Вісника Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки"» до міжнародної наукометричної бази даних eLIBRARY.RU просимо Вас звернути увагу на деякі зміни в пакеті документів.

1. Для публікації статті у «Віснику Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки"» необхідно в обов'язковому порядку подати:

– електронний варіант статті, оформленої за зразком (Додаток А);

– рецензію на статтю за підписом доктора наук;

– довідку про авторів, заповнену за наведеним бланком (Додаток Б). Звертаємо Вашу увагу, що ім'я та по батькові автора (ів) подаються повністю;

– квитанцію про сплату вартості публікації наукової статті (Додаток В);

– згоду на публікацію у формі договору про передачу права на використання твору (бланк договору розміщено на сайті університету).

2. Вимоги до наукової статті. Наукова стаття повинна відповідати тематичному спрямуванню збірника.

Статтю можна подавати однією з трьох мов: українською, російською, англійською.

Обсяг статті повинен бути таким: мінімум – 5 повних сторінок, максимум – 10 сторінок (остання сторінка має бути заповнена не менш ніж на 3/4).

Стаття надсилається електронною поштою на адресу: **maksim-22@yandex.ru.** Текст статті набирається з використанням комп'ютерних текстових редакторів Word for Windows 97/2000/XP.

3. Структура статті. До друку у "Віснику Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки" приймаються лише наукові статті, які мають такі необхідні елементи: УДК. Автори. Назва наукової або освітньої установи, де працюють автори. Назва статті. Анотації. Ключові слова **(у зв'язку з включенням до міжнародної наукометричної бази даних eLIBRARY.RU вся інформація про авторів, назва статті, анотація і ключові слова подається трьома мовами: українською, російською, англійською).** Постановка проблеми. Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Мета статті. Виклад основного матеріалу. Висновки і пропозиції. Список використаних джерел.

4. Параметри сторінки повинні бути такими:

Формат А4 (210×297 мм).

Поля: верхнє, нижнє та бокові – 25 мм.

Відступ від верхнього та нижнього колонтитула – 25 мм.

Верхній і нижній колонтитули, а також номери сторінок не вводити. Текст повинен бути вирівняний по ширині аркуша.

КАТЕГОРИЧНО ЗАБОРОНЯЄТЬСЯ У СТАТТІ ВИКОРИСТАННЯ АВТОМАТИЧНОЇ РОЗСТАНОВКИ ПЕРЕНОСІВ ТА АВТОМАТИЧНИХ СПИСКІВ. УСІ СПИСКИ ПРОСТАВЛЯЮТЬСЯ У РУЧНОМУ РЕЖИМІ!

5. Вимоги до оформлення структурних елементів статті.

5.1. ***УДК*** – шрифт Times New Roman (кегель 12), курсив, вирівнювання по лівому краю без абзацу.

Автори – ***ініціали та прізвище*** кожного автора починати з нового рядка (шрифт Times New Roman (кегель 12), розміщення по лівому краю, без абзацного відступу, напівжирний), ***науковий ступінь або посада, якщо немає ступеня*** (шрифт Times New Roman (кегель 12), звичайний). Скоро-

чення слід подавати згідно з ДСТУ 3582-97 "Скорочення слів в українській мові у бібліографічному описі. Загальні правила та вимоги" (наприклад: д-р екон. наук; канд. техн. наук; тис., млн, млрд; грн, дол; табл., рис. тощо). Дані про авторів подаються трьома мовами

Назва організації – місце (я) роботи автора (-ів) (вирівнювання по лівому краю без абзацного відступу, шрифт Times New Roman (кегель 10)). Після назви організації через кому вказуються місто та країна розміщення організації (трьома мовами).

Назва статті – шрифт Times New Roman (кегель 12). Подається прописними напівжирними літерами, вирівнювання по центру без абзацу, трьома мовами.

Анотація – шрифт Times New Roman (кегель 9), курсив, вирівнювання по ширині, абзацний відступ 0,63 см, одинарний інтервал. В анотації має бути чітко сформульована головна ідея статті та коротко обґрунтована її актуальність (обсяг – 8-10 рядків). У статті подаються анотації трьома мовами: українською, російською, англійською (Додаток А).

Ключові слова – шрифт Times New Roman (кегель 9), вирівнювання по ширині, абзацний відступ 0,63 см, одинарний інтервал. Ключові слова подаються трьома мовами. Кількість ключових слів – 5-7 (Додаток А).

Основний текст – текст статті з заголовками (вирівнювання по ширині, абзац – 0,63 см, шрифт Times New Roman (кегель 12), одинарний інтервал).

Розділи статті (Постановка проблеми. Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Мета статті. Виклад основного матеріалу. Висновки і пропозиції. Список використаних джерел) зазначаються таким шрифтом: Times New Roman, кегель 12, напівжирний, звичайний. Після назви розділу статті ставиться крапка і продовжується текст самої статті.

5.2. Інтервали між елементами статті такі:

– УДК – автори – 1;
– автори – назва організації – 1;
– назва організації – назва статті – 2;
– назва статті – анотація – 1;
– анотація – ключові слова – 1;
– ключові слова – основний текст – 1;
– основний текст – назва таблиці (верхній край рисунка) – 1;
– назва таблиці – її верхній край (нижній край рисунка – їхні назви) – 1;
– нижній край таблиці (назва рисунка) – основний текст – 1;
– основний текст – список використаних джерел – 1;
– список використаних джерел – перелік джерел – 1.

6. Цитати, таблиці, статистичні дані, цифрові показники, що підвищують рівень аналітичних матеріалів, подаються з посиланням на джерела. Таблиці мають бути пронумеровані й мати заголовок. Відповідальність за наведені показники несе автор.

Рисунки і таблиці необхідно подавати у статті безпосередньо після тексту, де вони згадані вперше, або на наступній сторінці.

6.1. Ілюстрації (рисунки та чорно-білі фотографії)

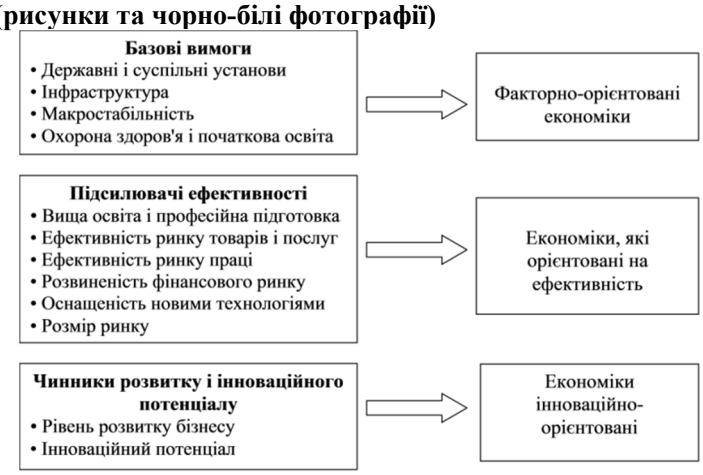


Рис. 1. Складові конкурентоспроможності на відповідній стадії розвитку економіки

Під час виконання рисунків рекомендується використання Microsoft Visio 2007 (2003). За умови використання закладеної графіки Microsoft Word рисунки повинні бути згрупованими. Шрифт рисунків Times New Roman, кегель 12, курсив.

Рисунки позначають словом "Рис." і нумерують послідовно в межах статті. Якщо у статті є лише один рисунок, він не нумерується. Пояснювальні підписи, номер рисунка, його назву розміщують послідовно під ілюстрацією.

6.2. Таблиці

Цифровий матеріал, що наводиться в статті, як правило, повинен оформлятися у вигляді таблиць.

Розмір тексту таблиць – кегель 12. Усі таблиці повинні мати заголовки. Нумераційний заголовок таблиць (кегель 12) вирівнюють по правому краю таблиці, тематичний заголовок таблиці (по центру, кегель 12, курсив).

Наприклад:

Таблиця 1

Аналіз показників діяльності підприємства

Показники	Формула розрахунку	Фактори, що впливають на показник	Напрями поліпшення показників
1.			
...			

Якщо таблиця не вміщується на одній сторінці, всі її колонки нумерують, а над перенесеною частиною таблиці справа надписують: "Закінчення табл. 1".

6.3. Формули

Використовуючи формули, необхідно дотримуватися певних правил.

Великі, довгі та громіздкі формули, які мають у складі знаки суми, добутку, диференціювання, інтегрування, розміщують на окремих рядках. Це стосується також і всіх нумерованих формул. Для економії місця кілька коротких однотипних формул, відокремлених від тексту, можна подати в одному рядку, а не одну під одною. Невеликі і нескладні формули, що не мають самостійного значення, вписують усередині рядків тексту.

Стиль формул: хімічні формули набирають прямим шрифтом. Формули, на які є посилання, нумерують арабськими цифрами в круглих дужках праворуч. Обов'язково подають розшифровку літерних позначень величин у формулах. Для набору позначень фізичних величин використовують редактор формул Microsoft Equation для WINDOWS.

Номер формули проставляється справа в кінці рядка в круглих дужках, не виходячи за поле. Формули необхідно вирівнювати по лівому краю сторінки. Між ними та текстом витримується інтервал в один рядок.

Наприклад:

Ефективна ставка процента для позичальника визначається за формулою (1)

$$Rt = \frac{SK}{z-h} \cdot 360, \qquad (1)$$

де SK – величина знижки (%);

h – період дії знижки (днів);

z – тривалість відстрочки платежу (днів).

7. Список використаних джерел необхідно складати за вимогами, що висуваються до оформлення списку використаних джерел у дисертаційних роботах (Бюлетень ВАК України № 5, 2009), розміщувати бібліографічні записи за алфавітом чи у послідовності їхніх перших згадувань в основному тексті статті.

Заголовок "Список використаних джерел" слід розміщувати посередині рядка, шрифт Times New Roman, кегель 12, напівжирний, а список джерел – 11 кегель.

8. Оплата публікації. Опублікування наукових статей у "Віснику Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки" є платним. Вартість публікації 1 сторінки наукової статті становить **50 грн** (прохання обов'язково уточнювати вартість публікації). Оплата підтверджується квитанцією, зразок якої наведений у Додатку В.

9. Контактна інформація.

Матеріали необхідно надсилати на електронну адресу: **maksim-22@yandex.ru.** Всі документи, що містять підписи та печатки, повинні бути відсканованими.

Контактна особа: Дубина Максим Вікторович.

Моб. тел.: 099-37-63-287.

Відповідальність за матеріали, наведені у статті, несе автор.

Неправильно оформлені автором стаття та супровідні документи, що не відповідають зазначеним вимогам, розглядатися не будуть.

Додаток А

Приклад оформлення статті

УДК 336.72

В.М. Ковальський, д-р екон. наук
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна
М.Д. Іванов, канд. екон. наук
Чернігівський державний інститут економіки і управління, м. Чернігів, Україна
С.М. Іващенко, аспірант
Полтавський університет споживчої кооперації України, м. Полтава, Україна

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В.Н. Ковальский, д-р экон. наук
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина
М.Д. Иванов, канд. экон. наук
Черниговский государственный институт экономики и управления, г. Чернигов, Украина
С.Н. Иващенко, аспирант
Полтавский университет потребительской кооперации Украины, г. Полтава, Украина

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Volodymyr Kovalskyi, Doctor of Economics
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine
Mykhailo Ivanov, PhD in Economics
Chernihiv State Institute of Economics and Management, Chernihiv, Ukraine
Serhii Ivashchenko, PhD student
Poltava University of Consumer Cooperatives in Ukraine, Poltava, Ukraine

FINANCIAL MECHANISM OF FOREIGN TRADE ENTERPRISES

Досліджено теоретичні питання формування фінансового механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємств.
Ключові слова: *фінансовий механізм, підприємство, зовнішньоекономічна діяльність.*

Исследованы теоретические вопросы формирования финансового механизма внешнеэкономической деятельности предприятий.
Ключевые слова: *финансовый механизм, предприятие, внешнеэкономическая деятельность.*

The theoretical aspects of forming a financial mechanism the foreign trade of enterprises were investigated.
Key words: *financical mechanism enterprise, foreign economic activity.*

Постановка проблеми. …

Аналіз останніх досліджень і публікацій. …

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. …

Мета статті. Головною метою цієї роботи є …

Виклад основного матеріалу. …

Висновки і пропозиції. …

Список використаних джерел

1. *Захарова О. Д.* Теоретические аспекты определения экономической сущности понятия “региональная система” в контексте регионализации экономики / О. Д. Захарова // Экономика и управление. – 2007. – № 1. – С. 46-51.

2. *Коновальчик В. В.* Побудова процесу навчання персоналу в рамках загальної системи розвитку персоналу [Електронний ресурс] / В. В. Коновальчик // HRMagazine. – Режим доступу : http://www.hr-portal.ru/tags/razvitie-personala.

3. *Синиця Л. В.* Оцінка стійкості підприємства : монографія / Л. В. Синиця. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 184 с.

4. ....

5. ....

Додаток Б

Бланк для оформлення довідки про автора

ДОВІДКА ПРО АВТОРІВ

Дані про авторів	Українською мовою	Російською мовою	Англійською мовою
Прізвище			
Ім'я			
По батькові			
Науковий ступінь			
Вчене звання			
Почесне звання			
Місце роботи			
Посада			
Назва статті			
Обсяг статті			
Поштова адреса, на яку необхідно надсилати примірник збірника			
Контактна інформація	роб. тел.		
	дом. тел.		
	моб. тел.		
	e-mail		

Додаток В

Бланк квитанції для оплати публікації

Заява на переказ готівки

Дт **1002**

Кт 31258201206996

Ідентифікаційний код 05460798

Одержувач платежу Чернігівський національний технологічний університет

Дата здійснення операції _____

Дата валютування _____

Код установи банку 853592

Найменування установи банку ГУДК. Укр. в Чернігівській області

Прізвище, ім'я, по-батькові платника _____

Адреса платника _____

Призначення платежу за видання у збірнику 25010200

Сума _____

Загальна сума _____ (словами)

Касир

Підпис платника _____

Квитанція

Дт **1002**

Кт 31258201206996

Ідентифікаційний код 05460798

Одержувач платежу Чернігівський національний технологічний університет

Дата здійснення операції _____

Дата валютування _____

Код установи банку 853592

Найменування установи банку ГУДК. Укр. в Чернігівській області

Прізвище, ім'я, по-батькові платника _____

Адреса платника _____

Призначення платежу за видання у збірнику 25010200

Сума _____

Загальна сума _____ (словами)

Касир

Підпис платника _____

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК

ЧЕРНІГІВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

НАУКОВИЙ ЗБІРНИК

№ 4 (70)

Головний редактор	С.М. Шкарлет
Відповідальні за випуск	М.П. Бутко, В.П. Ільчук
Літературний редактор	Л.М. Сила
Коректор	О.С. Смєлова
Комп'ютерна верстка і макетування	М.В. Дубина
	В.М. Олефіренко
	Т.В. Коваленко

Підписано до друку 21.03.2014. Формат 60х84/8. Друк різографія.
Гарнітура Times New Roman. Умов. друк. арк. – 58,9.
Тираж 300 пр. Замовлення № 220/14.

Редакційно-видавничий відділ Чернігівського державного технологічного університету
14027, Україна, м. Чернігів, вул. Шевченка, 95.
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
серія ДК № 840 від 04.03.2002 р.