ISSN 2225-7543

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

В І С Н И К

ЧЕРНІГІВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

НАУКОВИЙ ЗБІРНИК

№ 2 (66)

Чернігів 2013

УДК 330.14
ББК 65.12.45
В53

Друкується за рішенням вченої ради університету (протокол № 6 від 01.07.2013). «Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”» включено до нового переліку наукових фахових видань ВАК 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. держ. технол. ун-т. – Чернігів : Черніг. держ. технол. ун-т, 2013. – № 2(66). – 495 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, ректор Чернігівського державного технологічного університету.

Заступники головного редактора:

Бутко М.П., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та державного управління Чернігівського державного технологічного університету;

Ільчук В.П., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Чернігівського державного технологічного університету;

Олійченко І.М., доктор наук з державного управління, професор кафедри менеджменту та державного управління Чернігівського державного технологічного університету.

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.

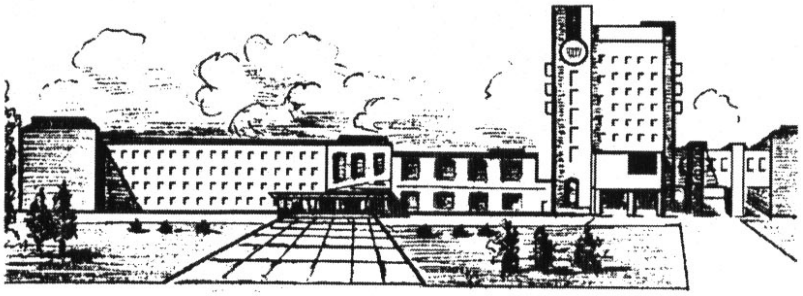
Заснований у 1996 році. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 14995-3967 ПР від 05.03.2009.

© Колектив авторів, 2013
© Чернігівський державний 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 № 2 (66)

Chernihiv 2013

UDK 330.14
BBK 65.12.45

Published by the decision of the Academic Council of the University (protocol № 6 from 01.07.2013). Visnyk of the Chernihiv State Technological University. Series "Economics" is included in the new list of academic editions HAC of Ukraine, approved by 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 "Economic" is included in international scientometric database eLIBRARY.RU (license agreement № 246-04/2013 on April 29, 2013).

Visnyk of the Chernihiv State Technological University. Series "Economics" : scientific collection / Chernihiv State Technological University. – Chernihiv : Chernihiv State Technological University, 2013. – № 2 (66). – 495 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.

Series "Economic" will be helpful for researchers, postgraduate and undergraduate students and students of higher educational institutions.

UDK 330.14
BBK 65.12.45

Chief Editor:

Shkarlet S.M., Doctor of Economics, Professor, Rector of the Chernihiv State Technological University.

Deputy Editors in Chief:

Butko M.P., Doctor of Economics, Professor, the head of the Department of management and public administration of Chernihiv State Technological University;

Ilchuk V.P., Doctor of Economics, Professor, the head of the Department of Finance of Chernihiv State Technological University;

Oliychenko I.M., Doctor of Public Administration, Professor of Department of management and public administration of Chernihiv State Technological University.

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 from 05.03.2009.

© Composite author, 2013
© Chernihiv State Technological University, 2013

ISSN 2225-7543

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Івашко Л.М. Вплив освіти та її якості на економіку України 9
Коляда Ю.В., Тукало В.О. Взаємодія інституціональних складових економіки на підґрунті якісного аналізу математичних моделей 18
Кондиріна А.Г. Соціальне відторгнення як причина низького рівня людського розвитку в Україні 24
Палєхова Л.Л. Використання матричних методів у дослідженні ринкового стану промислових підприємств 29
Педерсен И.А. Экономическая сущность и методы оценки инновационного потенциала предприятий....35
Тустанівський Б.О. Внутрішньогалузева торгівля між США та ЄС як чинник трансатлантичної торговельної інтеграції 44
Цимбалюк С.О. Формування та реалізація компенсаційної політики на макрорівні в Україні....49
Волянська-Савчук Л.В. Порівняльний аналіз теорій визначення кризи науковцями....59
Освальд М.В. Міжнародний досвід регулювання трансфертного ціноутворення на прикладі США та Китаю....63
Шпак Н.А. Підвищення соціального рівня сільської молоді як фактор розвитку трудового потенціалу 71

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Хахлюк А.М., Мариніна С.В. Вплив антикризових заходів на оптимізацію та регулювання зовнішньої торгівлі України....76
Горшунова І.В., Захаров Є.Б. Інноваційні зміни в освітній діяльності вищого навчального закладу України 84
Папіж Ю.С. Системний підхід як основа управління економічним розвитком підприємств вугільної промисловості України....96
Базилевич В.М. Ефективне використання енергоресурсів – напрям економічної безпеки підприємств АПК 101
Захаренко Ю.В., Попов М.О. Комплексний підхід щодо розрахунків економічної ефективності енергозберігаючих заходів (на прикладі когенерації) в олійно-жировій галузі 106

ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНУ

Бутко М.П., Мазур О.В. Методологія організації та ефективного функціонування регіонального АПК 111
Войнаренко М.П., Петрицька О.С. Проблеми впровадження бюджетного управління на вітчизняних підприємствах 119
Волот О.І. Моделювання інформаційного забезпечення процесу управління промисловими підприємствами з використанням сучасних інформаційних технологій....125
Зоідзе Д.Р. Особливості ризик-менеджменту на фармацевтичних підприємствах 130
Лісіца В.В. Тенденції та напрями інноваційного розвитку роздрібних торговельних мереж у посткризовий період 136
Марченко Н.А., Задорожна С.М. Теоретико-методичні підходи до оцінювання інвестиційної привабливості галузей промисловості....143
Питуляк Н.С. Удосконалення принципів функціонування логістичних інформаційних систем 152
Олійченко І.М., Повна С.В. Системність регіональної економічної політики в контексті сталого розвитку....158
Селінний М.М. Кооперація як необхідна умова розвитку аграрних домогосподарств 167
Соломаха І.В. Державне регулювання та його вплив на прискорений розвиток вітчизняного флористичного ринку.... 168
Мейта В.І. Аналіз підходів до визначення функціональних складових економічної безпеки промислових підприємств 177
Забаштанська Т.В. Теоретичні аспекти політики ціноутворення комунального господарства України 182
Нікончук Н.В. Ринок освітніх послуг в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку 187
Семченко-Ковальчук О.Б. Стан та перспективи розвитку малого і середнього підприємництва: регіональний аспект 196

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Васильєв О.В. Проблеми удосконалення інфраструктури страхового ринку....204
Ільчук В.П., Садчиков В.С. Шляхи підвищення фінансово-економічної безпеки підприємств аграрного бізнесу....209
Кравчук А.В., Дубина М.В., Вільховик О.В. Концептуальний підхід до декомпозиції системи страхування вкладів ... 218
Мельникова М.В., Міхальова К.В. Програмно-цільове бюджетування як чинник підвищення ефективності міського управління....225
Гавриленко Н.І., Анопрієнко В. О., Рогова Г.А. Розвиток фондового ринку в контексті IPO 231
Даценко В.В., Тараненко В.Є. Система недержавного пенсійного забезпечення і розвиток фінансового посередництва в Україні....237
Жарій Я.В., Куфаєв В.В. Вплив кредитного та валютного ризиків на ліквідність банківської системи України....244
Забаштанський М.М. Розвиток концесійних відносин в Україні 254

Зеленська О.О. Державна фінансова підтримка аграрної сфери в Російській імперії в кінці XIX – на початку XX століття 259
Кальченко О.М., Ворошило О.В. Сучасний стан банківської системи України: проблеми та шляхи розвитку 266
Корнєєв М.В. Економічне середовище діяльності суб'єктів фінансового сектору в сучасних умовах 272
Сорокіна О.В. Спрощений метод оцінювання фінансово-економічного стану підприємства 278
Шевченко О.С. Методологічні аспекти удосконалення соціального страхування як складової системи соціального захисту населення України 284
Борисенко Л.І. Значення єдиного соціального внеску у процесі формування доходів бюджету Пенсійного фонду України 292
Кощук Т. В. Необхідність корекції податкової політики в Україні 298
Озерчук О.В. Державно-приватне партнерство та активізація інвестиційної діяльності в Україні 306
Велентейчик Н.Ю. Розвиток понятійно-категоріального апарату регулювання міжбюджетних відносин 316
Волковець Т.В. Сутність податкового механізму та його зв'язок з податковою політикою і податковою системою 325
Клименко Т.В. Роль бюджетного потенціалу в забезпеченні соціально-економічного розвитку регіону 331
Косицький К.В. Підхід до організації ефективного податкового менеджменту промислового холдингу 337
Малик О.В. Сучасна парадигма забезпечення фінансової безпеки підприємств за умов глобалізації та членства у СОТ 343
Мордванюк Я.В. Фінансовий механізм регулювання проблемної заборгованості комерційного банку 351
Тунік М.В. Контролінг – ефективний інструментарій стратегічного управління страховою компанією 360
Федченко М.А., Косач І.А. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері: український та зарубіжний досвід 365
Артемов С.Г. Розвиток інвестиційних процесів у сучасних умовах господарювання 372

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Гришко Н.В., Лубенченко О.Е. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та незалежний аудит 377
Гоголь Т.А. Особливості методики фінансового аналізу підприємств малого бізнесу 386
Іванова Л.Б. Бухгалтерський облік витрат в умовах антикризових заходів боржника 394
Лень В.С. Стан та облікові й податкові аспекти поліпшення орендованих земельних ділянок 402
Рядська В.В. Дослідження розвитку аудиту як системи тристоронніх відносин 412
Шульга С.В. Реформа аудиту в Україні: Quo Vadis 418
Безоглюк В.О. Податкова накладна як засіб боротьби з ризиковими імпортерами 423

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

Олійченко І.М., Юрченко Ю.Д. Впровадження інструментів електронного урядування в системі державної влади 428
Дітковська М.Ю. Шляхи удосконалення інформаційного забезпечення місцевих органів виконавчої влади 435
Куценко М.А. Формування державного замовлення на підготовку кадрів державної служби України з надзвичайних ситуацій 440
Оліфіренко Л.Д. Інституціональна парадигма державного регулювання розвитку корпоративних структур 448
Ворвинець Б.М. Теоретичні основи організаційно-економічного механізму регулювання ринку праці 458
Романова А.А. Застосування маркетингової інформаційної системи у процесі розроблення стратегічного плану брендингу території 464
Харченко Ю.П. Аспекти модернізації державних механізмів управління процесами соціально-правового захисту дітей, позбавлених батьківського піклування 470
Прокопович Т.Г. Архітектура системи державного управління земельними відносинами та напрями її вдосконалення 475
Озарко К.С., Опотяк Ю.В. Дослідження взаємозв'язків параметрів методик визначення особистісних характеристик для підвищення ефективності менеджменту персоналу 483

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ПОДАЧІ РУКОПИСІВ НАУКОВИХ СТАТЕЙ 488

CONTENTS

THEORETICAL PROBLEMS OF NATIONAL ECONOMY

Ivashko L.M. Influence of university education and its quality on the economy of Ukraine 9
Kolyada Y.V., Tukalo V.O. Interaction of institutional components of economy on the basis of qualitative analysis of mathematical models 18
Kondyrina A.H. Social tearing away as the reason for the low level of human development in Ukraine 24
Paliekhova L.L. The use of matrix methods in the industry marketing studies 29
Pedersen I. A. Economic nature and methods of assessment of innovation potential of enterprises 35
Tustanivskyi B.O. Intra-industry trade between the U.S.A. and the EU as a factor in transatlantic trade integration 44
Tsymbalyuk S.O. The formation and realization of the compensation policy at the state level in Ukraine 49
Volyanska-Savchuk L.V. Comparative analysis of theories of definition of crisis scientists 59
Osvald M.V. International experience of transfer pricing regulation by the example of USA and China 63
Shpak N. A. Raising the social level of rural youth as a factor of development of labour potential 71

SECTORAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

Khakhlyuk A.M., Marynina S.V. The influence of anti-crisis measures on foreign trade optimization and regulation of Ukraine 76
Horshunova I.V., Zakharov Y.B. Innovative changes in educational activities of ducational institutions of Ukraine 84
Papizh Y.S. Systems approach as a basis for managing economic development of the coal industry of Ukraine 96
Bazylevych V.M. Efficient energy use – direction of economic safety of companies of agricultural enterprises 101
Zakharenko Y.V., Popov M.O. A comprehensive approach to the calculations of the cost-effectiveness of energy saving measures (for example, co-generation) in the oil and fat industry 106

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

Butko M.P., Mazur O.V. Methodology of organization and effective operation of regional agriculture 111
Voynarenko M.P., Petrytska O.S. Problems of implementation of budget management in enterprises 119
Volot O.I. Modeling of provision of information support of process management of industrial enterprises with using modern information technologies 125
Zoidze D.R. Features of risk management on the pharmaceutical enterprises 130
Lisitsa V.V. The tendencies and directions of the innovate development of retail networks in the post-crisis period 136
Marchenko N.A, Zadorozhna S.M. Theoretical approaches to the assessment of investment attraction of industries 143
Pytulyak N.S. Improvement of the functioning of logistics of information systems 152
Povna S.V. The systemacity of regional economic policy in the context of sustainable development 158
Selinnyi M.M. Cooperation as a necessary condition of agricultural households 164
Solomakha I. V. Government regulation and its impact on the accelerated development of domestic floristic market 168
Meyta V.I. The analysis of approaches to definition of economic security functional components of industrial enterprises 177
Zabashtanska T.V. Theoretical aspects of Ukrainian pricing policy of communal services 182
Nikonchuk N.V. Educational services market in Ukraine: present state and prospects 187
Semchenko-Kovalchuk O.B. State and prospects of small and meddle-sized business development: regional aspect 196

FINANCIAL RESOURCES: THE PROBLEM OF FORMATION AND USE

Vasiliev O.V. Problems of improvement of the infrastructure of insurance market 204
Ilchuk V.P., Sadchykov V.S. Ways of improving financial and economic security of agribusiness enterprises 209
Kravchuk A.V., Dubyna M.V., Vilkhovik O.V. Conceptual approach to the decomposition of deposit insurance system 218
Melnikova M. V., Mikhalyova K. V. The program-target method of the budgeting as a factor of improving the efficiency of urban management 225
Havrylenko N.I., Anopriyenko V.O., Rohova H.A. Development of the stock market in the context of IPO 231
Datsenko V.V., Taranenko V.Ye. The system of non-state pension fund scheme and development of financial intermediation in Ukraine 237
Zhariy Y.V., Kufaiev V.V. The impact of credit and currency risks on the liquidity of the banking system of Ukraine 244
Zabashtanskyi M.M. Development of concession relations in Ukraine 254
Zelenska O.O. State financial support of agricultural sphere in the Russian empire in the late XIX – early XX century 259
Kalchenko O.M., Voroshylo O.V. Current status of the banking system of Ukraine: problems and development 266

Korneyev M.V. Economic environment of financial sector members activity in modern conditions 272
Sorokina O.V. The easy way for the rough estimate of financial and economic state of a company.....278
Shevchenko O.S. Methodological aspects of improvement of social security as a component of social protection of the population of Ukraine 284
Borysenko L.I. The meaning of the unified social payment in the process of forming the pension fund of Ukraine budget incomes.....292
Koshchuk T.V. Need for correction the taxation policy in Ukraine.....298
Ozerchuk O.V. Public-private partnership and activation investment activity in Ukraine.....306
Velenteychyk N.Y. The development of the concepts and categories of the regulation of intergovernmental fiscal relations 316
Volkovets T.V. The essence of the tax mechanism and its relation to tax policy and tax system.....325
Klymenko T.V. The role of financial potential in providing social and economic development of the region.....331
Kosytskyi K.V. The approach to the organization of the effective tax management of industrial holding.....337
Malyk O.V. Modern paradigm of financial security of enterprises in terms of globalization and WTO membership.....343
Mordvanyuk Y.V. Financial mechanism of regulation of problem debt of a commercial bank 351
Tunik M.V. Controlling as an efficient tool of insurance of company strategic management 360
Fedchenko M.A., Kosach I.A. The public-private partnership in the sphere of innovations: Ukrainian and abroad experience 365
Artemov S.H. Development of the investment processes in the contemporary economy 372

ACCOUNTING, CONTROL AND AUDIT SYSTEMS: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS

Gryshko N. V., Lubenchenko O. E. Regulation of foreign economic activity in Ukraine and independent audit.....377
Hohol T.A. Features of the method of financial analysis of small business enterprises.....386
Ivanova L.B. Accounting of costs in a debtor's anti-crisis measures.....394
Len V.S. Conditions, registration and tax aspects of the rented land improvements.....402
Ryadska V.V. Study of audit as a system of tripartite relationships.....412
Shulha S. V. Auditing reform in Ukraine: QUO VADIS.....418
Bezohlyuk V.O. Tax invoice as the mean of struggle with risky importers.....423

GOVERNANCE

Oliychenko I.M., Yurchenko Yu.D. Introduction of instruments of electronic government in the system of state power 428
Ditkovska M.Y. Ways of improving the information support of local organs of executive power.....435
Kutsenko M.A. Forming of state order for training the personnel of state service of Ukraine for emergencies.....440
Olifirenko L.D. Institutional paradigm of state regulation of corporate structures 448
Vorvynets B.M. Theoretical basics of organizational economic mechanism of labor market regulations.....458
Romanova A.A. Application of marketing information system in the process of building the strategic plan of branding territory 464
Kharchenko Y.P. Modernizing the state mechanisms of management of the processes of social and legal protection of children deprived of parental care 470
Prokopovych T.H. The architecture of the system of state land relation management and main directions of its improvement 475
Ozarko K.S., Opotyak Yu.V. Investigation of the relationship of parameters of methods for personality characteristics detection for improvement of personnel management efficiency.....483

BASIC REQUIREMENTS FOR SUBMITTING MANUSCRIPTS AND SCIENTIFIC ARTICLES.....488

УДК 378.6:33:044

Л.М. Івашко, канд. екон. наук
Інститут інноваційної та післядипломної освіти Одеського національного університету імені І.І. Мечникова, м. Одеса, Україна

ВПЛИВ ОСВІТИ ТА ЇЇ ЯКОСТІ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Л.М. Ивашко, канд. экон. наук
Институт инновационного и последипломного образования Одесского национального университета имени И.И. Мечникова, г. Одесса, Украина

ВЛИЯНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ И ЕГО КАЧЕСТВА НА ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

L.M. Ivashko, Candidate of Economic Sciences
Institute of Innovational and Postgraduate Education (IIPE) Odessa I.I. Mechnikov National University, Odessa, Ukraine

INFLUENCE OF UNIVERSITY EDUCATION AND ITS QUALITY ON THE ECONOMY OF UKRAINE

У статті розглядається вплив вищої освіти та її якості на економіку України. Незважаючи на те, що Україна входить у першу двадцятку рейтингу глобальної конкурентоспроможності за індексом охоплення вищою освітою, за загальним балом складової «Вища освіта і професійна підготовка» вона знаходиться лише на 51-й позиції. Причина – низька якість освіти. У роботі запропоновано визначення якості освіти. Показано, що основним засобом підвищення якості освіти є широке застосування сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

***Ключові слова**: економіка, конкурентоспроможність, якість освіти, темпи зростання, науково - пізнавальний потенціал, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ).*

В статье рассматривается влияние высшего образования и его качества на экономику Украины. Несмотря на то, что Украина входит в первую двадцатку рейтинга глобальной конкурентоспособности по индексу охвата высшим образованием, по общему баллу составляющей «Высшее образование и профессиональная подготовка» она находится лишь на 51-й позиции. Причина – низкое качество образования. Дано определение качества образования. Показано, что основным средством повышения качества образования является широкое применение современных информационно-коммуникационных технологий.

***Ключевые слова:** экономика, конкурентоспособность, качество образования, темпы роста, научно-познавательный потенциал, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ).*

The article deals with the influence of university education and its quality on the economy of Ukraine. Despite Ukraine's position in the top 20 of global competitiveness rating on the basis of graduate degree owners, the aggregated assessment of "Higher education and professional training" component brings Ukraine only to the 51st position. The reason is the low quality of training. The definition of the quality of education is given. It is indicated that the main means for improving the quality of training is the wide application of modern information-communication technologies.

***Key words:** economy, competitiveness, quality of training, growth rate, scientific-comprehensive potential, information-communiation technologies (ICT).*

Постановка проблеми. Дослідження впливу вищої освіти на економіку України – це аналіз зв'язку між отриманою у результаті навчання освітою випускників та її якістю з використанням часових і матеріальних ресурсів та досягнутими державою кінцевими результатами в економіці.

У сучасному світі, що йде по шляху глобалізації, важливою є здатність держави адаптуватися до умов міжнародної конкуренції. Це стає найважливішим фактором успішного і стійкого економічного розвитку будь-якої країни. І хоча Україна входить у першу двадцятку рейтингу глобальної конкурентоспроможності за індексом охоплення вищою освітою, за загальним балом складової «Вища освіта і професійна підготовка» вона знаходиться тільки на 51-й позиції. Причина – низька якість освіти [1].

Дійсно, у даний час головна перевага високорозвиненої країни обумовлена її людським потенціалом, який суттєво визначається якістю освіти. Саме у сфері освіти на сучасному етапі перебуває ключ до забезпечення економічного зростання країни в середньо – і довгостроковій перспективі, її конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Група аналітиків всесвітньо відомого банку HSBC на чолі з Карен Уорд зробила прогноз розвитку ста великих світових економік до 2050 року. За їхніми прогнозами, темпи росту у Росії виявляться вищими, ніж

у таких країн, як Бразилія, але нижчими, ніж у так званих "новітніх тигрів". До них аналітики віднесли й Україну: вона єдина з великих країн Східної Європи буде розвиватися високими темпами. Їй допоможуть розвинена система освіти і демократичні реформи [2]. Так, за відносною кількістю студентів у вищих навчальних закладах (79,4 %) країна посідає 8-е місце серед 142 країн [1].

Тим часом, останні події показують, що набрати ці темпи Україні допоможуть не країни ЄС, а Росія. Як заявив прем'єр-міністр Микола Азаров, домовленості Києва і Москви, досягнуті в грудні 2013 р., рятують Україну від банкрутства і соціального колапсу.

Що стосується системи освіти, то пріоритетний розвиток комплексу високих інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) та його активне застосування в освіті для підвищення якості навчання дійсно повинні забезпечити різке збільшення темпів економічного зростання і макроекономічної конкурентоспроможності держави. Зазначимо, що за цим показником Китай займає у даний час перше місце у світі, випереджаючи всі промислово розвинені країни, включно Японію, США, Великобританію, Німеччину і Францію [1].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При загальних міркуваннях щодо якості освіти та її важливості для розвитку економіки країни, навіть у спеціальній літературі не дано чіткого сучасного його визначення. Крім того, дати однозначне визначення поняттю «якість освіти» взагалі не представляється можливим, так як воно багатоаспектне. У «Всесвітній декларації про вищу освіту для XXI століття» (1996 р.), прийнятій на організованій ЮНЕСКО Всесвітній конференції з вищої освіти, сказано: «Якість у сфері вищої освіти є багатовимірною концепцією, яка повинна охоплювати всі її функції та види діяльності». Тому експерти з дидактики рекомендують говорити про «якості освіти».

Нами при визначенні поняття «якість освіти з використанням інформаційно-комунікаційних технологій», без яких не мислиться сучасний процес навчання, було запропоновано виділити, окрім загальновідомих трьох чинників (якість змісту освіти, якість викладання, якість результатів освіти), ще й якість інформаційно-комунікаційних освітніх технологій, враховуючи й якість розроблених на їх основі електронних засобів навчання.

Мета роботи. Мета цієї статті полягає у тому, щоб показати: при тому, що у сучасному економічному розвитку держав сфера освіти та її якість займають фундаментальне місце, сьогодні має принципову важливість концентрація зусиль щодо подолання певної кризи у розвитку в Україні нової освітньої системи з використанням ІКТ, яка має один з вирішальніших впливів на розвиток її економіки і задовольнить потреби 21 сторіччя.

Виклад основного матеріалу. Криза освіти виявляється у різних формах і напрямках. Одним з основних чинників, що визначає такий стан, можна вважати залишковий принцип фінансування галузі освіти. Так, Роберт Шиллер – лауреат Нобелівської премії з економіки за 2013 рік – сказав, відповідаючи на запитання про значення виконаного ним і ще двома американськими вченими « Емпіричного аналізу цін на активи», за який ці вчені були удостоєні Нобелівської премії: фінанси є двигуном сучасної цивілізації. Це прямо стосується і освіти як однієї з найважливіших складових сучасної цивілізації.

Зниження інвестицій в освіту, викликане скороченням бюджетного фінансування, з метою збереження його якості, у принципі, має супроводжуватися скороченням планового прийому студентів. Якщо ж ставиться задача збереження кількісних параметрів сфери освітніх послуг з прийому студентів, то при скороченні бюджетного фінансування неминуче страждає якість цих послуг і, як наслідок, спостерігається зниження економічних показників.

Зазначимо, що проблема державного фінансування освіти характерна не тільки для України та Російської Федерації. Навіть у США, де освіту як галузь по праву часто називають "державою у державі", оскільки вона є найпріоритетнішою сферою соціальної

політики держави і на потреби якої виділяється більше коштів, ніж на оборону, відчувають труднощі в інвестуванні коштів.

Аналіз розподілу бюджету в Україні за останні роки показав, що кошти, які щорічно виділяються з бюджету України на освіту та науку, значно менші, ніж задекларовані законодавством. Стаття 61 Закону України «Про освіту» визначає необхідний обсяг бюджетних асигнувань на сферу освіти у розмірі не менше 10 % від валового внутрішнього продукту (ВВП) [3]. Проте, жодного разу з моменту здобуття незалежності Україні не вдавалося вийти на такий рівень фінансування освіти. В останні роки з державного та місцевих бюджетів на освіту виділялося приблизно 7 % ВВП України. У країнах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) на освіту витрачають у середньому 4,6 % ВВП, у країнах Європейського Союзу (ЄС – 27) – 5,07 %, в ЄС – 15- 4,97 %. В Україні значна частка коштів, що виділяються з бюджету на освіту, витрачається на оплату праці та комунальні платежі (за оцінками експертів, частка цих витрат складає понад 70 %). Інвестування у поліпшення матеріально-технічної бази та інновації відбувається за залишковим принципом [1].

У таких країнах, як Данія, Норвегія і США витрати на освіту складають 7,10 %, 6,37 % і 7,34 % ВВП відповідно. До того ж, у країнах, які нещодавно вступили в ЄС, витрати не такі значні: у Чехії загальні витрати на освіту становлять лише 4,58 %, у Словаччині – 4,1 % ВВП. При цьому структура фінансування освіти у передових країнах відрізняється значно більшою часткою приватних інвестицій. У США та Японії приватні інвестиції становлять 2,26 % та 1,15 % ВВП відповідно і мають більшу питому вагу у структурі загального фінансування, ніж в інших країнах. Однак, у Чехії частка інвестицій бізнесу в освіту складає лише 0,38 % ВВП, у Словаччині – 0,12 % ВВП.

Для конкурентоспроможності України необхідно стимулювати розвиток науково-освітнього потенціалу. При цьому актуальним є збереження, підтримка і підвищення професійного рівня вже існуючих та створення усіх необхідних умов для підготовки нових кваліфікованих науково-педагогічних кадрів [4]. Нинішнє оцінювання системи освіти показує, що Україна поки що зберігає задовільні позиції у сфері вищої освіти та професійної підготовки у світовому рейтингу конкурентоспроможності. Але аналіз динаміки рейтингу за даною складовою показав, що країна втрачає свої позиції через низьку якість освіти. І, оскільки, конкурентоспроможна освіта безпосередньо чи опосередковано формує значну складову загальної конкурентоспроможності країни, її пріоритизація у державній та регіональній політиці виправдана.

Регіональний аналіз продемонстрував високі кількісні показники освіти в усіх регіонах. Якісні ж оцінки – низькі у цілому по країні, але в значній мірі відрізняються по регіонах [1].

Усунення регіональних диспропорцій та якісне реформування системи вищої освіти і професійної підготовки в Україні з використанням ІКТ містять значний потенціал для сталого просування країни вгору щодо Індексу глобальної конкурентоспроможності.

Як показали проведені дослідження, послуги, що надаються таким видом економічної діяльності, як освіта, незважаючи на свій нематеріальний характер (знання, вміння, навички) мають значну матеріальну вартість. І хоча переважна більшість вищих навчальних закладів не ставлять перед собою завдання щодо отримання прибутку, для надання якісних послуг необхідно, принаймні, покрити поточні витрати і мати кошти на нові інвестиції для подальшого розвитку освіти з використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

Ми з метою визначення інтегральної ролі освіти у функціонуванні економіки України провели оцінювання ефективності та визначили рейтинги видів економічної діяльності за критеріями співвідношення валового внутрішнього продукту і випуску проду-

кції на основі таблиць «витрати – випуск» за 2008-2012 роки за Національними рахунками України [5-9]. При цьому оцінка ефективності k-того виду економічної діяльності у році t визначалася за формулою [10]:

$$E_k^t = \frac{ВВП_k^t}{B_k^t} \times 100,$$

де $ВВП_k^t$ – валовий внутрішній продукт k-того виду економічної діяльності у році t;

B_k^t – випуск продукції k-того виду економічної діяльності у році t.

Результати проведених розрахунків представлені у таблиці, а їх наочний графічний аналог – на рисунку 1.

Таблиця

Оцінка ефективності та рейтинги видів економічної діяльності (у %)

Види економічної діяльності, E_t^k	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	36,83	36,28	37,19	37,57	40,25
Рибальство, рибництво	30,75	30,87	24,00	30,01	42,54
Добувна промисловість	59,19	46,65	50,03	51,76	64,92
Переробна промисловість	23,26	23,80	21,11	20,34	25,11
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	42,11	42,09	38,08	37,48	36,55
Будівництво	29,80	30,83	35,46	32,46	36,43
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	54,91	54,55	56,36	56,51	45,95
Діяльність готелів та ресторанів	51,37	48,28	49,29	50,96	48,16
Діяльність транспорту та зв’язку	52,87	55,04	54,59	53,22	50,84
Фінансова діяльність	**74,52 (1)**	**73,40 (2)**	**74,18 (1)**	**67,37 (2)**	**62,15 (3)**
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг, та надання послуг підприємцям	58,83	55,30	55,67	55,22	52,65
Державне управління	71,45 (2)	76,61 (1)	71,63 (2)	75,27 (1)	66,76 (1)
Освіта	**70,71 (3)**	**70,38 (3)**	**67,11 (3)**	**69,07 (3)**	**66,31 (2)**
Охорона здоров’я та надання соціальної допомоги	64,17	64,46	65,97	65,78	61,32
Інші послуги	56,12	52,78	53,36	53,05	45,21

Джерело: розраховано за Національними рахунками України за 2008-2012 рр. [5-9].

З виконаних розрахунків випливає, що серед видів економічної діяльності з найбільшим впливом на рівень ефективності економіки знаходиться й освіта. Вклад освіти в показники економічного зростання можна порівняти з такими видами економічної діяльності, як фінансова діяльність та державне управління.

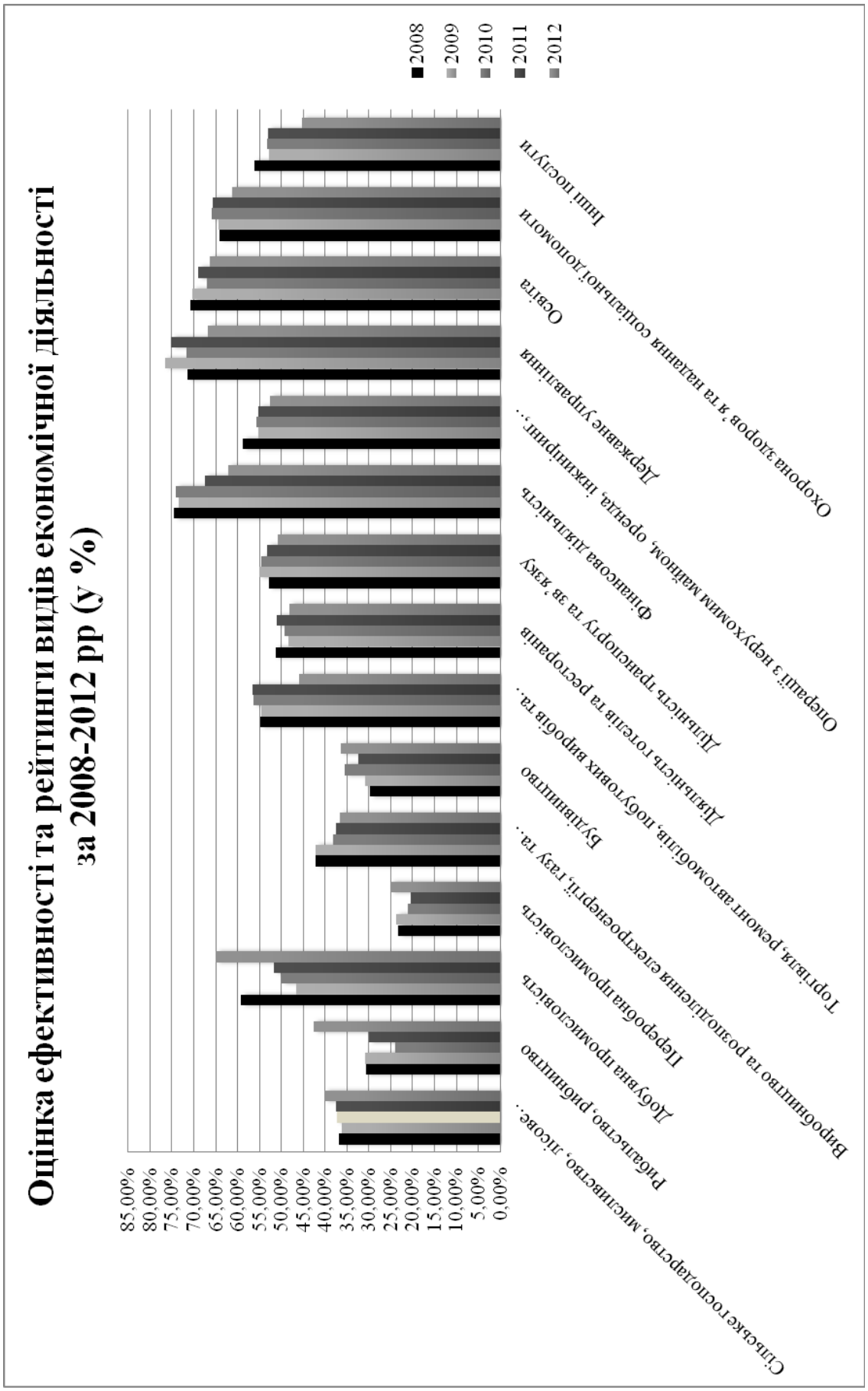


Рис. 1. Ефективність та рейтинги видів економічної діяльності за 2008-2012 рр.

Дані таблиці та діаграми на рис. 1 дозволяють зробити такий висновок: протягом 2008-2012 рр. рейтинг освіти досить високий і стійкий. Вона на третьому місці за рейтингом 2008-2011 рр. та на другому – у 2012 р. Це відображає масштаб освіти як виду економічної діяльності та значну чисельність працівників системи освіти; свідчить про те, що ефективність використання освіти на ринку праці зросла. Таким чином, освіта займає одне з найважливіших місць в економіці України. Однак, дане дослідження показує, що зниження результатів фінансової діяльності України в післякризовий період у 2011-2012 роках однозначно призводить до зниження результатів освітньої діяльності (рис. 2 і рис. 3).

Те, що знання займають ключові позиції в економічному розвитку, стають основним джерелом вартості в інформаційному суспільстві радикально змінює місце освіти у структурі суспільного життя, співвідношенні таких її сфер, як освіта та економіка. Ученими підраховано, скільки валового внутрішнього продукту виробляють працівники трьох освітніх груп, що мають сумарну освіту 10,5 років, 12,5 і 14,5 років. Виявилося, що третя група осіб виробляє понад 50 % валового внутрішнього продукту [11].

Не викликає сумнівів, що саме якість вищої освіти знаходиться у центрі уваги ініціаторів і учасників Болонського процесу.

Розглянемо перший зі згаданих вище чинників якості освіти: якість змісту освіти. Освіта не може бути якісною без відповідного змісту освіти. Отже, вища школа повинна запропонувати такий зміст освіти, який відповідав би запитам суспільства та економіки, заснованої на знаннях.

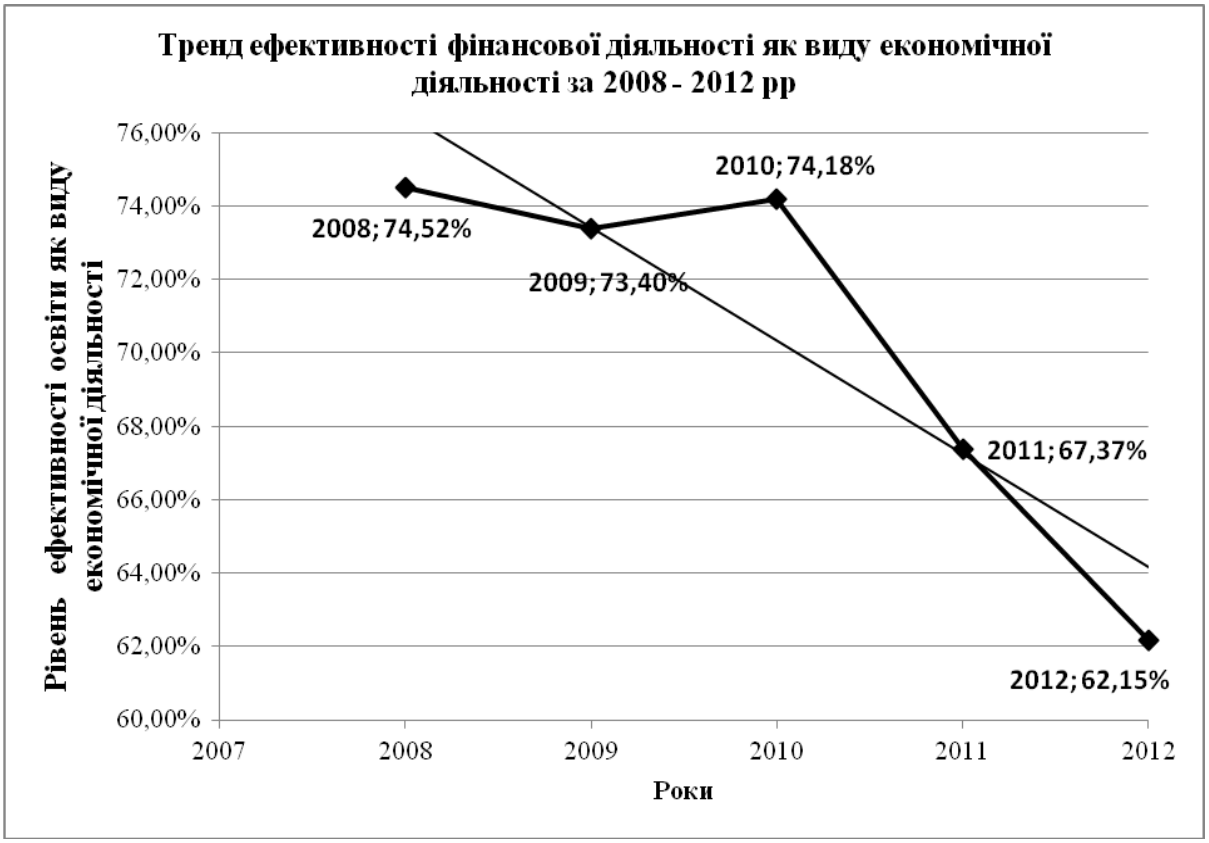


Рис. 2. Тренд ефективності фінансової діяльності як напрямку економічної діяльності за 2008-2012 рр.

Рис. 3. Тренд ефективності освіти як виду економічної діяльності за 2008-2012 рр.

Особливість економіки знань полягає у тому, що вона надає тільки затребувані знання, які самоокупні та приносять прибуток. В освіті, як ні в якій іншій сфері, представлено майбутнє у сьогоденні. Якість змісту освіти визначається у даний час сукупністю вимог Державних освітніх стандартів, обов'язкових при реалізації основних освітніх програм. При цьому повинні враховуватися високі вимоги Болонського процесу. Так, у короткому звіті «Тенденції та проблеми навчальних структур вищої освіти в Європі», у якому аналізуються основні підсумки з'їзду ректорів у м. Саламанка, визначені основні умови оновлення освітньої системи шляхом введення нових, а не пристосування старих навчальних планів [12]. Зміст основних освітніх програм вищої школи вважається одним із ключових показників якості освіти. Адже лише аналіз змістовної підготовки дозволяє зробити обґрунтований висновок щодо цілісності та наступності освітніх програм; відсутності фрагментарності та роздробленості навчальних дисциплін; про наявність розвиненої циклічної структури. Зміст навчання дає однозначне уявлення про збалансованість освітньої та професійної, фундаментальної та практичної складових; наявність курсів за вибором і розгалуженої системи спеціалізацій. Таким чином, вирішення проблеми відповідності змісту освіти запитам суспільства та економіки допускає розробку та введення диверсифікованих освітніх програм, які можливо видозмінювати відповідно до кон'юнктури ринку, зокрема, за допомогою застосування кредитно-модульної системи. Зазначене означає також, що в ідеалі необхідно забезпечити таку якість освіти, яка дозволить кожному випускнику не тільки знаходити для себе оптимальну нішу трудової діяльності, а й безболісно змінювати її у разі потреби, самостійно здійснюючи вибір і реалізовуючи найвідповіднішу для цього форму безперервної (додаткової) освіти.

Якість викладання – другий чинник якості освіти – залежить як від кількісних та якісних характеристик (компетентності) професорсько-викладацького складу ВНЗ, так і організації навчального процесу в ньому. Акценти в роботі викладача зміщуються у бік доці-

льної побудови освітнього середовища, яке сприяє досягненню передбачуваних навчальних результатів, а сам викладач виконує роль консультанта, який надає необхідну допомогу студентам у процесі здійснення самостійної пошукової навчальної діяльності та орієнтує їх у зростаючому інформаційному потоці. Сучасний викладач повинен допомогти студенту самостійно вчитися і ставитися до придбання знань як до інвестицій у своє майбутнє. Представники МОНУ неодноразово зазначали, що суспільству належить вимагати від викладача постійного розвитку, переходу його на новий рівень навчання. Навчати може лише той викладач, який постійно вчиться сам. Сучасний викладач повинен відповідати викликам часу, бути ознайомленим з останніми науковими і технічними досягненнями. Очевидно, традиційні вимоги (необхідна кваліфікація, педагогічна майстерність, актуальність наукової роботи, а для бізнес-освіти – досвід практичної роботи) необхідно адаптувати до умов глобального інформаційного простору і доповнити переліком нових, специфічних вимог до роботи у віртуальному середовищі. Викладач зобов'язаний володіти новою методологією навчання, що, з одного боку, підвищує його творчу активність, а з іншого – вимагає високого рівня технологічної підготовленості. У зв'язку з тим, що значна частина викладачів здобула освіту в «довіртуальну» епоху, необхідне масове підвищення їх кваліфікації. Це явище характерне для багатьох країн. Наприклад, у австралійських ВНЗ усі викладачі – початківці повинні отримати додаткову професійну кваліфікацію у сфері викладання у вищому навчальному закладі, зокрема, з використанням нових інформаційних технологій (Postgraduate Certificate in Higher Education). В американських університетах створені спеціальні підрозділи (Centers for teaching and learning), що здійснюють перепідготовку та підвищення кваліфікації викладачів [13]. У Франції прийнято рішення про обов'язкове навчання викладачів за програмою «2I» (Informatics, Internet). Отриманий сертифікат фактично є ліцензією, що надає можливість працювати викладачем в університеті. Тому в ОНУ імені І.І. Мечникова, ОНЕУ, у КНЕУ імені Вадима Гетьмана та в інших економічних вишах України з цією метою проводяться численні конференції, видаються десятки збірників, постійно діють курси підвищення кваліфікації викладачів щодо використання у навчальному процесі інноваційних інтернет-технологій. Зазвичай, у програму таких курсів підвищення кваліфікації входить освоєння нових технологій і методів їх застосування в освіті, нова «віртуальна» педагогіка, використання дослідницьких методів навчання, обмін передовим досвідом. Таким чином, забезпечення якості вищої освіти вимагає визнання важливості залучення і збереження кваліфікованого, талановитого і відповідального науково-педагогічного колективу, а також систематичного підвищення його кваліфікації.

Якість результатів освіти – третій чинник якості освіти – визначається отриманими знаннями, вміннями та навичками, які складають професійні та універсальні компетенції. Як підкреслюється у згаданому вище звіті «Тенденції та проблеми навчальних структур вищої освіти в Європі», остаточно гарантований рівень якості повинен визначатися на основі набутих компетенцій, а не тільки витраченого навчального часу (тобто, трудомісткості в кредитах). Тому залік трудомісткості у кредитах за модифікованою європейською системою ECTS при самостійній роботі студентів не може здійснюватися без контролю набутих знань, умінь і навичок.

Четвертий чинник якості освіти – якість інформаційно-комунікаційних освітніх технологій і розроблених на їх основі електронних засобів навчання. Основну роль у даний час відіграють інноваційні інтернет-технології, що відповідають міжнародним технологічним стандартам відкритої освіти, а з електронних засобів навчання – інноваційні мережеві навчально-дидактичні комплекси (СУДК) навчальних дисциплін [14]. Варто підкреслити, що у підсумкових документах Всесвітньої Конференції ЮНЕСКО з вищої освіти, проведеної у Парижі 2009 року, як найважливіша умова передбачається необхідність переходу від розвитку власне інформаційно-комунікаційних технологій до ін-

тенсивного зростання якості освіти за рахунок використання ІКТ [15]. Тому метою інноваційної модернізації освіти можна вважати підвищення її якості, досягнення нових освітніх результатів, адекватних вимогам сучасного суспільства.

Висновки і пропозиції. Отже, система освіти та підвищення її якості є вирішальними передумовами сталого економічного розвитку України, відіграють ключову роль у всіх технологічних перетвореннях. Подальша перспектива більш повного використання потенціалу освіти як одного з видів економічної діяльності в масштабах економіки України полягає у підвищенні якості освіти. Від вирішення проблеми підвищення якості освіти, яка ще більш загострилася в останні десятиріччя у зв'язку з бурхливим розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, залежать зараз перспективи соціально-економічного розвитку країни. У той же час, справедливим є зауваження лауреата Нобелівської премії з економіки за 2013 рік Роберта Шиллера, зроблене у відповідь на запитання про значення виконаного ним і ще двома американськими вченими «Емпіричного аналізу цін на активи»: фінанси є двигуном сучасної цивілізації. Це прямо і безпосередньо відноситься також і до фінансування освіти як базової складової сучасної економіки.

Список використаних джерел

1. *Система* высшего образования в Украине: количество, не переходящее в качество [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://competitiveukraine.org/events/issledovaniya.
2. *HSBC* предлагает новую четверку экономических фаворитов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.newsru.com/finance/13jan2012/newbrik.html.
3. *Об образовании*. Статья 61. Финансово-хозяйственная деятельность учебных учреждений, организаций, предприятий системы образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://kodeksy.com.ua/ka/ob_obrazovanii/statja-61.htm.
4. *Оцінки* та напрямки реформування системи державного стимулювання науково-освітнього розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.niss.gov.ua/Monitor/juli/24.htm.
5. *Прогнозна* таблиця «Витрати-Випуск» на 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.korosten.in.ua/images/mod_pages/Dodatok_4.pdf.
6. *Таблиця* «Витрати-Випуск» за 2011 рік (в цінах споживачів) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
7. *Таблиця* «Витрати-Випуск» за 2010 рік (в цінах споживачів) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
8. *Таблиця* «Витрати-Випуск» за 2009 рік (в цінах споживачів) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
9. *Таблиця* «Витрати-Випуск» за 2008 рік (в цінах споживачів) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
10. *Суслов О. П.* Структурний аналіз розвитку економіки : монографія / О. П. Суслов, В. К. Галіцин, О. В. Галіцина. – Івано-Франківськ : ПВНЗ «Галицька Академія», 2009. – 224 с.
11. *Осиленкер Л. Б.* Социально-экономические аспекты использования дистанционного обучения в высшей школе [Электронный ресурс] / Л. Б. Осиленкер. – Режим доступа : http://www.dslib.net/economika-xoziajstva/socialno-jekonomicheskie-aspekty-ispolzovanija-distancionnogo-obuchenija-v-vysshej.html.
12. *Message* from Salamanca. Shaping the European Higher Education Area. – Salamanca, 29-30 March 2001 [Electronic resource]. – Access mode : http://rc.edu.ru/rc/bologna/books/02_378.pdf.
13. *Чухломин В. Д.* Виртуализация и новые требования к подготовке специалистов / В. Д. Чухломин // Дистанционное и виртуальное обучение. – 2011. – № 1. – С. 6-14.
14. *Ивашко Л. М.* Инновационные информационно-коммуникационные технологии обеспечения качества высшего экономического образования : монографія / Л. М. Ивашко, В. С. Торопцов, С. Г. Диордица. – Одесса : Атлант, 2012. – 231 с.
15. *Всесвітня* конференція з вищої освіти – 2009: Нова динаміка вищої освіти і науки для соціальної зміни і розвитку [Електронний ресурс] (ЮНЕСКО, Комюніке Париж, 5-8 липня 2009 року). – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.

УДК 330:51

Ю.В. Коляда, канд. техн. наук
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана, м. Київ, Україна
В.О. Тукало, стипендист
Ягеллонський університет, м. Краків, Польща

ВЗАЄМОДІЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІКИ НА ПІДҐРУНТІ ЯКІСНОГО АНАЛІЗУ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ

Ю.В. Коляда, канд. техн. наук
Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана, г. Киев, Украина
В.А. Тукало, стипендист
Ягеллонский университет, г. Краков, Польша

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

Y.V. Kolyada, Candidate of Economic Sciences
V. Hetman Kyiv National Economic University, Kyiv, Ukraine
V.O. Tukalo, scholar
Jagellonian University, Krakow, Poland

INTERACTION OF INSTITUTIONAL COMPONENTS OF ECONOMY ON THE BASIS OF QUALITATIVE ANALYSIS OF MATHEMATICAL MODELS

Ґрунтуючись на множині площинних моделей типу Вайдліха, взаємодія і взаємовплив інституціональних складових економіки досліджується математичними засобами якісного аналізу. Графічним результатом якісного моделювання надається предметне тлумачення.

У цій праці модель Вайдліха застосовується до вивчення питання взаємодії інституціональних підсистем економіки (змінні y та x). При цьому здійснюється якісний аналіз нелінійної системи рівнянь, а результатам надається вербальне тлумачення.

Ключові слова: *модель Вайдліха, якісний аналіз, особливі точки, матриця Якобі, формули Крамера, математична модель, нелінійні процеси, економіка.*

Основываясь на множестве плоскостных моделей типа Вайдлиха, взаимодействие и взаимовлияние институциональных составляющих экономики исследуется математическими средствами анализа. Графическим результатом качественного моделирования предоставляется предметное толкование. В данной работе модель Вайдлиха применяется к изучению вопроса взаимодействия институциональных подсистем экономики (переменные y и x). При этом осуществляется качественный анализ нелинейной системы уравнений, а результатам предоставляется вербальное толкование.

Ключевые слова: *модель Вайдлиха, качественный анализ, особые точки, матрица Якоби, формулы Крамера, математическая модель, нелинейные процессы, экономика.*

Based on a set of planar models of Weidlich type, the interaction and mutual influence of institutional economics are examined by the components of mathematical means of qualitative analysis. Substantive interpretation is provided with the help of graphic results of quality modeling. In this paper Weidlich model is applied to the study of the interaction of institutional subsystems of economics (variables y and x). Together with this, qualitative analysis of nonlinear systems of equations is performed, and verbal interpretation is given to the results.

Key words: *Weidlich model, qualitative analysis, singular points, Jacobi matrix, Cramer's formulas, mathematical model, nonlinear processes, economy.*

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У літературі відомі [4; 5] спроби застосування ортодоксальної моделі [7] Вайдліха до вивчення закономірностей соціальних процесів. Між іншим, автором [7] моделі стверджується, що перебіг перетворень в СРСР був передбачений за допомогою площинної, тобто системи двох диференційних рівнянь, динамічної моделі, хоча і нелінійної. Варто зазначити, що структура моделі була жорсткою, незмінюваною.

Впровадження згаданих математичних моделей у моделювання економічної динаміки, але з широкою альтернативою так званих функцій впливу, тобто структура моделі апріорі передбачається гнучкою, вперше розглядається у працях [1; 3].

Розглядаючи зазначене вище, як взаємозамінне, доповнююче об'єднання, маємо галузь наукового знання – адаптивну соціоекономічну динаміку, вплив якої на успішне державотворення, або прийняття своєчасних виважених управлінських рішень в еконо-

міці незаперечний і дуже важливий, бо саме знання адаптивної економічної динаміки забезпечує раціональне і релевантне набуття важливих якостей із множини можливих.

Постановка проблеми. На відміну від синергетичного підходу, що спостерігається в економіко-математичному моделюванні, описати соціоекономічну динаміку, використовуючи узагальнену модель типу Вайдліха, але гнучкої структури, щоб охопити практично важливі аспекти життя таким чином, проголошуючи методологію адаптивного моделювання економіки.

Мета дослідження полягає у проведенні якісного аналізу моделі В. Вайдліха, яка описує антагоністичні процеси, які можуть мати місце серед інституціональних підсистем економіки. У такий спосіб відбувається адаптивне якісне моделювання, яке має передувати кількісному вивченню поведінки чинників економіки, прогнозуючи їх числові значення.

Вступ. В економічній теорії мають місце дослідження, наприклад [6], які вербально засвідчують складний характер нелінійної взаємодії інституціональних складових економіки з іншими її підсистемами. Наводяться [6] інтуїтивного походження графіки взаємозалежностей між власністю, владою, управлінням і працею.

Для прийняття адекватних управлінських рішень в економіці інтуїтивного уявлення замало, потрібне якомога повне знання еволюції економічної системи, яка детермінована як складна, нелінійна і темпорально динамічна. Адже хитросплетіння зазначених рис економіки (не механічне їх об'єднання) спричинюють широке поле можливостей економічного розвитку. Більше того, реально завжди реалізується один з багатьох шляхів, альтернатива якого має бути достатньо вмотивованою, з ясними наслідками такого вибору.

У моделюванні нелінійних економічних систем знайшли своє широке розповсюдження лише декілька моделей, що здатні адекватно відображати процеси, які відбуваються в економіці. Однією з таких моделей є модель Вайдліха, застосовувана в широкому спектрі проблем, як економічного, так і політичного характеру. Виходячи із засад, можливості цієї моделі, на думку авторів, не є осягнутими до кінця.

В економічній теорії мають місце дослідження, які прямо вказують на нелінійність характеру взаємодії інституціональних підсистем економіки. Так, у своїй монографії [1] професор Якубенко з КНЕУ ім. В. Гетьмана наводить приклади взаємозалежностей між власністю, владою, управлінням та працею. Причому окремо як ілюстративний матеріал наводяться графіки взаємозалежностей (які за своєю суттю є фазовими портретами), що недвозначно показують нелінійний характер описуваних процесів.

Таким чином, головним повідомленням цієї статті має бути ідея про можливість розширення сфери вживання моделі Вайдліха також і для опису процесів більш глибинного характеру, а саме підвалин економічної системи – інституціональних складових економіки.

Математична модель (ММ) антагоністичних процесів. У літературі [4; 6, с. 84-89] для вивчення динаміки соціальних процесів запропоновано систему нелінійних диференціальних рівнянь:

$$\begin{cases} \dfrac{dx}{dt} = x(a(y) * s - x) \\ \dfrac{dy}{dt} = y(b(x) * s - y) \end{cases} \tag{1}$$

Модель Вайдліха, де x(t) і y(t) – макрозмінні досліджуваних процесів, а a(y) і b(x) – так звані функції взаємовпливу складових явища.

Припущення щодо ступінчатого характеру функцій a(y) і b(x), тобто в точці x=s вони міняються стрибкоподібно, дозволило записати [4; 5; 7] аналітичні розв'язки (типу логістичного) для кожної із змінних.

Використовуючи їх, було встановлено чотири варіанти взаємовпливу змінних (окремо взятого антагоністичного, кооперативного чи комбінованого характеру). Також наводяться якісні характеристики поведінки розв'язків моделі Вайдліха.

Якісний аналіз математичної моделі досліджуваної проблеми. Припускається, що функції взаємовпливу лінійні, тобто $a(y)=a_0+a_1y$ і $b(x)=b_0+b_1y$. Темп змінюваності діючої на виробництві технології визначається трьома доданками відповідно: стартовими умовами s_a, інноваційною складовою s_a у технології виробництва, що цілком відображає економічне буття; дещо гальмується прогрес змін у структурі економічних інститутів внутрішньою боротьбою ($-x^2$) його здійснення. Аналогічно тлумачиться темп (y/y) змінюваності суспільного укладу, який є прямим і явним відображенням глибинних аналізованих зрушень. Між іншим, обмежуючись $a(y)=a0$ і $b(x)=b_0$ сталими величинами, матимемо відомий у літературі випадок.

Таким чином, по суті, спостерігаються зрушення в залежностях власності, влади, управління та праці, наслідком чого виступають, для прикладу, ототожнення понять управління і влади, або розбіжності в їх тлумаченнях, залежно від вектора руху і прогресивності в розвитку економічних систем.

Стаціонарні (особливі або рівноважні) точки ММ (2) знаходяться з умови $x=0$ і $y=0$.

Окрім першої $O_1(0,0)$ тривіальної точки та інших, майже очевидних $O_2(0;sb_0)$ і $O_3(sa_0;0)$ особливих точок (перевіряється безпосередньо) існує ще одна, координати якої являють собою розв'язок системи лінійних алгебраїчних рівнянь (СЛАР):

$x-sa_1y=sa_0 \rightarrow$ пряма L_1

$-sb_1x+y=sb_0 \rightarrow$ пряма L_2

Застосовуючи формули Крамера до СЛАР ($\Delta=1-s^2b_1a_1$; $\Delta x=sa_0+s^2b_0a_1$; $\Delta y=sb_0+s^2a_0b_1$), отримуємо координати четвертої рівноважної точки ($\frac{sa_0+s^2b_0a_1}{1-s^2a_1b_1};\frac{sb_0+s^2a_0b_1}{1-s^2a_1b_1}$), які мають бути додатними.

Геометрично розв'язок СЛАР зображено на рис. 1.

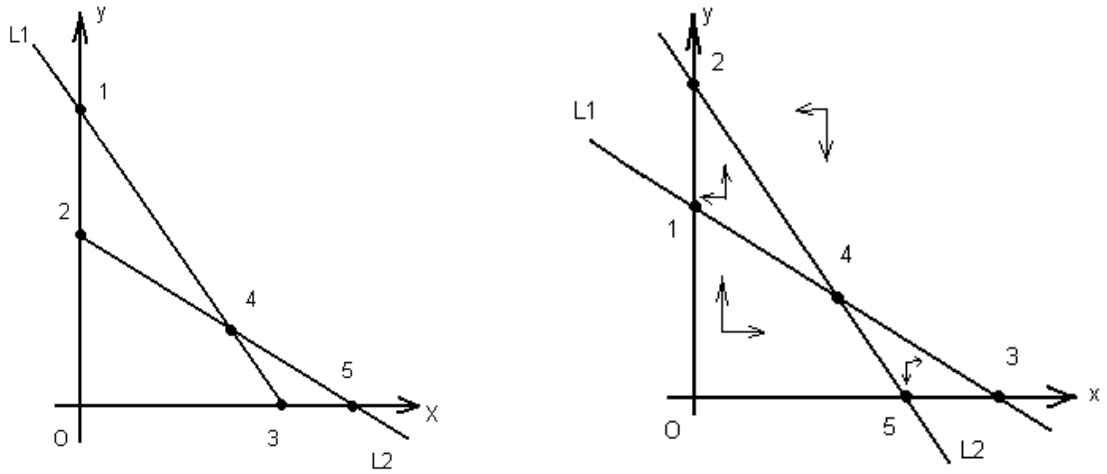


Рис 1. Розташування особливих точок O_1-O_4

Точка 1: (0;0),

Точка 2: $(0;sb_0)$,

Точка 3: $(sa_0;0)$,

Точка 4: $(\frac{sa_0+s^2b_0a_1}{1-s^2a_1b_1};\frac{sb_0+s^2a_0b_1}{1-s^2a_1b_1})$.

Символ свідчить про $x>0$ і $y>0$; – про $x>0$ і $y<0$ і т. д.

Із змісту предмета дослідження випливає, що коефіцієнти a_0 і b_0 є від'ємні.

Щоб скористатися методом дослідження стійкості за лінійним наближенням (теорема лінеаризації стверджує, що в околі простої стаціонарної точки фазові портрети нелінійної системи і її лінеаризовані якісно еквівалентні за виключенням точки центр), потрібно записати матрицю Якобі:

$$J=\begin{pmatrix} sa_0+sa_1y-2x & . & sa_1x \\ . & . & . \\ sb_1y & . & sb_0+sb_1x-2y \end{pmatrix},$$

яка обчислюється в рівноважних точках. Наприклад – $J_1(0;0)=\begin{pmatrix} sa_0 & . & 0 \\ . & . & . \\ 0 & . & sb_0 \end{pmatrix}$. Слід матриці Якобі $Spj_1=s(a_0+b_0)$; визначник $detj_1=s^2b_0a_0$.

Характер залежності фазових портретів на площині Spj_1O $detj_1$ подано на рис. 2.

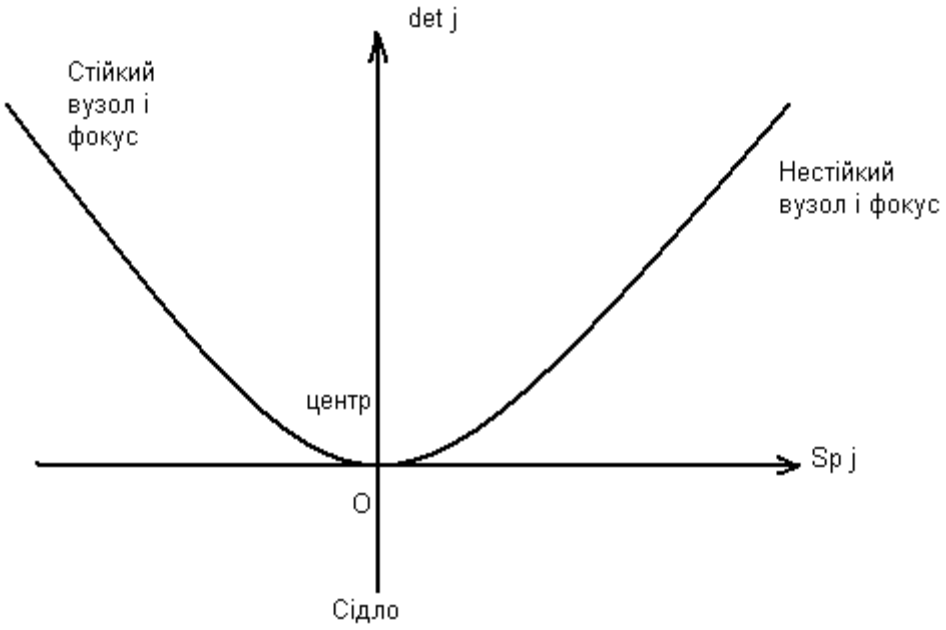


Рис. 2. Розташування фазових портретів у координатах «слід Spj-визначник det J» матриці лінеаризації

Кожній точці зазначеної площини відповідає пара власних значень матриці лінеаризації, які є корені рівняння λ^2-Spj* λ+detj=0.

Отже, початок координат $O_1(0;0)$ може бути нестійкою точкою – вузол або фокус, бо величина Spj_1 і $detj_1$ завжди додатні. Траєкторії виходять з особливої точки.

Для особливої точки $O_2(0;Sb_0)$ має місце таке:

$$J_2(0;sb_0)=\begin{pmatrix} sa_0+sa_1sb_0 & . & 0 \\ . & . & . \\ s^2b_1b_0 & . & sb_0 \end{pmatrix}.$$

Приймаючи до уваги знаки коефіцієнтів a_0, a_1, b_0, b_1, виконуються нерівності

$Spj_2=sa_0+s^2b_0b_1-sb_0\equiv sa_0+sb_0(sb_1-1)<0$;

$Detj_2=-sb_0(sa_0+s^2b_0b_1)>0$.

Таким чином стаціонарна точка кваліфікується як стійкий фокус чи вузол.

У випадку рівноважної точки $O_3(sa_0;0)$ послідовно маємо:

$$J_3=\begin{pmatrix} -sa_0 & . & s^2a_1a_0 \\ . & . & . \\ 0 & . & sb_0+s^2b_1a_0 \end{pmatrix},$$

$Sp`j_3=sb_0+sa_0(sb_1 -1)<0$,

$det`j_3=-sa_0(sb_0+s^2a_0b_1)>0$.

Також спостерігається стійкий вузол або фокус.

Зауваження. Стійкість особливих точок $O_2(0;Sb_0)$ і $O_3(Sa_0;0)$ свідчить, що траєкторії сценарію збігаються до них. Нульова координата кожної з точок вказує, що для однієї із змінних розвиток подій завершується.

Для четвертої особливої точки обчислення дають:

$$J_4=\begin{pmatrix} \frac{-sa_0 - s^2b_0a_1}{1-s^2b_1a_1} & \cdot & \frac{s^2a_0a_1 + s^3a_0a_1b_0}{1-s^2b_1a_1} \\ \cdot & & \cdot \\ \frac{s^2b_0b_1 + s^3b_1^2a_0}{1-s^2b_1a_1} & \cdot & \frac{-sb_0 - s^2a_0b_1}{1-s^2b_1a_1} \end{pmatrix},$$

$Spj_4=(s^2a_1b_0+sa_0+sb_0+s^2a_0b_1)/(-1+s^2b_1a_1)>0$;

$detj_4<0$ після очевидних, але громіздких викладок. Отже, ця точка є сідло, графічне зображення якої наводяться на рис. 3. Взаємини складових інституціональної підсистеми економіки можуть бути показані способом, зображеним на рис. 4.

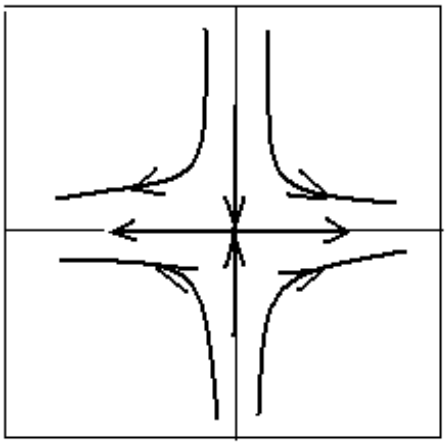


Рис. 3. Сідло

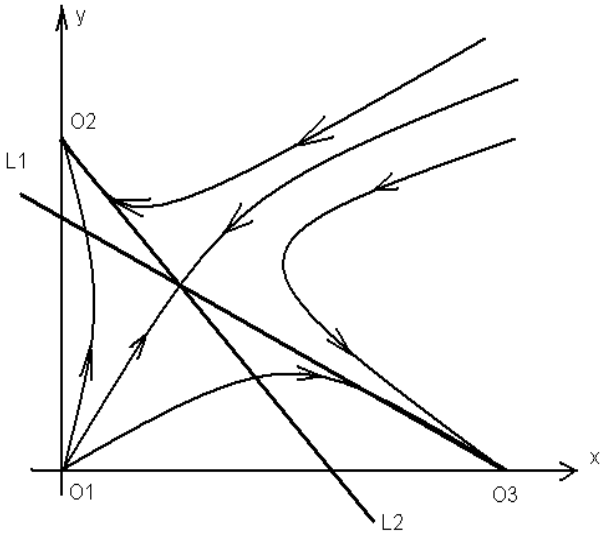


Рис. 4. Фазовий портрет

Висновки. У репрезентованій до розгляду праці наведені результати якісного аналізу нелінійної системи рівнянь, показані взаємозалежності між фазовими портретами, подані особливі точки, а також наведено їх розташування в системі координат, визначено, що перша особлива точка, як і друга, можуть являти собою вузол, або фокус, але

перша, відповідно – нестійкий, а друга, як і третя – стійкий. Натомість четверта особлива точка представлена сідлом.

Переважання елементів стійкості серед якісних характеристик системи дає право стверджувати про наявність міцних зв'язків між елементами суспільного устрою, зокрема його економічної складової. Певні застереження несе в собі присутність нестійкого вузла чи фокуса, але цей аспект потребує подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. *Вітлінський В. В.* Підготовка економіста як майбутнього дослідника / В. В. Вітлінський, Ю. В. Коляда, В. О. Тукало // Наукова складова навчального процесу та інноваційні технології його розвитку : збірник матеріалів науково-методичної конференції (12 квітня 2011 р.). – Луганськ–Євпаторія, 2010. – С. 573-574.

2. *Коляда Ю. В.* Адаптивна парадигма моделювання економічної динаміки : монографія / Ю. В. Коляда. – К. : КНЕУ, 2011. – 297 с.

3. *Коляда Ю. В.* Екзогенна адаптація узагальнень моделі Вайдліха / Ю. В. Коляда, В. О. Тукало // Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці : матеріали II Міжнародної наук.-метод. конф. (4-6 травня 2011 р.). – Чернівці : Друк Арт, 2011. – С. 140-141.

4. *Плотинский Ю. М.* Математическое моделирование динамики социальных процессов / Ю. М. Плотинский. – М. : Изд-во МГУ, 1992. – 133 с.

5. *Плуготаренко С. А.* К моделированию динамики политического взаимодействия двух сил с учетом информационного характера [Электронный ресурс] / С. А. Плуготаренко. – Режим доступа : http://ffke-campus-gh.mipt.ru/~serge/newest_hp/about_me/study/works/articles/infor.

6. *Якубенко В. Д.* Базисні інститути у трансформаційній економіці / В. Д. Якубенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 251 с.

7. *Weidlich W.* Stability and Cyclicity in Social Systems // Behavioral Sciences. – 1988. – Vol. 33. – P. 241-256.

УДК 338.242

А.Г. Кондиріна, канд. екон. наук
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

СОЦІАЛЬНЕ ВІДТОРГНЕННЯ ЯК ПРИЧИНА НИЗЬКОГО РІВНЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

А.Г. Кондырина, канд. экон. наук
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина

СОЦИАЛЬНОЕ ОТТОРЖЕНИЕ КАК ПРИЧИНА НИЗКОГО УРОВНЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РОЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

A.H. Kondyrina, Candidate of Economic Sciences
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine

SOCIAL TEARING AWAY AS THE REASON FOR THE LOW LEVEL OF HUMAN DEVELOPMENT IN UKRAINE

Здійснено оцінювання причин й особливостей соціального відторгнення в Україні, визначено соціально відторгнуті групи населення та запропоновано певні рекомендації щодо розроблення державної політики для подолання бар'єрів на шляху до соціального залучення всіх верств населення.

Ключові слова: *соціальна політика держави, населення, людський розвиток, соціальне відторгнення.*

Осуществлена оценка причин и особенностей социального отторжения в Украине, определены социально отторгнутые группы населения и предложены отдельные рекомендации, касающиеся разработки государственной политики для преодоления барьеров на пути социальной мобилизации всех слоев населения.

Ключевые слова: *социальная политика государства, населения, человеческое развитие, социальное отторжение.*

In the article the estimation of the reasons and features of social tearing away is carried out in Ukraine, socially tearing away groups of the population are defined and a number of the recommendations, concerning development of a state policy for overcoming barriers on a way of social mobilization of all layers of the population is offered.

Key words: *social policy of the state, population, human development, social tearing away.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку проблеми соціального відторгнення визначають широке коло процесів, що призводять до виключення окремих осіб або цілих груп населення зі звичних для них та суспільства соціальних зв'язків, практик та способу життя. У наукових дослідженнях вітчизняних фахівців недостатня увага приділяється аналізу причин й особливостей наявності в Україні соціально відторгнутих людей чи груп, які стикаються з перешкодами на шляху до повноцінного життя та високого рівня людського розвитку. Системне дослідження процесів, за яких існують значні групи населення, що стикаються з перешкодами щодо участі в економічному, соціальному, культурному та політичному житті країни, сьогодні набуває пріоритетного значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми соціального відторгнення та його впливу на рівень людського розвитку знайшли своє відображення у роботах таких видатних представників світової економічної думки, як У. Бека, Ф. Броделя, Ф. Вильямса, К. Гриффіна, А. Льюіса, А. Сена. В Україні дослідженням різних аспектів проблеми соціального відторгнення займаються вчені: С. Биконя, Д. Богиня, І. Бондар, В. Геєць, О. Грішнова, А. Колот, В. Лич, Е. Лібанова, В. Мандибура, В. Новиков, І. Сахань, А. Чухно та інші. Однак нині розбудова соціально орієнтованої економіки, де вирішальну роль відіграють процеси соціального залучення громадян, які і є чинником, і напрямом людського розвитку, потребує подальшого розроблення та обґрунтування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Соціальне відторгнення є проявом прямого порушення базових прав людини – на якісну освіту, на медичні послуги і добре здоров'я, на високий рівень життя, на доступ до культурного надбання, на захист своїх інтересів і загалом на участь в економічному та політичному житті та ознакою низького рівня людського розвитку в країні. З'ясування причин стагнації української економіки та, як результат, низького індексу людського розвитку країни у глобальному рейтингу людського розвитку є дуже актуальним і дотепер не повністю вирішеним завданням.

Мета статті. Метою статті є визначення причин соціального відторгнення та оцінювання його впливу на тенденції людського розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу. Соціальне відторгнення є відносно новою концепцією, що сьогодні не має універсального визначення, хоча протягом десятиліть вона розвивалась паралельно з ідеями забезпечення соціальних прав і підвищення добробуту населення Європейського Союзу (ЄС). ЄС визначає соціальне відторгнення як процес, за якого окремі групи населення або окремі люди не мають можливості повною мірою брати участь у суспільному житті внаслідок своєї бідності, відсутності базових знань і можливостей або в результаті дискримінації [1]. У Регіональній доповіді про людський розвиток за 2011 р. «Від трансформації – до суспільства для всіх» сформульовано єдину концептуальну основу людського розвитку як кінцевої мети, засобом досягнення якої має стати саме подолання соціального відторгнення. Запропоновано новий показник виміру рівня соціального відторгнення – індекс багатовимірного соціального відторгнення, який має експериментальний характер і може бути адаптований до конкретних умов кожної країни. Цей індекс розраховується за індикаторами, що стосуються депривацій людей у трьох сферах – економічне відторгнення, відторгнення від соціальних послуг та відторгнення від громадського життя [1]. Концепції людського розвитку та соціального залучення розвивалися паралельно, їх сутність виходять за межі суто економічного зростання, обидві зосереджені на людині і визначають права та добробут громадянина як мету та критерій суспільного прогресу.

Соціальне відторгнення, що перешкоджає отриманню важливих соціальних товарів і послуг через бар'єри на інституційному рівні, рівні громад та особистісному рівні (у результаті навмисної дискримінації або відсутності спроможності), сприяє зменшенню людських можливостей та реальних свобод людей вести таке життя, яке вони цінують. Дослідження у сфері людського розвитку виявляють існуючі проблеми, що призводять до соціального відторгнення, зокрема, пов'язані із нерівністю у можливостях розвитку. У Національній доповіді про людський розвиток в Україні «Україна: на шляху до соціального включення» наголошується, що кожна людина повинна мати можливість прожити довге і здорове життя, здобути освіту, вільно використовувати свої знання та таланти, визначаючи власну долю. Суспільство не може досягти високого рівня людського розвитку за наявності соціально відторгнутих людей чи груп, які стикаються з перешкодами на шляху до повноцінної житті. У Конституції України зазначено, що не може бути привілеїв чи обмежень за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, за мовними чи іншими ознаками. Кожному гарантується право на працю, підприємницьку діяльність, соціальний захист, достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування, безпечне для життя і здоров'я довкілля, освіту тощо. Україна проголосила своєю метою розбудову соціально орієнтованої ринкової економіки, що визначає розвиток людини основою соціальної політики держави та мірою економічного і соціального прогресу країни.

Саме тому необхідно зосередити увагу на процесах відторгнення та їх чинниках, досліджуючи питання причин, рушійних сил та механізмів, дія яких зумовлює відторгнення людей, з метою усуненні дискримінації, нерівності, безпорадності та нерівноправних відносин, які лежать в основі кожного типу соціального відторгнення. Соціальне відторгнення визначає широке коло соціально-економічних процесів, які призводять до виключення окремих осіб або цілих груп населення зі звичних для суспільства соціальних зв'язків, практик та способу життя. Внаслідок проявів соціального відторгнення суспільні групи не мають можливості повною мірою скористатися правами на освіту та охорону здоров'я, зайнятість та належний рівень життя, задоволення культурних, релігійних, соціальних пот-

реб. Так, якщо дохід домогосподарства в розрахунку на одного умовного дорослого є нижчим за національну межу бідності, таке домогосподарство вважається економічно відторгнутим через низькі доходи. За даними Регіональної доповіді про людський розвиток, за 2011 р. у стані гострого соціального відторгнення знаходились 37,7 % домогосподарств України [3]. Надзвичайно високі ризики соціального відторгнення характерні для багатодітних сімей (в 2,5 рази вищі порівняно із родинами, які складаються виключно з осіб працездатного віку) і для пенсіонерів (в 2,2 рази вищі порівняно із середніми показниками) [3]. В Україні діти, молодь, особи похилого віку, безробітні, особи з низьким освітнім рівнем та люди, які живуть у сільській місцевості, є більш соціально відторгнутими, ніж інші громадяни. В табл. представлені результати соціологічного дослідження щодо окремих проявів соціального відторгнення домогосподарств Україні в 2011 р.

Таблиця

Частка відторгнутих домогосподарств України за окремими ознаками (%)

Ознаки відторгнення	**%**
Домогосподарство, де всі дорослі працездатного віку мають низький статус на ринку праці (безробітні, самозайняті або безоплатно працюючі члени домогосподарства)	5,5
Довготривалі безробітні (понад 12 місяців), за методологією МОП	1,8
Бідні за відносним національним критерієм	24,0
Домогосподарства, які не могли протягом року забезпечувати достатнє харчування (за самооцінкою)	4,1
Домогосподарства, які відчувають нестачу коштів для відвідин з подарунками друзів або прийняття друзів у себе	17,6
Домогосподарства, які відчувають нестачу коштів для родинного відпочинку не вдома, а також не з родичами в їх житлі	34,0
Домогосподарства, які відчувають нестачу коштів для придбання квитків у кінотеатр (театр, концерт) 1-2 рази на рік (за самооцінкою)	13,4
Домогосподарства, у структурі доходів яких соціальна допомога і допомога родичів становить понад 33 відсотка	7,9
Домогосподарства, які не мають доступу до освіти (через відсутність достатніх коштів для здобуття будь-якої професійної освіти або відсутність поблизу житла дошкільних установ)	8,4
Домогосподарства, в яких жодна з дорослих осіб (віком від 25 років і старше) не має професійної освіти	48,6
Домогосподарства, які не мають доступу до медичної допомоги (відсутність поблизу житла медичної установи або аптеки, незабезпеченість населеного пункту своєчасними послугами швидкої медичної допомоги, неможливість упродовж року за необхідністю отримати медичну допомогу, придбати ліки)	39,2
Домогосподарства, які відчувають нестачу коштів для оплати необхідних послуг невідкладної платної медичної допомоги	23,1
Домогосподарства, які мають погані житлові умови (проживання в гуртожитках або комунальних квартирах, менше 7,5 кв. м житлової площі на особу, відсутність туалету в будинку і відсутність коштів для його установлення)	33,4
Домогосподарства, які не мають телефону (домашнього або мобільного)	21,5
Домогосподарства, які потерпають від незабезпеченості населеного пункту регулярним щоденним транспортним сполученням з іншим населеним пунктом з розвиненішою інфраструктурою	12,6
Домогосподарства, які потерпають від неможливості отримання допомоги соціальних працівників або соціальної допомоги	7,7
Домогосподарства, які протягом року не отримували платних послуг культури	56,5
Домогосподарства, які покладають відповідальність за свій добробут повністю або переважно на державу	34,0

Як видно з табл. найбільш вагомими негативними факторами соціального відторгнення в Україні є бідність (24 %), ситуація, коли в сім'ї відсутні дорослі з професійною освітою (48,6 %), недоступність медичної допомоги (39,2 %), брак коштів для оплати послуг невідкладної медичної допомоги (23,1 %), погані житлові умови (33,4 %), відсутність транспортного сполучення (12,6 %), брак коштів для відвідування чи прийняття друзів (17,6 %) та родинного відпочинку не вдома (34%), неотримання платних послуг культури (13,4 %) та

покладання відповідальності за свій добробут на державу (34%). Однак ситуацію погіршує той факт, що існування однієї депривації веде до появи іншої та стає причиною формування стійкого багатовимірного відторгнення. Так, соціальне відторгнення, що пов'язане з бідністю, у свою чергу, призводить до того, що людина, яка кожен день бореться за своє фізичне виживання, не має часу, сил і бажання турбуватися як про своє соціальне, політичне та культурне життя, так і про життя суспільства. За кількістю накопичених ознак соціального відторгнення (рис.) виділяють перший ступінь відторгнення – гострий, за яким соціальне відторгнення починає яскраво проявлятися, він відповідає наявності 5 ознак; другий ступінь – критичний – відповідає наявності 7 ознак [2].

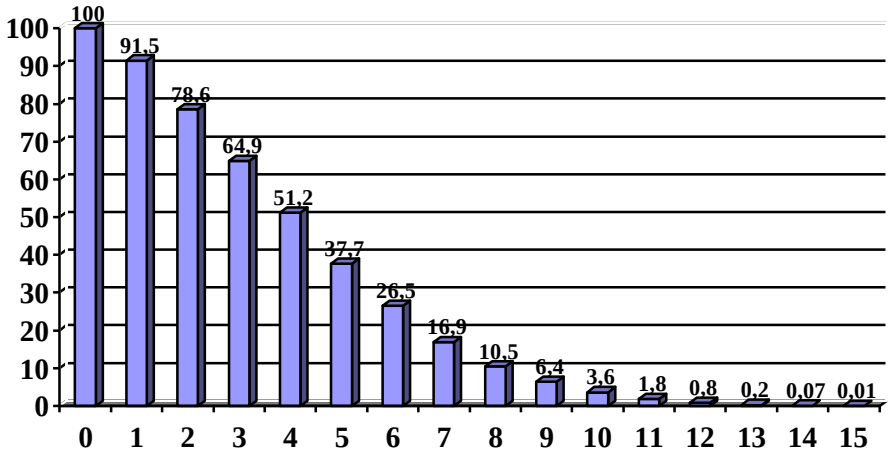


Рис. Кумулятивна частка домогосподарств із кількістю ознак відторгнення

Як видно з рис., в Україні від гострого соціального відторгнення потерпають більше третини домогосподарств – 37,7 %, які різняться за своїм демографічним складом, статусом на ринку праці, освітою, місцем проживання і т. д., 16,9 % домогосподарств перебувають у стані критичного соціального відторгнення [2]. За даними соціологічного опитування, 52 % домогосподарств, які потерпають від 7 та більше ознак відторгнення, – це сільські мешканці, які не мають належного доступу до медичних, освітніх, комунікаційних, транспортних, комунальних послуг. Ризик відторгнення сільських мешканців у 2,5 рази вищий, ніж жителів великих міст. Майже 25 % домогосподарств з сімома та більше ознаками відторгнення становлять сім'ї, у складі яких є безробітні. Найбільший ризик соціального відторгнення існує для окремих категорій економічно неактивного населення, які у разі тривалого безробіття припинили пошук роботи через втрату надії на працевлаштування [2]. Надзвичайно високий ризик гострого відторгнення характерний для багатодітних сімей та сімей із пенсіонерами, причинами якого є низький рівень оплати праці її членів, відсутність у більшості випадків реальних можливостей працювати матері, наявність у родині безробітних, а також низький рівень освіти її членів. Наявність хоча б одного пенсіонера в родині підвищує ризик соціального відторгнення на 15,5 %, а відсутність осіб працездатного віку – на 42,2 %.

З усього вищенаведеного слід зробити висновок, що формами прояву соціального відторгнення в економічній сфері в Україні є низькі доходи населення, проблеми у сфері зайнятості, погані житлові умови та обмежена доступність до засобів комунікації; в культурно-освітній та соціальній сферах – недоступність освітніх та культурних послуг, неефективність системи соціального захисту, недоступність медичної допомоги, обмеженість соціальних зв'язків; у політичній сфері – неможливість реалізації політичних прав та свобод громадян. Нагальними заходами виходу із ситуації, що склалася, мають стати активізація політики зайнятості, створення умов для гідної праці, збільшення рівня доходів гро-

мадян, саме вирішення цих нагальних проблем відіграє надзвичайно важливу роль у соціальному залученні та соціальній інтеграції українського суспільства. Для подолання соціального відторгнення необхідна реалізація державної політики та програм, спрямованих на коригування політики_зайнятості, яка б концентрувалася на освіті, перекваліфікації та працевлаштуванні, усунення бар'єрів у доступі до інформаційних ресурсів кон'юнктури ринку праці, забезпечення гідного рівня життя пенсіонерів, надання сільським жителям належного доступу до медичних, освітніх, комунікаційних, транспортних послуг.

Висновки і пропозиції. На сучасному етапі розвитку соціально-економічних відносин в Україні соціальне відторгнення є стійким багатовимірним явищем і для його подолання не достатньо зосереджувати увагу лише на одній його сфері прояву – скороченні бідності. Досягнення високого рівня людського розвитку є неможливим за наявності значної кількості населення, яке є соціально відторгнутими, тобто тих, що стикаються з серйозними перешкодами у різних сферах свого життя. Саме обмеження в економічній, культурно-освітній, соціальній та політичній сферах звужують свободу вибору людей, що є безпосередньою перепоною для досягнення високого рівня людського розвитку в Україні. Подолання зазначених бар'єрів і зміцнення процесів соціального залучення є необхідною умовою розширення справжніх можливостей та свобод громадян. Отже, для розбудови соціально-орієнтованого суспільства, соціальне залучення є засобом забезпечення людського розвитку в Україні. Тому соціальне залучення потребує комплексних підходів та взаємоузгоджених заходів у різних сферах, орієнтованих на розв'язання проблем соціального відторгнення за всіма трьома напрямами одночасно – економічному, соціальному та політичному.

Список використаних джерел

1. *Доклад* о человеческом развитии «Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех» / ПРООН. – Нью-Йорк, 2011. – 176 с.

2. *Національна* доповідь про людський розвиток 2011 року «Україна: на шляху до соціального включення» / ПРООН в Україні. – К. : КІС, 2011. – 123 с.

3. *Регіональна* доповідь про людський розвиток «Від трансформації – до суспільства для всіх» [Електронний ресурс] / ПРООН. – Режим доступу : http://europeandcis.undp.org/home/show/BCD10F8F-F203-1EE9-BB28DEE6D70B52E1.

УДК 339.138

Л.Л. Палєхова, канд. екон. наук
Національний гірничий університет, м. Дніпропетровськ, Україна

ВИКОРИСТАННЯ МАТРИЧНИХ МЕТОДІВ У ДОСЛІДЖЕННІ РИНКОВОГО СТАНУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Л.Л. Палехова, канд. экон. наук
Национальный горный университет, г. Днепропетровск, Украина

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТРИЧНЫХ МЕТОДОВ В ИССЛЕДОВАНИИ РЫНОЧНОГО СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

L.L. Paliekhova, Candidate of Economic Sciences
National Mining Universitet, Dnipropetrovsk, Ukraine

THE USE OF MATRIX METHODS IN THE INDUSTRY MARKETING STUDIES

Досліджено теоретичні і практичні аспекти щодо використання матричних методів аналізу ринкового стану підприємств, що працюють на промислових ринках; запропоновано визначення поняття та класифікація стратегічних матриць відносно задач маркетингового аналізу; доведено переваги та недоліки використання окремих видів матриць для аналізу ринкового стану промислових підприємств.

***Ключові слова**: стратегічна матриця, промислове підприємство, промисловий ринок, стратегічний маркетинговий аналіз.*

Исследованы теоретические и практические аспекты использования матричных методов анализа рыночного состояния предприятий, работающих на промышленных рынках; предложено определение понятия и классификация стратегических матриц относительно задач маркетингового анализа; определены преимущества и недостатки использования отдельных видов матриц для анализа рыночного состояния промышленных предприятий.

***Ключевые слова:** стратегические матрицы, промышленное предприятие, промышленный рынок, стратегический маркетинговый анализ.*

The article studies the theoretical and practical aspects of applying matrix methods for marketing analysis of enterprises operating in industrial markets. The strategic matrices are classified according to the criteria of marketing analysis. The advantages and disadvantages for using certain types of matrices for marketing analysis of industrial enterprises are determined.

***Key words**: strategic matrices, industrial enterprises, industrial market, strategic marketing analysis.*

Постановка проблеми. Україна, як відомо, історично є промисловою державою, її промисловий сектор становить основу національної економічної системи та обумовлює певні тенденції у розвитку всіх сфер економічної діяльності. Проте більше 40 % промислових підприємств є збитковими, а обсяг продукції, що призначена для використання споживачами промислового ринку, за останні п’ять років зменшився удвічі і становить сьогодні менше 10 % від загального [1].

Як свідчать результати досліджень, кризовий економічний стан та низька конкурентоспроможність українських промислових структур значною мірою обумовлена тим, що вони неадекватно оцінюють зміни, які відбуваються на сучасному ринку, більшість з них не мають грамотно побудованої стратегії ринкової поведінки [2]. Також можна стверджувати і те, що напрацювання світової наукової спільноти у цій галузі є поки малодослідженим. Тому вивчення можливостей використання матричних методів у маркетинговому аналізі промислових підприємств, що діють в українських реаліях, є досить актуальним, має високий теоретичний та практичний інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні теорія управління ринковим розвитком пропонує великий арсенал корисних концепцій маркетингового аналізу з використанням різних матричних методів, що успішно апробовані західними підприємствами. Широко відомі та стали класикою у цій галузі розробки І. Ансоффа, Д. Абеля, С. Дібба, П. Дойля, Ж.-Ж. Ламбена, А.Д. Літла, М. Портера, А. Стрікленда і т. д. Матричний інструментарій вивчається у працях російських економістів – О.І. Агєєва, І.К. Беляєвського, Г.Л. Багієва та ін. Значний внесок у теорію матричних методів у маркетингу зробили й вітчизняні вчені – Л.В. Балабанова, Г.В. Завгородня, Н.В. Куденко, О.Ф. Оснач, А.О. Старостіна, С.О. Солнцев, В.М. Терещенко та інші. Особлива увага в

публікаціях за цією тематикою приділена вивченню сучасного інструментарію у стратегічному маркетинговому плануванні [3-4]. В останні роки стратегічні матриці все частіше використовуються у наукових дослідженнях для вивчення ринкового стану підприємств у певних галузях народного господарства [5-6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри наявності великої кількості теоретичних і практичних напрацювань у сфері стратегічного маркетингу багато питань залишаються відкритими. Зокрема спостерігається різне розуміння категорії стратегічної матриці, досі немає чіткої класифікації стратегічних матриць у маркетингу, потребують конкретизації цілі та умови використання окремих матричних моделей в оцінюванні ринкового стану промислового підприємства.

Мета статті. Головною метою статті є визначення поняття стратегічної матриці як інструменту стратегічного маркетингового аналізу, розроблення класифікації стратегічних матриць відносно завдань маркетингового аналізу, вивчення переваг та недоліків використання окремих видів матриць для аналізу ринкового стану промислових підприємств, що працюють в умовах перехідної економіки.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, вперше використання стратегічної матриці для ринкового аналізу було запропоновано американським дослідником І. Ансоффом у 1957 р. Ідея вченого полягала в тому, що існує дуже широкий вибір продуктів, які можна виробляти та пропонувати ринкові, і ринків, на яких можна працювати, тому підприємство може мати великий вибір різних стратегій. Матриця І. Ансоффа враховує взаємозв'язок між станом розвитку продуктів і ринків, пропонує варіанти стратегічного вектора зростання, що задасть напрямок укріплення конкурентоспроможності підприємства [7, с. 41]. Надалі принципи матричного аналізу були розвинені і вдосконалені багатьма дослідниками.

У сучасній теорії і практиці стратегічного маркетингу стратегічна матриця стійко розуміється як інструмент вибору однієї з типових ринкових стратегій підприємства [8, с. 105]. Однак процес формування понятійного апарату ще не завершився, зокрема не склався і єдиний підхід до визначення поняття стратегічної матриці. Часто матриця у стратегічному аналізі трактується дуже широко – як модель, що будується на основі будь-яких показників [9], інші автори, навпаки, визначають її занадто вузько – як засіб опрацювання інформації з метою прийняття управлінських рішень або елемент інформаційної системи управління економічним розвитком підприємства [10].

Узагальнюючи існуючі методологічні підходи до побудови та використання різних матриць у маркетинговому аналізі, вважаємо, що стратегічна матриця має цілком певні особливості як метод маркетингового аналізу.

По-перше, вона відноситься до класу аналітичних моделей – матриця моделює систему співвідношень між заданими маркетинговими факторами та очікуваними величинами ринкового успіху. Розв'язки, що пропонуються цією моделлю, можна оцінювати, аналізувати і вибирати залежно від стану маркетингових факторів.

По-друге, феноменологічний підхід, що лежить в основі стратегічної матриці, передбачає цілісне просторове (топологічне) відтворення структури ринкових умов через фільтр найбільш суттєвих факторів впливу. Просторовий аналіз у візуальному вигляді визначає ситуаційні обмеження та перспективи ринкових можливостей підприємства, що обумовлені різними сценаріями спільних впливів конкретних груп факторів.

По-третє, стратегічна матриця – це прогностична модель, що прогнозує дії підприємства на основі синтезу минулого і сучасного досвіду, виробленого в процесі емпіричної діяльності багатьох суб'єктів ринку в різних маркетингових умовах. Розв'язки матриці спрямовані на пошук нових стратегічних цілей і програм.

Таким чином, у загальному вигляді стратегічна матриця являє собою аналітично-просторову модель конкретного типу ринку та прогностичної позиції підприємства у

ньому, що обумовлена перехресним впливом обраної комбінації певних маркетингових факторів у динаміці.

Матриці для стратегічного аналізу зазвичай будуються як двомірні таблиці, в яких по осях з певними інтервалами визначаються параметри двох груп факторів. Квадранти, що утворюються перетинанням прикордонних значень обох груп факторів, означають позицію або стратегічну зону підприємства на ринку; для кожного квадранту рекомендується типова стратегія. Відомі лише дві трьохмірні матриці стратегічного аналізу, що є варіаціями матриці І. Ансоффа, це матриці Д. Абеля і Р. Купера.

За кількістю стратегічних зон розроблено стратегічні матриці чотирьох стратегічних зон (матриця BCG і вдосконалена матриця BCG, матриці І. Ансоффа, MCC, Thompson&Strickland, ідентифікації бізнесів і т. д.); дев'яти стратегічних зон (матриці GE/McKinsey, Shell/DPM і т. д.), дванадцяти стратегічних зон (матриці GE/McKinsey, Shell/DPM і т. д.) та такі, що мають більше стратегічних зон (матриці Hofer/ Schendel, ADL/LC, вектора економічного стану і т. д.).

Аналіз за допомогою стратегічних матриць передбачає зіставлення показників факторів, які характеризують суб'єкт ринкової діяльності, що досліджується, та інших гравців ринку чи галузі. При тому обрані фактори не можуть мати строгої функціональної залежності між собою, а показники їх оцінки повинні спиратися на визначену методику розрахунку та вимірюватися в однакових часових періодах.

У сучасній економічній літературі можна нарахувати більше п'ятдесяти різновидів матриць тієї чи іншої спрямованості, основна частина з яких була призначена для потреб великих промислових структур. Деякі із стратегічних матриць добре відомі серед вітчизняного менеджменту. Вивчення практики маркетингового консалтингу на десяти промислових підприємствах м. Дніпропетровська показало, що більшість провідних маркетологів добре розуміють принципи матричного методу маркетингового стратегічного аналізу, ознайомлені з основами SWOT-аналізу, матрицями І. Ансоффа і BCG, десь половина з них чули або читали про матриці McKinsey і М. Портера, про інші стратегічні матриці, управлінці найчастіше нічого не знають. До цього, крім SWOT-аналізу, ні на одному з досліджених підприємств інші стратегічні матриці жодного разу не застосовувалися як інструмент планування розвитку.

Вивчення причин низького інтересу до використання стратегічних матриць в українській практиці планування показало, що управління промисловим підприємством зазвичай сконцентроване на вирішенні поточних та середньострокових проблемах, а під програмами стратегічного розвитку розуміється перелік основних фінансово-економічних показників, що найчастіше розраховується на принципах "від досягнутого" [2; 5]. Така ситуація пояснюється тим, що українські промислові підприємства довгий час зберігали тенденції радянської адміністративно-командної системи регулювання виробничої діяльності. Як підкреслював І. Ансофф, впровадження стратегічного планування завжди зустрічає опір в організаціях, що не мають ні традиції і схильності до того, щоб мислити і діяти стратегічно, ні відповідної мотивації [7, с. 45]. Раніше широкий спектр завдань стратегічного менеджменту покладала на себе держава, а сьогодні українські промисловці ще не перебудувалися до нових вимог ринкового середовища і переживають кризу управління.

Інша, принаймні не менш істотна, складність впровадження стратегічних матриць в українську практику планування полягає у відсутності адаптованого науково-методичного матеріалу. Опис стратегічних матриць у більшості є дуже стислим перекладом з англомовних наукових джерел без аналітичних коментарів у контексті їх використання в плануванні розвитку виробничих структур, що працюють в умовах перехідної економіки.

Вивчення західних та вітчизняних літературних джерел показало, що автори по різному групують стратегічні матриці, а найчастіше за рівнями стратегічного планування

(корпорації, бізнес-одиниці, функціонального рівня), рівня задач маркетингового аналізу (аналізу ринку/галузі, диференціації тощо), а також за конфігурацією матриць (двох/трьохмірна, чотирьох, п'яти, дев'яти, дванадцяти квадрантів тощо) [3-9].

Треба підкреслити, що в працях українських учених за різними економічними тематиками пропонуються й власні класифікації матричних методів для дослідження ринкового стану промислових підприємств. Наприклад, К.С. Думанська розробила класифікацію стратегічних факторних просторів, яка розглядає застосування стратегічних матриць та інших методів стратегічного аналізу за трьома напрямками – класичні моделі стратегічного аналізу і планування середовища (моделі ADL/LC, Hofer/ Schendel, BCG, GE/McKinsey, Shell/DPM, SPASE-аналізу, ін.), моделі та методи аналізу й оцінювання економічного середовища (моделі SWOT, PEST, PIMS, Браудела-Вілсона і т. д.), моделі та методи для розроблення стратегії промислового підприємства (моделі І. Ансоффа, Д. Абеля, модель "продукт-ринок", модель розроблення стратегії з урахуванням ринкових переваг) [11, с. 7]. Проте таке групування матричних методів викликає багато питань, у тому числі незрозуміло, наприклад, чому автор не вважає модель І. Ансоффа класичною.

Для полегшення використання матричних методів у практиці стратегічного маркетингу промислових підприємств, на наш погляд, доцільно систематизувати матриці за основними завданнями маркетингового аналізу. До таких відносять: обґрунтування місії підприємства, вибір шляхів адаптації підприємства до свого зовнішнього середовища, обґрунтування вибору ринків та видів діяльності, збалансований ринковий розвиток суб'єкту діяльності на всіх рівнях управління – корпоративному, бізнес-одиниць та функціональних рівнях, підвищення внутрішньої готовності підприємства до ринкових змін [7; 12].

У такому контексті матриці, що є найбільш важливими для дослідженні ринкового стану промислових підприємств, умовно можна групувати за такими критеріями:

1) за видами стратегічного аналізу:

- для стратегічного управлінського аналізу – матриці SWOT і SNW-аналізу, І. Ансоффа, М. Портера, McKincey, Thompson&Strickland і т. д.;

- для портфельного аналізу – матриця BCG і вдосконалена матриця BCG, матриці GE/McKinsey, І. Ансоффа, ADL/LC, Shell/DPM, Стейнера, Thompson&Strickland, Р. Купера і т. д.;

2) за рівнем стратегічного аналізу:

- для первісного маркетингового аналізу (аналізу широких перспектив розвитку) – матриці PEST аналізу, визначення пріоритетних зовнішніх факторів, SWOT-аналізу (можливостей та загроз, сильних та слабких сторін), SPACE-аналізу, вектора економічного розвитку підприємства, MCC (ключових компетенцій);

- для аналізу стану ринку – матриці І. Ансоффа, BCG, GE/McKinsey, ADL/LC, Hofer/ Schendel, М. Портера, Hussey і т. д.;

- для аналізу галузі – матриці GE/McKinsey, Thompson&Strickland, М. Портера, Р. Купера, Shell/DPM, Ж.-Ж. Ломбена, матриця ідентифікації бізнесів, матриця аналізу бізнесів у галузі, що відчуває спад, матриця основних форм об'єднань підприємств у галузі і т. д.;

- для аналізу диференціації та аналізу якості – матриці "Поліпшення конкурентної позиції", "Диференціація - відносна ефективність витрат", "Продуктивність - інновації / диференціації";

3) за рівнями управлінського впливу:

- рівень корпорації – матриці SWOT-аналізу, І. Ансоффа, MCC, BCG, GE/McKinsey, Hofer/Schendel, Shell/DPM, ADL/LC, Портера, Thompson&Strickland і т. д.;
- рівень бізнес-одиниці – матриці Портера, Ж.-Ж. Ломбена і т. д.;
- функціональний рівень – матриця Россітера-Персі, матриця марочних сімейств і т. д.;

4) для аналізу загальної готовності підприємства до ринкових змін – матриці "Зміна-опір", "Вплив невизначеності" і т. д.

Послідовне використання матриць за такою систематизацією може дати синергетичний ефект під час розроблення маркетингової стратегії підприємства, тобто досягнення інтегрованого врахування ринкових можливостей та акумуляції внутрішніх сил підприємства. Безперечно, під час вибору матриць для маркетингового аналізу потрібно зважати на галузеві відмінності, спеціалізацію, розмір та організаційну побудову підприємства, що досліджується.

Серед багатьох корисних матриць, що пропонуються у літературі для цілей маркетингового аналізу промислових підприємств, розглянемо деякі з них. У контексті первісного маркетингового аналізу, на наш погляд, певний інтерес викликають методи SPACE-аналізу, які вдало можуть доповнити та нівелювати основний недолік SWOT-аналізу – описовий характер оцінювання. Метод SPACE-аналізу застосовується для оцінювання фінансової сили підприємства, його конкурентоспроможності, привабливості та стабільності галузі. Цей метод може у широкому значенні уточнити тип стратегії розвитку (консервативна, захисна, конкурентна чи агресивна).

Враховуючи простоту і наочність матриці BCG, вона може стати добрим помічником у формуванні портфелю бізнесів. Проте для українських умов більш доцільною є модифікована матриця BCG. Дотримання стратегії домінування на ринку і зниження витрат, що пропонуються класичною матрицею BCG, може лише збільшити збитковість або низькоприбутковість підприємств. Модифікована матриця BCG більшою мірою орієнтує на зовнішнє оточення підприємства, спрямована на спеціалізацію підприємств, що може бути підкріплена стратегіями диференціації продукції, фокусування та/або низьких витрат.

Для умов українського бізнесу є дуже корисною матриця GE/McKinsey у варіанті Дж.-С. Дея, яка може значно допомогти в обґрунтуванні рішень щодо інвестиційного або селективного розвитку для підприємств з середньою та низькою конкурентною позицією в різних умовах привабливості галузі. Однак такій матриці теж властиві недоліки, насамперед вона потребує кваліфікованих експертів, що добре знають ринок.

Важливе значення для визначення стратегії підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств може мати використання трьохмірних матриць Д. Абеля і Р. Купера, оскільки вони використовують інтегрований ефект технологій та маркетингу, що так важливо для українських підприємств.

Висновки і пропозиції. Дослідження показало, що процес формування понятійного апарату у сучасній теорії використання матриць у маркетинговому аналізі знаходиться у стані постійного розвитку. В загальному вигляді стратегічна матриця являє собою аналітично-просторову модель конкретного типу ринку та прогностичної позиції підприємства у ньому, яка обумовлена перехресним впливом обраної комбінації певних маркетингових факторів у динаміці. Для цілей маркетингового аналізу промислових підприємств стратегічні матриці умовно можна групувати за такими критеріями: 1) за видами стратегічного аналізу: для стратегічного управлінського аналізу, для портфельного аналізу; 2) за рівнем стратегічного аналізу: для первісного маркетингового аналізу, для аналізу стану ринку, галузі, диференціації та якості; 3) за рівнями управлінського

впливу: на рівні корпорації, бізнес-одиниць, функціональному рівні; 4) для аналізу загальної готовності підприємства до ринкових змін.

Враховуючи специфіку умов перехідної економіки в Україні, серед багатьох корисних матриць, що пропонуються у літературі для цілей маркетингового аналізу, важливе значення для визначення стратегії підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств може мати доповнення SWOT-аналізу методом SPACE-аналізу, у формуванні портфелю бізнесів – модифікована матриця BCG, в обґрунтуванні рішень щодо інвестиційного або селективного розвитку – матриця GE/McKinsey у варіанті Дж.-С. Дея, а для визначення стратегії підвищення технологічної конкурентоспроможності – трьохмірні матриці Д. Абеля і Р. Купера.

Список використаних джерел

1. *Державний* комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

2. *Палєхова Л. Л.* Інноваційна модель розвитку промислових регіонів з маркетингових позицій / Л. Л. Палєхова // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки України : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (20-22 травня 2010, Дніпропетровськ). – Дніпропетровськ : НГУ, 2011. – Т. 3. – С. 75-77.

3. *Куденко Н. В.* Стратегічний маркетинг : навч. посіб. / Н. В. Куденко. – К. : КНЕУ, 1998. – 152 с.

4. *Солнцев С. О.* Моделі у стратегічному маркетинговому плануванні / С. О. Солнцев // Маркетинг в Україні. – 2002. – № 6 (16). – С. 34-36.

5. *Хайлук С. О.* Контролінг в системі управління підприємствами молокопереробної галузі : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / С. О. Хайлук ; Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки" УААН. – К., 2008. – 20 с.

6. *Полінчик-Ярова Т. В.* Використання портфельного аналізу при управлінні асортиментом на підприємствах хлібопекарної промисловості / Т. В. Полінчик-Ярова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – Житомир : ЖДТУ, 2009. – № 3 (49). – С. 224-227.

7. *Ансофф И.* Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 2005. – 178 с.

8. *Григорчук Т. В.* Маркетинг : у 2-х ч. Ч. 2 : навч. посібник для дистанційного навчання / Т. В. Григорчук. – К. : Університет "Україна", 2007. – 380 с.

9. *Чечетова-Терашвілі Т. М.* Класифікація матричних методів, які застосовуються в стратегічному управлінні підприємством [Електронний ресурс] / Т. М. Чечетова-Терашвілі. – Режим доступу : www.confcontact.com/.../8_4e4et.php.

10. *Ванькович Л. Я.* Теоретико-концептуальні засади застосування матричних методів в управлінні інформацією підприємств / Л. Я. Ванькович // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2010. – № 691. – С. 35-40.

11. *Думанська К. С.* Розробка стратегії промислового підприємства на основі системного підходу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / К. С. Думанська ; Технологічний університет Поділля. – Хмельницький, 2003. – 22 с.

12. *Ламбен Ж.-Ж.* Менеджмент, ориентированный на рынок: стратегический и операционный маркетинг / Ж.-Ж. Ламбен ; пер. с англ. В. Б. Колчанова. – СПб. : Питер, 2008. – 800 с.

УДК 330.341.1

И.А. Педерсен, канд. экон. наук
Макеевский экономико-гуманитарный институт, г. Макеевка, Украина

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

І.О. Педерсен, канд. екон. наук
Макіївський економіко-гуманітарний інститут, м. Макіївка, Україна

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ І МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

I. A. Pedersen, Candidate of Economic Sciences
Makiyivka of Economics and Humanities Institute, Makiyivka, Ukraine

ECONOMIC NATURE AND METHODS OF ASSESSMENT OF INNOVATION POTENTIAL OF ENTERPRISES

Рассмотрены существующие подходы к сущности и содержанию понятия «инновационный потенциал», определены основные позиции специалистов в вопросе трактовки данного понятия. Выявлены недостатки проанализированных подходов, предложено авторское определение термина «инновационный потенциал». Раскрыты и проанализированы сущность и условия применения основных методов, используемых на практике для оценки инновационного потенциала промышленных предприятий, установлены их преимущества и недостатки, рекомендовано использование показателя стоимости предприятия при оценке инновационного потенциала предприятий

Ключевые слова: *инновации, инновационный потенциал, методы оценки инновационного потенциала, стоимость предприятия.*

Розглянуті існуючі підходи до сутності та змісту поняття «інноваційний потенціал», визначені основні позиції фахівців у питанні трактування цього поняття. Виявлено недоліки проаналізованих підходів, запропоновано авторське визначення терміна «інноваційний потенціал». Розкрито та проаналізовано сутність та умови застосування основних методів, що використовуються на практиці для оцінювання інноваційного потенціалу промислових підприємств, встановлені їх переваги та недоліки, рекомендовано використання показника вартості підприємства при оцінюванні інноваційного потенціалу підприємств.

Ключові слова: *інновації, інноваційний потенціал, методи оцінювання інноваційного потенціалу, вартість підприємства.*

In this article the current approaches to the analysis of the nature and content of the concept "innovation potential" are discussed, and the basic positions of experts in their treatment of the concept have been determined. Weak points of the approaches analyzed have been highlighted, and the author's definition of the term "innovation potential" is also presented. The nature and conditions of application of the basic methods, which are currently used to evaluate the innovative potential of industrial enterprises, have been analyzed, and their advantages and disadvantages are determined. In addition, the application of the indicator of the value of an enterprise in assessing the innovation potential of enterprises is recommended.

Key words: *innovation, innovation potential, assessment of innovative potential, the value of an enterprise.*

Постановка проблемы. Инновационное развитие экономики сопряжено с соответствующими процессами в экономике, управлении, науке, образовании и связано с производством и выводом на рынок новых продуктов и услуг и постоянным их обновлением на основе интенсивного использования результатов интеллектуальных разработок. В развитых зарубежных странах инновационный потенциал рассматривается как качественная оценка степени инновационного развития предприятия. С учётом этого задача оценки инновационного потенциала и его влияния на ключевые показатели деятельности предприятия приобретает особую актуальность и значимость.

Инновационный потенциал – понятие комплексное, объединяющее в себе широкий спектр ресурсов предприятия. Поэтому величина инновационного потенциала является критерием, позволяющим оценить возможности и ресурсы инновационного развития предприятия. Состояние инновационного потенциала определяет управленческие решения в отношении выбора и реализации инновационной стратегии.

Анализ последних исследований и публикаций. В экономической литературе в настоящее время вопросам инновационной деятельности уделяется значительное внимание. В частности, это касается вопросов инновационной привлекательности предприятий, оценки их эффективности, управления проектами и т. д. Вопросам формирова-

ния и развития инновационного потенциала предприятия посвятили значительное количество научных разработок ведущие отечественные и зарубежные экономисты: В.П. Александрова, В.П. Гальчинский, В.М. Геец, И.Д. Кокурин, О.П. Коробейников, С.В. Кочетков, О.Е. Кузьмин, Н.В. Краснокутская, Б.К. Лисин, Л.И. Федулова и др.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Несмотря на многочисленность исследований в сфере инноваций и инновационного потенциала предприятий, вопросы сущности, роли инновационного потенциала и методологии его оценки на современном этапе экономического развития Украины нуждаются в дальнейшем, более глубоком изучении.

Цель статьи. Главной целью данной статьи является раскрытие сущности и содержания инновационного потенциала промышленных предприятий, основных методов оценки потенциала.

Изложение основного материала. Потенциал в широком смысле означает: средства, запасы, источники, которые имеются в наличии и могут быть использованы для достижения цели или решения какой-либо задачи в конкретной области [1]. Исследование сущности понятия «инновационный потенциал» позволило выявить, что среди как отечественных, так и зарубежных экономистов нет единого мнения в отношении трактовки этого термина. На основе изучения литературы по данному вопросу можно выделить различные подходы к сущности и содержанию инновационного потенциала (табл. 1):

- инновационный потенциал оценивается на основе ряда показателей, отражающих возможности предприятия успешно осуществлять инновационную деятельность;

- инновационный потенциал характеризует наличие будущих и настоящих ресурсов для достижения инновационных целей в совокупности с организационным механизмом;

- инновационный потенциал отражает способность предприятия эффективно использовать неотделимые нематериальные преимущества для получения анормальных прибылей.

Таблица 1

Подходы к содержанию понятия «инновационный потенциал»

Авторы, источники	Определение
1	2
Б.К. Лисин, В.Н. Фридлянов [2], И.Д. Кокурин [3]	Отождествляется с используемыми и потенциальными возможностями предприятия для осуществления поставленных задач
Б.К. Лисин, М.М. Петриков, О.М. Голышенкова [4], Г.А. Краюхин, Л.Ф. Шабайкова [5]	Рассматривается как упорядоченная совокупность ресурсов для осуществления инновационной деятельности
О.П. Коробейников, А.А. Трифилова, И.А. Коршунов [6], Н.В. Краснокутская [7]	Трактуется как мера способности и готовности экономического субъекта осуществлять инновационную деятельность
С.В. Кочетков [8]	Отождествляется с понятием научного, интеллектуального, творческого, научно-технического потенциалов
Ю.М. Могилов [1]	Экономическая категория, которая является иерархично организованной системой отношений, которые находятся в разной стадии приближения к сущности потенциала. При этом раскрывается совокупность субординированных и скоординированных одна относительно одной категорий, которые определяют соответствующие экономические отношения, и которая характеризует многоуровневую совокупность инновационного потенциала
Л. Водачек, О. Водачкова [9]	Предполагает наличие будущих и настоящих ресурсов для достижения инновационных целей в совокупности с организационным механизмом
П. И. Иванцов [10]	Представляет собой стратегию поведения хозяйствующего субъекта, связан-

	ную с внедрением в производство нововведений

Окончание табл. 1

1	2
И. В. Алексеев, М. В. Ольшанская [11]	Рассматривается как характеристика потока нововведений
В. С. Барило [12]	Характеристика предприятия, которая отображает обеспеченность предприятия научными кадрами и высококвалифицированными специалистами, принятие инноваций извне и возможность реализации нововведений в производстве или организационной структуре; рыночный потенциал, который устраивает собственника
Л. В. Лощина, В. М. Милашенко [13]	Представляет собой способность предприятия эффективно использовать неотделимые нематериальные преимущества для получения анормальных прибылей – главного ресурса стратегического развития

Однако ни один из рассмотренных подходов в полной мере не отражает глубинного смысла и внутреннего содержания инновационного потенциала, поскольку использует для оценки только одну из его качественных характеристик – ресурсную, кадровую, научную, либо вообще не конкретизирует, какая именно «совокупность ресурсов для осуществления инновационной деятельности» [1; 5].

Таким образом, существуют такие позиции специалистов в вопросе трактовки инновационного потенциала:

- одни отождествляют инновационный потенциал предприятия с ресурсным обеспечением инновационных проектов [1; 5; 9];

- другие связывают инновационный потенциал с финансовыми, техническими, организационными аспектами деятельности предприятия [8];

- третьи обращают внимание на стратегию поведения предприятия, связанную с внедрением в производство нововведений [10];

- четвёртые отождествляют инновационный потенциал предприятия с его рыночными возможностями [1; 3];

- пятые рассматривают инновационный потенциал как системное явление [11; 12; 13].

Это даёт основания утверждать, что инновационный потенциал является сложным, комплексным и разносторонним явлением в деятельности предприятия. Каждый из предложенных подходов к трактовке инновационного потенциала не может отразить в полной мере сущность и содержание данного понятия, поскольку они имеют такие недостатки:

- отображают один аспект понятия «инновационный потенциал» – либо количественный, либо качественный;

- делается акцент исключительно на ресурсных составляющих, перечень которых нуждается в значительном расширении;

- использование разных подходов к трактовке понятия «инновационный потенциал» предполагает использование различного набора критериев для определения его величины, которая может существенно изменяться в зависимости от выбранного подхода.

Таким образом, с учетом предложенных подходов к трактовке инновационного потенциала и выделенных недостатков проанализированных определений, можно дать следующее определение инновационному потенциалу предприятия – это характеристика предприятия, отображающая его способность использовать имеющиеся в распоряжении научные, материальные, технические, финансовые, кадровые, организационные, управленческие ресурсы для достижения в процессе осуществления инноваций поставленных целей на всех уровнях управления: оперативном – максимизация прибыли; так-

тическом – улучшение финансового состояния и повышение привлекательности предприятия для потенциальных инвесторов, акционеров, кредиторов; стратегическом – увеличение доли на рынке и максимизация рыночной стоимости предприятия.

В настоящее время для оценки инновационного потенциала используется широкий круг показателей, отражающих преимущественно материально-техническое состояние предприятия (показатели изношенности основных фондов, фондоёмкости и фондовооружённости, материалоёмкости и материалоотдачи продукции), оценку научного потенциала предприятия (количество патентов и лицензий, величина затрат на инновационную деятельность и их удельный вес в общей величине производственных затрат), а также эффективность осуществления инновационной деятельности (показатели чистого приведенного дохода, индекса рентабельности, срока окупаемости) и качественного состава кадрового потенциала.

Однако недостаток использования только этих показателей для оценки инновационного потенциала состоит в том, что они заимствованы из методик, характеризующих не собственно инновационную деятельность, а сопряженные с ней виды деятельности – научно-техническую, производственно-технологическую, маркетинговую, а также кадровый и материально-технический потенциал и т. д. Это привело к тому, что инновационный потенциал во многом складывался стихийно, его структуре был присущ дисбаланс. Вследствие невозможности достоверно оценить инновационный потенциал, характер и степень его влияния на развитие предприятия, внутренний отечественный рынок наукоёмкой продукции пришёл в упадок, что негативным образом сказалось на развитии отечественной промышленности. Поэтому инновационный потенциал следует рассматривать как сложное и многофакторное явление в развитии предприятия, обеспечении его конкурентоспособности. В связи с этим важное значение имеет дальнейшее совершенствование теоретико-методических подходов к оценке инновационного потенциала промышленных предприятий.

В настоящее время в отечественной литературе можно найти достаточное количество методов, позволяющих оценить инновационный потенциал предприятия. Все они основаны на использовании метода экспертных оценок, индексного метода либо на их сочетании.

Метод балльной оценки инновационного потенциала [14] предусматривает исследование факторов, каждый из которых эксперт оценивает по 10-балльной шкале. Если сумма баллов 65 и выше, то инновационные возможности предприятия считаются удовлетворительными, если меньше, то аналитик делает вывод о низкой величине инновационного потенциала предприятия и его неготовности к реализации инноваций. Ограничением на применение данного метода может быть отсутствие достаточного количества квалифицированных экспертов в области инновационной деятельности, а также то, что его результаты не показывают связи с результатами финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Метод оценивания инновационного потенциала на основе анализа его финансовых показателей [15] позволяет оценить достаточность собственных источников средств для покрытия запасов и затрат, на основе которых предприятие может быть отнесено к тому или иному типу финансовой устойчивости – абсолютно устойчивое предприятие, нормально устойчивое предприятие, неустойчивое с финансовой точки зрения предприятие, кризисное состояние предприятия. Каждому типу финансовой устойчивости соответствует тип инновационного потенциала: высокий, средний, низкий и нулевой. Определение типа инновационного потенциала в соответствии с данной методикой позволяет дать ответ на вопрос: насколько эффективно предприятие может реализовывать долгосрочные инновации при одновременном обеспечении финансовых потребностей текущей финансово-хозяйственной деятельности. Этот метод довольно прост в использовании, однако его результаты свидетельствует не столько о величине инновационного потенциала, сколько о величине финансовых ресурсов, достаточных (или недостаточных) для реализации инноваций.

Метод процентных соотношений [16] состоит в том, что при сравнении инновационных потенциалов разных предприятий используют простейшие математические приёмы, которые показывают, во сколько раз значение одного отличается от другого. Однако данный метод может быть использован только в качестве дополняющего какие-либо основные методы оценки инновационного потенциала, поскольку он не содержит рекомендаций, каким именно образом следует рассчитывать инновационный потенциал предприятия, прежде, чем его сравнивать с аналогичным показателем других предприятий.

Графический метод исследования инновационного потенциала [17] предполагает построение лепестковой диаграммы, в которой количество лучей соответствует количеству структурных компонентов инновационного потенциала, а длина лучей – их значениям. Если соединить концы лучей, то будет получен многоугольник, площадь которого соответствует интегральной характеристике инновационного потенциала предприятия. С одной стороны, этот метод оценки инновационного потенциала довольно прост в использовании с математической точки зрения. Но, с другой стороны, его использование сопряжено с некоторыми трудностями: метод не даёт рекомендаций относительно показателей, которые следует использовать в качестве компонентов инновационного потенциала; не содержатся рекомендации относительно того, под каким углом следует откладывать лучи, характеризующие величину каждого составного элемента инновационного потенциала.

Метод оценивания конкурентоспособности, разработанный под эгидой Национального научного фонда США [17], оценивает инновационный потенциал косвенно на основе расчёта и анализа таких показателей: национальная ориентация, социокультурная инфраструктура, технологическая инфраструктура, продуктивность. Каждый из этих показателей рассчитывается как на данных официальной статистики, так и с использованием мнения экспертов. Основными недостатками применения данного метода является то, что он в большей степени ориентирован на оценку инновационного потенциала государства, в лучшем случае – инновационного потенциала крупных транснациональных компаний, а также то, что из-за необходимости усреднения полученных результатов и использования метода экспертных оценок результат будет неточным.

Метод оценивания инновационного потенциала при помощи сравнения показателей между собой или с гранично допустимым значением [17] предполагает оценку инновационного потенциала путём сравнения: – фактического значения показателя с нормативным (граничным); – фактических значений отдельных показателей со средними и лучшими по совокупности родственных предприятий; – сравнения показателей во времени; – сравнения значений отдельных (связанных между собой) показателей.

Данный метод оценивания инновационного потенциала отличатся простотой, однако его применение ограничено тем, что он не позволяет рассчитать конкретное значение интегрального показателя инновационного потенциала. С практической точки зрения сопоставление отдельных показателей, которые аналитик принимает в качестве индикаторов инновационного потенциала предприятия, не формирует комплексного представления о величине инновационного потенциала предприятия.

Наиболее приемлемым для практического применения в аналитической деятельности является метод интегральной оценки инновационного потенциала [18], поскольку он объединяет выбранные для оценки показатели в один, комплексный показатель. Каждый из выбранных показателей (составных элементов интегрального показателя инновационного потенциала) также может быть рассчитан как интегральный показатель. Такой подход обеспечивает учёт максимального количества факторов, определяющих величину инновационного потенциала предприятия.

На основе исследования этих методов выявлены их положительные стороны и недостатки (табл. 2).

Таблица 2

Преимущества и недостатки методов оценки инновационного потенциала предприятий

Методика / источник	Преимущества	Недостатки
1	2	3
Метод балльной оценки [14]	1) позволяет определить уровень удовлетворенности предприятия инновациями; 2) определяет чувствительность предприятия к инновациям, то есть, способность быстро и эффективно осваивать инновации	1) не указывает на связь с результатами финансово-хозяйственной деятельности предприятия; 2) не показывает влияние инновационного потенциала на стоимость предприятия; 3) опирается на мнение экспертов, следовательно, имеет субъективный характер
Метод оценивания инновационного потенциала на основе анализа его финансовых показателей [15]	1) указывает на связь с финансовой устойчивостью предприятия – его собственными источниками финансирования расходов; таким образом отражается их достаточность для финансирования инновационной деятельности; 2) базируется на реальных данных финансовой отчётности	1) указывает на связь инновационного потенциала с источниками формирования ресурсов и их достаточностью, оставляя без внимания связь с другими показателями финансового состояния; 2) не отображает результативности инновационной деятельности; 3) не имеет связи со стоимостью предприятия
Метод оценивания инновационного потенциала при помощи сравнения показателей между собой [17]	Позволяет сопоставить достигнутый на предприятии уровень инновационного потенциала со средним или лучшим по отрасли; а также оценить его динамику	Не представляет конкретной методики расчёта уровня инновационного потенциала, а ориентирован только на сопоставление уже рассчитанных ранее значений инновационного потенциала
Метод процентных соотношений [16]	1) характеризуется простотой, поскольку предполагает простое сравнение величины инновационного потенциала разных предприятий; 2) является очень простым для целей ранжирования предприятий с точки зрения потенциального покупателя, инвестора, акционера	1) не содержит рекомендаций, каким именно образом следует рассчитывать инновационный потенциал предприятия, прежде чем его сравнивать с потенциалом других предприятий; не даёт возможности оценить достаточность и связь инновационного потенциала с финансовым состоянием и финансовыми результатами деятельности предприятия; 2) не позволяет оценить эффективность использования привлечённых в инновационный процесс ресурсов
Графический метод [17]	1) простота использования; 2) показывает влияние каждого фактора на значение интегрального показателя инновационного потенциала; 3) позволяет маневрировать количеством и перечнем составных элементов для оценки инновационного потенциала	1) не учитывает удельный вес и размерность составных компонентов для расчёта; 2) для расчёта инновационного потенциала предполагается использование либо только количественных, либо только качественных показателей – это приводит к тому, что отображаются не все факторы, влияющие на инновационный потенциал

Окончание табл. 2

1	2	3
Метод оценивания конкурентоспособности, разработанный под эгидой Национального научного фонда США [17]	1) Использует в своей основе комплексные показатели; 2) базируется не только на данных статистики, но и на данных опросов	1) не все данные для расчёта могут быть получены статистическим путём, что обуславливает необходимость использования экспертного метода; 2) комплексные показатели для их дальнейшего использования усредняются, что снижает достоверность результата; 3) метод более ориентирован на сравнение инновационного потенциала государств
Метод интегральной оценки [18]	1) Объединяет в себе влияние достаточно большого количества факторов – как качественного, так и количественного характера; 2) позволяет ранжировать предприятия по уровню инновационного потенциала или оценивать динамику развития предприятия по динамике этого показателя; 3) предполагает использование элементов моделирования, что обеспечивает достаточно высокую точность и достоверность полученных результатов	1) использование метода связано со сложностями при установлении удельных весов различных составных элементов, включаемых в расчёт интегрального показателя; 2) предполагает расчёт величины каждого составного элемента инновационного потенциала

На основе анализа методов оценки инновационного потенциала предприятия сформулированы такие выводы:

- конкретный метод оценки инновационного потенциала выбирается в зависимости от цели оценки, объёма и достоверности данных;

- применяемые методы не всегда чётко и однозначно указывают на связь инновационного потенциала с результатами финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

- использование существующих методов не даёт возможности установить связь инновационного потенциала с рыночной стоимостью предприятия, которая может выступать как конечный критерий результативности его финансово-хозяйственной деятельности;

- данные методы оценки инновационного потенциала не позволяют выявить резервы его повышения.

В качестве критерия оценки инновационного потенциала рекомендуется использовать также показатель стоимости предприятия, поскольку:

- стоимость предприятия оценивается потенциальным покупателем (инвестором, акционером) через призму возможностей развития предприятия в будущем, т. е. его потенциальными возможностями развития, а инновационный потенциал – основной движущий фактор развития предприятия;

- инновационный потенциал оценивается возможностями предприятия для осуществления инновационной деятельности, а стоимость предприятия – его потенциальными возможностями осуществления деятельности;

- инновационный потенциал и стоимость предприятия оцениваются по одним и тем же составным элементам;

- стоимость предприятия является положительной величиной даже для тех предприятий, которые имеют убытки;

- рост стоимости предприятия в динамике свидетельствует о правильно выбранной инновационной политике предприятия, а снижение – о слабо разработанной и пассивной политике [19].

Выводы и предложения. Таким образом, анализ существующих подходов к трактовке понятия «инновационный потенциал», их достоинств и недостатков, а также исследование состава этого понятия и методов его оценки послужило основой для таких выводов:

- среди специалистов в области инноваций нет единого мнения в отношении трактовки инновационного потенциала: ни один из рассмотренных подходов в полной мере не отражает глубинного смысла и внутреннего содержания инновационного потенциала, поскольку использует для оценки только одну из его качественных характеристик – ресурсную, кадровую, научную, либо вообще не конкретизирует, какая именно совокупность показателей формирует это понятие; это приводит к тому, что инновационный потенциал предприятия представляется не как комплексное понятие, охватывающее все аспекты деятельности предприятия и уровни управления, а как нечто состоящее из нескольких обособленных компонентов;

- применяемые методы оценки инновационного потенциала не всегда чётко и однозначно указывают на связь инновационного потенциала с результатами финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

- использование существующих методов не даёт возможности установить связь инновационного потенциала с рыночной стоимостью предприятия, которая может выступать как конечный критерий результативности его финансово-хозяйственной деятельности; рассмотренные методы оценки инновационного потенциала не позволяют выя-

вить резервы его повышения; существующие методы не всегда учитывают в расчётах негативное влияние инфляции, риска и неопределённости;

- наибольшее применение на практике для оценки инновационного потенциала может иметь метод интегральной оценки;

- в процессе оценки величины инновационного потенциала предприятия целесообразно использовать показатель стоимости предприятия.

Список использованных источников

1. *Могилов Ю. М.* Інноваційні ресурси, структуризація та методи оцінки інноваційного потенціалу підприємства / Ю. М. Могилов // Прометей. – 2008. – № 2 (26). – С. 93-98.

2. *Лисин Б. К.* Инновационный потенциал как фактор развития / Б. К. Лисин, В. Н. Фридлянов // Инновации. – 2002. – № 7. – С. 17-34.

3. *Кокурин И. Д.* Инновационная деятельность / И. Д. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 111 с.

4. *Лисин Б. К.* Инновационный аудит компании / Б. К. Лисин, М. М. Петриков, О. М. Голышенкова // Инновации. – 2008. – № 2 (112). – С. 107-109.

5. *Краюхин Г. А.* Закономерности и тенденции управления инновационными процессами / Г. А. Краюхин, Л. Ф. Шабайкова. – СПб. : СПбГИЭА, 1995. – 236 с.

6. *Коробейников О. П.* Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия / О. П. Коробейников, А. А. Трифилова, И. А. Коршунов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 3. – С. 18-21.

7. *Краснокутська Н. В.* Інноваційний менеджмент / Н. В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 2003. – 504 с.

8. *Кочетков С. В.* Оценка инновационного потенциала промышленных предприятий / С. В. Кочетков // Экономист. – 2006. – № 5. – С. 34-38.

9. *Водачек Л.* Стратегия управления инновациями на предприятии / Л. Водачек, О. Водачкова. – М. : Экономика, 1998. – 220 с.

10. *Иванцов П. И.* Инновационная деятельность в агробизнесе: теория и практика : учебное пособие / П. И. Иванцов. – Минск : Акад. упр. при Президенте Республики Беларусь, 2006. – 184 с.

11. *Алексєєв І. В.* Маркетинг інноваційних трансформацій підприємств / І. В. Алексєєв, М. В. Ольшанська // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2005. – Вип. № 526. – С. 3-7.

12. *Барило В. С.* Методичні основи оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств / В. С. Барило // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 2. – С. 3-5.

13. *Лощина Л. В.* Комплексна оцінка інноваційного потенціалу підприємства: теоретико-методичні підходи / Л. В. Лощина, В. М. Милашенко // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2008. – № 3 (13). – С. 163-167.

14. *Харин А. А.* Управление инновациями : учебное пособие : в 3-х кн. / А. А. Харин, И. Л. Коленский ; под ред. В. Ю. Шленова. – М. : Высш. школа, 2003. – 252 с.

15. *Трифилова А. А.* Оценка эффективности инновационного развития предприятия / А. А. Трифилова. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 304 с.

16. *Абдулов А. Н.* О показателях развития науки (классификация и оценка) / А. Н. Абдулов, А. М. Кулькин // Вестник РФФИ. – 1997. – № 4 (10). – С. 46-49.

17. *Федулова І. В.* Дослідження методик оцінювання інноваційного потенціалу промислових підприємств / І. В. Федулова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – № 4. – С. 235-240.

18. *Ілляшенко С. М.* Управління інноваційним розвитком / С. М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2003. – 278 с.

19. *Педерсен И. А.* Значение инновационного потенциала в деятельности предприятия / И. А. Педерсен // Структурні реформи і трансформації в промисловості: перспективи і пріоритети : тези доп. і повідом. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Донецьк, 17 грудня 2010 р.) / ІЕП НАН України ; редкол. : О. І. Амоша (відп. ред.) та ін. – Донецьк, 2010. – С. 120-121.

УДК 339.56.055

Б.О. Тустанівський, канд. екон. наук
Тернопільський національний педагогічний університет ім. В. Гнатюка, м. Тернопіль, Україна

ВНУТРІШНЬОГАЛУЗЕВА ТОРГІВЛЯ МІЖ США ТА ЄС ЯК ЧИННИК ТРАНСАТЛАНТИЧНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Б.А. Тустанивский, канд. экон. наук
Тернопольский национальный педагогический университет им. В. Гнатюка, г. Тернополь, Украина

ВНУТРИОТРАСЛЕВАЯ ТОРГОВЛЯ МЕЖДУ США И ЕС КАК ФАКТОР ТРАНСАТЛАНТИЧЕСКОЙ ТОРГОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ

B.O. Tustanivskyi, Candidate of Economic Sciences
Ternopil National Pedagogical University V. Hnatiuk, Ternopil, Ukraine

INTRA-INDUSTRY TRADE BETWEEN THE U.S.A. AND THE EU AS A FACTOR IN TRANSATLANTIC TRADE INTEGRATION

Досліджено теоретико-практичні питання внутрішньогалузевої торгівлі між США та ЄС у контексті перспективи укладення угоди про створення трансатлантичної зони вільної торгівлі. Надано результати обчислення значення індексу Грубеля-Ллойда, який характеризує рівень внутрішньогалузевої торгівлі між об'єктами дослідження. На основі аналізу структури та динаміки значень індексу Грубеля-Ллойда в цілому та у розрізі товарних груп встановлено доцільність та високі перспективи поглиблення трансатлантичної торговельної інтеграції. Визначено сектори із найвищим рівнем внутрішньогалузевої торгівлі, найбільшим приростом та зниженням аналізованого індексу. Окреслено тенденції та перспективи подальшої торговельної інтеграції між США та ЄС.

Ключові слова: *зовнішня торгівля, внутрішньогалузева торгівля, індекс Грубеля-Ллойда, трансатлантична торгівельня інтеграція,товарні групи, торговельні бар'єри.*

Исследованы теоретико-практические вопросы внутриотраслевой торговли между США и ЕС в контексте перспективы заключения соглашения о создании трансатлантической зоны свободной торговли. Представлены результаты вычисления значения индекса Грубель-Ллойда, которые характеризируют уровень внутриотраслевой торговли между объектами исследования. На основании анализа структуры и динамики значений индекса Грубель-Ллойда в целом и в разрезе товарных групп установлена целесообразность и высокие перспективы углубления трансатлантической торговой интеграции. Определены сектора с наивысшим уровнем внутриотраслевой торговли, наибольшим приростом и снижением рассматриваемого индекса. Очерчены тенденции и перспективы последующей торговой интеграции между США и ЕС.

Ключевые слова: *внешняя торговля, внутриотраслевая торговля, индекс Грубель-Ллойда, трансатлантическая торговая интеграция, товарные группы, торговые барьеры.*

Theoretical and practical issues of intra-industry trade between the U.S. and the EU in the context of prospects for an agreement on the establishment of transatlantic free trade area are investigated. In the article presents results of calculation of the value Grubel-Lloyd Index, which reflects the level of intra-industry trade between the objects of study. On the basis of the analysis of the structure and dynamics G-L Index in general and in the context of product groups established expediency and high prospects for deepening the transatlantic trade integration. The sectors with the highest level of intra-industry trade, the largest increase and decrease of the analyzed index are determined. Outlined the trends and prospects for further trade integration between the U.S. and the EU.

Key words: *foreign trade, intra-industry trade, G-L Index, the transatlantic trade integration, trade groups, trade barriers.*

Постановка проблеми. У сучасній літературі торговельну інтеграцію визначають як „процес скорочення бар'єрів у торгівлі та зростання участі в міжнародній економіці через посилення торгівлі" [7, с. 132]. Вона є відправним пунктом і в глобальній, і в регіональній економічній інтеграції. В контексті цього трансатлантична інтеграція розглядається як така, що володіє найбільшим потенціалом з погляду приросту товарообігу та зростання впливу на глобальну економіку. Дослідження багатьох учених засвідчують, що для трансатлантичної торгівлі характерні значні обсяги глибокої внутрігалузевої інтеграції. Її аналіз дозволяє відобразити існуючі та потенційні моделі торгівлі та її факторів. При цьому, відповідно до класичних торговельних теорій, найбільш інтенсивнішою торгівля мала би бути між країнами із різними структурами виробництва, проте, насправді, вплив спеціалізації та ефекту масштабу може деформувати таку ситуацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика внутрішньогалузевої торгівлі має характер методичного інструментарію, використання якого у наукових дослідженнях дозволяє формувати обґрунтовані висновки щодо інтегрованості торговельних

систем, виявляти їх проблеми та можливості, визначати найбільш перспективні напрямки подальшого розвитку. Вагомий внесок у дослідження внутрішньогалузевої торгівлі було зроблено Г. Грубелем (H. Grubel) та П. Ллойдом (P. Lloyd), які стали авторами найбільш поширеної методики визначення рівня внутрішньогалузевої торгівлі. В контексті трансатлантичної інтеграції дослідження внутрішньогалузевої торгівлі досліджується багатьма європейськими та американськими вченими. Серед найбільш ґрунтовних виділимо праці Р. Айєрна (R. Ahern), Ф. Еріксона, Б. Хокмана (B. Hoekman) А. Мату (A. Mattoo), Р. Кейвза (R. Caves) та ін. Серед українських учених у цьому напрямку не проводилося комплексних досліджень, проте саме внутрішньогалузева торгівля була предметом дослідження Г. Аніловської. І. Іващук, Д. Лук'яненко, Т. Мельник, Т. Циганкової та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на зростання актуальності питання поглиблення трансатлантичної торговельної інтеграції, що випливає та одночасно накладається на кризові явища у світовій економіці, детальне дослідження аргументів щодо доцільності створення трансатлантичної зони вільної торгівлі є важливим теоретико-практичним завданням, яке потребує обговорення і вирішення.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування ступеня доцільності та формату поглиблення трансатлантичної торговельної інтеграції на основі визначення рівня внутрішньогалузевої торгівлі між США та ЄС.

Виклад основного матеріалу. У процесі обґрунтування доцільності інтеграції між торговельними партнерами важливе значення має внутрішньогалузева торгівля, яка характеризує зіставність їх економік. Відповідно до цього торгівля розвивається в умовах однакової чи подібної забезпеченості факторами виробництва та веде до зростання доходів на всі фактори виробництва. Вона здійснюється, як правило, між розвинутими країнами чи країнами приблизно однакового розміру. В межах внутрішньогалузевої торгівлі між країнами відбувається обмін деталями, компонентами продукції, диференційованими товарами галузей, що виробляють промислові вироби. На внутрішньогалузеву торгівлю припадає значна частина світових торговельних потоків. Її обсяг між країнами визначають за допомогою індексу Грубеля-Ллойда (1).

$$G\text{-}L\ index = 1 - \frac{|X-M|}{X+M}, \qquad (1)$$

де X – обсяг експорту окремої галузі та товарної групи;

M – обсяг імпорту окремої галузі та товарної групи.

Якщо *G-L index = 0*, то в цьому випадку суб'єкт міжнародної торгівлі або тільки експортує, або тільки імпортує товар (внутрішньогалузева торгівля відсутня). Якщо *G-L index = 1*, то обсяги експорту та імпорту збігаються і внутрішньогалузева торгівля здійснюється у максимальному обсязі. Отже, чим досліджуваний індекс ближчий до *1*, тим більші обсяги внутрішньогалузевої торгівлі.

Цікавим з погляду виявлення закономірностей є аналіз динаміки загального показника внутрішньогалузевої торгівлі між США та ЄС-27 (рис.).

Так, графік на рисунку має форму, близьку до синусоїди, що характеризується почерговими змінами періоду росту та зменшення. Відповідно до цього, з 1996 по 2001 рр. спостерігалася позитивна динаміка індексу. Проте, починаючи з 2001 і по 2008 рр., індекс внутрішньогалузевої торгівлі характеризувався спадом. У структурному плані саме цей період був найбільш інтенсивним у плані розширення ЄС з усіма наслідками, що із цього випливають (трансформація структури виробництва і зовнішньої торгівлі нових країн-членів ЄС тощо). Період з 2008 р. теж має негативну динаміку, яка, проте, пояснюється світовою економічною кризою.

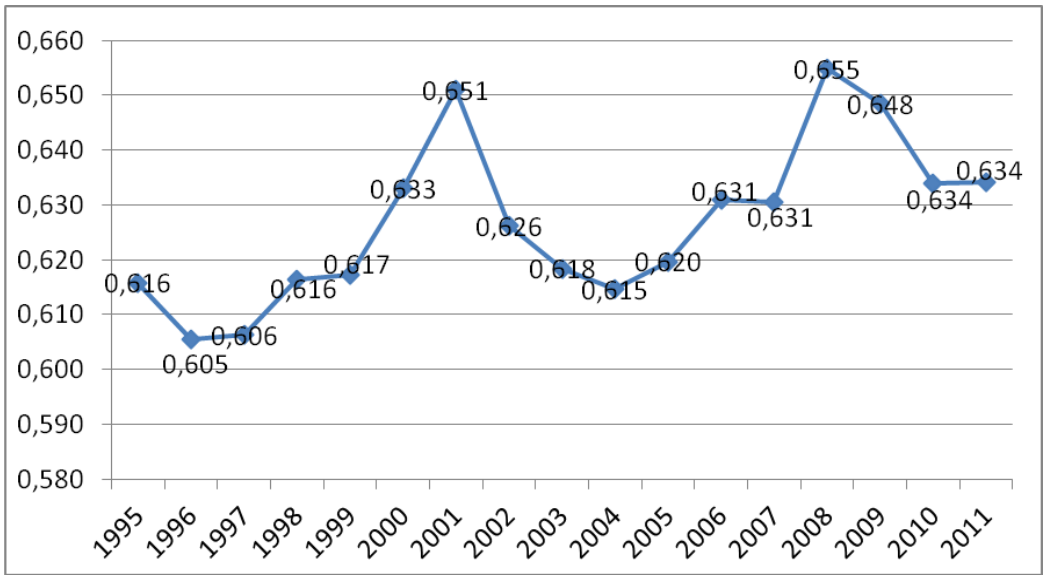


Рис. Динаміка загального індексу Грубеля-Ллойда (G-L index) у зовнішній торгівлі США та ЄС-27

Джерело: сформовано автором на основі даних *UNCTADstat: http://www.unctadstat.unctad.org*.

Динаміка індексу внутрішньогалузевої торгівлі між США та ЄС-27 за товарними групами подана в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка індексу внутрішньогалузевої торгівлі Грубеля-Ллойда (G-L index) між США та ЄС-27 за товарними групами

Групи товарів	1995	2000	2005	2009	2010	2011	2011 р. до 1995 р, +-
Харчові продукти та живі тварини	0,686	0,976	0,932	0,948	0,930	0,931	0,245
Напої та тютюнові вироби	0,639	0,473	0,309	0,295	0,320	0,306	-0,333
Сировина, за винятком палива	0,264	0,436	0,619	0,442	0,433	0,426	0,162
Мінеральне паливо і мастила	0,892	0,365	0,325	0,851	0,845	0,952	0,060
Тваринні і рослинні жири і воски	0,985	0,523	0,258	0,420	0,447	0,550	-0,434
Хімічні речовини і супутні товари	0,988	0,812	0,814	0,879	0,862	0,868	-0,120
Промислові товари	0,700	0,617	0,540	0,715	0,673	0,670	-0,030
Машини і транспортне устаткування	0,924	0,975	0,903	0,991	0,917	0,874	-0,049
Різні промислові товари	0,991	0,890	0,899	0,998	0,964	0,935	-0,056
Інші товари та операції	0,754	0,919	0,856	0,940	0,946	0,734	-0,019

Джерело: сформовано автором на основі даних UNCTADstat: http://www.unctadstat.unctad.org.

З таблиці видно, що по більшості товарних груп спостерігається високе значення внутрішньогалузевої торгівлі (від 0,734 по інших товарах та операціях до 0,952 по мінеральних паливах і мастилах). До товарних груп із високим рівнем індексу Грубеля-Ллойда належать також харчові продукти, хімічні речовини, машини й устаткування, різні промислові товари. Найнижчим аналізований показник є для напоїв та тютюнових виробів. Відзначимо також, що по більшості товарних груп рівень внутрішньогалузевої торгівлі за досліджуваний період знизився.

Отримані за 2011 р. значення індекса Грубеля-Ллойда в зовнішній торгівлі між США та ЄС-27 в розрізі деталізованих товарних груп засвідчили високий рівень внутрігалузевої торгівлі між названими партнерами. Так у списку зі 252 позицій, 71 товарна група характеризується значеннями, що перевищують 80 %. Серед них: 16 позицій – продукція хімічної промисловості, 13 – інструменти, обладнання та різного роду апаратура, 8 – сільськогосподарська сировина, 7 – метали та вироби з них, 6 – товари переробної промисловості, 5 – продукти харчування, 3 види машин і технічних засобів, 13 – решта.

Для оцінювання внутрішньогалузевої структури зовнішньої торгівлі США та ЄС, як уже зазначалося, було використано індекс Грубеля-Ллойда, значення якого залежить від ступеня агрегованості товару – чим він вищий, тим більшою може виявитися вартість зустрічної торгівлі [6, с. 20]. Тому існування навіть незначних торговельних бар'єрів чи імпортного мита може мати суттєвий вплив на фактичні обсяги торгівлі.

Було проведено аналіз інтегрованості внутрігалузевої структури товарами внаслідок чого сформовано вибірку товарних категорій із найбільшим значенням індексу Грубеля-Ллойда (більше 0,85) (табл. 2).

Таблиця 2

Внутрішньогалузева структура торгівлі між США та ЄС за вибраними товарними групами, зі значенням індексу Грубеля-Ллойда > 0,85, за даними 2011 р.

Товарна група	Експорт із США до ЄС-27, млн євро	Експорт із ЄС-27 до США, млн євро	G-L Index
Двигуни турбореактивні і турбогвинтові і т. д.	10791	8224	0,87
Терапевтичні, хірургічні, стоматологічні інструменти і т. д.	5948	4413	0,85
Вакцини, сироватки, людська кров і т. д.	3897	4444	0,93
Ортопедичні пристосування, штучні частини тіла і т. д.	2853	2469	0,93
Гормони та їх похідні і т. д.	1235	917	0,85
Поліграфічне обладнання	1086	1215	0,94
Двигуни та їх комплектуючі	847	802	0,97
Машини	797	1058	0,86
Трактори (крім вантажних)	776	835	0,96
Техніка по підйому, переміщенні, навантаженні і розвантаженні машин	627	600	0,98
Косметичні засоби	616	742	0,91
Кабелі та ізоляційні проводи	599	553	0,96
Вироби з пластмас	588	654	0,95
Прилади для вимірювання	560	595	0,97
Прилади для автоматичного регулювання	490	577	0,92
Передавальна апаратура для камер, телефонів і т. д.	445	368	0,91
Оптичні волокна, пучки оптичних волокон і т. д.	435	383	0,94
Комплектуючі для телевізійної та радіоапаратури	419	417	1,00
Циклічні вуглеводні	411	359	0,93
Інструменти для гідрографічної зйомки тощо	409	445	0,96
Всього	33829	30071	

Джерело: сформовано автором на основі [3].

З таблиці видно, що внутрішньогалузева структура торгівлі між трансатлантичними партнерами є досить пов'язаною. Так, у поданій вибірці середнє значення аналізованого індексу становило 0,93. І хоча по багатьох товарних групах обсяг торгівлі є незначним, скорочення торгових бар'єрів та зниження торговельних тарифів може створити додаткові переваги для споживачів і для виробників по обидві сторони Атлантики, не зачіпаючи структуру торгівлі з іншими торговими партнерами.

У контексті цього також відзначимо, що наявні аргументи в літературі щодо низької ефективності встановлення нульових тарифів на торгівлю між США та ЄС-27 не є достатньо обґрунтованими. Натомість приклад однієї з найбільших за останній час угоди про зону вільної торгівлі між ЄС-27 та Південною Кореєю забезпечив приріст всього лише 0,08 % ВВП ЄС [4]. Якщо ж порівняти трансатлантичних партнерів, то із врахуванням структури торгівлі та внутрішньогалузевих зв'язків такі ефекти передбачаються набагато вищими.

Відзначимо, що за період дослідження (1995-2011 рр.) по більшості товарних груп відбулося поглиблення внутрішньогалузевої торгівлі. Найбільший приріст (на 0,676)

було зафіксовано для інших ювелірних виробів та виробів з дорогоцінних металів. Серед інших позицій, для яких характерним був приріст більше 0,5 пунктів варто відмітити цукор, тютюн, дерево, що пройшло легку переробку, відходи чорної металургії тощо. Загалом, саме сировина та низько технологічна продукція отримали найбільший приріст індексу Грубеля-Ллойда. Натомість для більшості продукції високотехнологічних галузей притаманним було зниження аналізованого індексу. Так, зокрема по групі «літаки та пов'язане з ними обладнання, космічні кораблі і т.д.» рівень внутрішньогалузевої торгівлі знизився на 0,402, для двигунів та неелектричних моторів – на 0,602.

Отримані висновки свідчать про тенденції, що характеризують трансформацію системи зовнішньоторговельних відносин між США та ЄС протягом останніх 16 років:

- переорієнтація значної частини торговельних потоків досліджуваних торговельних партнерів на нові індустріальні країни та Китай, що приводить до взаємного зменшення обсягів експортно-імпортних операцій між США та ЄС, особливо в машинобудівних галузях;
- посилення ролі ТНК у торгівлі низько- та середньотехнологічних галузях;
- митні конфлікти в літакобудуванні та космічній галузі між США та ЄС, зумовлені взаємними звинуваченнями в протекціонізмі.

Висновки і пропозиції. Таким чином, значення індекса Грубеля-Ллойда для США та ЄС є достатньо високим для багатьох стратегічно важливих галузей, незважаючи на структурні зміни у взаємній зовнішній торгівлі. Це свідчить про достатній рівень компліментарності економік обох торговельних партнерів, що, у світлі перспективи формування трансатлантичної зони вільної торгівлі, є важливим аргументом на її користь. Підкресливши економічну доцільність та раціональність посилення інтеграційних процесів між США та ЄС, одночасно наголосимо на основних стримуючих факторах. Так, географічна відстань між партнерами, яких роз'єднує Атлантичний океан, є однією із найбільших перешкод інтеграції. В той же час не варто недооцінювати фактор конкуренції між ними у багатьох сферах суспільного життя, різні моделі управління економікою, відмінності валютної політики тощо. Крім того, те, що Європейський Союз сам є інтеграційним міждержавним утворенням, яке не характеризується стабільністю і значною мірою все ще перебуває у стадії формування, створює додаткові бар'єри на шляху глибокої трансатлантичної інтеграції.

Список використаних джерел

1. *Ahearn R. J.* US-EU Trade and Economic Relations: Key Policy Issues for the 112th Congress [Electronic resource] / R. J. Ahearn. – Access mode : http://www.fas.org/sgp/crs/row/R41652.pdf.
2. *Beary B.* EU ahead of US on bilateral free trade pacts [Electronic resource] / B. Beary // Europolitics: The European affairs daily. – Access mode : http://www.europolitics.info/externa-policies/eu-ahead-of-us-on-bilateral-free-trade-pacts-art308771-42.html.
3. *Caves R. E.* World Trade and Payments. An Introduction. 9-th edition [Electronic resource] / Caves Richard E., Jeffrey A. Frankel, Jones Ronald. – Access mode : http://instituty.fsv.cuni.cz/~kozak/Caves-trade%20controls.pdf.
4. *Erixon F.* Transatlantic task force on trade: Ideas for New Transatlantic Initiatives on Trade [Electronic resource] / F. Erixon, L. Brandt. [Working Paper]. – Access mode : http://www.scribd.com/doc/61529742/Ideas-for-New-Transatlantic-Initiatives-on-Trade.
5. *EU and US* boost economic partnership United States Brussels [Electronic resource] // European union delegation to the USA, 29 November, 2011. – Access mode : http://www.eurunion.org/eu/Trade/Trade.html.
6. *Grubel H. G.* Intra-industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade of Differentiated Products / H.G. Grubel and P.J. Lloyd. – L., 1995. – P. 20-21.
7. *Hoekman B.* Development, Trade, and the WTO: A Handbook / B. Hoekman, A. Mattoo, P. English. – Washington, D.C. : The International Bank for Reconstruction and Development, 2002. – 672 p.

УДК 338.246.2

С.О. Цимбалюк, канд. екон. наук
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ КОМПЕНСАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА МАКРОРІВНІ В УКРАЇНІ

С.А. Цимбалюк, канд. экон. наук
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана, г. Киев, Украина

ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ КОМПЕНСАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА МАКРОУРОВНЕ В УКРАИНЕ

S.O. Tsymbalyuk, Candidate of Economic Sciences
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

THE FORMATION AND REALIZATION OF THE COMPENSATION POLICY AT THE STATE LEVEL IN UKRAINE

Стаття містить концептуальні положення щодо формування компенсаційної політики на державному рівні в Україні. Здійснено аналіз прямих та непрямих методів впливу держави на формування компенсаційної політики. Досліджено основні проблеми щодо визначення мінімальної заробітної плати, оподаткування доходів працівників, процедури індексації заробітної плати та тарифікації праці. Обґрунтовано напрями посилення участі держави у формуванні компенсаційної політики. Одним з важливих напрямів є організація перспективних наукових досліджень та розроблення науково-методичних рекомендацій щодо проектування різних складових компенсаційного пакета.

Ключові слова: *компенсації, винагорода, компенсаційний пакет, компенсаційна політика, прямі методи впливу держави, непрямі методи впливу держави.*

Статья содержит концептуальные положения по формированию компенсационной политики на государственном уровне в Украине. Осуществлен анализ прямых и косвенных методов воздействия государства на формирование компенсационной политики. Исследованы основные проблемы, касающиеся определения минимальной заработной платы, налогообложения доходов работников, процедуры индексации заработной платы и тарификации труда. Обоснованы направления повышения роли государства в формировании компенсационной политики. Одним из важных направлений является организация перспективных научных исследований и разработка научно-методических рекомендаций по проектированию различных составляющих компенсационного пакета.

Ключевые слова: *компенсации, вознаграждение, компенсационный пакет, компенсационная политика, прямые методы влияния государства, косвенные методы влияния государства.*

The article contains the conceptual principles regarding the formation of the compensation policy at the state level in Ukraine. The analysis of direct and indirect methods of state influence the formation of the compensation policy was done. The basic problems regarding the definition of the minimum wage, taxation of labour income, procedure of the indexation of wages and job evaluation were investigated. The directions of increasing of state influence the formation of the compensation policy are substantiated. One of the important directions is the organization of advanced researches and development of scientific and methodological recommendations for the designing of different components of the compensation package.

Key words: *compensation, reward, compensation package, compensation policy, direct methods of state influence, indirect methods of state influence.*

Постановка проблеми. Теоретичні та прикладні аспекти мотивації персоналу за рахунок формування ефективної, конкурентної компенсаційної політики набувають важливого значення в умовах посилення конкуренції, нестійкого фінансового стану, постійних кризових явищ і трансформаційних процесів, що відбуваються в економічній та соціально-трудовій сферах.

Питання надання найманим працівникам компенсацій є одним з найбільш хворобливих для України. З-поміж актуальних проблем треба взяти до уваги низький рівень винагороди, що вказує на низьку відтворювальну її функцію; тінізацію виплат і винагород; порушення підприємствами законодавства у сфері оплати праці; незадовільну диференціацію винагороди за працю; брак методичних рекомендацій щодо проведення тарифікаційних процедур, а відтак і відсутність у багатьох випадках узгодження розмірів винагороди за працю зі складністю функцій і обов’язків, які виконують працівники, рівнем їхньої кваліфікації; не врахування системами оплати праці індивідуальних результатів праці чи внеску працівників у колективні результати, що викликає у них відчуття несправедливості та ін. Наявність зазначених проблем вказує на відсутність ефективного механізму формування компенсаційної політики на різних її рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування системи винагород, компенсацій та організації заробітної плати присвячено чимало досліджень зарубіжних і вітчизняних науковців. З-поміж зарубіжних авторів, які займалися дослідженням теоретичних і прикладних аспектів формування системи винагород і компенсацій, треба виокремити М. Армстронга, Дж. Мілковича, Е. Лоулер, Дж. Ньюман, Т. Стівенс, Дж. Тропмена, Р. Хендерсона, М. Хемел, Р. Хенімена та ін. Теоретики і практики західного компенсаційного менеджменту пропонують власні підходи до формування системи компенсацій, винагород, ураховуючи законодавство своїх країн і практику формування системи винагород (компенсацій), що склалася на державному і локальному рівнях.

Різні теоретичні та прикладні аспекти організації заробітної плати викладено в працях вітчизняних і російських учених: Л. Абалкіна, І. Алієва, Л. Бабиніної, Н. Волгіна, Б. Генкіна, В. Гімпельсона, Н. Горєлова, В. Данюка, Т. Кир'ян, Ю. Кокіна, Р. Колосової, А. Колота, Г. Кулікова, В. Лагутіна, Е. Лібанової, Н. Лук'янченко, Б. Мазманової, Ю. Одєгова, І. Петрової, А. Рофе, Г. Слєзінгера, М. Сорокіної, Р. Яковлєва та ін. Учені займалися дослідженням і розробленням пропозицій щодо вдосконалення організації заробітної плати на основі поліпшення державного, договірного регулювання заробітної плати, зокрема й у бюджетному секторі економіки, оптимізації структури заробітної плати, вдосконалення нормування праці та тарифних умов оплати праці, посилення індивідуалізації заробітної плати тощо.

Що стосується компенсаційної моделі оплати праці, то окремі російські науковці (І. Алієв, С. Бабін, С. Бабіна, Л. Бабиніна, Н. Горєлов, І. Поварич, А. Федченко та ін.) займалися дослідженням сутності, структури і технології розроблення компенсаційного пакета, формування соціального пакета як важливої складової системи компенсацій.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На відміну від російських колег, вітчизняні науковці взагалі майже не досліджують питання формування компенсаційної політики, остерігаються вживати терміни «компенсаційний пакет» і «соціальний пакет», або ж якщо і вживають поняття «компенсації», то зазвичай у вузькому, традиційному розумінні.

За результатами проведеного нами аналізу наукових праць також можемо зробити висновок, що простежується брак теоретико-методологічних і прикладних досліджень питань формування компенсаційної політики, аналізу участі різних інститутів у цьому процесі, зокрема державних, наукових інститутів, інституту соціального партнерства.

Актуальними залишаються питання, пов'язані із забезпеченням об'єктивної диференціації винагороди за працю, розробленням оптимальних співвідношень в оплаті праці працівників різних професійних і кваліфікаційних груп, оптимізації структури сукупної винагороди (компенсації); посиленням гнучкості та індивідуалізації винагороди; вдосконаленням методичного забезпечення щодо формування тарифних умов оплати праці тощо.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз процесу формування та реалізації компенсаційної політики на макрорівні за участю державних інститутів.

Виклад основного матеріалу. Механізм формування компенсаційної політики є процесом вироблення (визначення) правил, норм, зокрема й законодавчих, положень, інструкцій, рекомендацій і процедур щодо регламентування діяльності різних суб'єктів управління на різних рівнях (національному, галузевому, територіальному, локальному, особистісному), стосовно визначення набору компенсацій, їх розміру та порядку надання найманим працівникам з метою досягнення певних цілей і вирішення відповідних завдань.

Визначення структури та змісту пакета компенсацій, розміру та порядку виплати різних винагород здійснюється за участю державних інститутів. При цьому важливим є

досягнення балансу між дією ринкових важелів та мірою впливу держави на обсяг, структуру пакета компенсацій, розмір окремих виплат. Формування ринкової ставки під впливом кон'юнктури ринку праці відіграє важливу роль у визначенні розміру винагороди за працю. Разом з тим формування компенсаційної політики не може бути стихійним процесом і потребує участі різних суб'єктів, зокрема й державних інститутів. Крім того, модель попиту та пропозиції спрацьовує лише за умов вільної конкуренції, якої в реальності існувати не може.

Сфера і зміст участі державних інститутів у формуванні компенсаційної політики визначаються українським законодавством. Закон України «Про оплату праці» розмежовує сферу державного та колективно-договірного регулювання оплати праці як однієї з основних складових системи компенсацій. Треба також зазначити, що участь держави у формуванні компенсаційної політики має відмінності щодо підприємств, установ, закладів і організацій бюджетного та небюджетного секторів економіки.

Можна виокремити ***прямі*** та ***непрямі методи впливу державних інститутів на компенсаційну політику та участі у її формуванні.***

Прямі методи передбачають встановлення норм щодо розміру та порядку виплати окремих компенсацій, що є обов'язковими для підприємств. До прямих методів також належить оподаткування доходів працівників, визначення умов і розмірів оплати праці керівників підприємств, заснованих на державній, комунальній власності, регулювання фондів оплати праці працівників підприємств-монополістів згідно з переліком, що визначається Кабінетом Міністрів України, визначення умов і розмірів оплати праці працівників підприємств, що фінансуються чи дотуються з бюджету (ст. 8 Закону України «Про оплату праці»).

Прямі методи участі держави у формуванні компенсаційної політики передбачають ухвалення нормативно-правових документів: законів, положень, правил, інструкцій, довідників, затверджених постановами, указами й розпорядженнями Верховної Ради України, Президента України, Кабінету Міністрів України, інших органів державного управління.

До основних законодавчих актів, що регламентують питання надання працівникам компенсацій, зокрема оплати праці, належать: КЗпП України від 10.12.1971 р. № 322-VIII; Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР; Закон України «Про колективні договори і угоди» від 01.07.1993 р. № 3356-XII; Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» від 05.10.2000 р. № 2017-III; Закон України «Про відпустки» від 15.11.1996 р. № 504/96-ВР; Закон України «Про індексацію грошових доходів населення» у редакції від 06.02.2003 р. № 491-IV; Закон України «Про компенсацію громадянам втрати частини доходів у зв'язку з порушенням строків їх виплати» від 19.10.2000 р. № 2050-III та ін.

Питання надання працівникам компенсацій регламентують також акти Кабінету Міністрів України, зокрема Постанови Кабінету Міністрів України: «Про визначення та застосування мінімальної заробітної плати в погодинному розмірі» від 05.05.2010 р. № 330; «Про затвердження Порядку проведення індексації грошових доходів населення» від 17.07.2003 р. № 1078; «Про затвердження Положення проведення компенсації громадянам втрати частини грошових доходів у зв'язку з порушенням термінів їх виплати» від 21.02.2001 р. № 159; «Про гарантії і компенсації для працівників, які направляються для підвищення кваліфікації, підготовки, перепідготовки, навчання інших професій з відривом від виробництва» від 28.06.1997 р. № 695 та ін.

Україною також ратифіковано Європейську соціальну хартію та деякі конвенції МОП, які є частиною національного законодавства: Конвенцію МОП № 95 «Про захист заробітної плати», Конвенцію МОП № 100 «Про рівне винагородження чоловіків і жі-

нок за рівноцінну працю», Конвенцію МОП № 131 «Про встановлення мінімальної заробітної плати з особливим урахуванням країн, що розвиваються» та ін.

Прямими методами держава впливає лише на базовий пакет компенсацій, який містить виплати та винагороди обов'язкового характеру: основну заробітну плату; доплати до основної заробітної плати обов'язкового характеру; виплати, пов'язані з індексацією заробітної плати; компенсацію втрати частини заробітної плати у разі порушення термінів її виплати; оплату щорічних відпусток; оплату простоїв не з вини працівника та інші виплати за невідпрацьований час тощо.

Вплив (прямий) держави на визначення розміру основної заробітної плати поширюється на установлення розміру мінімальної заробітної плати (далі – МЗП), а також норм щодо: оплати праці у разі переведення працівника на іншу постійну нижчеоплачувану роботу (ст. 114 КЗпП України); оплати праці у разі тимчасового переведення працівника на іншу роботу у зв'язку з виробничою необхідністю (ст. 33 КЗпП України); оплати праці у разі невиконання норм виробітку не з вини працівника (ст. 111 КЗпП України); оплати праці у разі вироблення продукції, що виявилася браком не з вини працівника (ст. 112 КЗпП України); оплати праці у разі виконання робіт різної кваліфікації (ст. 104 КЗпП України); оплати праці за час перебування у відрядженні (ст. 121 КЗпП України) та ін.

Одним з основних напрямів державного впливу на формування компенсаційної політики є **визначення та гарантування мінімального її рівня**. Відповідно до ст. 95 КЗпП України МЗП – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче за який не може оплачуватися виконана працівником місячна, погодинна норма праці (обсяг робіт).

Відповідно до ст. 9 Закону України «Про оплату праці» розмір МЗП визначається з урахуванням потреб працівників та їх сімей, вартісної величини достатнього для забезпечення нормального функціонування організму працездатної людини, збереження її здоров'я набору продуктів харчування, мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості, а також загального рівня середньої заробітної плати, продуктивності праці та рівня зайнятості.

Зазначені чинники корелюють із факторами, які потрібно враховувати під час визначення рівня МЗП, що визначені ратифікованою Україною Конвенцією МОП № 131 «Про встановлення мінімальної заробітної плати з особливим урахуванням країн, що розвиваються». Згідно зі ст. 3 цієї Конвенції до таких факторів належать: потреби працівників та їхніх сімей з урахуванням загального рівня заробітної плати в країні, прожиткового мінімуму, допомоги з соціального забезпечення та порівняльного життєвого рівня інших соціальних груп; економічні фактори, зокрема необхідні умови економічного розвитку, рівень продуктивності й бажаність досягнення та підтримання високого рівня зайнятості.

Одним з ***позитивних кроків у напрямі забезпечення дієвості в Україні соціальних стандартів*** було встановлення, починаючи з 01.11.2009 р., МЗП на рівні прожиткового мінімуму, визначеного для працездатних осіб. Разом з тим цей крок суттєво не позначився на матеріальному добробуті переважної більшості найманих працівників й МЗП, на думку багатьох аналітиків, на сьогодні не є дієвим соціальним стандартом й не виконує функцій, які належить їй виконувати.

Дослідження ролі МЗП в оплаті праці та порядку її визначення дало змогу виявити такі найсуттєвіші проблеми.

По-перше, розмір МЗП ґрунтується на рівні заниженого розміру прожиткового мінімуму і не забезпечує навіть простого відтворення робочої сили найманого працівника. Порядок установлення прожиткового мінімуму регламентований Законом України

«Про прожитковий мінімум» від 15.07.1999 № 966-XIV. Набір продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг для основних соціальних і демографічних груп населення, зокрема й населення працездатного віку, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 14.04.2000 р. № 656.

Треба зазначити, що такий набір не переглядався з часу затвердження Кабінетом Міністрів України і є досить звуженим, зокрема не включає витрати на навчання, лікування, оздоровлення, відпочинок тощо. Навіть набір продовольчих і непродовольчих товарів не відображає реальних потреб людини й не забезпечує простого відтворення робочої сили, тобто здатності найманого працівника до праці.

По-друге, суттєвим недоліком визначення розміру МЗП є не врахування витрат на утримання, навчання непрацездатних членів родини. Такі витрати, як ми вже зазначали, передбачено ст. 3 Конвенції МОП № 131. Відповідну норму також містить ст. 9 Закону України «Про оплату праці», згідно з якою розмір МЗП визначається з урахуванням потреб працівників та *їх сімей*.

По-третє, українським законодавством не конкретизовано відсоток перевищення МЗП прожиткового мінімуму. Стаття 9 Закону України «Про оплату праці» зазначено лише, що МЗП встановлюється у розмірі не нижчому від розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Це означає, що вітчизняне законодавство допускає встановлення МЗП на рівні прожиткового мінімуму.

Разом з тим згідно з вимогами МОП МЗП має бути більша від прожиткового мінімуму на 25 %, щоб гарантувати біологічне існування і непрацездатних членів родин. У країнах з розвиненою економікою це співвідношення дорівнює 2 або 3 до 1 [1, с. 113].

По-четверте, розмір МЗП не достатньо узгоджується з рівнем середньої заробітної плати в країні, незважаючи на наявність відповідних норм у Конвенції МОП № 131 та Законі України «Про оплату праці».

Динаміку розміру МЗП станом на 1 січня відповідного року, розміру середньомісячної заробітної плати в економіці України загалом та індексу Кейтца впродовж 1998-2012 рр. наведено на рис.

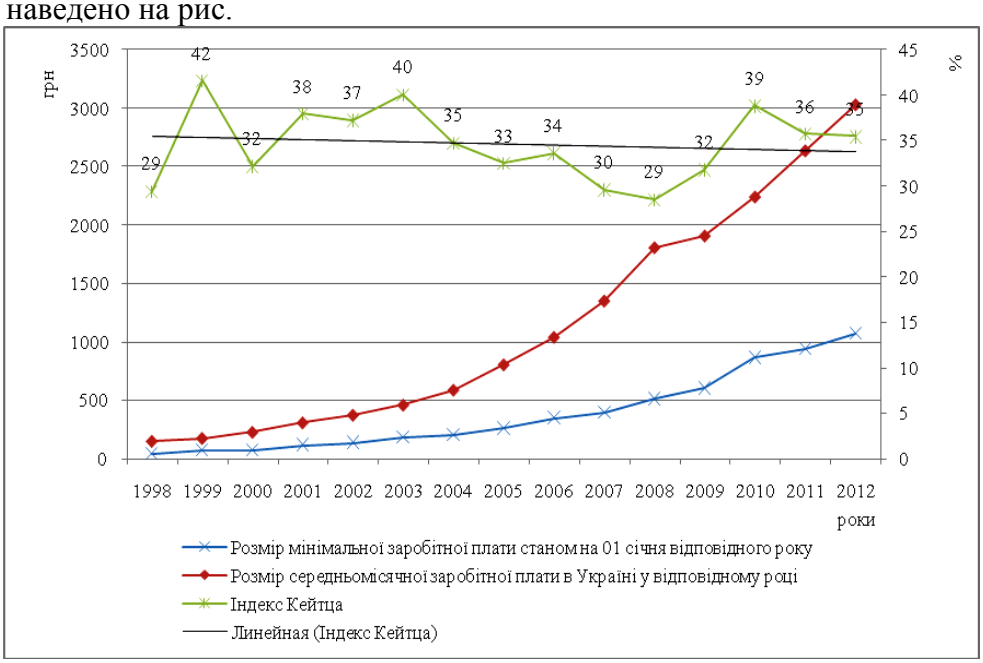


Рис. Динаміка розміру МЗП станом на 1 січня відповідного року, розміру середньомісячної заробітної плати в економіці України та індексу Кейтца впродовж 1998-2012 рр.

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України (офіційний веб-сайт http://ukrstat.gov.ua).

Впродовж досліджуваного періоду найбільший розмір індексу Кейтца зафіксовано у 1999 р.: 42 %. Для порівняння: рекомендоване значення цього показника МОП становить 50 %, а Європейським Союзом – 60 % [2]. Зазначені нормативи в Україні не виконуються й відповідно частка МЗП у середній заробітній платі є суттєво заниженою. До того ж зображена на рис. 1 лінія тренду показує, що незважаючи на постійні коливання індексу Кейтца впродовж 1998-2012 рр., він має тенденцію до зменшення, що негативно характеризує компенсаційну політику в Україні.

По-п'яте, відсутність диференціації МЗП за регіонами країни. Незважаючи на те, що українським законодавством, зокрема ст. 2 Закону України «Про прожитковий мінімум», передбачено право органам місцевого самоврядування затверджувати регіональний прожитковий мінімум, не нижчий від установленого Кабінетом Міністрів України, цим правом не користуються органи місцевого самоврядування. Разом з тим рівень проживання у різних регіонах суттєво відрізняється, при цьому розбіжності сягають 40-60 % [1, с. 116].

По-шосте, Згідно з чинним Податковим кодексом України податок з доходів фізичних осіб сплачується зі всієї суми заробітної плати, зокрема й з тієї її частини, що не перевищує прожитковий мінімум. Згідно зі ст. 164 Податкового кодексу України базою оподаткування є загальний оподатковуваний дохід.

Оскільки, як ми вже зазначали, згідно з чинним законодавством допускається встановлення МЗП на рівні прожиткового мінімуму, то потенційно й «допускається» виплата заробітної плати в розмірі, меншому, ніж прожитковий мінімум.

У зв'язку з цим згідно з даними Держстату України кількість штатних працівників, яким нараховано заробітну плату у меншому розмірі, чим прожитковий мінімум, у 2008 р. становила 13,4 %, у 2009 р. – 8,2 %, у 2010 – 7,2 %, у 2011 р. – 5,6 % й у 2012 р. – 5,2 % [3, с. 209].

Проектування основної заробітної плати здійснюється на основі тарифних умов оплати праці (тарифної системи). Згідно зі ст. 96 КЗпП України основою організації заробітної плати є тарифна система. Формування тарифної сітки (схеми посадових окладів) провадиться на основі тарифної ставки робітника першого розряду та міжкваліфікаційних (міжпосадових) співвідношень розмірів тарифних ставок (посадових окладів).

МЗП, як ми зазначали, визначено як розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю. Фактично таку (просту, некваліфіковану) працю виконують робітники найпростіших професій, що належать до Розділу 9 Національного Класифікатора України ДК 003:2010 «Класифікатор професій» (далі – Класифікатор професій). Таким робітникам зазвичай установлюються (місячні) оклади. Тарифна ставка робітника першого розряду, на якій ґрунтуються тарифні умови оплати праці – це мінімальна гарантія в оплаті праці робітників, що виконують роботи різної складності, які тарифікуються за розрядами. КЗпП України (ст. 96) визначено, що тарифна ставка робітника першого розряду встановлюється у розмірі, що перевищує законодавчо встановлений розмір МЗП.

Треба зазначити, що суттєвою прогалиною у *вітчизняному трудовому законодавстві є відсутність чіткого розмежування і регламентації співвідношення мінімального рівня оплати праці за просту, некваліфіковану працю та тарифної ставки робітника першого розряду*.

Вплив держави (прямими методами) на визначення розміру додаткової заробітної плати поширюється на:

− доплати до основної заробітної плати обов'язкового характеру: за суміщення професій (посад) (ст. 105 КЗпП України), виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника (ст. 105 КЗпП України), роботу у важких і шкідливих та особливо важких і особливо шкідливих умовах праці (ст. 100 КЗпП України), роботу в нічний час (ст. 108

КЗпП України), надурочний час (ст. 106 КЗпП України), у святкові та неробочі дні (ст. 107 КЗпП України) тощо;

- виплати, пов'язані з індексацією заробітної плати (ст. 95 КЗпП України, Закон України «Про індексацію грошових доходів населення»);
- компенсацію втрати частини заробітної плати у разі порушення термінів її виплати (Закон України «Про компенсацію громадянам втрати частини доходів у зв'язку з порушенням строків їх виплати»);
- оплату щорічних відпусток, а також суми грошових компенсацій у разі невикористання відпусток (ст. 83 КЗпП України, Закон України «Про відпустки»);
- оплату працівникам за час їхнього навчання з відривом від виробництва в системі підвищення кваліфікації та перепідготовки персоналу (ст. 122 КЗпП України), оплату простоїв не з вини працівника (ст. 113 КЗпП України) та інші виплати за невідпрацьований час тощо.

Держава також регламентує надання найманим працівникам частини виплат і винагород, що не належать до фонду оплати праці, зокрема: виплати під час переїзду на роботу до іншої місцевості (ст. 120 КЗпП України); виплати у зв'язку зі службовими відрядженнями (ст. 121 КЗпП України); виплати за зношування інструментів, які належать працівникові, під час використання їх у трудовій діяльності (ст. 125 КЗпП України) тощо.

Важливу роль відіграють державні інститути у ***захисті компенсацій працівників від втрати частини винагороди у зв'язку з інфляційними процесами.*** З цією метою запроваджено процедури індексації заробітної плати та компенсації працівникам втрати частини заробітної плати у зв'язку з порушенням термінів її виплати. Основним *недоліком чинної процедури індексації заробітної плати є індексація її в межах лише прожиткового мінімуму*, встановленого для працездатних осіб. Методологія визначення прожиткового мінімуму в Україні, як нами з'ясовано, недосконала і цей соціальний індикатор повною мірою не відображає реально необхідний рівень життєвих засобів для задоволення основних потреб людини. Тому індексація заробітної плати в межах прожиткового мінімуму не дає змоги відшкодувати підвищення цін на споживчі товари і послуги.

Вплив державних інститутів на формування компенсаційної політики здійснюється також через ***систему оподаткування та загальнообов'язкового державного соціального страхування***. Існують певні відмінності щодо оподаткування різних компенсацій, зокрема виплат, що належать до фонду оплати праці, й винагород, що не належать до фонду оплати праці. Згідно зі ст. 167 Податкового кодексу України ставка *податку з доходів фізичних осіб* становить 15 % бази оподаткування щодо доходів, нарахованих (виплачених, наданих) у формі заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які виплачуються платнику у зв'язку з трудовими відносинами. Податковим кодексом України передбачено також підвищену ставку *податку з доходів фізичних осіб* у розмірі 17 % щодо доходів, нарахованих у формі заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат тощо, які перевищують десятикратний розмір МЗП, встановленої законом на 1 січня звітного податкового року (ст. 167 Податкового кодексу України).

Така *диференціація ставки податку з доходів фізичних осіб, на нашу думку, не є науково обґрунтованою та прогресивною й приводить до надмірної диференціації трудових доходів найманих працівників.*

Недостатньо науково обґрунтованим, на наш погляд, є застосування 5-відсоткової ставки податку щодо доходу, нарахованого як: процент на поточний або депозитний (вкладний) банківський рахунок; процентний або дисконтний дохід за іменним ощадним (депозитним) сертифікатом; процент на вклад (депозит) члена кредитної спілки у

кредитній спілці; доходи у вигляді дивідендів; дохід у вигляді відсотків (дисконту), отриманий власником облігації від їх емітента відповідно до закону та ін. (ст. 167 Податкового кодексу України).

Згідно зі ст. 165 Податкового кодексу України частина компенсацій (доходів), що одержують наймані працівники, не включаються до розрахунку загального місячного (річного) оподатковуваного доходу, тобто не підлягають оподаткуванню:

− сума страхових внесків до Накопичувального фонду, а у випадках, передбачених законом, – обов'язкові страхові внески до недержавного пенсійного фонду та фонду банківського управління;

− сума коштів, що належать платнику податку, які перераховуються з Накопичувального фонду до недержавного пенсійного фонду тощо;

− вартість безоплатного лікувально-профілактичного харчування, молока або рівноцінних йому харчових продуктів, газованої солоної води, мийних і знешкоджувальних засобів, а також спеціального одягу і взуття та інших засобів індивідуального захисту, якими роботодавець забезпечує платника податку;

− кошти або вартість майна (послуг), що надаються як допомога на лікування та медичне обслуговування платника податку за рахунок коштів роботодавця;

− сума витрат роботодавця у зв'язку з підвищенням кваліфікації (перепідготовкою) найманого працівника тощо.

Частина з перелічених виплат, винагород і благ має добровільний характер, тому звільнення цих компенсацій від оподаткування певною мірою заохочує роботодавців включати до компенсаційних пакетів такі винагороди.

Чинним законодавством передбачено також сплата *єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування* (далі – єдиний соціальний внесок), платником якого виступають роботодавці та наймані працівники. Правові та організаційні засади забезпечення збору та обліку єдиного соціального внеску регламентовано Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464-VI.

Згідно зі ст. 7 зазначеного Закону єдиний соціальний внесок, що сплачує роботодавець, нараховується на суму заробітної плати за видами виплат, які включають основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, зокрема в натуральній формі, що визначаються відповідно до Закону України «Про оплату праці».

Важливо взяти до уваги те, що єдиний соціальний внесок нараховується лише на суму заробітної плати. Це означає, що із сум компенсацій (виплат, винагород, заохочень, благ), які не належать до заробітної плати, єдиний соціальний внесок не сплачується Це стосується, насамперед, винагород, що формують соціальний пакет і не належать до фонду оплати праці, виплат (премій) за програмами участі персоналу в прибутку, доходів від участі в акціонерному капіталі та власності підприємства. *Система загальнообов'язкового державного соціального страхування певною мірою стимулює роботодавців збільшувати частку зазначених виплат, особливо виплат, винагород, заохочень і благ соціального характеру, в структурі компенсаційних пакетів.*

Важливе місце в системі ринкових відносин мають відігравати **непрямі методи участі державних інститутів** у формуванні компенсаційної політики, з-поміж яких чільне місце посідає організація перспективних наукових досліджень, науково-методичне забезпечення розроблення тарифних умов оплати праці, зокрема тарифікації робіт, Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників (далі – ДКХПП), норм і нормативів з праці.

Важливу роль у розробленні соціально справедливої компенсаційної політики, забезпеченні об'єктивної диференціації компенсацій, зокрема і заробітної плати, залежно

від складності праці, цінності посади, роботи, що виконує працівник, рівня кваліфікації відіграє ***тарифікація робіт.***

Науково-методичне забезпечення проведення тарифікації робіт покладається на науково-дослідні установи: Науково-дослідний інститут соціально-трудових відносин та Центр продуктивності Міністерства соціальної політики України. Незважаючи на певні науково-методичні надбання цих наукових установ, на нашу думку, ***система тарифікації праці нині перебуває в кризовому стані.*** Обґрунтуємо свої висновки.

Основою організації заробітної плати є тарифна система (ст. 96 КЗпП України). Остання є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати. Виходячи з основних положень чинного КЗпП України, проектування основної заробітної плати має ґрунтуватися на тарифній системі.

Згідно зі згаданою ст. 96 КЗпП України тарифна система оплати праці використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників – залежно від їх кваліфікації та за розрядами тарифної сітки.

Процес розподілу робіт за розрядами тарифної сітки (посад за групами з оплати праці схеми посадових окладів) залежно від їх складності називається процесом тарифікації праці. На основі тарифікації визначається складність виконуваних робіт. Тарифікація робіт і присвоєння тарифних розрядів здійснюється на підставі ДКХПП. У КЗпП України (ст. 96) зазначено, що віднесення виконуваних робіт до певних тарифних розрядів і присвоєння кваліфікаційних розрядів робітникам здійснюється роботодавцем згідно з тарифно-кваліфікаційним довідником.

Формально ДКХПП є елементом тарифних умов оплати праці. Зокрема, у «Вступі» до Випуску 1 ДКХПП зазначено, що ДКХПП застосовується як базовий елемент організації заробітної плати разом зі схемами посадових окладів, тарифними сітками, розрядами, ставками та коефіцієнтами (міжкваліфікаційними співвідношеннями). Разом з тим фактично на підставі ДКХПП можна провести тарифікацію робіт і присвоїти тарифні розряди лише робітникам. Щодо решти категорій (керівників, професіоналів, фахівців і технічних службовців), то *на підставі ДКХПП* практично не можливо провести тарифікацію і визначити складність робіт і обов’язків, які вони виконують.

У КЗпП України (ст. 96) визначено, що посадові оклади встановлює роботодавець відповідно до посад і кваліфікації працівників. Треба зазначити, що при цьому складність робіт у Кодексі не згадується.

У зв’язку з цим *питання формування груп з оплати праці, насамперед керівників, професіоналів, фахівців і технічних службовців, та розроблення міжкваліфікаційних співвідношень в оплаті праці є одним з найскладніших під час розроблення компенсаційної політики на підприємстві*. Треба з’ясувати: чому формування груп з оплати праці на основі традиційної процедури тарифікації праці у більшості випадків не лише не відповідає вимогам сьогодення, а й взагалі неможливе?

По-перше, в Україні робота з розроблення кваліфікаційних характеристик професій працівників ще триває. Кваліфікаційні характеристики для багатьох професій і посад лише розробляються і ще не опубліковані або потребують розроблення. Тому в чинному Класифікаторі професій відсутні посилання на випуски ДКХПП. У зв’язку з цим підприємства самостійно мають розробляти для певних посад перелік завдань і обов’язків, кваліфікаційні вимоги і вимоги до рівня знань.

По-друге, чинні кваліфікаційні характеристики майже не адаптовані до використання в умовах сьогодення. Порівняльний аналіз їх із кваліфікаційними характеристиками, чинними за Радянського Союзу, показав, що вони дуже схожі, особливо в частині завдань і обов’язків, а також вимог до знань.

По-третє, чинні кваліфікаційні характеристики є типовими, не враховують специфіку підприємства, його розміри, кількість рівнів управління, і, насамперед, цінність посад.

По-четверте, Класифікатором професій передбачено також утворення похідних назв професій від базових. Похідні посади, назви яких утворено за допомогою додаткових ознак, як-то «заступник», «старший», «перший», «помічник» тощо, мають такі ж кваліфікаційні характеристики, що й базові. Хоча насправді перелік завдань і обов'язків за цими посадами, повноваження, відповідальність суттєво різнитимуться. Для таких професій і посад не можливо провести стандартну процедуру тарифікації.

По-п'яте, глобалізаційні процеси, інноваційні тенденції, розвиток управлінських технологій зумовлюють виникнення не лише нових видів робіт, не передбачених типовими кваліфікаційними характеристиками певних професій, а й нових професій і посад, які на практиці з'являються раніше, ніж вносяться зміни і доповнення до Класифікатора професій і випусків ДКХПП.

На підставі інформації, що міститься у кваліфікаційних характеристиках керівників, професіоналів, фахівців і технічних службовців, (а в окремих випадках і робітників), можна сформувати лише укрупнені кваліфікаційні групи за критеріями «рівень кваліфікації». У зв'язку з цим *традиційні процедури тарифікації праці не дають змоги у більшості випадків забезпечити об'єктивну диференціацію основної заробітної плати навіть залежно від основних тарифоутворювальних чинників*: складності праці, значущості, кваліфікації працівника, не кажучи вже про цінність посади.

Висновки і пропозиції. Аналіз участі держави у формуванні компенсаційної політики свідчить про наявність проблем, що призводять до негативних явищ: низького рівня життя населення, надмірної диференціації доходів найманих працівників, несправедливості в оплаті праці, високих показників міграції населення працездатного віку, особливо фахівців найвищої кваліфікації, науковців тощо, низького рівня довіри населення до влади, політичної еліти та державних діячів тощо.

Важливим напрямом посилення участі держави у формуванні компенсаційної політики має бути організація перспективних наукових досліджень, науково-методичне забезпечення розроблення тарифних умов оплати праці, зокрема тарифікації робіт, норм і нормативів з праці, розроблення рекомендацій щодо посилення індивідуалізації заробітної плати, узгодженості винагороди, що одержують наймані працівники, з індивідуальними і колективними результатами праці, розроблення рекомендацій щодо надання найманим працівникам соціальних виплат, винагород і благ, що формують соціальний пакет, тощо.

Список використаних джерел

1. *Дослідження* проблем оплати праці: порівняльний аналіз (Україна та країни ЄС) : монографія / [А. М. Колот, Г. Т. Куліков, О. М. Поплавська та ін.] ; за заг. ред. А. М. Колота і Г. Т. Кулікова. – К. : КНЕУ, 2008. – 274 с.

2. *Мінімальна* заробітна плата – основний соціальний стандарт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://expert.fpsu.org.ua/sotsialno-ekonomichnij-zakhist/37-minimalna-zarobitna-plata-osnovnij-sotsialnij-standart.

3. *Праця* в Україні у 2012 році : статистичний збірник / відповід. за випуск І. В. Сеник. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 344 с.

УДК 658.310

Л.В. Волянська-Савчук, ст. викладач
Хмельницький національний університет, м. Хмельницький, Україна

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ТЕОРІЙ ВИЗНАЧЕННЯ КРИЗИ НАУКОВЦЯМИ

Л.В. Волянская-Савчук, ст. преподаватель
Хмельницкий национальный университет, г. Хмельницкий, Украина

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТЕОРИЙ ОПРЕДЕЛЕНИЕ КРИЗИСА УЧЕНЫМИ

L.V. Volyanska-Savchuk, senior lecturer
Khmelnytskiy National University, Khmelnytskiy, Ukraine

COMPARATIVE ANALYSIS OF THEORIES OF DEFINITION OF CRISIS SCIENTISTS

Проведено порівняльний аналіз теорій визначення кризи науковцями як передумова антикризового управління на підприємстві. Дослідження ґрунтується на наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених. Виникнення кризового стану підприємства є свідченням поступового розбалансування та повної втрати дієздатності внутрішнього механізму саморегуляції господарської системи. Подолання кризи не може здійснюватись автоматично, воно має бути організовано органом управління підприємства.

Ключові слова: *криза, кризовий стан, кризова ситуація, кризові умови, дестабілізація.*

Проведен сравнительный анализ теорий определения кризиса учеными как предпосылка антикризисного управления на предприятии. Исследование основывается на научных трудах отечественных и зарубежных ученых. Возникновение кризисного состояния предприятия является свидетельством постепенной разбалансировки и полной потери дееспособности внутреннего механизма саморегуляции хозяйственной системы. Преодоление кризиса не может осуществляться автоматически, оно должно быть организовано органом управления предприятия.

Ключевые слова: *кризис, кризисное состояние, кризисная ситуация, кризисные условия, дестабилизация.*

This article presents a comparative analysis of the definition of crisis theory analysis by scientists as a precondition for crisis management in the enterprise. The study is based on scientific studies of domestic and foreign scholars. The emergence of enterprise crisis is evidence of gradual deregulation and complete loss of capacity of the internal mechanism of self-regulation of the economic system. Overcoming the crisis can not be done automatically, it must be initiated by management.

Key words: *crisis, crisis state, crisis situation, crisis conditions, destabilization.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки українські підприємства проходять один із періодів спаду економічної діяльності. Велика частина підприємств знаходиться в незадовільному стані, незважаючи на прийняті заходи, щодо покращення умов, як з боку держави, так і самими суб'єктами. Причин незадовільних умов у кожного підприємства дуже багато, однак найбільш вагомою та впливовою є слабке та нераціональне управління підприємством в умовах кризових явищ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При виявленні різних ознак кризових явищ є результати науково-теоретичних і прикладних досліджень таких учених, як Р. Акофф, І. Ансофф, Л. Бартон, О.О. Богданов, О.Д. Василик, О.П. Жарковська, Е.М. Коротков, Ю. Розенталь, Б. Підженбург, К.Ф. Херман, А.Д. Чернявський, Є.З. Шершньова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Такі проблеми, як формування циклів розвитку різнобічних економічних систем та їх взаємозв'язок з кризовими явищами в економіці, розвиток сучасних механізмів антикризового управління, нині досліджені недостатньо повно. Дискусійними залишаються питання формування нефінансових інструментів діагностики кризи у розвитку економічних систем.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз теорій кризи науковцями як передумова антикризового управління на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Це обумовлює необхідність пошуку шляхів усунення цієї ситуації, одним з яких є впровадження заходів антикризового управління. Однак у процесі прийняття рішення щодо впровадження антикризового управління перед підприємством постають такі питання, як: яким саме воно повинно бути, способи та шляхи його здійснення, основні складові, стадії, етапи й інструментарій проведення. Але найбільша проблема полягає насамперед у нерозумінні різниці між звичайним управлінням підприємством та впровадженням саме антикризового управління.

Передумовою застосування антикризового управління на підприємстві є виникнення кризових явищ на рівні самого підприємства, галузі, країни тощо. Тому доцільно спочатку розглянути сутність цього поняття. Поняття «криза» – одне з найбільш складних, яке має багато змістових відтінків інтерпретацій та різних характеристик. Поняття «криза» (від грецького krisis – поворотний пункт, рішення) – це різкий крутий перелом, скрутне становище [14].

В економіці термін «криза» набув поширення та визнання насамперед у зв'язку з розробленням концепції циклічності розвитку економічних систем, яка належить до фундаментальних складових категоріального апарату економічної теорії та вже понад сто років посідає одне з центральних місць у дослідженнях різних наукових шкіл та напрямів економічної науки. Так, на сьогодні існує велика кількість суджень різних науковців з приводу визначення поняття «криза» (табл.).

Таблиця

Визначення поняття сутності «криза» науковцями

Автор	Економічний зміст
1	2
Р. Акофф [1]	Криза – це зміна тенденцій життєдіяльності системи, тобто порушення її стійкості, що радикальним чином її оновлює
І. Ансофф	Криза – різкий крутий перелом, тяжкий перехідний стан; гострі проблеми з будь-чим, тяжке становище
Л. Бартон [4, с. 2]	Криза – це широкомасштабна, непередбачена подія, яка веде до потенційно негативних результатів та може завдавати серйозної шкоди всій організації: працівникам, продукції, зв'язкам, фінансам та репутації
О.О. Богданов [5, с. 208-209]	Криза – це зміна організаційних форм комплексу (системи), завершення або перелом у процесі його розвитку, що має характер боротьби. Крім того, являє собою порушення рівноваги та в той же час перехід до нової рівноваги, яка може розглядатися як межі змін, які відбуваються під час кризи
О.Д. Василик [12, с. 69]	Криза – глибокий розлад фінансової системи, зумовлений економічними й політичними чинниками. Показник її наявності – дефіцит державного бюджету
П.С. Грін [2, с. 97]	Криза – втрата контролю над ситуацією
К. Ру-Дюфор	Криза – нагромадження в організації або її частині потенційних факторів, які здатні припинити поточні та майбутні операції підприємства, а також зачепити індивідів та суспільство на фізичному, психологічному та екзистенціональному рівні
О.П. Жарковська [3, с. 8]	Криза – це крайнє загострення внутрішньовиробничих та соціально-економічних відносин, а також відносин організації з зовнішньоекономічним середовищем
Джон М. Кейнс [8, с. 45]	Криза – раптова та різка зміна підвищувальної тенденції знижувальною
Е.М. Коротков	Криза – це крайнє загострення суперечностей у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі
П. Лагадек [9, с. 110]	Криза – це зіткнення з проблемами, які виходять за звичні межі; необхідність діяти в умовах відсутності орієнтирів, які надавали сенс індивідуальним та колективним діям. Це надзвичайна ситуація, яка супроводжується дестабілізацією
Ф. Поддєрьогін [11, с. 342]	Криза фінансова – фаза розбалансованості діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини
Ю. Розенталь і Б. Підженбург [7, с. 4]	Криза – ситуація, позначена високою небезпекою, станом невпевненості, відчуттям невідкладності
К.Ф. Херман	Криза – це непередбачувана та несподівана ситуація, яка загрожує пріоритетним цілям організації при обмеженому часі для прийняття рішень
А.Д. Чернявський	Криза – це переломний етап функціонування будь-якої системи, коли вона піддається впливу ззовні або зсередини, що потребує від неї якісно нового реагування
Є.З. Шершньова [10, с. 149]	Криза – загальна універсальна фаза будь-якого циклу, період порушення рівноваги
С.М. Іванюта	Криза – складний загострений стан, різкий перелом або занепад
С.А. Бурий, Д.С. Мацеха	Криза – перелом, будь-яка якісна зміна процесу, перехід від існуючого положення до іншого, яке суттєво відрізняється за основними параметрами

Закінчення табл.

1	2
А.М. Штангрет, О.І. Копилюк	Криза – зростання кількості взаємопов'язаних кризових явищ, які призводять до незначного погіршення окремих показників діяльності підприємства, але не спричиняють руйнації системи самозбереження
А.М. Єсакова	Криза – будь-яке відхилення від стану рівноваги, будь-яке обурення зовнішнього і внутрішнього середовища фірми

Ситуація, в якій опинилася Україна на сучасному етапі, зумовила формування нових, специфічних умов функціонування промислових підприємств, які характеризуються високим рівнем нестійкості та невизначеності. Критичність цієї ситуації полягає в тому, що вітчизняні підприємства, які не мають достатнього досвіду виживання в умовах кризових фаз циклічного розвитку економіки, стикаються з деякими новими проблемами і частогусто застосовують різні підходи до їх вирішення, які базуються загалом на досвіді та знаннях радянського періоду, що приводить до втрати часу, впродовж якого криза встигає розвинутися та призвести до банкрутства підприємства.

Як свідчать статистичні дані, більшість українських підприємств перебуває у кризовому стані, понад третини з них – на пізніх стадіях кризи та є потенційними банкрутами. Водночас системні, структурні кризи, від яких потерпають як окремі підприємства, так і цілі галузі та сектори економіки, змушують розробляти та застосовувати особливі управлінські підходи, які забезпечують своєчасний початок боротьби з феноменом кризи. У зв'язку з цим у ринкових умовах господарювання особливого значення набуває виокремлення сфери антикризового управління, розвиток теорії та практики якого є необхідним і актуальним.

Для дослідження поняття «криза» проаналізуємо визначення терміна деякими авторами, акцентуючи увагу на певних відмінностях.

Так, В.О. Подольська зазначає, що: криза на рівні підприємства – це форма порушення параметрів життєздатності підприємства, яка проявляє себе протягом певного періоду, характеризується закономірністю та циклічністю виникнення на різних етапах життєвого циклу підприємства, обумовлюється накопиченням протиріч у межах господарської системи та в перебігу її взаємодії із зовнішнім оточенням, має певні наслідки для можливостей його функціонування та розвитку.

В. Кошкін розглядає кризу підприємства як «незаплановані зміни у діяльності та обмежені можливості впливу менеджменту на діяльність підприємства з важко прогнозованими наслідками, що ставлять під загрозу весь подальший розвиток підприємства».

Г. Базаров, С. Бєляєв і Л. Бєлих визначають кризу як «надзвичайну ситуацію, у результаті якої виникають значні збої в основних підсистемах підприємства».

Заслуговує на увагу підхід до кризового явища на підприємстві А. Крутика та А. Муравйова, які відштовхуються від початкового значення кризи. На думку цих науковців, «криза – це зміна економічного стану підприємства (різкий перехід від стабільності до розбалансування усього ланцюга відтворення)».

Група авторів у складі Е. Короткова, А. Бєляєва, Д. Валового, К. Кірсанова, С. Попова й ін. розглядають кризову ситуацію на підприємстві як ознаку слабкої стратегії або її поганої реалізації, або ж того й іншого разом [16, с. 126].

Розглядаючи вплив криз на організації К. Ру-Дюфор зазначає, що кризи мають не тільки негативний і руйнівний характер, але й мають потенціал змін і є для організацій основою для навчання. Кризова ситуація характеризується різким переломом у діяльності організації, наслідки якого можна вимірити, і сумнівами щодо структурних складових, які змушують учасників переглядати власне бачення організації. У цьому плані криза відкриває те, що в нормальній ситуації невидиме, і підвищує ефективність організації, приводячи в рух трансформаційні сили, які сприяють еволюції. Цей автор визначає кризу як «нагромадження в організації чи її частині потенційних факторів, здатних перервати

поточні й майбутні операції підприємства, стосуючись індивідів і співтовариства на фізичному, психологічному та екзистенційному рівні» [8]. Подібної позиції дотримуються Т. Пошан і Е. Морен, відзначаючи, що функція кризи має позитивний характер, тому що дозволяє підприємствам навчатися, мобілізувати зусилля, спрямовані на зміни.

Тобто на відміну від інших учених, які вважають, що криза має лише руйнівний характер, ці вчені, навпаки, зазначають, що криза є переломний момент, яка відкриває нові можливості та горизонти діяльності підприємства.

Висновки і пропозиції. Економічна криза підприємства виникає тоді, коли воно з прибуткового стає збитковим. Кадрова або соціальна криза є продовженням і доповненням економічної кризи, найбільш явними проявами якої є масові звільнення та суттєве недовикористання фонду робочого часу.

Типовим станом підприємства за кризових умов є внутрішня дестабілізація. Вона характеризується тим, що за кризи спочатку залишають підприємство найкращі, висококваліфіковані працівники і керівники.

При управлінні персоналом підприємства в умовах кризи ключовим моментом є здійснення стратегічних змін у системі управління персоналом. За кризової ситуації передбачають насамперед впровадження певних змін, однак не завжди персонал уміє адекватно сприймати зміни, які відбуваються на підприємстві. Персонал більшості підприємств не готовий до кардинальних змін у системі управління персоналом. Це викликано насамперед тим, що людям хочеться якомога більшої стабільності, впевненості у завтрашньому дні, а як відомо, проведення будь-яких змін щодо управління персоналом в умовах ризику в умовах невизначеності зовнішнього середовища складно прогнозувати.

Список використаних джерел

1. *Антикризове* управління підприємством : навч. посіб. / за заг. ред. Є. З. Шершньової. – К. : КНЕУ, 2007.

2. *Антикризисное* управление : учебник / Е. П. Жарковская, Б. Е. Бродский и др. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Омега-Л, 2005.

3. *Антикризисное* управление : учебник для вузов / под ред. Э. М. Короткова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2006.

4. *Богданов А. А.* Тектология. Всеобщая организационная наука / А. А. Богданов. – М. : Экономика, 1989.

5. *Василик О. Д.* Теорія фінансів : підручник / О. Д. Василик. – К. : НІОС, 2001.

6. *Крутик А. Б.* Антикризисный менеджмент: Превентивные методы управления / А. Б. Крутик, А. И. Муравьев. – СПб. : Питер, 2001. – 432 с.

7. *Крушельницька О. В.* Управління персоналом : навчальний посібник / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К. : Кондор, 2003. – 296 с.

8. *Фінанси* підприємств : підручник. – 3-тє вид., переробл. та доповн. / за ред. Ф. Поддєрьогіна. – К. : КНЕУ, 2000.

9. *Чернявський А. Д.* Антикризове управління підприємством : навч. посіб. / А. Д. Чернявський. – К. : МАУП, 2006.

10. *Barton L.* Crisis in organizations: Managing and communicating in the Heat of Chaos. Cincinnati. – Ohio : South-Western, 1993.

11. *Forgue B.* Nouvelles approaches de la gestion des crises // Rev française de gestion. – Paris, 1996. – № 108.

12. *Green P. S.* Reputation Risk Management. London: Pitman // Financial Times, 1992.

13. *Lagadec P.* Un nouveau champ de responsabilite' pour les dirigeants // The Virtual Corporation. – New York, 1993; Rev francaise de gestion. – Paris, 1996. – № 108.

14. *Pauchant T. C.* La gestion systemique des crises et la prevention de la contr-production / T. C. Pauchant, E. M. Morin // Rev francaise de gestion. – 1996. − № 108. – B. 80-99.

15. *Rouh-Dufort Ch.* Crisis: des possibilite' iaprentissage pour … enterprise // Rev française de gestion. – Paris, 1996. – № 108. – B. 81.

УДК 339.9.012

М.В. Освальд, аспірант
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ, Україна

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПРИКЛАДІ США ТА КИТАЮ

М.В. Освальд, аспирант
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, г. Киев, Украина

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ США И КИТАЯ

M.V. Osvald, post-graduate student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF TRANSFER PRICING REGULATION BY THE EXAMPLE OF USA AND CHINA

Досліджено вплив на економіку країн та основні принципи регулювання трансфертного ціноутворення на основі нормативно-правових документів США та Китаю.

Ключові слова: *трансфертна ціна, трансфертне ціноутворення, принцип «витягнутої руки», «пов'язані сторони».*

Исследованы влияние на экономику стран и основные принципы регулирования трансфертного ценообразования на основе нормативно-правовых документов США и Китая.

Ключевые слова: *трансфертная цена, трансфертное ценообразование, принцип «вытянутой руки», «связанные стороны».*

The impact on the economy of the country and the basic standards of the transfer pricing regulation based on legal documents of the USA and China were analyzed.

Key words: *transfer price, transfer pricing, arm's length standard, related parties.*

Постановка проблеми. Внаслідок значного росту кількості транснаціональних корпорацій, починаючи з 1950 р., та розширення географічного середовища їх діяльності (2/3 світової торгівлі належить транснаціональним корпораціям [11]) спричинило підвищення кількості досліджень, присвячених трансфертному ціноутворенню. Крім того, світова фінансова криза та посилення зовнішньої нестабільності значно вплинуло на збільшення використання та формування трансфертних цін, так як використання ринкових цін в умовах невизначеності стає для компаній ризикованим. Враховуючи поточну динаміку транснаціоналізації економіки, питання регулювання трансфертного ціноутворення набуває особливої актуальності в аспекті оподаткування транснаціональних корпорацій, які виходять на національний ринок.

В українському законодавстві не прийнято остаточних принципів регулювання трансфертного ціноутворення, хоча проект закону вже існує. Саме тому існує необхідність дослідити досвід розвинутих країн щодо регулювання та використати його під час визначення механізму державного регулювання в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед закордонних дослідників трансфертного ціноутворення відзначаємо С. Лолла, Л. Нікельса, Д. Хіршляйфера та Т. Хорста (мікроекономічний напрям); У. Абдалла, Р. Екклеса та П. Янкер (дослідження в галузі менеджменту); С. Борковські, М. Кент та Р. Файншрайбера (дослідження в галузі регулювання трансфертного ціноутворення). Серед вітчизняних науковців можна виділити таких: П.В. Дзюба, Н.В. Гришко, Р.О. Заблоцька, О.В. Плотніков та інших. Однак у вітчизняній науковій літературі проблема трансфертного ціноутворення висвітлена у недостатній мірі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Треба зазначити, що вітчизняні науковці схематично описують міжнародний досвід регулювання трансфертного ціноутворення, у той час детальному аналізу сучасних тенденцій і змін принципів та методів системи регулювання трансфертного ціноутворення в умовах інтернаціоналізації ринків не було приділено значної уваги.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є виявлення основних принципів та сутності міжнародного регулювання трансфертного ціноутворення на основі нормативно-правових документів США та Китаю.

Виклад основного матеріалу. У широкому аспекті трансфертні ціни розглядаються як будь-які ціни, що визначені не ринковим шляхом, а з метою зниження податкового тягаря чи перерозподілу прибутку між підрозділами холдингу [2].

Більш розгорнуто трансфертна ціна розглядається як ціна, що встановлюється між асоційованими організаціями, за якої одна організація реалізує (transfer) товари, нематеріальні активи і надає послуги іншій асоційованій організації (п.11 Введення до Керівництва ОЕСР 1995 р.) [8].

Трансфертні ціни почали використовуватись за децентралізації управління в промислових фірмах США та Західної Європи в 20-30-і роки XX ст. Однією з перших запровадили такий тип цін американська автомобільна компанія «Дженерал моторс». Удосконалення форм консолідації капіталу, розвиток корпоративного законодавства та телекомунікаційних технологій сприяли створенню транснаціональних корпорацій та, як наслідок, розвитку трансфертного ціноутворення. Близько 1,5 тис. фірм застосували трансфертне ціноутворення в кінці 70-х – на початку 80-х років XX ст. у США [3]. А вже у 1994 році податковими органами США за правильне використання трансфертних цін були застосовані санкції до 392 ТНК і донараховано в бюджет 3,5 млрд дол [7]. Таким чином категорія «трансфертна ціна» (transfer price) спочатку почала використовуватись у США [1].

Розвиток транснаціональних корпорацій, як форми організації виробничих відносин, призвів до певної трансформації сутності поняття «трансфертна ціна». Це поняття все активніше використовується для позначення ціни, за якою товари та послуги передаються між господарюючими суб'єктами, що входять до складу певної транснаціональної корпорації. Таким чином, зміст поняття «трансфертна ціна» поширюється на сферу міжгосподарських відносин [6].

У свою чергу, трансфертне ціноутворення – це сукупність економічних відносин, які виникають у процесі визначення трансфертної ціни на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон [1].

Основними цілями використання трансфертного ціноутворення компаніями є:

1) зниження митних тарифів для філіалів ТНК;

2) зниження оподаткування (зокрема, прибутку);

3) подолання обмежень на репатріацію прибутків;

4) зниження валютного ризику внаслідок можливості знецінення валюти країни, де знаходяться філії чи дочірні підприємства компанії;

5) товарне кредитування філій або дочірніх підприємств компанії.

Приклад використання трансфертного ціноутворення для зменшення оподаткування прибутку наведений схематично на рис.

Припустимо, що дочірнє підприємство в Австрії продає продукцію іншому дочірньому підприємству у Греції за собівартістю у розмірі 100 дол США. У Греції податок на прибуток становить 5 %. У свою чергу, дочірнє підприємство у Греції перепродає продукцію за 200 дол США материнській компанії в Англії, таким чином податок на прибуток становить (200-100)·0,05 = 5 дол США. Надалі в Англії споживачам продається продукція також за 200 дол США, а отже не сплачується податок на прибуток. Тобто в цілому компанія заплатить лише 5 дол США податку на прибуток. Як видно на рис., компанія заплатила лише 5 дол США податку на прибуток, отже витрати на податки значно скоротилися внаслідок використання трансфертних цін між філіями, тому транснаціональна компанія має значну перевагу по відношенню до інших компаній, які імпортують товари.

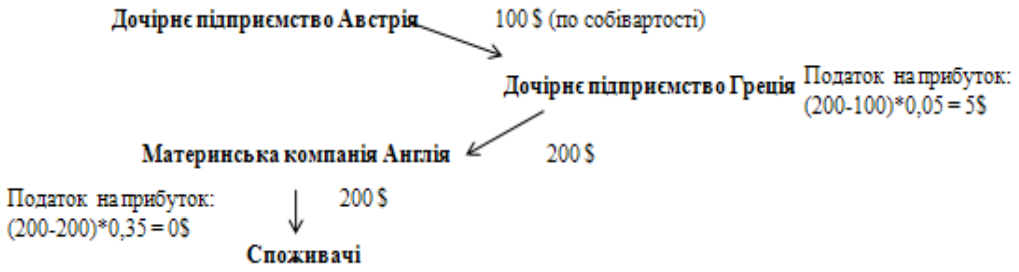


Рис. Схема зниження оподаткування прибутку за допомогою трансфертних цін
Джерело: складено автором за [9].

За даними Податкового управління США, 19 % позицій щодо податків у звіті 2000 великих корпорацій мають відношення до трансфертних цін, зокрема, внаслідок трансфертного ціноутворення компанія Amazon.com Inc. у 2005-2012 рр. не виплатила загалом 1,5 млрд дол податків. До того ж були відкриті судові справи з Adobe Systems, Hewlett-Packard, Juniper Networks Inc, Microsoft и Yahoo Inc. щодо зловживання трансфертних цін у 2012 р. [9].

Економічна сутність проблеми, яка обумовлює необхідність державного втручання у механізм формування трансфертних цін, показана у табл.

Таблиця

Схема використання трансфертних цін

Назва статті	Материнська компанія США	Дочірнє підприємство Канада	Материнська компанія США	Дочірнє підприємство Канада	Дочірнє підприємство Ірландія	Дочірнє підприємство Канада
Продаж	**80**	100	**65**	100	**75**	100
Собівартість	40	**80**	40	**65**	40	**75**
Валовий прибуток	80-40=40	100-80=20	25	35	35	25
Витрати	20	15	20	15	20	15
Операційний прибуток	40-20=20	20-15=5	5	20	15	10
Ставка податку, %	35	34	35	34	12,5	34
Податкова заборгованість	20·0,35=7	5·0,34= 1,7	1,75	6,8	1,88	3,4
Підсумок		**8,7**		**8,55**		**5,28**

Джерело: складено автором за [9].

Припустимо, що собівартість товару дорівнює 40 дол за одиницю, загальні витрати материнської компанії становлять 20 дол на одиницю, а дочірнього підприємства 15 дол. З розрахунків (табл.) видно, що під час зниження трансфертних цін знижується податкова заборгованість (з 8,7 до 8,55 дол), однак, якщо змінити одного з контрагентів операції, змінюється ставка податку і, як наслідок, значно знижується загальна сума податкового навантаження (з 8,55 до 5,28 дол).

У свою чергу, в кожній з країн, в яких веде діяльність транснаціональна корпорація, знижуються надходження до державних бюджетів, тобто: внаслідок зміни трансфертної ціни між материнською компанією у США та дочірнім підприємством у Канаді надходження до бюджету США зменшаться на 5,25 дол США за одиницю продукції, однак до бюджету Канади, навпаки, збільшаться на 5,1 дол США за одиницю продукції. Але у випадку зміни одного з контрагентів операції на дочірнє підприємство в Ірландії видно, що надходження до бюджетів США та Канади знизяться на 7 дол США та 3,4 дол США відповідно за одиницю продукції.

Таким чином, можна сказати, що маніпулювання з трансфертними цінами транснаціональними корпораціями приводить до таких негативних наслідків у країнах діяльності ТНК:

1) витіснення слабкіших конкурентів, у тому числі національних виробників;
2) виникнення бар'єрів для виходу на ринок нових конкурентів;
3) монополізації певних ринків;
4) зниження надходжень до бюджетів країн тощо.

У зв'язку з цим міжнародні організації та країни діяльності ТНК впроваджують певні механізми контролю та регулювання трансфертного ціноутворення. Метою державного регулювання трансфертного ціноутворення є запровадження механізму контролю за об'єктивністю розрахунку та розподілу доходів і витрат корпорацій для забезпечення прозорості податкової політики транснаціональних корпорацій [6].

Глобалізація економіки зумовила необхідність урегулювання трансфертного ціноутворення в аспекті оподаткування транснаціональних корпорацій на міжнародному рівні. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) у 70-і роки розробила принципи запобігання подвійному оподаткуванню в процесі використання в міжнародній торгівлі трансфертних цін. У 1979 р. комітет ОЕСР з питань оподаткування з метою встановлення рівня трансфертних цін та їх перерахунку в ринкові в інтересах податкових органів випустив документ під назвою «Трансфертне ціноутворення та багатонаціональні підприємства», а в 1994 році цим Комітетом були випущені «Рекомендації щодо трансфертних цін для ТНК та їх оподаткування». Вони переглядалася в 1996 та 1997 роках з урахуванням дедалі більшої глобалізації діяльності ТНК [6].

У сучасних умовах національні системи регулювання трансфертного ціноутворення розвинутих країн формуються значною мірою під впливом Організації економічного співробітництва та розвитку, одним з провідних напрямів діяльності якої є підтримка фінансової стабільності. Велику увагу Фіскальний комітет Організації економічного співробітництва та розвитку приділяє двом напрямам діяльності – трансфертному ціноутворенню та міжнародному оподаткуванню. При цьому трансфертне ціноутворення розглядається не лише через призму оптимізації податкових надходжень, але й з погляду прозорого ставлення до ТНК, передбачаючи, перш за все, уникнення подвійного оподаткування [2].

Для оновлених рекомендацій ОЕСР характерні гнучкість застосування та помірність вимог по відношенню до документації, неворожий характер відносин між податковими органами та ТНК, вони мають рекомендаційний характер. Відповідно до вищезазначеного нормативного документа податкові органи країни мають право вимагати надання документації, що розкриває особливості методики розрахунку трансфертних цін міжнародними корпораціями. При цьому передбачається встановлення об'єму та ступеня деталізації документів, що можуть вимагатись податковими органами. Останні можуть здійснювати аудиторські перевірки ТНК та визначати справедливість встановленого рівня трансфертних цін, приймаючи за основу їх ринкові аналоги. Організація економічного співробітництва та розвитку рекомендує встановлювати санкції за порушення порядку розрахунку трансфертних цін у межах кримінального та господарського законодавства [6].

Більшість розвинутих країн, а також країн, що розвиваються, впроваджують принципи ОЕСР у свої національні системи контролю та регулювання трансфертного ціноутворення. Варто зазначити, що Директивами рекомендується керуватися і країнам, що не є членами ОЕСР. Для їх пропаганди проводяться багатосторонні семінари, на яких обговорюються проблеми трансфертного ціноутворення, а представникам податкових адміністрацій роз'яснюють положення Директив.

Винятком є США, система регулювання трансфертного ціноутворення яких є значно давнішою (вважається, що перший нормативно-правовий акт США в галузі регулювання трансфертного ціноутворення було запроваджено ще в 1928 р. у межах розділу 45 Акта про податки, прийнятого Конгресом США). Тому інші країни або застосовують досвід США, або керуються принципами ОЕСР, хоча трапляються і комбіновані варіанти. Обидві системи (ОЕСР та США) дуже схожі між собою, зокрема обидві базуються на принципі ринкової

ціни і мають схожі методи трансфертного ціноутворення. У США, однак, значно більш розвинутими є механізми практичного застосування норм та положень регулювання [2].

Найбільше розслідувань за трансфертними цінами проводилось у США, Канаді та Великій Британії. Наприклад, компанія Nissan у 1993 році виплатила Податковому управлінню США 17 млрд ієн за те, що, використовуючи трансфертні ціни, вона переказувала частину своїх доходів зі США до Японії, уникаючи сплати американських податків. Інша американська ТНК – компанія Coca-Cola сплатила значні штрафи за порушення податкового законодавства у 1994 року. Об'єктами аудиторських перевірок податкових органів США 1996 року стали 56 % американських та 50 % британських корпорацій. У цьому ж році податковими органами США за неправильне використання трансфертних цін були застосовані санкції до 392 ТНК і донараховано до бюджету 3,5 млрд дол [6].

Серед країн Південно-Східної Азії відносно розвинутим є законодавство про трансфертне ціноутворення Китаю, яке виникло в 1991р. Сформовані принципи регулювання трансфертного ціноутворення були у 2008 році, які в основному відповідають принципам ОЕСР. Такі принципи застосовуються для національних та міжнародних операцій. Для корегування ціни потрібна наявність відносин «зв'язності» та факту зменшення прибутку до оподаткування в результаті установлення цін не за принципом «витягнутої руки» [5].

Основними принципами щодо регулювання трансфертного ціноутворення можна виділити такі:

1) Принцип «витягнутої руки» (Arm's length standard). Сутність принципу згідно зі ст. 9 Податкової конвенції ОЕСР полягає у такому: коли умови комерційних або фінансових відносин між двома асоційованими компаніями відрізняється від тих, які можуть бути між незалежними компаніями, тоді будь-який прибуток, який може бути отриманий одним із підприємств, але по причинам цих умов, не отриманий, може бути включений до прибутків цієї компанії та оподатковуватись відповідно [4]. Тобто мається на увазі, що така ціна буде визначена, як ціна за умови продажу товару незалежним продавцем незалежному покупцю за рівних умов, як і в асоційованих компаніях. Такий принцип має значну популярність серед країн, оскільки передбачає певну рівність у податковому ставленні до членів групи ТНК та незалежних підприємств. Основним обмеженням цього принципу є те, що існують товари та послуги, за якими неможливо підібрати аналогічну ціну (наприклад, вузькоспеціалізовані товари чи товари або послуги, що виробляються за допомогою унікальних нематеріальних активів) [5].

Крім того, більшість національних систем регулювання трансфертного ціноутворення прийшли до висновку, що такий принцип не визначає певної ціни, а визначає діапазон цін, а отже ціна в такому діапазоні вважається на відстані «витягнутої руки». Тому в США використовується можливе відхилення для визначення діапазону ціни для цього принципу. Вважається, що значне відхилення може означати недостовірність даних, на основі яких проводяться розрахунки [8].

Принцип «витягнутої руки» ґрунтується на порівнянні умов у контрольованій операції з умовами в операціях між незалежними підприємствами. Згідно з правилами США наступні фактори повинні бути враховані під час порівняння:

- характеристика майна чи послуги, які проводяться між сторонами (наявність однакових елементів для порівняння);
- функціональний аналіз транзакцій та сторін операцій;
- порівняння умов договорів (написаних чи вербальних). Згідно з правилами США фактична поведінка сторін є важливішою за прописані умови в контракті;
- порівняння економічних умов, що можуть вплинути на зміну ціни, враховуючи вплив різних ринкових рівнів та географії ринків, оскільки ціни відрізняються залежно

від регіонів (наприклад, ціни на кольорову капусту в сільських регіонах Індії без електроенергії будуть відрізнятися від цін у Токіо).

Окрім того, під час порівняння включають також фінансування клієнтів, рівень боргів, корегування активів тощо.

2) Методи трансфертного ціноутворення.

Більшість національних систем регулювання трансфертного ціноутворення використовують серед традиційних операційних методів метод порівняної неконтрольованої ціни (Comparable uncontrolled price (CUP)), яка визначається як ціна на ідентичні товари, послуги чи майно за ідентичних умов. Така ціна є найкращим індикатором для «відстані витягнутої руки». Такий метод має специфічні правила щодо кожного типу транзакції (товари, послуги, фінансування, оренда, ліцензування) у Китаї.

Окрім того, існують методи прибутку від операцій, які не базуються на транзакційних витратах та можуть бути використані у випадках, коли такі витрати не можливо точно вирахувати:

- метод порівняння прибутку (Comparable profits method (CPM)): рівень прибутків компаній, що мали однакові умови для заснування та проводять діяльність в однакових галузях господарства. Такий метод був розроблений державними органами США у 1992 році та є основним у законодавстві США, оскільки статистичні дані щодо прибутків компаній легко визначити внаслідок публічності звітності компаній;

- метод чистої маржі від операцій (Transactional net margin method (TNMM)), який засновується на порівняння прибутковості бізнесу компаній, тобто чистий прибуток. Такий метод використовується під час регулювання трансфертного ціноутворення в Китаї, однак має лише загальні характеристики;

- метод розподілення прибутку від операцій (Profit split method): загальний прибуток компанії розподіляється між асоційованими підприємствами на економічно прийнятній основі якнайближче до розподілу прибутку, очікуваного і відображеного в угоді, заснованій на принципі «витягнутої руки». Такий метод використовується під час регулювання трансфертного ціноутворення в Китаї, однак має лише загальні рекомендації щодо використання [4].

Однак треба зазначити, що регулювання трансфертного ціноутворення в Китаї передбачає принцип «найкращого методу», тобто платник податку обирає метод, що найкраще підходить до транзакцій та діяльності компанії.

3) У процесі податкового регулювання трансфертного ціноутворення для позначення наявності відносин контролю між суб'єктами господарювання в переважній більшості країн застосовується термін «пов'язані сторони» («related parties»). Ключовим моментом під час визначення взаємозв'язку між сторонами угоди є підтвердження ступеня контролю або значного впливу однієї особи на іншу.

У сутності адміністрування одним з найбільш зручних є законодавство США про трансфертні ціни, в якому поняття «зв'язність» визначається доволі широко. Воно включає відносини між особами, які контролюються одними і тими ж інтересами. Тобто поняття «зв'язність» охоплює будь-які види контролю, а «одні й ті ж інтереси» означають наявність спільної цілі. А у Китаї «будь-які відносини, що витікають із взаємних інтересів» є ознакою «зв'язності» контрагентів [2]. Крім того, до факторів «зв'язності» у Китаї також відносяться: 25 % частки компанії, значні боргові зобов'язання, надані асоційованій компанії (50 % від капіталу компанії), більше ніж половина менеджменту належить одній компанії, одна компанія контролює продажі чи виробництво іншій асоційованій компанії через родинні відносини серед менеджменту компаній [10].

4) Високоефективним інструментом регулювання трансфертного ціноутворення в розвинутих країнах, особливо в США, є угоди про попереднє встановлення цін, які уклада-

ються між податковими органами та платниками податків і заздалегідь визначають набір критеріїв (методи трансфертного ціноутворення, можливості коригування тощо), за якими визначатиметься трансфертна ціна в контрольованих транзакціях упродовж певного періоду. Такі угоди дають змогу ТНК уникнути невизначеності у процесі планування своєї комерційної та фінансової діяльності, а податковим органам – забезпечити сталі податкові надходження та ліквідувати можливості несплати компаніями податків [2].

Ці угоди також наявні та використовуються в Китаї, хоча раніше були заборонені. Однак існують обмеження щодо цих угод у послугах – вони стосуються лише маркетингових послуг. Такі угоди повинні бути зареєстровані в Податковій адміністрації протягом 30 днів та відповідати принципу «витягнутої руки» [10].

5) Розподіл витрат на придбання активів (у тому числі нематеріальних): за правилами США члени групи (компанії) можуть укласти договір щодо розподілу витрат (Cost sharing agreement (CSA)) на нематеріальні активи, що є більш точно визначеним принципом на відміну від принципу ОЕСР [8].

У Китаї прописані основні принципи щодо укладання договорів розподілу витрат: базову структуру договору, мінімальний період експлуатації – 20 років, обов'язковість повідомлення Податкової адміністрації Китаю щодо укладання договору.

6) Корегування трансфертних цін: Податкове управління США не має права корегувати ціни, якщо вони знаходяться в межах діапазону принципу «витягнутої руки». У випадку, якщо трансфертна ціна знаходиться за межами діапазону, ціни можуть бути скореговані Податковим управлінням США в односторонньому порядку. У разі незгоди платника податків рішення Податкового управління вважатиметься некоректними доти, поки не будуть представленні докази використання трансфертних цін компанією [8].

У свою чергу, Податкова адміністрація Китаю наділена повноваженнями щодо корегування трансфертних цін у випадках: транзакції не виконуються за принципом «витягнутої руки», неповна або неправильна інформація подана до адміністрації [10].

7) Документація та штрафні санкції: у випадку, якщо корегування трансфертних цін Податковим управлінням США становить більше 5 млн дол США, тоді застосовуються штрафні санкції у розмірі 20 % від суми податку, якщо корегування становить 20 млн дол США – тоді 40 %. Такі штрафні санкції можуть бути анульовані у випадку, коли компанія надасть всю документацію, що підтверджує відповідність правилам Податкового управління США, протягом 30 днів. Вимоги щодо документації є специфічними і потребують детального представлення ціноутворення та методології [8].

У правилах Податкової адміністрації Китаю визначено, що компанія повинна в податковій декларації подати всі операції з асоційованими компаніями («зв'язними сторонами»). Крім того, передбачається трьохрівневий набір звітності та документації. Платники податків, які постраждали від правил регулювання та мають відношення до внутрішніх транзакцій, розмір яких становить до 20 млн юаней за рік, звільняються від подачі документів, звітності та оподаткування. Ті асоційовані компанії, які мають внутрішні транзакції у розмірі 200 млн юаней, повинні будуть розслідувані перед подачею податкових декларацій. Під час виявлення використання трансфертних цін, що не можуть бути пояснені згідно з правилами регулювання трансфертного ціноутворення, будуть пред'явлені штрафні санкції у розмірі 5 % від суми податків [10].

Висновки і пропозиції. Таким чином, у статті було досліджено вплив трансфертного ціноутворення на економіку країни, який передбачає зниження податкового навантаження транснаціональних компаній за допомогою використання трансфертних цін та, як наслідок, зменшення податкових надходжень до державних бюджетів країн. Внаслідок чого вводиться контроль за об'єктивністю розрахунку та розподілу доходів і витрат корпорацій для забезпечення прозорості податкової політики транснаціональних корпорацій та створюються системи регулювання трансфертного ціноутворення в країнах.

Розкрито основні положення законодавства щодо регулювання трансфертного ціноутворення на прикладі країн: США та Китай. Оскільки США почала розроблювали рекомендації щодо регулювання трансфертного ціноутворення раніше за ОЕСР, можна сказати, що система в США є однією з розвинутіших та найбільш жорсткою і має власні специфічні принципи порівняно з рекомендаціями ОЕСР. До них відносяться: використання основного методу трансфертного ціноутворення – метод порівняння прибутку (Comparable profits method (CPM)); звертання уваги щодо реальних умов функціонування компанії, а не прописаних у договорах; специфічна система коригування Податкового управління США та визначення штрафних санкцій. Однак порівняно з рекомендаціями ОЕСР принципи регулювання в США є більш практично орієнтованими і більш ефективними у використанні.

На відміну від США, система регулювання Китаю значною мірою базується на принципах Рекомендацій ОЕСР, однак також існують деякі відмінності, зокрема: більше уваги приділяється типам транзакцій, за якими розділяються методи та угоди, та оформленню документації (податкові декларації, укладання угод); більш детально розглядається «зв'язність» відносин асоційованих компаній. Також слід зазначити, що визначення штрафних санкцій щодо компаній є більш лояльним, оскільки розслідування щодо компаній, що мають внутрішніх транзакцій менше за 20 млн юаней, не проводяться, таким чином, стимулюючи розвиток компаній.

Отже, можна сказати, що такі системи регулювання трансфертного ціноутворення можуть стати прикладами для формування законодавчої бази в Україні. Внаслідок того, що українське законодавство знаходиться у стадії розроблення та на розгляді, слід детально розглянути міжнародний досвід щодо впровадження регулювання трансфертного ціноутворення та використання його, виходячи зі специфіки функціонування економіки України.

Список використаних джерел

1. *Богацька Н. М.* Суть трансфертного ціноутворення та його функції [Електронний ресурс] / Н. М. Богацька, О. Г. Малогулко. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/ 15_DNI_2008/ Economics/32958.doc.htm.

2. *Задоя А. О.* Трансфертне ціноутворення у міжнародному бізнесі / А. О. Задоя, С. А. Венгер // Академічний огляд. – 2011. – № 2 (35). – С. 156-163.

3. *Макаренко М. І.* Система трансфертного ціноутворення в комерційних банках : монографія / М. І. Макаренко, Т. Г. Савченко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – С. 106, 114-116.

4. *Настанови* ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб від 22 липня 2010 року.

5. *Непесов К. А.* Налоговые аспекты трансфертного ценообразования: сравнительный анализ опыта России и зарубежных стран / К. А. Непесов. – М. : Волтерс Клувер, 2007. – С. 1-3, 40-43, 53-56.

6. *Савченко Т.* Методологічні та методичні аспекти трансфертного ціноутворення у банківських установах України [Електронний ресурс] / Т. Савченко. – Режим доступу : http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2006_2_Savchenko_ukr.pdf.

7. *Савченко Т. Г.* Напрямки оптимізації національного механізму регулювання трансфертного ціноутворення у комерційних банках [Електронний ресурс] / Т. Г. Савченко. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/7174/1/government%20regulation%20of% 20the% 20transfer%20pricing%20in%20Ukraine.pdf.

8. *Electronic* Code of Federal Regulations. U.S. Government Printing Office [Electronic resource]. – Access mode : http://www.ecfr.gov/.

9. *John Letzing*. Transfer pricing brings tax troubles to tech bigs [Electronic resource]. – Access mode : http://www.marketwatch.com/story/transfer-pricing-brings-tax-troubles-to-tech-bigs-2012-04-02?pagenumber=1.

10. *New* transfer pricing requirements in China. Frequently Asked Questions [Electronic resource]. – Access mode : http://www.deloitte.com/assets/Dcom-China/Local%20Assets/Documents/ cn_mfg_newtransferpricingrequirementsinchina_100609.pdf.

11. *Transfer* Pricing Technical Assistance. Global Tax Simplification Program [Electronic resource]. – Access mode : http://www.taxcompact.net/documents/WB-IFC-TP-RA-ITC-EU-event_Feb-2011.pdf.

УДК 331.5:316.343.32-053.6

Н.А. Шпак, аспірант
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО РІВНЯ СІЛЬСЬКОЇ МОЛОДІ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Н.А. Шпак, аспирант
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ПОВЫШЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО УРОВНЯ СЕЛЬСКОЙ МОЛОДЕЖИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

N.A. Shpak, post-graduate student
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine

RAISING THE SOCIAL LEVEL OF RURAL YOUTH AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF LABOUR POTENTIAL

Розглянуто проблеми зайнятості сільської молоді та пошуку шляхів зниження безробіття на селі. Показано головні причини скорочення чисельності сільських жителів, у тому числі молоді, зайнятих у сільськогосподарських підприємствах. Досліджено ситуацію на ринку праці сільської молоді, запропоновано основні шляхи зниження безробіття у сільській місцевості.

Ключові слова: *сільська молодь, ринок праці, потенціал людських ресурсів, соціальний рівень, розвиток.*

Рассмотрены проблемы занятости сельской молодежи и поиска путей снижения безработицы на селе. Указаны главные причины сокращения численности сельских жителей, в том числе молодежи, занятых в сельскохозяйственных предприятиях. Исследована ситуация на сельском молодежном рынке труда, предложены основные направления снижения безработицы в сельской местности.

Ключевые слова: *сельская молодежь, рынок труда, потенциал человеческих ресурсов, социальный уровень, развитие.*

Article is devoted consideration of problems of employment of rural youth and search of ways of reduction of unemployment on village. The main reasons of reduction of number of countrymen, including the youth, occupied in the agricultural enterprises. The situation on a rural youth labour market is investigated the basic directions of softening of unemployment in a countryside are offered

Key words: *rural youth, labour market, human resources potential, life level, development.*

Постановка проблеми. Занепад українського села, низький рівень оплати праці в сільському господарстві, відсутність умов пристойного життя у сільській місцевості зумовлюють той факт, що значна частина сільської молоді, навіть за наявності вакансій, мігрує у місто або за кордон заради більш престижних заробітків. Соціальна сфера села характеризується домінуванням низької якості послуг, що не задовольняє матеріально-побутові та соціально-культурні потреби сільського населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий науковий внесок у вивчення питання щодо трудових ресурсів, насамперед молоді, та підвищення ефективності праці зробили такі відомі вчені: Н.В. Анішина, В.О. Архіпов, О.А. Бугуцький, В.В. Бовкун, М.Х. Вдовиченко, О.І. Вишняк, В.О. Джаман, С.І. Іщук, Ю.М. Краснов, Г.І. Купалова, Е.М. Лібанова, О.І. Хомра, В.Г. Швець, К.І. Якуба та багато інших. Однак багатогранність і складність проблем професійно-освітньої підготовки сільської молоді, її зайнятості, трудової активності та закріплення у сільській місцевості в умовах відсутності соціально-економічної стабільності, розвитку аграрного сектору потребує нових підходів для її подальшого і всебічного вивчення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблем. На сьогодні вивченню розвитку трудового потенціалу присвячено багато праць, але шляхи вирішення проблем працевлаштування, освіти, медичного обслуговування, культурного життя, активного дозвілля молоді, яка проживає у сільській місцевості достатньо не визначено.

Метою статті є аналіз основних складових соціального рівня сільської молоді, визначення чинників його підвищення та розроблення питання пошуку шляхів зниження безробіття на селі.

Виклад основного матеріалу. За даними Держкомстату України, рівень благоустрою житла сільських домогосподарств нижчий, ніж міських. На селі лише кожне п’яте домого-

сподарство має водопровід та обладнане каналізацією, газовою колонкою – 15 %, централізованим газопостачанням 48 %. Це негативно впливає на збереження популяції села.

Станом на 1 жовтня 2012 р. чисельність населення України становила 45 млн 560 тис. осіб, а кількість сільського населення дорівнює 14 млн 212 тис. осіб, що становила 31,2 % загальної кількості. Чисельність населення Полтавської області у цей період становила 1 млн 470 тис. осіб, з них 568 тис. осіб – сільське населення, або 38,6 %. Тобто, починаючи з 70-х рр. минулого століття, чисельність сільського населення України почала знижуватися. З того часу в усіх регіонах України у сільських населених пунктах відбувається процес депопуляції (табл. 1).

Таблиця 1

Співвідношення міського та сільського населення Полтавської області, %

Населення	Роки				
	1939	1959	1979	1989	2010
Міське	20	30	53	57	61
Сільське	80	70	47	43	39

За даними експертів, для того, щоб відновити в Україні 50 мільйонів населення, потрібно, щоб українська жінка народжувала 2-3 дитини, щоб на 10 жінок народжувалося 23 дитини. Сьогодні народжується 15.

Загострення соціально-економічних проблем села призвело до занепаду його виробничої сфери. У формуванні ресурсів сільських домогосподарств переважають грошові та натуральні надходження від власних присадибних господарств селян.

За рівнем якості життя мешканці села не можуть конкурувати з міським населенням. Це особливо гостро простежується у стосунках між міською та сільською молоддю.

Відсутність роботи, цивілізованих умов життя та місць відпочинку, низька зарплатня, закриті дитячі садочки та школи – з цими проблемами зіштовхнулися українські села. Повернутися в село випускникові, який за роки навчання у ВНЗ пізнав переваги міського життя, сьогодні рівнозначно засланню. Після закінчення навчального закладу працювати безпосередньо у сільськогосподарському виробництві повертається лише 20 % студентів, при цьому понад 80 % пов’язують свою професійну діяльність і життя з містом.

Міграційні процеси у загальноукраїнському та міжнародному масштабі позбавили село кадрового потенціалу. Домінуючою частиною мігрантів сільської місцевості є молодь – представники вікової категорії 14-35 років становлять 56 % усіх мігрантів. У сільській місцевості вибуття молоді помітно перевищує її прибуття. Орієнтація на переселення до міста серед сільської молоді залишається високою.

Структура споживання благ і рівень життя більшості сільського населення залишаються за межею наближення до соціальних стандартів. Безробіття є однією з найголовніших причин бідності на селі.

Одним із пріоритетних напрямків на шляху відродження села є комплекс державних і громадських зусиль, направлений на соціальний захист сільської молоді.

За даними Держкомстату, в Україні налічується близько 15 млн людей молодого віку до 35 років. Із них 10,7 млн проживає у містах, а 4,3 млн – у сільській місцевості.

Безперечно, становище села та його мешканців має і позитивні зрушення. Зокрема, сільське працездатне населення, а особливо молодь, активно залучається до виробничого процесу у містах, у сферах промисловості, будівництва, торгівлі.

З іншого боку, екологічний стан міст сприяє зростанню кількості міських жителів, які розглядають село як середовище мешкання. Проте ці процеси, по-перше, охоплюють лише села, територіально наближені до міста; по-друге, міські жителі не вирішують проблему кадрового забезпечення виробничої сфери сільського господарства.

Відтворення привабливості сільської місцевості для молоді – єдиний механізм відродження села.

На сучасному етапі сільська молодь потребує комплексної державної підтримки, в першу чергу, в отриманні якісної базової та професійної освіти, створенні умов медичного обслуговування та працевлаштування.

Причини низької якості знань випускників сільських шкіл:

- застарілість матеріально-технічної бази навчально-виховного процесу (забезпечення комп'ютерною технікою лише чверть шкіл. Бракує навчальної літератури);
- брак педагогічних кадрів (у сільській місцевості більшість педагогів вікової групи після 45 років, рівень молодих спеціалістів становить 5-7 %);
- значний рівень завантаженості молоді у підсобному господарстві.

Серед економічно активного населення сільська безробітна молодь у віці 15-35 років становить більшість.

Чинники неповного використання трудового потенціалу молоді у сільському господарстві:

- скорочення кількості підприємств, які займаються виробництвом та реалізацією сільськогосподарської продукції;
- сезонність робіт в аграрному секторі;
- низький професійний рівень молодих спеціалістів;
- збереження низької заробітної платні та заборгованість з її виплати;
- невідповідність кваліфікації сільських спеціалістів потребам аграрного ринку.

Ці тенденції негативно впливають на престиж сільськогосподарської праці в Україні. І в першу чергу, це простежується у недостатньому рівні оплати праці на селі. За 2011 р. середній рівень заробітної плати у сільському господарстві дорівнював 1580 грн. Цей показник є низьким порівняно з іншими галузями господарства (середній розмір заробітної плати за іншими сферами діяльності у 2011 р. дорівнював 2640 грн).

Серед причин, що стали на заваді отримання медичних послуг у сільській місцевості, переважають: відсутність спеціалістів медичного профілю та недоступність ліків через їх високу вартість.

Велика частка медичної профільної апаратури у 2-3 рази перевершила свій технічний ресурс і є застарілою. Сільських жителів обслуговує переважно середній медичний персонал. Відбувається скорочення найбільш доступної медичної допомоги у сільській місцевості – фельдшерсько-акушерських пунктів.

Позитивні зрушення в динаміці демографічних характеристик на селі знаходяться у прямій залежності від якості медичного забезпечення. Враховуючи сучасний стан, молода людина на селі є психологічно мотивованою на переїзд до більш, з її погляду, соціально захищеного міста, регіону або ж країни.

У напрямку подолання безробіття серед сільської молоді вже є певні позитивні зрушення, пов'язані з становленням фермерства на селі та розвитком інфраструктури зеленого туризму.

Проте ці два напрямки потребують розроблення і прийняття на регіональному та державному рівнях програм, направлених на визначення правового статусу цих сфер діяльності, забезпечення умов початкового кредитування, встановлення пільгових податкових періодів тощо.

Механізмами забезпечення сільської молоді робочим місцем є: направлена профорієнтаційна робота серед сільської молоді шкільного віку з урахуванням регіональної специфіки; вирішення питання транспортного зв'язку сільської місцевості з містом; впровадження на державному рівні гарантованого робочого місця в аграрному секторі із забезпеченням рівня середньої заробітної плати по відповідному регіону.

Питання створення нових робочих місць повинне сьогодні лягти в основу стратегії соціально-економічного розвитку сільських територій на місцях. У цьому питанні Полтавщина рухається попереду серед регіонів держави. Підтвердженням цього стало прийняття та реалізація першої за останні 20 років Програми соціального розвитку сільських населених пунктів Полтавської області на 2011 рік. Так, у межах цієї програми, було відкрито 60 дитячих садків та ще 300 відремонтовано, збудовано, відновлено та відремонтовано: 473 школи, 281 медичний заклад, 409 будинків культури, 270 спортивних об'єктів, 343 об'єкти торгівлі (табл. 2).

Таблиця 2

Об'єкти соціального призначення, що було збудовано та відремонтовано в сільській місцевості Полтавського регіону в 2011 році

Об'єкти соціального призначення	Дитячі садки	Школи	Спортивні об'єкти	Медичні заклади	Будинки культури	Об'єкти торгівлі
Кількість об'єктів станом на 01.01.2011 р.	473	584	-	726	801	641
Планувалось відремонтувати	231	290	196	397	363	416
Фактично відремонтовано	299	473	270	281	409	343
% відремонтованих об'єктів до наявних	63	81	-	39	51	54

На Полтавщині поліпшується робота закладів охорони здоров'я у багатьох районах, зокрема, це розроблення районної програми розвитку медицини Глобинського району, робота над поліпшенням матеріальної бази лікарень та встановлення сучасного діагностично-лікувального обладнання. У цьому питанні за рахунок субвенції з держбюджету буде придбано три рентген-діагностичних комплекси (для Кременчуцького, Пирятинського та Хорольського районів), три флюорографи (для Глобинського, Полтавського та Новосанжарського районів) та УЗД-діагностична апаратура (для Полтавської обласної інфекційної лікарні) на загальну суму 6,6 млн грн.

Особливістю вищеназваної Програми є те, що поряд із соціальною складовою значна увага концентрується на розвитку малого бізнесу на селі – це і рибництво, бджільництво, овочівництво, садівництво, ягідництво, кооперативний рух, що повністю збігається із стратегічними напрямами соціально-економічного розвитку сільських територій озвученими Міністром аграрної політики та продовольства України М.В. Присяжнюком у програмі "Рідне село".

Сьогодні основне завдання органів виконавчої влади та місцевого самоврядування вбачається у створенні надійного економічного підґрунтя для стабілізації соціальної сфери. Певною мірою це вже зроблено завдяки залученню до питань відновлення соціальної сфери села великотоварного виробника через укладання соціальних угод між сільськогосподарськими підприємствами та громадою.

Питання створення нових робочих місць дозволить одночасно вирішувати цілий комплекс нагальних проблем – зайнятості, підвищення доходів сільського населення, наповнення бюджетів усіх рівнів, насичення внутрішнього ринку якісною та дешевшою сільськогосподарською продукцію, нарощення обсягів валової продукції сільського господарства. Це в кінцевому підсумку дасть можливість через основну функцію села, а саме, виробництво сільськогосподарської продукції, ефективно вирішувати соціальні проблеми.

Перші кроки щодо питань розвитку середніх та малих сільських господарств зроблено вже сьогодні в області. Наприклад, у рибному господарстві проведено суцільну інвентаризацію водних об'єктів, визначено водні об'єкти, що придатні для риборозведення (та вже вдалось передати в оренду понад 800 ставів); розроблений типовий договір оренди водного об'єкта, що дозволяє уникнути протиріч під час оформлення; триває робота над спрощенням та здешевленням процедури оформлення рибогосподарської діяльності.

Триває робота і над поширенням садівництва та ягідництва, зокрема вирощування суниці, бо саме вирощування цієї культури дозволяє навіть з невеликої площі мати значний фінансовий результат та створити до 15 нових робочих місць, а це вже досить потужний соціальний стимул займатись цією справою, що переконливо доводить досвід приватного підприємця з Козельщинського району, Дикуна Миколи Олександровича, якому вдалось створити не лише високопродуктивні товарні плантації суниці, а й відомий в Україні розплідник посадкового матеріалу.

Висновки і пропозиції. 1. Сільська молодь є базовим джерелом для розвитку аграрного комплексу України. Проте якість життя у сільській місцевості позбавляє молодь гідних стартових можливостей порівняно з містом.

2. Відсутність розгалуженої системи медичних закладів, відсутність функціонального медичного обладнання, брак медичних кадрів загострюють питання доступності медичного обслуговування на селі. Це посилює аргументацію молодих родин, особливо з дітьми, на переїзд до більш соціально захищеного міста.

3. Сільська молодь у своїй більшості мотивована до праці, але стан її використання не відповідає існуючим можливостям. Необхідно сприяти зайнятості молоді на селі завдяки збільшенню престижних, механізованих робочих місць у галузях сільського господарства і соціальної інфраструктури, створенню соціально-економічних і правових умов захисту молоді від безробіття.

4. У кожному районі необхідно провести детальний моніторинг наявного невикористаного потенціалу трудових ресурсів та на його основі розробити програму створення робочих місць, виходячи з конкретних можливостей розвитку того чи іншого виду діяльності.

5. Забезпечення високої якості трудового потенціалу потребує відповідної інвестиційної підтримки. Пріоритетними напрямами соціальних інвестицій у розвиток трудового потенціалу є: покращення охорони здоров’я населення; вдосконалення освітньо-професійної структури трудового потенціалу для збалансування попиту та пропозиції робочої сили на сільському ринку праці; розвиток мотиваційних механізмів; духовний розвиток населення, зростання моральності, культури, любові до праці.

6. Вкладення соціальних інвестицій у формування якісного трудового потенціалу та ефективне його використання є запорукою сталого соціально-економічного розвитку, що передбачає зростання конкурентоспроможності економіки, її соціальну орієнтованість, зростання рівня життя населення, формування добробуту суспільства та стимулювання людського розвитку.

Список використаних джерел

1. *Економічна* активність населення України 2011 : статистичний збірник. – К. : Держкомстат України, 2011. – 226 с.

2. *Корчун М.* Шляхи підвищення економічної активності та зайнятості молоді на ринку праці України / М. Корчун // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 1. – С. 35-39.

3. *Полтавська* ОДА. – Режим доступу : www.adm-pl.gov.ua.

4. *Про Рекомендації* парламентських слухань про становище молоді в Україні “Сільська молодь: стан, проблеми та шляхи їх вирішення” : Постанова Верховної Ради України від 20 грудня 2005 року № 3238-IV.

5. *Рябоконь В. П.* Професійно-кваліфікаційна структура робочої сили на селі / В. П. Рябоконь // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 124-128.

6. *Шатохіна М. А.* Мотиви зайнятості населення в аграрній сфері / М. А. Шатохіна // Економічні та соціальні аспекти розвитку АПК і сільських територій. – К. : Об’єднаний інститут економіки НАН України, 2004. – С. 149-159.

УДК 336.71:338.242.4:339.227:339.56.055

А.М. Хахлюк, д-р екон. наук
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ, Україна
С.В. Мариніна, аспірантка
Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, м. Київ, Україна

ВПЛИВ АНТИКРИЗОВИХ ЗАХОДІВ НА ОПТИМІЗАЦІЮ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

А.Н. Хахлюк, д-р экон. наук
Киевский национальный торгово-экономический университет, г. Киев, Украина
С.В. Маринина, аспирантка
Институт мировой экономики и международных отношений НАН Украины, г. Киев, Украина

ВЛИЯНИЕ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ НА ОПТИМИЗАЦИЮ И РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ

A.M. Khakhlyuk, Doctor of Economic Sciences
Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine
S.V. Marynina , post-graduate student
The Institute of World Economy and International Relations The National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine

THE INFLUENCE OF ANTI-CRISIS MEASURES ON FOREIGN TRADE OPTIMIZATION AND REGULATION OF UKRAINE

Визначено та систематизовано чинники впливу на зовнішню торгівлю і зовнішньоекономічне позиціонування України. Проаналізовано зовнішньоторговельну динаміку країни в докризовий та післякризовий періоди. Встановлено, що модель експортної спеціалізації країни є основою тенденції дефіцитності зовнішньоторговельного балансу. Систематизовано антикризові заходи і визначено їх вплив на підвищення економічної стійкості та розвиток зовнішньої торгівлі країни.

Ключові слова: *антикризові заходи, зовнішня торгівля, структура експорту, структура імпорту, зовнішньоторговельний баланс.*

Определены и систематизированы факторы влияния на внешнюю торговлю и внешнеэкономическое позиционирование Украины. Проведен анализ внешнеторговой динамики страны в докризисный и послекризисный периоды. Установлено, что модель экспортной специализации страны есть основой тенденции дефицитности внешнеторгового баланса. Систематизировано антикризисные мероприятия и определено их влияние на усиление экономической стойкости и развитие внешней торговли страны.

Ключевые слова: *антикризисные мероприятия, внешняя торговля, структура экспорта, структура импорта, внешнеторговый баланс.*

The factors of influence on foreign trade and foreign economic positioning of Ukraine were identified and systematized. The dynamics of country's foreign trade in the pre-crisis and post-crisis periods was analyzed. Established that the model of the country's export specialization is the basis of the tendency in the foreign trade balance deficit. The anti-crisis measures were systematized and their impact on the enhancement of the country's foreign trade was determined.

Key words: *anti-crisis measures, foreign trade, structure of export, structure of import, foreign trade balance.*

Постановка проблеми. Україна належить до числа країн з розвинутою індустріальною базою і достатньо високим ресурсним потенціалом, в якій в основному вичерпані можливості інерційного зростання, що підтверджено звуженням зовнішнього попиту та надмірним насиченням внутрішнього ринку імпортованими товарами. За численних змін політичної, економічної та соціальної спрямованості втрачено промисловий, сільськогосподарський та інші потенціали країни, які забезпечували її економіку, що виявилася однією з головних причин низьких позицій держави у конкурентоспроможності на світових ринках.

Розвиток національної економіки України протягом років незалежності традиційно балансував на межі кризи або був частиною тієї чи іншої кризової ситуації. У передкризовий та протягом кризового періоду у 2008-2009 рр. країна не мала надійного загальноекономічного потенціалу для захисту зовнішньоекономічної сфери та розвитку українського експорту.

Поточний стан вітчизняної економіки та зовнішньої торгівлі, незважаючи на досягнуті позитивні зрушення післякризового періоду, не дає позитивних підстав щодо перспектив подальшого економічного розвитку. Післякризове зростання в українській економіці відбувається значною мірою завдяки експортноорієнтованим галузям, для яких чинник зовнішнього попиту є одним із основних. Головною тенденцією нині у сфері зовнішньої торгівлі стало відтворення докризової динаміки зростання експорту, який у номінальному вимірі повернувся до максимального рівня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Українські вчені досліджують різноманітні аспекти впливу тенденцій розвитку світової економіки на результати зовнішньоторговельної діяльності. Цій тематиці приділяють увагу дослідники Національного інституту стратегічних досліджень [3], Інституту економічних досліджень та політичних консультацій [1], Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України та Інституту економіки та прогнозування НАН України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Процес оптимізації та регулювання зовнішньої торгівлі України в посткризовий період ще недостатньо досліджений та висвітлений у науковій літературі.

Мета статті. Обґрунтування впливу антикризових заходів на підвищення економічної стійкості та розвиток зовнішньої торгівлі України. Для досягнення цієї мети визначені чинники основного впливу на розвиток зовнішньоекономічної сфери та проведено аналіз динаміки розвитку обсягів експорту, імпорту товарів, послуг і сальдо зовнішньої торгівлі в докризовий та післякризовий періоди.

Методичні підходи для реалізації наукового обґрунтування зовнішньоекономічного позиціонування України базовані на систематизації чинників впливу на зовнішню торгівлю та визначенні їх пріоритетності.

Виклад основного матеріалу. Фінансово-економічна криза продемонструвала значні дисбаланси розвитку світової економіки та структурну відсталість української економіки, її неготовність до коливань попиту і загострення конкуренції, особливо на сировинних ринках. Україна відчула негативні наслідки кризи, через різке скорочення зовнішнього попиту. В державі було допущено один з найбільших у світі спадів у промисловості та будівництві, виробництві товарів широкого вжитку для внутрішнього споживання. Різко подорожчали імпортні енергоносії, що призвело до значних збитків металургійної, хімічної та інших галузей економіки.

Запропоновані у країні в 2008-2009 рр. поспішні та безсистемні заходи антикризової підтримки галузей економіки не дали очікуваних результатів. Держава не виконала власні зобов’язання з рекапіталізації проблемних банків, а кредитні ресурси фінансового ринку вимивалися через урядові запозичення. Різкий відтік іноземного капіталу з країни, падіння доходів підприємств зумовили процес глибокого деінвестування економіки. Суттєве згортання експортного та внутрішньоорієнтованого виробництва призвели до різкого падіння внутрішнього валового продукту (ВВП). У цілому 2009 р. закінчився падінням ВВП на 15,1 %, обсягів промислового виробництва на 21,9 %, інвестицій в основний капітал на 43,7 %, експорту товарів та послуг на 36,6 %, імпорту на 43,7 %.

Головними чинниками, що найбільш суттєво вплинули на розвиток зовнішньої торгівлі є: 1) недостатня диверсифікація товарної та географічної структури експорту; 2) переважна орієнтація зовнішньоекономічної торгівлі на країни СНД; 3) високо- та слабодиверсифікована енергозалежність; 4) збереження невигідних для нашої країни умов торгівлі; 5) загострення конкуренції на зовнішніх ринках [7, с. 4-9].

Зовнішня торгівля України у кризовий період розвивалася під впливом двох визначальних подій: світової фінансово-економічної кризи та членства у СОТ, яке надало національним експортерам багато переваг, пов’язаних зі скасуванням квотування екс-

порту певних видів продукції. Зміцнення позицій на зовнішніх ринках не змогло відвернути обвальне скорочення експорту країни. Кризове зменшення зовнішньоторговельного обороту в державі досягло пікових значень у четвертому кварталі 2008 р., коли воно сягнуло 33 % порівняно з попереднім кварталом (у світі аналогічний показник становив 20 %). Значною мірою це було спричинено зниженням попиту на традиційні експортні товари: металопродукцію, хімічну та сільськогосподарську продукцію. Внаслідок девальвації національної валюти та падіння купівельної спроможності населення – суттєвого скорочення зазнав імпорт [3, с. 4].

У післякризовий період основними стримуючими проблемами розвитку українського експорту стали: сировинний характер значної частини експорту; відсутність визначеної політики структурних змін у галузі експорту та правових основ запровадження фінансових механізмів державної підтримки розвитку експорту; недостатній рівень інвестування в модернізацію експортноорієнтованих виробництв, гостра нестача новітніх технологій; застаріла транспортна інфраструктура; диспропорції у двосторонній торгівлі з основними партнерами; невигідні умови кредитування експорту [7, с. 15].

Враховуючи вищезазначені чинники, у країні були застосовані принципово нові антикризові заходи, направлені на підвищення активності зовнішньоекономічної діяльності:

– антикризова державна програма економічного і соціального розвитку України на 2010 р. надала змогу закласти основи для вирішення як проблем, пов’язаних з кризою, так і системних проблем, накопичених за минулі роки;

– реалізація державної програми внутрішнього виробництва повинна забезпечити створення високорентабельних, менш енергоємних та екологічно чистих виробництв, здатних конкурувати на внутрішньому і зовнішньому ринку;

– подолання негативного сальдо у зовнішній торгівлі, яке повинно забезпечити реалізацію плану заходів, що передбачають підтримку експорту, скасування обмежень у зовнішній торгівлі, захист інтересів національних виробників на зовнішніх ринках, створення умов для підтримки вітчизняного реального сектору економіки;

– реалізація програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності, яка спрямована на перехід до інвестиційної моделі розвитку економіки, модернізацію виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках [7; 8; 9; 10].

Із урахування того, що в останній період інші держави, митні союзи та економічні угруповання збільшили обмеження реалізації законних прав та інтересів суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності України, в державі прийнято відповідні адекватні заходи у вигляді: застосування повної або часткової заборони на торгівлю; позбавлення режиму найбільшого сприяння або пільгового спеціального режиму; запровадження спеціального мита; запровадження режиму ліцензування зовнішньоекономічних операцій; встановлення квот та інші заходи, що передбачені законами та міжнародними договорами України [5].

Перші ознаки відновлення світової економіки, підвищення цін на продукцію чорної металургії та сировинні ресурси, сприяли збільшенню вартісних обсягів товарного експорту України. Аналіз даних щодо зовнішньої торгівлі товарами країни свідчить, що позитивна динаміка експортно-імпортних операцій поступово стала відновлюватися. Особливо відчутним цей процес став у 2010-2012 рр. (рис. 1).

У 2010 р. товарний експорт збільшився на 29,2 % порівняно з попереднім роком і становив 52,2 млрд дол США. Зростання експортних поставок відбувалося як за рахунок цінового фактора (на 18,1 %), так і завдяки нарощуванню фізичних обсягів зовнішніх поставок (на 9,7 %). Це пов’язано з відновленням зовнішнього попиту – обсяги світової торгівлі зросли на 12 %.

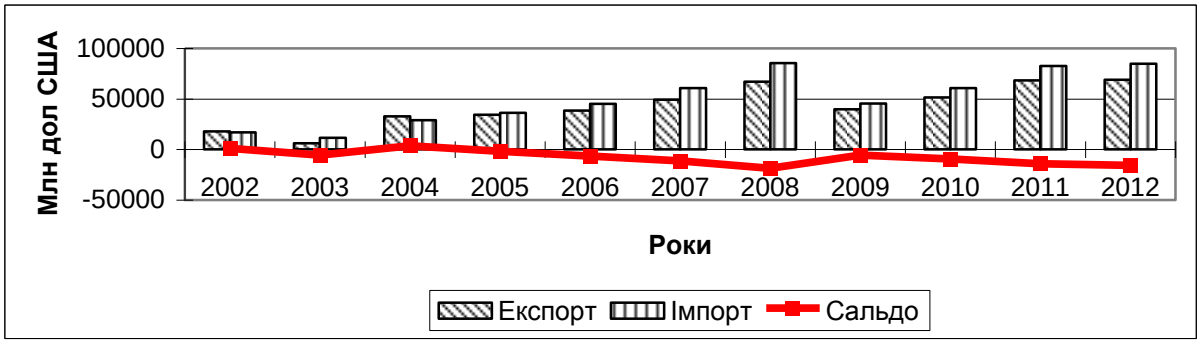


Рис. 1. Динаміка щорічних обсягів експорту, імпорту та сальдо зовнішньої торгівлі товарами України за період 2002-2012 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики України [2].

Ключовими чинниками пожвавлення експортної діяльності у післякризовий період стали: зростання попиту на традиційні товари експортної спеціалізації країни на ринках торговельних партнерів; зростання світових цін на сільськогосподарську та промислову сировину; позитивна динаміка промислового виробництва, продовження реалізації технічних модернізаційних проектів та розвиток інвестиційної діяльності у країнах СНД та Азії, що сформувало попит на продукцію українського машинобудування; зняття торговельних обмежень Європейським Союзом (ЄС) та іншими країнами-торговельними партнерами по відношенню до українського сировинного експорту.

Збільшення вартісних обсягів товарного експорту за 2011 р. становило 33,1 %. Найбільше зростання експорту відбулося до країн Європи (на 33,4 %) і країн СНД (на 39,7 %), що відображено на рис. 2.

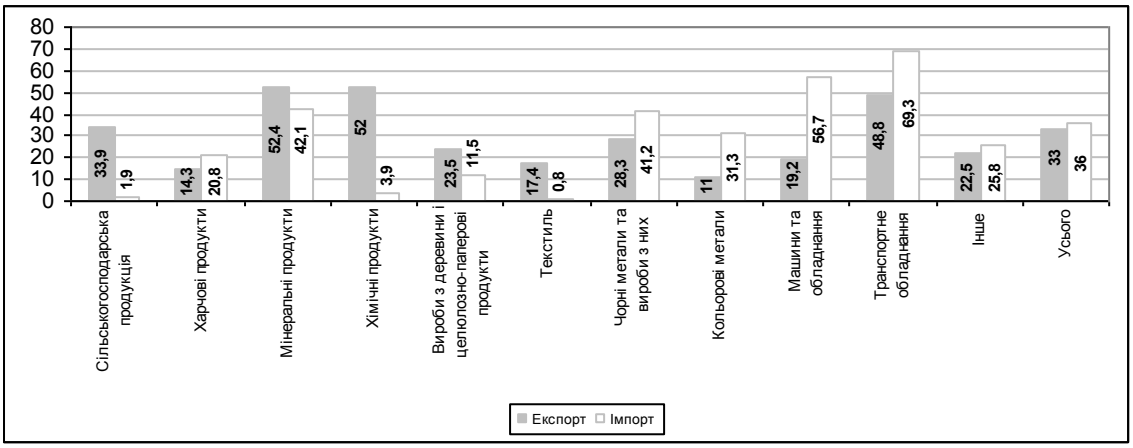


Рис. 2. Динаміка експорту та імпорту товарів у 2011 р., % до попереднього року

Джерело: [6].

Продовжувалася тенденція переважання у структурі експорту України сировинних товарів і товарів з низьким рівнем технологічної обробки. У 2011 р. порівняно з 2010 р. зросла частка сировинних товарів, насамперед мінеральних продуктів з 13,1 % до 15,0 %. Обсяги експорту чорних металів і виробів з них зросли на 28,3 %. Разом з тим відбулося зменшення у структурі експорту частки металургійної продукції з 33,7 % до 32,3 %. Зросла частка продукції хімічної промисловості з 8,1 % до 9,3 % значною мірою через збільшення вдвічі обсягів експорту добрив. У частині експорту товарів з високим рівнем обробки зменшення частки машин та обладнання було частково компенсоване зростанням частки експорту транспортних засобів [6, с. 50].

В умовах відкритої економіки України відбулося активне нарощування імпорту товарів і послуг, динаміка якого зросла з 11,3 % у 2010 р. до 16,8 % у 2011 р. Сформував-

ся негативний внесок імпорту в приріст валової доданої вартості, який перевищив позитивний внесок інших складових – валового нагромадження та експорту. Найбільш суттєво зростав попит на іноземну продукцію машинобудування: товарів тривалого циклу споживання та інвестиційних товарів. Імпорт машин та обладнання збільшився на 56,7 %, транспортного обладнання – на 69,3 %.

За підсумками 2011 р. склалося негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами і послугами у розмірі 6,7 млрд. дол США, що у 2,2 рази більше показника 2010 р. Як і протягом попередніх періодів, зовнішньоторговельний баланс України частково вирівнювався за рахунок експорту послуг. У 2011 р. відносно 2010 р. він зріс на 16,5 %, або на 1,9 млрд дол США. Імпорт послуг зріс на 14,7 %. Загалом протягом указаного періоду сформувалося позитивне сальдо у сфері торгівлі послугами у розмірі 7,4 млрд дол США, що на 18 % більше, ніж у 2010 р. Позначився суттєвий розрив у покритті негативного сальдо у сфері торгівлі товарами позитивним сальдо у сфері послуг, що створило суттєві загрози для платіжного балансу України в майбутніх періодах.

За 2012 р. експорт товарів становив 68809,8 млн дол США, імпорт – 84658,1 млн дол. Від'ємне сальдо становило – 15848,3 млн дол. Обсяги експорту товарів до країн СНД становили 36,8 % від загального обсягу експорту, Азії – 25,7 %, Європи – 25,3 %, у т.ч. до країн Європейського Союзу – 24,8 %, Африки – 8,2 %, Америки – 3,8 %, Австралії і Океанії – 0,1 %.

Імпорт з країн СНД становив 40,7 % від загального обсягу, Європи – 32,5 %, у т.ч. з країн Європейського Союзу – 30,9 %, Азії – 20,2 %, Америки – 5,3 %, Африки – 1 %, Австралії і Океанії – 0,2 % [2].

Реалізація потенціалу зростання вітчизняного експорту впродовж 2008-2012 рр. стримувалася певними чинниками внутрішнього та зовнішнього походження: різке погіршення стану світових товарних ринків під час фінансово-економічної кризи, що проявилося, у знижені цін на чорні метали та одночасному підвищенні рівня цін на енергоносії в результаті зростання світового енергетичного попиту; зниження попиту на міжнародних ринках продукції інвестиційного спрямування у країн-торговельних партнерів України, зокрема, у країнах СНД та ЄС; девальвація національних валют у деяких країн світу; активізація протекціоніських заходів на світових ринках; зниження експорту сільськогосподарської продукції; низька спроможність прикордонної транспортної інфраструктури [3, с. 4-6].

Тенденція дефіцитності зовнішньоторговельного балансу свідчить про неефективну модель експортної спеціалізації вітчизняних виробників у поєднанні зі зниженням конкурентоспроможного імпортозамінного виробництва (рис. 3).

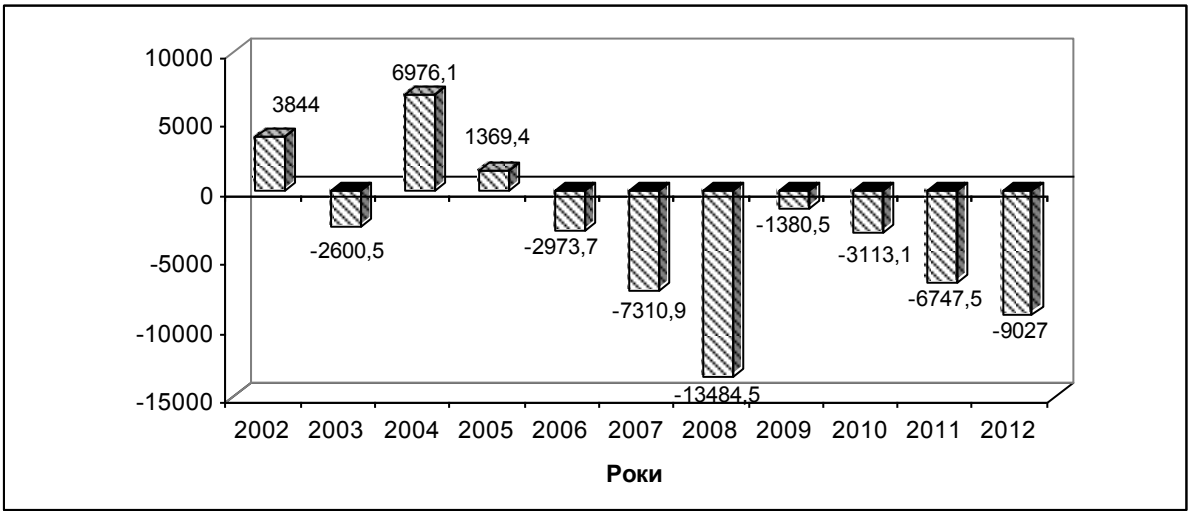


Рис. 3. Динаміка зовнішньоторговельного сальдо України за період 2002-2012 рр., млн дол США
Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики України [2].

Зростання попиту на традиційні товари експортної спеціалізації країни (промислову і сільськогосподарську сировину, продукцію машинобудування) на ринках торговельних партнерів та підвищення цін на них, позитивно впливає на зовнішньоторговельний баланс, але не приводить до зменшення його дефіцитності.

Найвідчутнішим стало витіснення іноземними виробниками продукції вітчизняних підприємств у галузі електричного та електронного устаткування. Приріст імпорту інших промислових товарів на рівні 25-40 % засвідчив витіснення вітчизняної продукції в хімічному, металургійному та машинобудівному сегментах внутрішнього ринку [3, с. 18].

Традиційно прибутковою для платіжного балансу складовою зовнішньоекономічної діяльності у цей період була торгівля послугами, яка є меншою за сукупним оборотом у 6-8 разів порівняно із зовнішнім товарообігом України. Проте вони продемонстрували значно вищий опір кризовим явищам світової економіки (рис. 4).

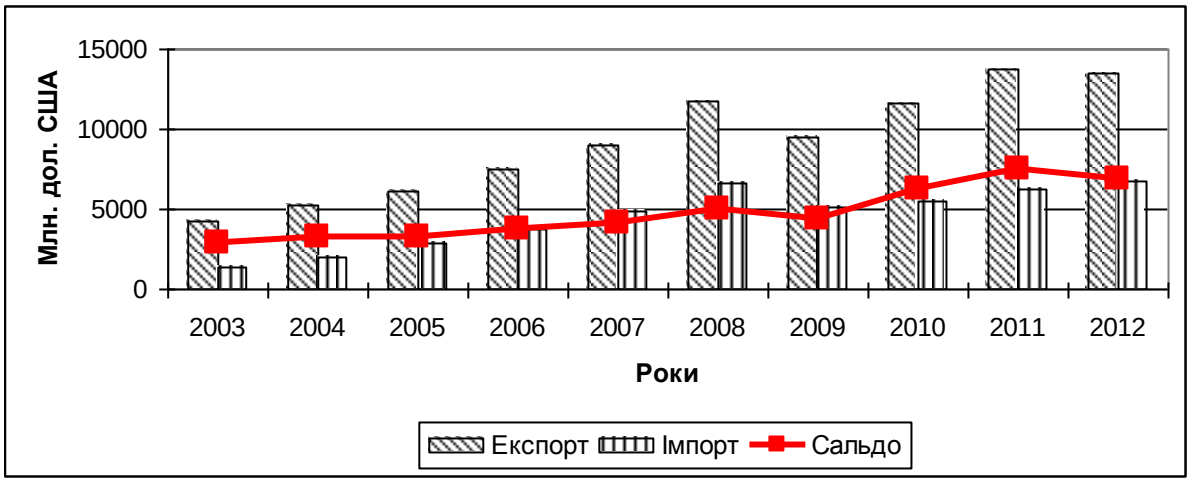


Рис. 4. Динаміка щорічних обсягів експорту, імпорту та сальдо зовнішньої торгівлі послугами України за період 2002-2012 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики України [2].

Протягом 2010 р. обсяг експорту послуг становив 11,6 млрд дол США, що на 21,2 % вище показника 2009 р. Як і в попередні роки, сальдо зовнішньої торгівлі послугами залишалося позитивним і становило 6,2 млрд дол США, що на 1,8 млрд дол США більше, ніж у 2009 р.

За 2011 р. обсяг експорту послуг становив 13697,6 млн дол США і збільшився по відношенню до минулого року на 16,5 %, обсяг імпорту – 6248 млн дол США і зріс на 14,7 %. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі послугами становило 7449,6 млн дол США.

Експорт послуг до країн СНД становив 45,5 % від загального обсягу експорту, до країн Європейського Союзу – 26,1 %. Основною країною-партнером залишається Росія, обсяги послуг якої становили 41,1 % від загального обсягу експорту послуг.

Імпорт послуг до України збільшився порівняно з 2010 р. на 800,3 млн дол США. Із країн СНД він становив 18,6 % від загального обсягу імпорту, з країн Європейського Союзу – 53,6 %.

По відношенню до відповідного періоду 2011 р. у 2012 р. обсяг експорту послуг становив 98,1 % і 13527,6 млн дол США, обсяг імпорту – 6706,3 млн дол США і зріс на 7,6 %.

Експорт послуг країнам СНД за 2012 р. становив 44,4 % від загального обсягу експорту, країнам Європейського Союзу – 28,1 %. Основною країною-партнером в експорті послуг залишається Росія, на яку припадає 39,7 % від загального обсягу експорту.

Імпорт послуг, одержаних від країн СНД, становив 18,5 % загального обсягу імпорту, від країн Європейського Союзу – 54,7 % [2].

Вигідне транзитне положення України традиційно забезпечує переважання транспортних послуг над іншими. На них припадає понад 65 % експорту. У структурі транспортних послуг провідне місце належить трубопровідному транспорту, зростання якого було найдинамічнішим, питома вага його у загальному обсязі експорту збільшилася з 21,8 % до 28,9 % за рахунок зниження часток усіх інших видів транспорту. Зростання відбулося в основному через збільшення транспортування газу і за рахунок підвищення тарифів.

Видова структура імпорту послуг порівняно зі структурою їх експорту є значно диверсифікованіша. Імпорт послуг у країні є значно технологічнішим за експорт: сукупна частка високотехнологічних послуг скоротилася після кризи, проте залишилася на досить високому рівні – 63,2 %, загального обсягу імпорту [3, с. 18, 20].

Реалізація антикризової політики та покращення зовнішньої кон'юктури дали змогу стабілізувати загальну макроекономічну ситуацію в країні. Після кризового падіння ВВП у 2009 р. економіка України продемонструвала відновлення економічного зростання, уповільнення інфляційних процесів, пожвавлення інвестиційної активності. Показники приросту ВВП надали підставу констатувати про завершення економічної кризи в країні та початок фази післякризового відновлення економіки і покращення зовнішньої торгівлі.

Проте в країні зберігається домінування у структурі промислової експортної продукції частка з низькою доданою вартістю. Промисловість країни характеризується технологічно відсталою та низькою інноваційною активністю суб'єктів господарювання, застарілою структурою її переробної частини, посилення технологічної залежності від економічно розвинених країн світу. Рівень енергоємності ВВП України, як один з основних стримувальних чинників конкурентоспроможності її економіки, перевищує середні показники у СНД та майже втричі – економічно розвинених країн світу [4, с. 56-60,72].

Високий рівень відкритості української економіки та значна роль експорту в забезпеченні економічної динаміки обумовлюють необхідність створення сприятливих умов для подальшого зростання експорту на основі поліпшення його товарної структури. Зважаючи на те, що переважна частина зовнішньої торгівлі України припадає на торгівлю з міждержавними групами, що здійснюють узгоджену політику своїх членів щодо торгівлі з іншими країнами, єдиним можливим шляхом подальшого розвитку зовнішньоторговельних відносин є створення належних умов співпраці з такими інтеграційними об'єднаннями.

Післякризовий характер економічного зростання в Україні засвідчує зміцнення позицій українського експорту на зовнішніх ринках на основі цінової конкуренції, а не конкурентної боротьби технологій і нововведень. Ціновий чинник сформував майже 80 % загального обсягу приросту експорту товарів за останні роки. Це робить здобуті країною конкурентні переваги нестійкими і тимчасовими, що є значним ризиком стабільного функціонування української економіки, а також робить останню вразливою до цінових коливань світових ринків [6, с. 51, 77; 1].

Висновки і пропозиції. Відкрита модель національного економічного розвитку України, витримавши удар світової фінансово-економічної кризи, не допустила незворотного руйнування економічної системи, відновила певну економічну рівновагу, хоч і на значно нижчому, у порівнянні з передкризовим етапом, рівні. Разом з тим вона не створила додаткових стимулів для кардинального реформування національної конкурентної стратегії на засадах інвестиційного оновлення експортно-виробничого потенціалу та стратегічних інноваційно спрямованих структурних зрушень.

Післякризовий характер економічного зростання засвідчує посилення залежності економіки України від зовнішніх ринків на основі цінової конкуренції, а не конкурентної боротьби технологій та нововведень, надмірний перерозподіл інвестицій на користь експортних галузей, високу залежність внутрішньої економічної динаміки від зовнішніх чинників, що є значним ризиком для її стабільного функціонування.

Останні роки були періодом втрачених можливостей внаслідок неефективності інвестиційно-інноваційної політики, відчутного впливу монополізму, незбалансованої конкурентної політики. Не подолані структурні деформації вітчизняної промисловості: між добувними й обробними секторами, між традиційними індустріальними та передовими наукомісткими виробництвами, між експортно- та внутрішньоорієнтованими галузями, між застарілою та високотехнологічною інноваційною продукцією.

Основу експортної товарної зовнішньої торгівлі країни, як і раніше, становлять товари сировинної групи: мінеральні продукти, недорогоцінні метали та вироби з них, продукція хімічної промисловості та пов'язаних з нею галузей промисловості, продукти рослинного походження.

З урахуванням сукупності об'єктивних внутрішніх і зовнішніх обставин, що панують у зовнішній торгівлі, для України актуальною залишається проблема забезпечення фактичної конкурентоспроможності національної економіки, що є предметом подальшого перспективного дослідження.

Список використаних джерел

1. *Бураковський І. В.* Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України / І. В. Бураковський, О. В. Плотніков. – Х. : Фоліо, 2009. – 299 с.

2. *Державна* служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

3. *Клименко І. В.* Три роки членства у СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період : аналітична доповідь / І. В. Клименко, О. А. Федірко, І. В. Ус. – К. : НІСД, 2012. – 120 с.

4. *Модернізація* України – наш стратегічний вимір : Щорічне послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2011. – 432 с.

5. *Про внесення* змін до деяких законів України щодо захисту вітчизняних товаровиробників у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань : Закон України від 23.02.2012 р. № 4436-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 42. – Ст. 527.

6. *Про внутрішнє* та зовнішнє становище України : Щорічне послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2012. – 256 с.

7. *Про Державну* програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік : Закон України від 20.05.2010 р. № 2278-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 33. – Ст. 470.

8. *Про затвердження* Державної програми розвитку внутрішнього виробництва [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 12.09.2011 р. № 1130. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

9. *Про затвердження* плану заходів з подолання негативного сальдо у зовнішній торгівлі [Електронний ресурс] : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 26.10.2011 р. № 1074-р. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

10. *Про затвердження* Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 02.02.2011 р. № 389. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

УДК 378.1

І.В. Горшунова, канд. екон. наук
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна
Є.Б. Захаров, магістр
Чернігівський інститут Міжрегіональної академії управління персоналом, м. Чернігів, Україна

ІННОВАЦІЙНІ ЗМІНИ В ОСВІТНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ УКРАЇНИ

И.В. Горшунова, канд. экон. наук
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина
Е.Б. Захаров, магистр
Черниговский институт Межрегиональной академии управления персоналом, г. Чернигов, Украина

ИННОВАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ УКРАИНЫ

I.V. Horshunova, Candidate of Economic Sciences
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine
Y.B. Zakharov, master
Chernihiv Institute of Inter-Regional Academy of Personnel Management, Chernihiv, Ukraine

INNOVATIVE CHANGES IN EDUCATIONAL ACTIVITIES OF EDUCATIONAL INSTITUTIONS OF UKRAINE

Досліджено сутність, роль, досвід створення та перспективи розвитку психологічної служби у вищому навчальному закладі України.

Ключові слова: *інноваційні зміни освітньої діяльності, психологічна служба системи освіти, психологічна служба ВНЗ, перспективи розвитку психологічної служби.*

Исследовано сущность, роль, опыт создания и перспективы развития психологической службы в высшем учебном заведении Украины.

Ключевые слова: *инновационные изменения образовательной деятельности, психологическая служба системы образования, психологическая служба вуза, перспективы развития психологической службы.*

The article deals with the essence of the role, the experience of and the prospects for the development of psychological services in higher education in Ukraine.

Key words: *innovative changes in the educational activity, psychological service of the education system, the psychological service of the university, the prospects for the development of psychological services.*

Постановка проблеми. Інноваційні перетворення, що відбуваються в сучасному суспільстві, зумовили значні зміни у всіх сферах життєдіяльності людей, у тому числі й у сфері вищої професійної освіти. Зміна традиційної парадигми освіти на гуманістичну, особистісно-орієнтовану, а також входження України в міжнародний освітній простір вимагають істотного перегляду раніше сформованих цілей освіти та критеріїв її ефективності.

Провідною метою вищої професійної освіти стає не обсяг засвоєних знань і умінь, а виховання і розвиток самостійної, ініціативної, професійно-компетентної, конкурентоспроможної особистості, готової до ефективної діяльності в ринковому середовищі, тобто сучасна вища професійна освіта покликана забезпечити психолого-педагогічні умови, що сприяють розвитку особистості, здатної до реалізації своїх можливостей, соціально стійкої, мобільної, яка успішно адаптується до змін, що відбуваються у професійній сфері. При цьому істотно зростає роль психологічного супроводу освітнього процесу у вищому навчальному закладі, необхідність якого в останні роки активно обговорюється вченими, практиками, представниками Міністерства освіти і науки України у психологічних публікаціях та публічних виступах на конференціях різного рівня. Всі вони однозначно визнають, що завдання, які стоять перед системою вищої професійної освіти, неможливо вирішити без кваліфікованого психологічного забезпечення.

У вирішенні цих завдань провідну роль може зіграти психологічна служба вищого навчального закладу (ВНЗ), основною метою якої є психологічний супровід особистіс-

но-професійного розвитку студентів на принципах гуманізації освіти та особистісно-розвивального підходу.

Наявність і функціонування психологічної служби у вищому навчальному закладі, на думку деяких учених, є одним із свідчень високого рівня розвитку вищої освіти в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та розвитку психологічної служби в системі освіти, узагальнення досвіду та наукове обґрунтування її практичної організації в освітньому просторі ВНЗ здійснювали: К.А. Абульханова-Славська, М.Р. Бітянова, Л.Ф. Бурлачук, Ю.З. Гільбух, К.М. Гуревич, М.Д. Дворяшина, І.В. Дубровіна, Ю.М. Забродин, Е.А. Клімов, Б.Б. Коссов, А.І. Крупнов, К.К. Обозов, Р.В. Овчарова, В.Г. Панок, А.М. Прихожан, Н.І. Рейнвальд та ін.

Окремі компоненти психолого-педагогічного супроводу в змісті освітньої діяльності досліджували: М.Р. Бітянова, Н.Г. Обухова, Ю.В. Слюсарев та ін.

Питання психологічної підтримки, допомоги, захисту, сприяння розвитку особистості студента, її становленню та самореалізації розглядали: А.Г. Асмолов, Е.В. Бондаревська, І.А. Волошина, Л.Я. Газман, І.В. Дубровіна, А.Г. Лідерс, А.С. Ткаченко й ін.

Особливості розвитку творчої особистості, активізації пізнавальної діяльності у процесі навчання визначали педагоги-класики Я.А. Коменський, І.Г. Песталоцці, А. Дістервег, І.Ф. Гербарт, Г.С. Сковорода, К.Д. Ушинський, В.О. Сухомлинський.

Проблеми формування та розвитку творчого потенціалу студентів розглянуті у Д.Б. Богоявленської, Л.С. Виготського, В.В. Давидова, І.І. Драч, Д.Б. Ельконіна, О.М. Леонтьєва, В.О. Моляко, М.І. Мурашко, І.Т. Огороднікова, Я.О. Пономарьова, С.Л. Рубінштейна, С.М. Шкарлета, Г.І. Щукіної та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На необхідність психологічного забезпечення професійної освіти та потребу в психологічній службі у ВНЗ окремі психологи вказували досить давно. Теоретичні розробки цієї проблеми і спроби її практичного вирішення простежуються з 70-80-х рр. минулого століття (Б.Г. Ананьєвим, Н.М. Пейсахом та ін.). У ці роки в окремих ВНЗ країни на ініціативних засадах з'являються перші психологічні служби. Однак недостатня розробленість теоретико-методологічних і організаційних аспектів психології освіти та нестійке положення практичної психології в нашій країні істотно ускладнювало їх роботу та розвиток.

Мета статті. Головною метою цієї статті є дослідження особливостей створення, сучасного стану та перспектив розвитку психологічної служби у ВНЗ України з урахуванням зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу. *Психологічна служба ВНЗ України* визначається як одна зі структурних складових психологічної служби системи освіти країни.

Психологічна служба системи освіти є важливою складовою державної системи охорони фізичного і психічного здоров'я молодих громадян України. Вона є частиною системи освіти, тому її місія, основні завдання та функції виходять з місії системи освіти [1].

Крім того, *психологічна служба системи освіти* може розглядатися як сукупність навчальних закладів (усіх типів та рівнів), установ, підрозділів, посад, що складають єдину систему, основу якої становлять фахівці у сфері практичної та соціальної психології і які за статусом належать до педагогічних працівників.

Місія психологічної служби системи освіти полягає у забезпеченні розвиваючого характеру освіти (психолого-педагогічних умов для успішного вирішення завдань навчання та розвитку).

Основною метою діяльності цієї служби є психологічне забезпечення та підвищення ефективності педагогічного процесу, захист психічного здоров'я і соціального благополуччя усіх учасників цього процесу (вихованців, учнів, студентів, педагогічних і науково-педагогічних працівників).

Основні завдання психологічної служби системи освіти:

– сприяння повноцінному розвитку особистості (вихованців, учнів, студентів) на кожному віковому етапі та створення умов для формування у них мотивації до самовиховання і саморозвитку;

– забезпечення індивідуального підходу до кожного учасника навчально-виховного процесу на основі його психолого-педагогічного вивчення;

– профілактика та корекція відхилень в інтелектуальному і психофізичному розвитку вихованців, учнів, студентів.

Основні види діяльності психологічної служби системи освіти:

– *діагностика* – психологічне обстеження вихованців, учнів, студентів, їхніх груп та колективів, моніторинг змісту і умов їхнього індивідуального розвитку та визначення причин, що ускладнюють їх розвиток та навчання;

– *корекція* – здійснення психолого-медико-педагогічних заходів з метою усунення відхилень у психофізичному та інтелектуальному розвитку і поведінці, схильності до залежностей та правопорушень, подолання різних форм девіантної поведінки, формування соціально корисної життєвої перспективи;

– *реабілітація* – надання психолого-педагогічної допомоги вихованцям, учням, студентам, які перебувають у кризовій ситуації (постраждали від соціальних, техногенних, природних катастроф, перенесли тяжкі захворювання, стреси, переселення, зазнали насильства тощо), з метою адаптації до умов навчання і життєдіяльності;

– *профілактика* – своєчасне попередження відхилень у психофізичному розвитку та становленні особистості, міжособистісних стосунках, запобігання конфліктним ситуаціям у навчально-виховному процесі;

– *прогностика* – розроблення і застосування моделей поведінки групи та особистості у різних умовах, проектування змісту і напрямів індивідуального розвитку вихованців, учнів, студентів і складання на цій основі життєвих планів, визначення тенденцій розвитку груп та міжгрупових відносин.

Психологічна служба ВНЗ – відносно нове явище в порівнянні з психологічною службою в інших соціальних сферах і системах освіти. Її мета, завдання та види діяльності відповідають діяльності психологічної служби системи освіти України.

Щоб визначити місце та роль цієї служби, розглянемо структуру психологічної служби системи освіти України (рис.).

Психологічна служба системи освіти України за структурою включає такі основні ланки:

– Український науково-методичний центр практичної психології і соціальної роботи;

– навчально-методичний кабінет (центр) в Автономній Республіці Крим (АРК), обласні, міські (міст Києва та Севастополя), районні (міські) навчально-методичні кабінети (центри) психологічної служби системи освіти або методисти районних (міських) методичних кабінетів управлінь (відділів) освіти з психологічної служби;

– підрозділи психологічної служби у вищих навчальних закладах III-IV рівнів акредитації;

– практичні психологи і соціальні педагоги навчальних закладів усіх типів.

Науково-методичне керівництво психологічною службою системи освіти здійснює:

– Український науково-методичний центр практичної психології і соціальної роботи;

– Міністерство освіти і науки України;

– Національна академія педагогічних наук України.

Психологічна служба ВНЗ підпорядковується керівнику або одному з його заступників, а у частині науково-методичного забезпечення – Українському науково-методичному центру практичної психології і соціальної роботи.

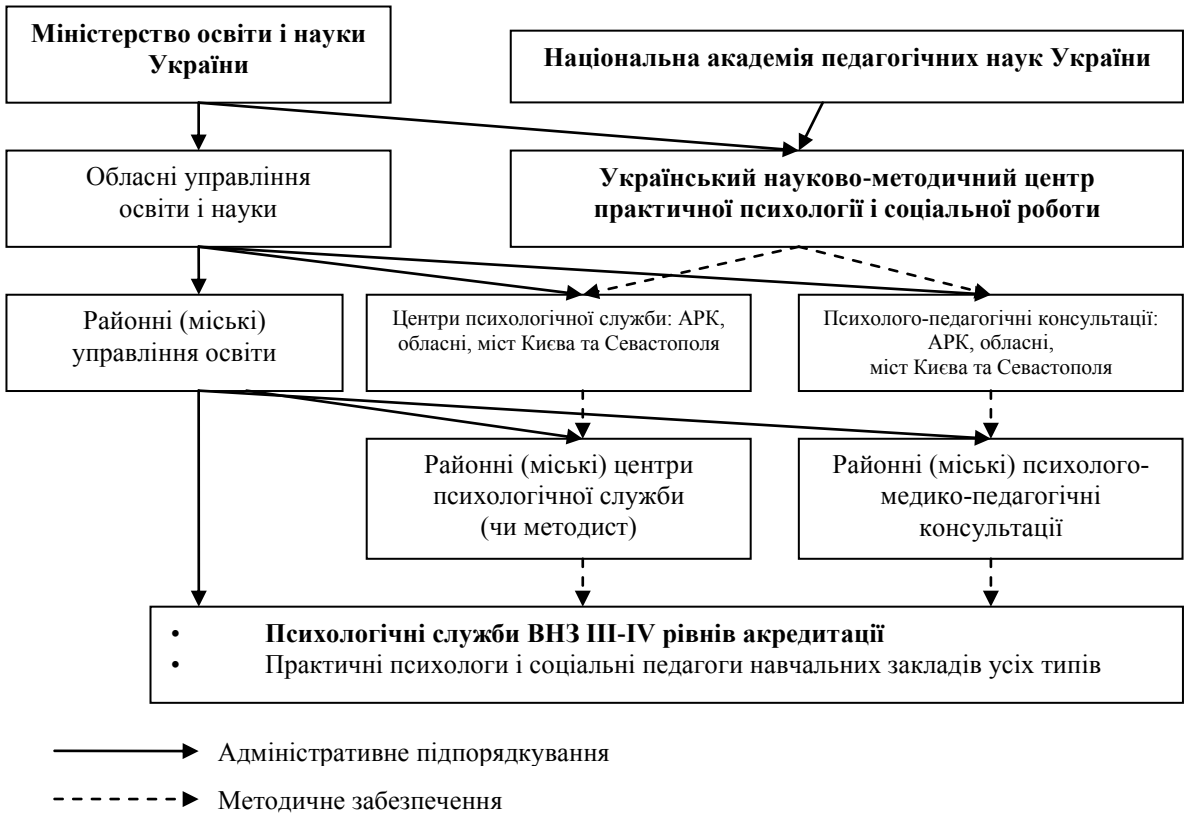


Рис. Структура психологічної служби системи освіти України

Джерело: [2].

Український науково-методичний центр практичної психології та соціальної роботи (далі Центр) було створено у 1998 р. спільно із Міністерством освіти і науки (МОН) та Академією педагогічних наук (АПН) України [2].

Головним напрямом роботи Центру є участь у створенні нормативно-правових документів, які визначають та регулюють напрямки діяльності психологічної служби в системі освіти (сьогодні це більше ніж 70 нормативно-законодавчих актів). При цьому в нормативно-правову базу діяльності психологічної служби ВНЗ України, входять такі основні документи:

– Закон України «Про освіту» (ст. 21 «Психологічна служба в системі освіти»), 1996 р.;

– «Положення про психологічну службу системи освіти України», 1999, 2001 рр.;

– Наказ МОН та АПН України «Про забезпечення розвитку психологічної служби в системі освіти України», 2001р.;

– «Стратегія розвитку психологічної служби системи освіти України на період до 2008 р.», 2004 р.;

– «Концепція розвитку психологічної служби системи освіти на період до 2012 р.», 2008 р.;

– «Положення про психологічну службу системи освіти України», 2009 р.;

– Наказ МОН України «Про покращання соціально-педагогічного і психологічного супроводу навчально-виховного процесу у вищих навчальних закладах III-IV рівнів акредитації», 2009 р.;

– «Інструктивно-методичні рекомендації щодо діяльності працівників психологічної служби у 2012/2013 навчальному році», 2012 р.

Формуванню психологічної служби ВНЗ та правової регламентації її діяльності передував понад 20-річний процес становлення та розвитку цієї служби.

Перша психологічна служба ВНЗ була створена в радянський період у 1977 р. на базі Казанського державного університету при кафедрі педагогіки і психології. Основна мета та завдання її діяльності зводилися до формування і розвитку у студентів потреби і навиків самоврядування і самоконтролю в навчальній діяльності на всіх психологічних рівнях:

1) стосунків (міжособистісні стосунки між викладачем і студентом, між студентами у спільній діяльності);
2) поведінки (індивідуальна та колективна поведінка учасників навчально-виховного процесу);
3) діяльності (навчальна діяльність та її психологічна проблематика);
4) психічних станів (кожного з учасників навчально-виховного процесу).

Психологічні рівні визначали конкретний зміст і форми роботи психологічної служби університету [3].

У подальшому, після розпаду СРСР, кожна новоутворена країна йшла своїм шляхом. Почали формуватись науково-методичні основи створення та розвитку психологічної служби ВНЗ.

Систематична робота зі створення психологічної служби системи освіти України почалася з 1991 р. В Інституті психології ім. Г.С. Костюка Академії педагогічних наук України був створений новий підрозділ – Центр психологічної служби в системі народної освіти.

У листопаді того ж року відбулася перша всеукраїнська конференція з практичної психології (м. Луцьк) [4].

У 1993 р. було розроблено і прийнято *«Положення про психологічну службу в системі освіти України»,* яке визначало сферу діяльності, права та функціональні обов'язки її ланок, а психологи стали називатися «практичними».

Важливим етапом у розвитку психологічної служби стало прийняття у 1996 р. Закону України «Про освіту», де було визначено, що за своїм статусом практичні психологи належать до педагогічних працівників.

7 липня 1998 р. спільним наказом Міністерства освіти України та Академії педагогічних наук України (АПНУ) було створено *Український науково-методичний центр практичної психології і соціальної роботи* як наукову установу АПНУ і як головну організацію психологічної служби, що здійснює методичне керівництво усією психологічною службою системи освіти України.

23 квітня 2004 р. уперше в історії Української держави Колегія Міністерства освіти і науки України (МОНУ) розглянула питання про стан і перспективи розвитку психологічної служби системи освіти. Колегія схвалила, а МОНУ затвердило «*Стратегію розвитку психологічної служби системи освіти України на період до 2008 р.*» (відтоді *23 квітня вважається Днем практичного психолога*). Психологічна служба освіти України одержала суттєвий поштовх для вдосконалення як у кількісних, так і у якісних аспектах.

У квітні 2008 р. засідання Колегії МОНУ схвалило «*Концепцію розвитку психологічної служби системи освіти на період до 2012 р.» (далі Концепція)* та *План дій з її виконання* [4].

Концепція визначила засади і напрями розбудови психологічної служби системи освіти, у т. ч. ВНЗ III-IV рівнів акредитації, через реалізацію певних практичних заходів і стала логічним продовженням «Стратегії розвитку психологічної служби системи освіти України на період до 2008 року».

У Концепції визначено, що процес розбудови психологічної служи системи освіти має відповідати принципам плановості, цілісності, відповідності стану розвитку освіти і суспільства, перспективності.

Мета Концепції полягає у підвищенні ефективності надання психологічних і соціальних послуг спеціалістами служби, розширенні мережі центрів практичної психології і соціальної роботи на всіх рівнях системи освіти, збільшенні кількості практичних психологів і соціальних педагогів у навчальних закладах, як ключових спеціалістів забезпечення адаптивного і комфортного освітнього простору.

Основними завданнями Концепції є:

– створення психолого-педагогічних умов для повноцінної реалізації особистісного, інтелектуального і фізичного потенціалу учнів і студентів;

– підвищення психологічної культури всіх учасників навчально-виховного процесу: усіх навчальних закладів;

– розроблення інноваційних форм і методів роботи спеціалістів щодо подолання негативних явищ в освітньому просторі;

– розроблення та запровадження інноваційних моделей діяльності психологічної служби і психолого-медико-педагогічних консультацій, оновлення на цій основі нормативно-правової бази, яка регулює діяльність працівників служби;

– підвищення фахового рівня підготовки студентів ВНЗ зі спеціальностей «Практична психологія» і «Соціальна робота»;

– удосконалення організації і змісту підвищення кваліфікації спеціалістів психологічної служби і психолого-медико-педагогічних консультацій;

– моніторинг та оцінювання ефективності діяльності усіх ланок психологічної служби.

Важливим кроком у *Плані дій* Концепції є розбудова психологічної служби у ВНЗ (у таблиці представлено фрагмент цього Плану).

Згідно з Планом була прийнята у 2009 р. нова редакція *«Положення про психологічну службу системи освіти України»*, а наприкінці 2011 р. – *«Положення про центральну та республіканську (Автономна Республіка Крим), обласні, Київську та Севастопольську міські, районні (міські) психолого-медико-педагогічні консультації».*

Таблиця

План та результати розбудови психологічної служби у ВНЗ України

№ п/п	Завдання	Термін виконання	Виконавець	Результати
1	Розробити і затвердити в установленому порядку положення та інші нормативні документи діяльності психологічної служби у ВНЗ III-IV рівнів акредитації	до 01.09.2009 р.	Департамент вищої освіти, Український НМЦ практичної психології і соціальної роботи	Накази МОН України
2	Провести науково-практичну конференцію, науково-практичний семінар і семінар-нараду для представників психологічної служби ВНЗ III-IV рівнів акредитації	щорічно, починаючи із 2009 р.	Департамент вищої освіти, Український НМЦ практичної психології і соціальної роботи	План і програми проведення заходів. Висвітлення ходу проведення і результатів у фахових ЗМІ
3	Збільшити чисельність працівників служби у ВНЗ I-II рівнів акредитації	до 2011 р.	Департамент вищої освіти, Департамент економіки та фінансування, Український НМЦ практичної психології і соціальної роботи	Стовідсоткове забезпечення навчальних закладів практичними психологами, соціальними педагогами
4	Щорічно проводити регіональні (міжрегіональні) практичні конференції і семінари для працівників психологічної служби ВНЗ I-II рівнів акредитації	2009-2012 рр.	Український НМЦ практичної психології і соціальної роботи	План і програми проведення заходів. Координація діяльності, обговорення проблем та вироблення планів спільних дій

Важливим завданням цього Плану є *розроблення «Положення діяльності психологічної служби у ВНЗ III-IV рівнів акредитації», а* результатом вирішення цього завдання – *Наказ МОНУ «Про покращання соціально-педагогічного і психологічного супроводу навчально-виховного процесу у вищих навчальних закладах III-IV рівнів акредитації»* від 30.12.2009 р. [5].

Відповідно до цього документа та за результатами моніторингу розвитку психологічної служби ВНЗ України у 2011/12 н.р. МОН та Український науково-методичний центр практичної психології і соціальної роботи підготували «*Інструктивно-методичні рекомендації щодо діяльності працівників психологічної служби у 2012/2013 н.р.»*, де підкреслюється про необхідність вжиття заходів щодо максимального забезпечення закладів освіти практичними психологами та соціальними педагогами, а також налагодження належного психологічного супроводу всіх учасників навчально-виховного процесу, у тому числі й у ВНЗ [6].

У подальшому з метою належного виконання статей 21 та 22 Закону України «Про освіту» та Указу Президента України від 25 червня 2013 року «Про Національну стратегію розвитку освіти» МОНУ затвердив «План заходів Міністерства освіти і науки щодо розвитку психологічної служби на період до 2017 року» (далі – План заходів) [7].

Відповідно до Плану заходів визначено основні завдання, які необхідно вирішити (у т. ч. у практиці діяльності ВНЗ усіх типів):

– підвищення психологічної компетентності керівників закладів і установ освіти;
– розвиток мережі психологічної служби системи освіти;
– удосконалення організаційного рівня функціонування служби;
– покращання методичного забезпечення діяльності служби;
– підвищення якості роботи працівників психологічної служби.

Процес становлення психологічної служби у ВНЗ України набирає сили, хоча ще повільно.

Щоб створити сучасну психологічну службу у ВНЗ, необхідно ознайомитися з досвідом організації діяльності вже створених і успішно діючих служб в Україні, у країнах СНД і Росії. Тому наведемо приклади вже створених та успішно діючих психологічних служб ВНЗ [8].

1. *Соціально-психологічна служба Дніпропетровського національного університету (ДНУ)* була створена в 1992 р. на базі Центру гуманітарних проблем освіти, а з 2007 р. передана на факультет психології ДНУ.

Основною метою діяльності цієї служби є виконання завдань, пов’язаних з психологічним забезпеченням навчально-виховного процесу, сприяння особистісному зростанню та професійному становленню студентів і співробітників університету.

Крім *основних видів діяльності* (індивідуальне консультування; індивідуальна і групова психологічна діагностика), проводяться *додаткові* – групова робота особистісної і соціально-психологічної спрямованості (створення команди, формування навичок партнерського спілкування, впевненості у собі, ефективного розподілу часу (time-менеджмент тощо).

Пріоритетними напрямами діяльності соціально-психологічна служби ДНУ є:

– соціально-психологічна адаптація студентів до навчання у ВНЗ;
– професійне самовизначення студентської молоді;
– здоровий спосіб життя;
– психологічна культура особистості [8].

2. *Психологічну службу Луганського національного університету імені Тараса Шевченка* було створено при Центрі інноваційних технологій цього ВНЗ у 2003 р.

Основною метою діяльності цієї служби є надання додаткових психологічних послуг студентам, викладачам університету та інших навчальних закладів, працівникам підприємств, фірм, закладів, населенню.

Основними видами діяльності служби є: психологічна діагностика (у тому числі й профорієнтаційна, яка проводиться для абітурієнтів та випускників шкіл протягом усього навчального року), корекція, психологічне консультування, а також психологічні тренінги: «Арт-терапія», «Ораторське мистецтво», «НЛП», «Початковий курс йоги з елементами само сугестії», «Тренінг по оволодінню техніками роботи з емоційними травмами», «Тілесний арт-тренінг» тощо.

Однією з ефективних форм роботи цієї служби в університеті є проведення «Тижнів Психологічної служби». Протягом тижня для студентів певного факультету психологічна служба проводить різні психологічні заходи. Залежно від запиту студенти та куратори студентських груп можуть взяти участь у психологічних тренінгах, психологічній діагностиці, отримати індивідуальні та групові психологічні консультації [10].

3. *Психологічну службу Харківського національного педагогічного університету ім. Г.С. Сковороди (ХНПУ)* створено з метою підвищення ефективності навчально-виховного процесу засобами практичної психології і соціальної педагогіки, а також захист психічного здоров'я всіх його учасників – студентів, викладачів та співробітників.

Головними напрямами діяльності психологічної служби ХНПУ є такі:

– надання психолого-педагогічної і соціальної допомоги студентам, які перебувають у кризовій життєвій ситуації, з метою адаптації до умов навчання і життєдіяльності в університеті;

– здійснення психолого-педагогічних заходів з метою усунення відхилень у психофізичному та індивідуальному розвитку і поведінці;

– формування позитивної життєвої перспективи (своєчасне попередження відхилень у міжособистісних стосунках, запобігання конфліктним ситуаціям у навчально-виховному процесі, попередження наркоманії, алкоголізму, аморального способу життя).

Студентам, викладачам і співробітникам університету пропонуються тренінги: «Тренінг ефективного спілкування», «Тренінг адаптації та згуртування колективу», «Тренінг вирішення конфліктів», «Здоровий спосіб життя», «Самопізнання», «Толерантність», «Комунікативні уміння та навички».

З метою виявлення здібностей до обраної професії, для поліпшення адаптації до умов навчання в університеті для студентів перших курсів організовуються тренінги, майстер-класи, презентаційні заходи [11].

Доброю тенденцією є створення психологічних служб у ВНЗ негуманітарної спрямованості.

4. *У Вінницькому національному технічному університеті (ВДТУ)* з 1988 року функціонує *Служба психологічної підтримки*, яка почала свою роботу одразу як було створено Центр культурології і виховання студентів ВДТУ.

Сьогодні вже розроблено концепцію психологічної служби цього університету. Служба психологічної підтримки практикує індивідуальне психологічне консультування студентів і співробітників ВДТУ. Виходячи з конкретних умов роботи у технічному ВНЗ, практикуються заняття у вигляді тренінг-семінарів, працює лекторій з актуальних проблем сучасної психології, здійснюються соціально-психологічні дослідження.

У ВДТУ створено Школу практичної психології для кураторів академічних груп. Вона допомагає вирішувати психологічні проблеми, які виникають, насамперед, у молодих кураторів чи кураторів, що працюють з першокурсниками [12].

5. *Психологічна служба Київського національного економічного університету (КНЕУ)* була створена десять років тому викладачами-психологами, які у педагогічній діяльності стикалися із запитами студентів на психологічну допомогу.

Робота психологічної служби КНЕУ полягає в індивідуальному консультуванні студентів, викладачів та співробітників університету; проведенні різноманітних тренінгів

(соціально-психологічного, емоційної саморегуляції, розв'язання конфліктів тощо); опитуванні студентів з метою визначення найактуальніших проблем їх життєдіяльності; проведенні науково-практичних досліджень (індивідуальні стилі навчання; проблема адаптації до навчання у ВНЗ), висвітленні проблем та наданні рекомендацій практичного психолога на шпальтах газети «Економіст» [13].

Дуже цікавим є *досвід організації психологічних та соціальних служб у країнах СНД, зокрема, в Росії.* Там психологічні служби ВНЗ існують давно і відрізняються різноманітністю змісту, завдань, структурних елементів.

6. *Психологічна служба Томського державного університету* (ТДУ) основний акцент психологічного супроводу ставить на формування адаптивності студентів, яка починається задовго до того, як потенційний студент буде зарахований на один з факультетів університету (здійснюється велика профорієнтаційна робота, яка проводиться в тісній взаємодії з факультетом підготовки до ВНЗ та приймальною комісією).

Однією з основних форм роботи служби є співпраця зі школами (виїзні зустрічі, співпраця з адміністрацією, психологічними службами шкіл, проведення профтестування), що забезпечує спадкоємність, безперервність психологічного супроводу професійно-особистісного становлення. Ще одним пріоритетним напрямом діяльності психологічної служби ТДУ є сприяння розвитку соціально-психологічної компетентності кураторів, підвищення їх кваліфікації [14].

7. Серед перспективних напрямів наукової діяльності *психологічної служби Московського гуманітарного педагогічного інституту* – дослідження проблем професійно-психологічного відбору в педагогічних ВНЗ; формування адаптаційної готовності до професійної діяльності у студентів педагогічних ВНЗ.

Психологічна служба інституту є експериментальною базою для розроблення та апробації концепції психологічного супроводу діяльності практико-орієнтованого педагогічного ВНЗ у руслі наукової авторської школи кафедри психології «Професійна майстерність і успішність фахівця педагогічного профілю» [15].

8. У *Московському державному гуманітарному університеті імені М.А. Шолохова психологічна служба* створена не лише для студентів денного відділення, але і для заочного [16].

9. *Психологічні служби у ВНЗ Республіки Татарстан* спрямовані, в основному, на зниження факторів ризику наркотизації студентів за рахунок покращення їх психологічного здоров'я. Головними завданнями цих служб є: навчання кураторів студентських груп, студентського активу навикам організації і проведення роботи з профілактики і зниження ризику наркотизації студентів [17].

У *психологічній службі Академії управління «Тісбі»* цікавий досвід роботи зі студентами по формуванню відповідного рівня соціально-психологічної компетентності, який повинні мати студенти до закінчення навчального закладу.

Для формування цього рівня в межах психологічної служби для студентів реалізується проект «Наставництво», а також створюється певне середовище для взаємодії з викладачами і батьками. До завдань проекту «Наставництво» належить навчання студентів-наставників, які могли б проводити психологічну роботу на «горизонтальному рівні», уникнувши вікового бар'єра, створення «груп підтримки» для проведення адаптаційних тренінгів і, згодом, здійснення кураторського супроводу своїх груп. При цьому розподіл наставників по робочих групах здійснюється на основі діагностики особистісних якостей і, якщо треба, корекції проблемних зон.

Для викладачів працює школа психологічної майстерності (тренінги ефективної взаємодії зі студентами, проведення загальних заходів з групою, тренінг ефективних комунікацій, семінари з основ психологічних особливостей студентів, інноваційні методи навчання) і балінтовські групи (розбір важких ситуацій).

Для роботи з батьками створена батьківська академія, де проводяться індивідуальні консультації з проблем дітей, розбір тяжких ситуацій [18].

10. Мета *психологічної служби Сибірської академії фінансів і банківської справи (САФБС)* – допомогти студентові усвідомити себе як суб'єкта власного життя, його творця, а також якнайповніше реалізувати свої можливості у всіх сферах життя, зокрема, і в професійній діяльності. У зв'язку з поставленою метою вирішуються завдання розвитку мотивації до професійної діяльності, самовдосконалення і самоактуалізації, формування навиків саморегуляції, комунікативної компетентності та ін.

У структурі психологічної служби САФБС працюють педагоги-психологи, які пройшли підготовку в галузі практичної психології і психологічного консультування [19].

11. Діяльність *психологічної служби Невинномисського інституту економіки, управління і права* спрямована на забезпечення психологічної захищеності студентів, підтримку і зміцнення їх психічного здоров'я, створення сприятливих соціально-психологічних і психолого-педагогічних умов навчальної діяльності.

Працює психологічна служба інституту в режимі супроводу навчально-виховного процесу ВНЗ.

Основні напрями її діяльності: психологічна діагностика, психопрофілактика, індивідуальне консультування, а також самопсихологічна корекція порушень спілкування у студентів, несприятливих форм емоційного реагування і стереотипів поведінки, конфліктних взаємин; психологічні тренінги по зняттю стану тривожності, нервово-психічної напруженості, відпрацьовування нових прийомів і способів поведінки, подоланню неадекватних форм поведінки, розвитку навиків ефективного спілкування й іншим напрямам за запитами.

Психологом цієї служби за допомогою психологічного тестування і співбесіди під час вступу до ВНЗ складається цілісний психологічний образ студентів ВНЗ, виходячи з якого, надалі розробляється програма психологічної допомоги [20].

12. Специфіка роботи соціально-психологічної служби *Казанського інституту економіки, управління і права* полягає в тому, що в її структурі, крім психологічної складової, є ще і волонтерська. Волонтери беруть активну участь у громадському житті міста, самостійно організовують волонтерські акції, взаємодіють із молодіжними, профілактичними і громадськими центрами зщодо проведення різних заходів [21].

Вивчення досвіду діяльності психологічної служби ВНЗ дозволяє узагальнити *основні напрями її роботи*, серед яких можна виокремити такі:

1) консультативно-методична допомога всім учасникам навчально-виховного процесу з питань професійного та особистісного самовизначення, а також соціально-психологічної адаптації студентів до навчання у ВНЗ;

2) просвітницько-пропагандистська робота з підвищення психологічної культури всіх учасників навчально-виховного процесу; профілактика девіантної поведінки, прогностика суїциду серед осіб юнацького віку;

3) превентивне виховання, метою якого є формування орієнтації на здоровий спосіб життя та захист психічного здоров'я людини, своєчасне попередження відхилень у міжособистісних стосунках, запобігання конфліктним ситуаціям у навчально-виховному процесі, попередження наркоманії, алкоголізму;

4) психологічна діагностика й моніторинг особистісного розвитку та соціальної ситуації розвитку студентів;

5) проектування і соціально-психологічна корекція процесу особистісного розвитку студентів у навчально-виховному процесі;

6) прогнозування змін освітньої ситуації та визначення її основних тенденцій;

7) психологічна експертиза педагогічних інновацій, методів і методик, оцінювання ефективності впровадження навчальних програм і розвивальних проектів;

8) соціально-психологічна і педагогічна реабілітація осіб, які знаходяться у кризовій життєвій ситуації, соціально незахищених верств населення та людей з особливими потребами;

9) здійснення інтерактивного навчання через проведення тренінгів, науково-практичних семінарів, круглих столів, конференцій з актуальних питань психологічної теорії та практики;

10) організаційно-методичне забезпечення підвищення кваліфікації практичних психологів, атестації працівників служби, оволодіння інноваційними техніками й підходами сучасної психологічної науки;

11) забезпечення зв'язків із громадськістю;

12) виконання науково-дослідної роботи з різних напрямів прикладної психології;

13) науково-практичне вивчення, розроблення й упровадження вітчизняного досвіду, апробація нових технологій організації та управління освітою (психологічне і соціальне обґрунтування та забезпечення), технологій із методичного, дидактичного та змістового забезпечення освіти;

14) профілактика професійного вигорання психологів і професійних деформацій;

15) соціально-психологічна допомога студентській сім'ї.

Огляд діяльності психологічних служб різних ВНЗ дозволяє виявити, що є університети та інститути, в яких служба лише починає працювати, є такі, які працюють над створенням її проекту, а є й такі, в яких тільки виникає думка про це. Але те, що психологічну службу у ВНЗ необхідно створювати, вже доведено досвідом роботи психологів.

Особливо необхідно *створювати психологічні служби у технічних ВНЗ*, насамперед у тих, де немає кафедри психології. У студентів цих закладів такі ж самі проблеми, як і у студентів гуманітарного профілю. Більше того, можливо, саме в технічних ВНЗ психологічна служба найпотрібніша, оскільки якщо студент-гуманітарій в умовах її відсутності може звернутися по консультацію до психолога-викладача, то студенти технічних ВНЗ цього позбавлені. Системна, цілеспрямована робота фахівців психологічної служби технічного ВНЗ дозволить знизити гостроту студентських проблем. Тренінгові заняття по адаптації до групи, до навчального закладу, індивідуальні і групові консультації, психологічна профілактика повинні проводитися для студентів усіх спеціальностей, у тому числі і технічних. Психологи можуть консультувати студентів з питань самоорганізації і планування часу, психологічної готовності до сесії і поведінки на іспиті, навчати прийомам релаксації та саморегуляції, допомагати справитися з емоційними труднощами в період адаптації, вирішити проблеми міжособистісних відносин і спілкування у студентських групах. Більш того, психологічна служба може багато в чому допомогти й викладачам технічного профілю (семінари, тренінги, тощо).

Висновки і пропозиції. Проведені дослідження дозволили:

– визначити важливу ролі психологічної служби у ВНЗ;

– дати характеристику психологічної служби ВНЗ у структурі психологічної служби системи освіти України;

– дослідити особливості формування та розвитку психологічних служб ВНЗ системи освіти України у процесі створення нормативно-правової бази їх діяльності;

– ознайомитися з досвідом діяльності вже створених і успішно діючих психологічних служб ВНЗ в Україні та країнах СНД;

– узагальнити основні напрями роботи таких служб, що може бути корисним при розробленні моделі психологічної служби конкретного ВНЗ;

– підкреслити необхідність створення та розвитку психологічної служби у ВНЗ, яка буде сприяти підвищенню ефективності навчально-методичної і виховної роботи ВНЗ, повноцінному особистісному й інтелектуальному розвитку студентів на всіх ета-

пах навчання, формуванню у студентів здібностей до саморозвитку і самовиховання, формування соціально-активної особистості, а також інноваційним змінам у системі вищої освіти.

Список використаних джерел

1. *Збірник* нормативно-правових документів психологічної служби та ПМПК системи освіти України / упоряд. В. Г. Панок, І. І. Цушко, А. Г. Обухівська. – К. : Шк. світ, 2008. – 256 с.

2. *Психологічна* служба системи освіти України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://psyua.com.ua/page_ru/psy_ru.php.

3. *Кринчик Е. П.* К проблеме психологической поддержки профессионального становления студентов на факультете психологии МГУ / Е. П. Кринчик // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. – 2005. – № 2. – С. 45-55.

4. *Панок В. Г.* Практична психологія. Теоретико-методологічні засади розвитку : [монографія] / В. Г. Панок. – Чернівці : Технодрук, 2010. – 486 с.

5. *Про покращання* соціально-педагогічного і психологічного супроводу навчально-виховного процесу у вищих навчальних закладах III-IV рівнів акредитації [Електронний ресурс] : Наказ МОН України від 30.12.2009 № 1248. – Режим доступу : http://psyua.com.ua/page/zakon.php.

6. *Інструктивно-методичні* рекомендації щодо діяльності працівників психологічної служби у 2012/2013 н.р. [Електронний ресурс] : Лист МОНмолодьспорт від 19.07.2012 р. № 1/9-517. – Режим доступу : http://psyua.com.ua/page/zakon.php.

7. *Про затвердження* Плану заходів Міністерства освіти і науки щодо розвитку психологічної служби на період до 2017 року [Електронний ресурс] : Наказ МОН України від 06.08.2013 № 1106. – Режим доступу : http://osvita.ua/legislation/other/36717/.

8. *Кринчик Е. П.* К проблеме психологического сопровождения профессионального становления студентов-психологов [Электронный ресурс] / Е. П. Кринчик. – Режим доступа : http://www.psy.msu.ru/science/public/krinchik/krinchik2005.pdf.

9. *Соціально-психологічна* служба Дніпропетровського національного університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dnu.dp.ua/print/socpsih.

10. *Психологічна* служба Луганського національного університету ім. Т. Шевченка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.luguniv.edu.ua/?z1=b,43.

11. *Психологічна* служба Харківського національного педагогічного університету ім. Г. С. Сковороди [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://liderstudent.com.ua/.

12. *Служба* психологічної підтримки Вінницького національного технічного університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vntu.edu.ua/.

13. *Психологічна* служба Київського національного економічного університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kneu.edu.ua/ua/.

14. *Психологическая* служба Томского государственного университета [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ps.tsu.ru/.

15. *Психологическая* служба Московского городского психолого-педагогического университета [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://xn--c1arkau.xn--p1ai/.

16. *Психологическая* служба Московского государственного гуманитарного университета им. М. А. Шолохова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://moeobrazovanie.ru/mgopu/.

17. *Психологическая* служба в ВУЗах Республики Татарстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://mdmst.tatarstan.ru/rus/info.php?id=100664.

18. *Психологическая* служба Академии управления «Тисби» (Татарстан) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.tisbi.ru/home/about/index.

19. *Психологическая* служба Сибирской академии финансов и банковского дела [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.sifbd.ru/students/psychological_service/clause.

20. *Психологическая* служба Невинномысского института экономики, управления и права [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nieup.ru/index.php?show=Pages&PageID=129.

21. *Психологическая* служба Казанского института экономики, управления и права [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ieml.ru/.

УДК 338.24:622.33+005.4

Ю.С. Папіж, канд. екон. наук
Державний вищий навчальний заклад «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ, Україна

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ЯК ОСНОВА УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Ю.С. Папиж, канд. экон. наук
Государственное высшее учебное заведение «Национальный горный университет», г. Днепропетровск, Украина

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Y.S. Papizh, Candidate of Economic Sciences
State Higher Educational Institution "National Mining University", Dnipropetrovsk, Ukraine

SYSTEMS APPROACH AS A BASIS FOR MANAGING ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COAL INDUSTRY OF UKRAINE

Розглянуто основні аспекти сучасного розвитку вугільної промисловості України. Проаналізовано державні Програми приватизації вугільних шахт. Запропоновано використання системного підходу при здійсненні процесу управління розвитком вугільних шахт у сучасних ринкових умовах.

Ключові слова: *вугільна шахта, приватизація, управління, розвиток, системний підхід.*

Рассмотрены основные аспекты современного развития угольной промышленности Украины. Проанализированы государственные Программы приватизации угольных шахт. Предложено использование системного подхода при осуществлении процесса управления развитием угольных шахт в современных рыночных условиях.

Ключевые слова: *угольная шахта, приватизация, управление, развитие, системный подход.*

The basic aspects of modern development of coal industry of Ukraine are considered. Government Programs of privatization of coal mines are analysed. The basic prospects of development of coal industry are marked. The use of the system approach during realization of process of management development of coal mines in modern market condition is offered.

Key words: *coal mine, privatization, management, development, system approach.*

Постановка проблеми. З використанням вугілля у світі виробляється приблизно 44 % всієї електроенергії, у т. ч. у країнах Європи – 42 %. Прогнозується, що споживання первинних енергоносіїв у світі до 2020 року зросте на 65 %, тобто до 23 млн т умовного палива. Видобувні види палива залишаться основними джерелами енергії і будуть забезпечувати до 80 % світового енергоспоживання.

На перспективу до 2020 року не очікується істотного зниження ролі вугілля як одного з найважливіших енергоносіїв. Більше того, за рахунок скорочення темпів зростання споживання нафти і нафтопродуктів, і перегляду ставлення до розвитку атомної енергетики в багатьох країнах може мати місце деяке зростання його частки в структурі енергоспоживання. Серйозну підтримку в попиті надаватимуть країни Західної Європи, Канада і Японія, де вугільні ТЕС будуть витісняти атомні, а в Європі до того ж електростанції поступово будуть переводитися з дорогого газу на більш дешеве вугілля.

Сформована ситуація на світових сировинних ринках вказує на позитивні фундаментальні причини для розвитку вугледобувних компаній по всьому світу і, зокрема, в Україні.

У зв’язку з цим йдеться, в першу чергу, про стабілізацію вугільної промисловості країни, відновлення видобувного потенціалу, підвищення безпеки шахтарської праці, залучення інвестицій.

Таким чином, очевидні мотиви перегляду минулої державної політики все більшого вливання бюджетних коштів без кардинальної зміни всієї системи відносин, які склалися в паливно-енергетичному комплексі України. Отже, зрозуміло, що в межах державної форми власності, в умовах, що склалися, неможливо вирішити проблеми ефективної роботи вуглевидобувних підприємств та ефективної інвестиційної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов’язані з особливостями управління вугледобувними підприємствами, розвитком і підтримкою потужності шахтного фонду, висвітлено у публікаціях зарубіжних дослідників: Р. Акоффа, І. Ансоффа [3],

І. Кунца, Л.Г. Окорокової, А. Файоля та ін. Окремі підходи до управління розвитком вугільних шахт привертали увагу багатьох вітчизняних учених, серед них такі, як О.І. Амоша [2], О.С. Астахов, О.Г. Вагонова, Т.А. Гатов, Ю.З. Драчук [4], Г.К. Губерна, А.І. Кабанов, О.Ф. Ляшенко, Л.Л. Майзель, В.Є. Нейєнбург, І.В. Петенко [9], Б.Л. Райхель, С.С. Резніченко, Т.Б. Решетілова, В.І. Саллі, І.А. Фесенко, Ю.П. Ященко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте сучасні умови ставлять нові завдання щодо удосконалення управління розвитком вугільних шахт в умовах невизначеності зовнішньої дії, розроблення методичних підходів до їх практичної реалізації, вирішенню яких і присвячено матеріали статті.

Мета статті. Таким чином, метою досліджень, результати яких викладені в цій роботі, є управління розвитком вугільних шахт України за допомогою комплексного управління підприємством, його ресурсним потенціалом і внесення змін до оцінки ринкової вартості вугільних шахт у процесі приватизації та оцінки їх економічної надійності.

Виклад основного матеріалу. Підвищення світових цін на вугілля не обійшло й Україну. Тому, оцінюючи попит на вугілля і зростання цін на енергоносії, незважаючи на деякі поточні проблеми у світовій та українській економіці, багато інвесторів готові інвестувати у розвиток вуглевидобутку, передбачаючи швидку окупність своїх вкладень (рис. 1). І цей напрямок збігається із загальною позитивною тенденцією збільшення іноземних інвестицій в економіку України.

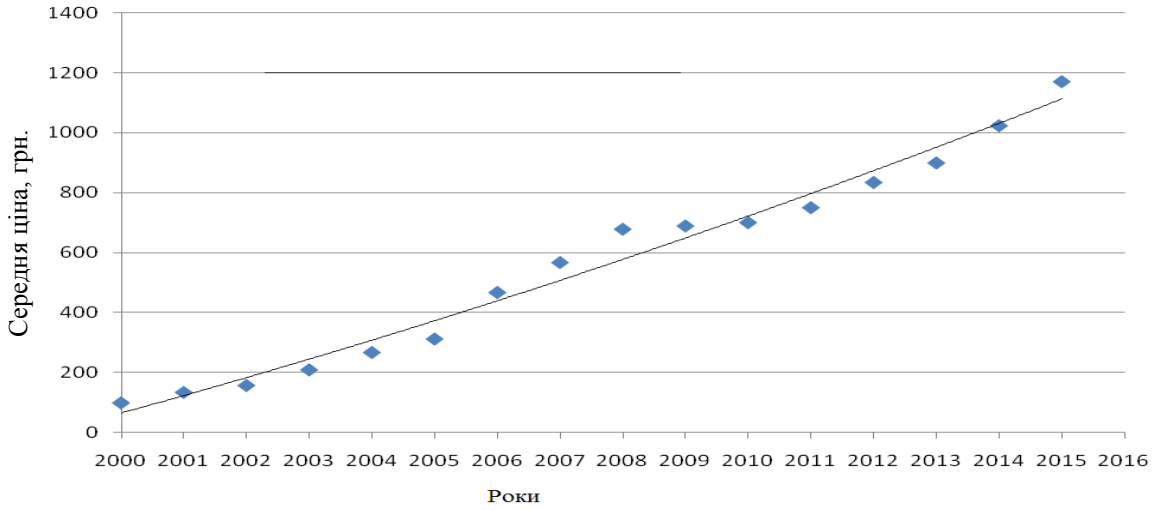


Рис. 1. Динаміка та прогноз середньої ринкової ціни вугілля, грн

Джерело: розроблено автором за даними [7; 8].

Згідно з Енергетичною стратегією України на період до 2030 року [5, с. 51] та Програмою економічних реформ на 2010-2014 роки [6, с. 61] взято курс на зміну ситуації у вугільній промисловості через проведення приватизації вугільних шахт.

Всі державні шахти розподілено на три групи (рис. 2):

1) шахти, які мають достатній інвестиційний та економічний потенціал з урахуванням обсягу запасів і складнощів гірничо-геологічних умов, для ефективної роботи яких необхідна реконструкція та модернізація, – це сектор перспективних підприємств;

2) шахти, які мають значні запаси, але неефективні для подальшої розробки в поточних економічних умовах і при існуючому рівні техніки і технології – це сектор потенційно перспективних підприємств;

3) дотаційні шахти, які не мають перспективних запасів, а отже, непридатні для подальшого інвестування та модернізації.

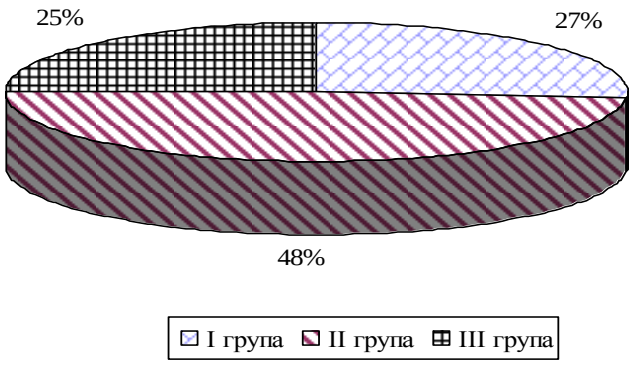


Рис. 2. Розподіл шахт по групах за ступенем інвестиційної привабливості
Джерело: побудовано автором за даними [10].

Шахти першої групи слід приватизувати. Державне фінансування капіталовкладень в їх реконструкцію необхідно припинити. Також необхідно припинити державне фінансування будівництва нових шахт, надавши цю можливість інвесторам через інвестиційні конкурси або приватизацію об'єктів незавершеного будівництва.

Шахти другої групи потрібно законсервувати, тобто закрити без руйнування інфраструктури. Ці шахти становитимуть мобілізаційний резерв держави на перспективу.

Шахти третьої групи необхідно закривати.

Міністерство енергетики та вугільної промисловості України визначило «перспективними» лише 63 шахти з майже двох сотень діючих підприємств [10]. Саме ці об'єкти доводитимуться до необхідної кондиції. Найперспективнішими шахтами експерти називають шахту «Краснолиманську», шахти ДП «Макіїввугілля», «Красноармійськвугілля» та «Добропіллявугілля». У секторі енергетичного вугілля найпривабливішими є шахти ДП «Ровенькиантрацит», «Свердловантрацит» і «Луганськвугілля».

Окрім шахт ДП «Ровенькиантрацит», ДП «Свердловантрацит», ДП «Макіїввугілля», ДП «Добропіллявугілля», керівництво галузі віднесло до розряду привабливих ще деякі підприємства. Зокрема, ДП «Шахтоуправління Південнодонбаське № 1», шахтоуправління «Донбас», шахти ім. Стаханова, ім. Дімітрова (ДП «Красноармійськвугілля»), Росія, № 1/3 Новогродовська (ДП «Селідоввугілля»), шахтоуправління «Шахтарська-Глибока» (ДП «Шахтарськантрацит»), Прогрес (ДП «Торезантрацит»), шахтоуправління «Луганське», шахти «Нова», «Вергелівська» (ДП «Луганськвугілля»), ім. Мельникова (ДП «Лисичанськвугілля»), «Партизанська», «Комсомольська» (ДП «Антрацит»), «Степова» (ДП «Львіввугілля»).

Інвестиційна привабливість вугільних шахт, у першу чергу, обумовлена високим попитом на паливо на внутрішньому ринку. Однією з переваг є також низька вартість робочої сили, а звідси і нижча собівартість у перерахунку на тонну вугілля. Підтримують інтерес інвесторів до галузі також високі ціни на газ. Нині при виробництві електроенергії на вугільних блоках вартість паливної складової в 1,7-2 рази нижче, ніж на газових.

Головною об'єктивною причиною великих питомих витрат матеріальних, енергетичних, трудових ресурсів, а також того, що продуктивність праці набагато нижче світової, є той факт, що внаслідок великої глибини вугільних родовищ і невеликої потужності пластів вугільна промисловість України має гірші показники видобутку вугілля порівняно з усіма країнами СНД і світу. Видобуток вугілля здійснюється в набагато гірших гірничо-геологічних умовах, ніж в інших країнах.

Для підвищення інвестиційної привабливості вугільних шахт країни необхідно внести зміни до регулюючої системи і, зокрема, змінити методику оцінювання ринкової

вартості вуглевидобувних підприємств у процесі приватизації та оцінювання їх економічної надійності. Ці підходи досить добре обґрунтовані, є достатньо чіткий механізм кількісного оцінювання стану вугільних шахт [1, с. 25]. Шахти після кількісної паспортизації можуть переводитися з однієї групи в іншу. І деякі шахти, спочатку визнані безнадійними, потім починали успішно працювати.

Таким чином, очевидна необхідність гнучкого оцінювання стану кожної шахти і рівні умови ведення виробничої діяльності для вугільних підприємств державної та недержавної форми власності.

Отже, на підставі викладеного, можна зробити висновок, що розкриття і рішення відомої невизначеності ринкових відносин полягає, з одного боку, в організації надійного планування виробництва всередині шахти і за її межами на основі економічного аналізу ситуації і прогнозування цін, дотацій тощо, з іншого боку – це створення таких умов у сфері виробництва, за яких підприємства мали б можливість займати не настільки пасивну позицію в адаптації та пристосуванні до ринкових відносин.

Цей підхід повністю заперечує необхідність урахування можливих змін у виробничо-економічної діяльності шахти в аспекті зміни (регулювання) її потенціалу. Навпаки, додатково передбачає цілеспрямований вплив суб’єкта управління на зовнішнє і внутрішнє середовище, щоб створити вигідну і сприятливу для себе соціально-економічну ситуацію. Іншими словами, приватизоване підприємство повинне не стільки пристосовуватися до зовнішнього і внутрішнього середовища, щоб знизити рівень ризику щодо намічених планів і заходів, скільки активно впливати як на зовнішнє, так і на внутрішнє оточення, щоб зробити і те, й інше більш визначеним і передбачуваним для своєї виробничо-економічної діяльності.

Якщо ставити питання таким чином, то управління окремими змінами набуває комплексного характеру, і кожна можлива зміна стає частиною загального плану стратегії і тактики шахти в умовах ринкових відносин. Практичний досвід роботи великих і високомеханізованих шахт Донбасу («Червоноармійська-Західна № 1», «Комсомолець Донбасу» та ін.) показує, що тільки творче управління виробничим потенціалом паралельно з плануванням розвитку гірничих робіт у просторі відповідає сучасним вимогам економічної дійсності і, крім того, є найбільш ефективним з усіх позицій.

Якщо бути точніше, то завдяки саме такому способу дій велика кількість приватизованих вугільних підприємств зуміла вийти з кризової ситуації і взяти під власний контроль ті обставини, які заважали їх ефективній виробничо-економічній діяльності.

Разом з тим, ще залишаються невирішеними завдання оптимального управління ресурсною політикою шахт, відсутні методи динамічного планування розвитку гірничих робіт у часі і просторі.

У цьому зв’язку особливе місце займає аналіз факторів, що впливають на ефективність поліпшення показників роботи шахти, які дозволяють з урахуванням особливостей їх просторового розташування оптимізувати перспективні плани роботи підприємств. Це є багатоваріантним завданням, оскільки найважливіше місце тут займає аналіз виробничого потенціалу шахт та управління ним під впливом зміни потужності підприємств, що підлягають приватизації.

Крім того, оцінювання ресурсного потенціалу вимагає застосування адекватного математичного апарату, що дозволяє з достатньою точністю прогнозувати варіанти перспективної діяльності шахти з урахуванням впливу факторів, що відображають стан окремих технологічних ланок, умов відпрацювання запасів і зовнішнього середовища з погляду попиту на кінцеву продукцію.

Висновки і пропозиції. Згідно з вищенаведеним матеріалом можна зробити такі висновки. Моделювання управління розвитком шахт, що підлягають приватизації, по-

винно передбачати чіткий поділ цього процесу на три складові. Перша відноситься до вивчення виробничих резервів шахти, друга являє собою градієнтне моделювання результатів виробництва при змінних обмеженнях за рівнем витрат ресурсів, а третя синхронізує результати виробничої діяльності з рівнем попиту на кінцеву продукцію.

Таким чином, рішення теоретичних і практичних завдань управління розвитком вугільних шахт, оцінювання їх виробничого потенціалу в умовах невизначеності зовнішнього впливу потребує максимальної уваги з метою стабілізації вугільної промисловості країни.

Отже, на цій основі перспективою подальших досліджень є управління становленням і економічним розвитком вугледобувних підприємств на базі системного аналізу виробничих резервів та управління виробничим потенціалом.

Список використаних джерел

1. *Амоша А. И.* Системный анализ шахты как объекта инвестирования / А. И. Амоша, М. А. Ильяшов, В. И. Салли. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2002. – 68 с.

2. *Амоша О. І.* Перспективи розвитку та реформування вітчизняної промисловості на фоні світових тенденцій : [наукова доповідь] / О. І. Амоша, А. І. Кабанов, Л. Л. Стариченко. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2005. – 32 с.

3. *Ансофф И.* Стратегическое управление / И. Ансофф ; [сокр. пер. с англ. ; науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко]. – М. : Экономика, 1989. – 358 с.

4. *Драчук Ю. З.* Проблеми інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку галузі / Ю. З. Драчук, Л. М. Рассуждай, Н. І. Новікова // Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики : міжнар. наук.-практ. конф., 2008 р. : тези доп. – Л. : Вид-во Нац. ун-ту “Львів. політехніка”, 2008. – С. 296-298.

5. *Енергетична* стратегія України на період до 2030 року та подальшу перспективу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=32299946.

6. *Заможне* суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава [Електронний ресурс] // Програма економічних реформ на 2010-2014 роки. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.

7. *Основні* показники вугільної промисловості України / ДП «Галузевий інформаційно-розрахунковий центр. – Макіївка, 2008. – 146 с.

8. *Основні* показники вугільної промисловості України / ДП «Галузевий інформаційно-розрахунковий центр. – Макіївка, 2010. – 153 с.

9. *Петенко І. В.* Організаційно-економічний механізм формування і реалізації ресурсозберігаючих технологій у вугільній промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.07.01 “Економіка промисловості” / І. В. Петенко. – Донецьк, 2002. – 32 с.

10. *Розподіл* шахт по групах за ступенем інвестиційної привабливості [Електронний ресурс] / Міністерство вугільної промисловості. – Режим доступу : http://mvp.gov.ua/mvp/control/uk/publish/article?art_id=87605&cat_id=61332.

УДК 338.436:620.9

В.М. Базилевич, асистент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ – НАПРЯМ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ АПК

В.М. Базилевич, ассистент
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ – НАПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

V.M. Bazylevych, assistant
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine

EFFICIENT ENERGY USE – DIRECTION OF ECONOMIC SAFETY OF COMPANIES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Досліджено теоретичні питання забезпечення енергоефективності як напряму економічної безпеки підприємств АПК. Сформульовані причини необхідності розроблення і впровадження оптимальної стратегії забезпечення енергоефективності. Запропоновано організаційно-економічний підхід до формування системи управління процесами забезпечення енергоефективності у взаємозв'язку функціонування об'єктів макро- та мікрорівня.

Ключові слова: *енергоефективність, економічна безпека, підприємства АПК.*

Исследованы теоретические вопросы обеспечения энергоэффективности как направления экономической безопасности предприятий АПК. Сформулированны причины необходимости разработки и внедрения оптимальной стратегии обеспечения энергоэффективности. Предложен организационно-экономический подход к формированию системы управления процессами обеспечения энергоэффективности во взаимосвязи функционирования объектов макро- и микроуровня.

Ключевые слова: *энергоэффективность, экономическая безопасность, предприятия АПК.*

Investigated theoretical issues of energy efficiency as a direction economic security of agricultural enterprises. Formulated reasons for the need to develop and implement strategies to ensure optimal efficiency. The organizational-economic approach to formation of management processes to ensure efficiency in the functioning of the relationship of macro and micro level.

Key words: *energy efficiency, economic security, agricultural enterprises.*

Постановка проблеми. Проблема ефективного використання енергетичних ресурсів є вкрай актуальною в Україні, в тому числі для підприємств агропромислового комплексу. Річний потенціал енергозбереження в Україні згідно з Комплексною державною програмою енергозбереження України у 1996-2010 рр. [3] становить 145-170 млн т у.п., або 42-48 % від обсягу споживання первинних енергоресурсів. Найбільшу питому вагу (55-58 %) у структурі потенціалу енергозбереження має промисловість. Висока енергоємність випуску продукції сільського господарства є наслідком відставання у темпах оновлення обладнання підприємств АПК, впровадження новітніх технологій, а також тінізації та незадовільної галузевої структури національної економіки та її експортноорієнтованості. Крім низької ефективності енергоспоживання, суттєвими загрозами сільськогосподарських підприємств є: відсутність механізму нейтралізації високих цін на паливно-енергетичні ресурси; низький обсяг капіталовкладень в енергозберігаючі технології; відсутність ефективних і дієвих програм енергозбереження та політики енергоефективності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В Україні проблеми забезпечення енергоефективності функціонування агропромислових підприємств та енергетичної безпеки досліджувалися в роботах економістів і науковців, зокрема, О.М. Алимова, О.І. Амоші, В.В. Микитенко, В.Ф. Бесєдіна, М.В. Гнідого, В.М. Геєця, А.В. Праховника, Л.В. Сахневича, Б.М. Сердюка, А.І. Шевцова, С.М. Шкарлета та інших.

За загальними прогнозами світової енергетичної ради протягом періоду до 2030 року загальносвітове споживання енергії зросте щонайменше вдвічі [10]. При цьому структура споживання енергоресурсів зазнає значних змін, і основна ставка буде робитися на відновлювані види енергії [11].

У майбутньому передбачається інтенсивне використання підприємствами АПК відновлюваних джерел енергії (сонячне випромінювання, біомаса, вітер, ріки та приливи,

геотермальне тепло та ін.), оскільки розширення видобутку енергоресурсів навряд можливе, а проблема задоволення попиту таких видів енергії постійно зростає.

Доведено, що Україна зможе скоротити імпорт газу до 35 % за рахунок здійснення інвестицій у енергоефективність, а скорочення енергоспоживання всього на одну годину більш суттєво і позитивно впливає на навколишнє середовище, ніж будь-яка модернізація виробництва, впровадження нових технологій, реалізація чого ще й виявляється порівняно дешевшою для впровадження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Різні галузі економіки і групи споживачів характеризуються різноманітними потребами в паливно-енергетичних ресурсах, що визначаються, з одного боку, технологічними особливостями окремих виробничих процесів, а з іншого – роллю, яку вони відіграють у життєзабезпеченні населення, екологічною та виробничою безпекою та ін. Забезпечення оптимального використання енергоресурсів у сфері АПК вимагає проведення оцінювання економічної ефективності їх використання. На сьогодні не запропоновано чіткого організаційно-економічного підходу до формування системи управління процесами забезпечення енергоефективності підприємств АПК у взаємозв'язку функціонування об'єктів макро- та мікрорівня.

Мета статті. Метою цієї статті є дослідження теоретичних аспектів розроблення, що сприятимуть підвищенню енергоефективності підприємств АПК, а також побудова схеми організаційно-економічного підходу до формування системи управління процесами забезпечення енергоефективності підприємств АПК.

Виклад основного матеріалу. Економічна безпека є одним з найважливіших понять економіки підприємств. О.Є. Користін визначає економічну безпеку як складну багатогранну економічну категорію, що має досить непросту внутрішню структуру. Аналіз реальних процесів і осмислення досвіду вирішення проблем економічної безпеки дозволяють виділити три її найважливіших елементи:

- економічна незалежність, що означає, насамперед, можливість здійснення державного контролю над національними ресурсами, спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі у міжнародній торгівлі;
- стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає міцність і надійність усіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування дестабілізуючих факторів;
- здатність до саморозвитку і прогресу, тобто спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і трудовий потенціал країни.

Отже, сутність економічної безпеки можна визначити як такий стан економіки та інститутів влади, за якого забезпечуються гарантований захист національних інтересів, незалежність обраного економічного курсу, соціальна спрямованість економічних реформ, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів.

Політика економічної безпеки визначається на основі певних принципів, які створюють політичну і правову базу для оцінювання зовнішніх і внутрішніх загроз, формування національних економічних інтересів і стратегії економічної безпеки.

Економічну безпеку необхідно розглядати як взаємозалежну систему її різних рівнів: міжнародного, національного, рівня окремо узятої господарської структури, особистості [1].

На сьогодні більшість підприємств АПК мають нагальну необхідність у формуванні чітких та конкретних напрямів формування механізму економічної безпеки, до яких можна віднести: створення інноваційних моделей керування підприємством, залучення

інвестицій, диверсифікація діяльності і т. д. Одним з таких методів є також економічне та ефективне використання енергоресурсів.

Оптимізація використання енергоресурсів на підприємстві підвищує доходи підприємства і разом з тим приносить такі результати, як [6] заощадження коштів, що забезпечує зростання конкурентоспроможність підприємства, особливо при зростанні цін на енергоносії; збільшення продуктивності через удосконалення виробничих процесів, що пов'язані зі способом використання енергії; встановлення квот на викиди, що дозволяє знизити залежність від цін на енергоносії, зменшити ризики підприємств АПК, що, у свою чергу, підвищує вартість підприємства; скорочення викидів у навколишнє середовище, через що покращується екологічний стан підприємства.

Під економічною ефективністю використання енергії та паливно-енергетичних витрат розуміється здатність системи енергопостачання у процесі функціонування створювати економічний ефект (потенційна ефективність) і реальне створення такого ефекту (фактична ефективність). Кількісна характеристика системи енергопостачання з погляду зіставлення витрат і результатів функціонування дозволяє оцінити ефективність однієї системи в різних умовах, порівнювати ефективність різних систем між собою, визначити економічний ефект за визначений період [5].

Розраховуючи цей показник підприємство ставить перед собою три завдання [2]:

1. Досягнення оптимального співвідношення між витратами і результатами виробництва (або оцінювання співвідношення між витратами C і результатами R) при заздалегідь нефіксованих витратах і результатах.

2. Мінімізація витрат при заданих результатах (або оцінювання витрат при заданих результатах), тобто C min.

3. Максимізація результатів при заданих витратах (або оцінювання результатів при заданих витратах), тобто R max [9].

Аналіз і оцінювання ефективності енергозбереження в сільськогосподарському виробництві доцільно здійснювати на прикладі однієї із найбільш енергозатратних галузей рослинництва – вирощування рослин у спорудах захищеного ґрунту (теплицях, парниках, фітотронах, культиваційних системах, вегетаційних кліматичних камерах тощо) [4].

Ефективність енергозбереження залежить головним чином від факторів енергообмеження та енергоефективності. Оцінити вплив вищеназваних економіко-енергетичних факторів на показники енергозбереження (в умовах відсутності або недостатньої кількості статистичних даних щодо ефективності ЕО-фактора та ЕЕ-фактора) можливо по кінцевому показнику економіко-енергетичного ланцюга – собівартості одиниці продукції рослинництва.

Здійснення оцінювання економічної ефективності використання енергоресурсів потребує розрахунку коефіцієнта енергоефективності, який обчислюється за формулою (1):

$$K_{ен} = \frac{R}{C}, \qquad (1)$$

де R – результат або ефект від здійснення енергозберігаючих заходів, грн;

C – витрати капіталу або обсяг інвестиції для реалізації енергоефективного проекту, грн.

Як свідчить реальна практика вирощування рослин у теплицях, частка поточних витрат у собівартості рослинної продукції значно перевищує частку одноразових витрат. Крім того, враховуючи світову тенденцію до подорожчання енергоносіїв, частка поточних витрат на всі види енергії з року в рік суттєво зростає, а одноразових витрат, навпаки, зменшується. Тому цілком обґрунтованим є спрощення аналізу і розрахунку величини зменшення собівартості продукції рослинництва за рахунок факторів енергообмеження і підвищення енергоефективності виробництва.

У кінцевому підсумку результати аналізу і розрахунків дозволяють кількісно оцінити вплив факторів енергообмеження і підвищення енергоефективності виробництва на інтегральні показники енергозбереження в сільськогосподарському виробництві [4].

На сьогодні в Україні розроблено декілька стратегій розвитку енергоефективності, але вони у своїй більшості залишаються проектами без результатів виконання, тобто на папері.

Таким чином, необхідність розроблення і впровадження оптимальної для певного регіону стратегії для цих виробничо-економічних систем і обумовлена такими причинами: наявністю специфічного набору місцевих видів паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) на підприємствах АПК; сукупністю вживаних на підприємствах АПК технологій видобутку ПЕР, їх транспортування і розподілу; структурою виробників і споживачів палива, електро- і теплової енергії, що склалася; структурою енергетичних мереж на підприємствах АПК; завданнями розвитку агропідприємств на перспективний період; наявністю фінансового, інформаційного, кадрового і техніко-технологічного потенціалу розвитку агропідприємств; обсягом потенціалу ЕЕ на підприємствах АПК як у цілому в державі, так і в межах певного регіону.

Слід зазначити, що процес розроблення і реалізації стратегії може бути розділений на, декілька етапів. Першорядними у цього аспекті, на наш погляд, є: 1) оцінювання існуючої ситуації у сфері управління ЕЕ на підприємствах АПК; 2) оцінювання потенціалу ЕЕ в різних аспектах діяльності підприємств АПК; 3) виявлення проблем у сфері ЕЕ на агропідприємствах.

Підхід, що склався в Україні до реалізації управлінських функцій, має усталені законодавчі та інституціональні основи щодо трактування функцій цих компонентів для забезпечення ЕЕ. Оскільки суб'єктом управління у сфері ЕЕ є держава, здійснюючи розроблення і затвердження нормативно-правових актів з енергоефективності, а також самі галузеві підприємства, що ініціюють інвестиційні проекти і заходи із ЕЕ. Тоді визнаємо, що об'єктами управління ЕЕ є техніко-технологічні системи генерації і транспортування енергії, що мають потенціал енергозбереження. Таким чином, вважаємо, що суб'єкти та об'єкти управління в цій багаторівневій системі знаходяться у постійному взаємозв'язку та взаємостимулюванні (рис.).

Рис. Концепція розвитку економічної безпеки

А похідними від об'єкта управління – визнати оптимальну для певного агропідприємства модель управління процесами забезпечення економічної безпеки (це наведено на рис.).

За своєю сутністю сама стратегія – це набір конститутивно-ключових правил, що дозволяють обґрунтувати та прийняти оптимальні управлінські рішення в енергетичній, економічній та екологічній сферах діяльності, якими суб'єкти управління підприємством АПК будуть користуватися у своїй діяльності. Тоді, певним чином підсумовуючи наведені вище теоретико-концептуальні розроблення та обґрунтування, вважаємо за доцільне зауважити, що регенерація параметрів енергоекономічних показників розвитку агропромислового виробництва в Україні, функціонування та розвиток внутрішнього ринку сільськогосподар-

ської продукції знаходяться у площині суттєвого впливу стратегічних потреб суб'єктів управління різного рівня. Оскільки здійснення глибоких соціально-економічних перетворень та нарощення стратегічного потенціалу агропромислового комплексу є нагальною потребою часу. Зазначене зумовлено як важливим значенням діяльності агропромислового комплексу України в продовольчих ресурсах, так і сприятливими природно-економічними умовами для розвитку більшості агровиробництв та гарантування економічної безпеки.

Висновки і пропозиції. Енергоефективність – це один з напрямів гарантування економічної безпеки підприємств АПК, адже управління забезпеченням енергоефективності – це збалансований комплекс енергоекономічних, організаційно-економічних, інформаційно-управлінських, техніко-технологічних, нормативно-правових процесів, реалізація яких забезпечує таке: підтримання максимально можливого економічного ступеню віддачі від перетворення енергоресурсів у вихідні результати (агропромислову продукцію), що є адекватний вимогам до результативності функціонування агропідприємства, за наслідками провадження оптимальної для кожної виробничо-економічної системи (при існуючому рівні розвитку її технологій, а також територіального об'єднання, в межах якого відбувається економічна діяльність) стратегії відповідного типу, етапи і прикладний інструментарій якої обумовлюють генерування сукупного ефекту від освоєння допустимих джерел енергії і раціоналізації масштабів використання засобів виробництва з урахуванням економічного паритету функцій: а) зростання обсягів випуску агропродукції з мінімальними витратами енергоресурсів; б) переважне використанням власних енергоресурсів при одночасному зниженні техногенного навантаження на навколишнє середовище; в) нормалізоване використання сировини при економії часу.

Список використаних джерел

1. *Економічна* безпека : навч. посіб. / О. Є. Користін, О. І. Барановський, Л. В. Герасименко та ін. ; за ред. О. М. Джужі. – К. : Алерта ; КНТ ; Центр навчальної літератури, 2010. – 368 с.
2. *Кобелев Н. С.* Энергосберегающие технологии в инженерных системах промышленных и общественных зданий : учебно-методическое пособие / Н. С. Кобелев. – Курск : КурскГТУ, 2008. – 135 с.
3. *Комплексна* державна програма енергозбереження України : затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 05.02.1997 № 148 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua/.
4. *Король О. М.* Економічний аналіз та оцінка ефективності енергозбереження в сільськогосподарському виробництві / О. М. Король // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2011. – № 6.
5. *Лір В. Е.* Економічний механізм реалізації політики енергоефективності в Україні / В. Е. Лір, У. Є. Письменна ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – 208 с.
6. *Маляренко В. А.* Енергоефективність та енергоаудит : навчальний посібник / В. А. Маляренко. – К. : САГА, 2010.
7. *Сахневич Л. В.* Визначення напрямів реагування на загрози економічній безпеці промислового підприємства за показником загальної надійності / Л. В. Сахневич, В. Ю. Припотень // Проблеми соціально-економічного розвитку регіонів в контексті сучасних процесів міжнародної інтеграції : зб. наук. праць. – Херсон, 2009. – 182 с.
8. *Сахневич Л. В.* Економічне регулювання процесів забезпечення енергоефективності агропідприємств регіональної економічної системи / Л. В. Сахневич // Український соціум: наука – освіта – виробництво : збірник наукових праць / [О. М. Алимов, В. Ю. Бугай, Л. В. Сахневич, С. М. Шкарлет та ін.] ; за ред. В. В. Микитенко. Вип. 1. – К. : МНТУ ім. Ю. Бугая, Асоціація ТЕКУ, 2012. – 344 с.
9. *Сердюк Б. М.* Сутність оцінки енергоефективності підприємства / Б. М. Сердюк, М. Р. Маслікевич // Актуальні проблеми економіки та управління : зб. наук. праць молодих вчених НТУУ «КПІ». – К., 2011.
10. *Energy* for Tomorrow's World. The Realities, the Real Options and the Agenda for Achievement. – N. Y., 2003.
11. *Erdmann* von Georg, Ef&rgiekonzepte fuer das 21. Jahrhundert // Internationale Politik. – Januar 2011. – № 1. – S. 6.

УДК 665.1

Ю.В. Захаренко, провідний інженер лабораторії досліджень економіки, маркетингу та енергетичних ресурсів в олійно-жировій промисловості
Український науково-дослідний інститут олій та жирів НААН, м. Харків, Україна
М.О. Попов, здобувач
НТУ «ХПІ», Український науково-дослідний інститут олій та жирів НААН, м. Харків, Україна

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ЩОДО РОЗРАХУНКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ЗАХОДІВ (НА ПРИКЛАДІ КОГЕНЕРАЦІЇ) В ОЛІЙНО-ЖИРОВІЙ ГАЛУЗІ

Ю.В. Захаренко, ведущий инженер лаборатории исследований экономики, маркетинга и энергетических ресурсов в масложировой промышленности
Украинский научно-исследовательский институт масел и жиров НААН, г. Харьков, Украина
Н.А. Попов, соискатель
НТУ «ХПИ», Украинский научно-исследовательский институт масел и жиров НААН, г. Харьков, Украина

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К РАСЧЕТАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ МЕРОПРИЯТИЙ (НА ПРИМЕРЕ КОГЕНЕРАЦИИ) В МАСЛОЖИРОВОЙ ОТРАСЛИ

Y.V. Zakharenko, leading engineer laboratory studies economics, marketing and energy resources in the fat and oil industry
Ukrainian Research Institute of Oils and Fats National Academy Agricultural Science, Kharkiv, Ukraine
M.O. Popov, post-graduate student
National technical university "KhPI", Ukrainian Research Institute of Oils and Fats National Academy Agricultural Science, Kharkiv, Ukraine

A COMPREHENSIVE APPROACH TO THE CALCULATIONS OF THE COST-EFFECTIVENESS OF ENERGY SAVING MEASURES (FOR EXAMPLE, CO-GENERATION) IN THE OIL AND FAT INDUSTRY

Стаття присвячена ретельному аналізу та проблемі енергозбереження на підприємствах олійно-жирової галузі України. Розроблено комплексний підхід до розрахунків підвищення економічної ефективності енергозберігаючих заходів.

Ключові слова: *олійно-жирова галузь, енергоефективність, енергозбереження, комплексний підхід, економічна ефективність.*

Статья посвящена детальному анализу и проблеме энергосбережения на предприятиях масложировой отрасли Украины. Разработан комплексный подход к расчетам повышения экономической эффективности энергосберегающих мероприятий.

Ключевые слова: *масложировая отрасль, энергоэффективность, энергосбережение, комплексный подход, экономическая эффективность.*

This article is devoted to close analysis and the problem of energy efficiency in enterprises fat industry of Ukraine. Developed an integrated approach to economic efficiency calculation of energy saving measures.

Key words: *oil and fat industry, energy efficiency, energy saving, comprehensive approach, economic efficiency.*

Постановка проблеми. На сьогодні Україна є однією з енергодефіцитних країн, задовольняючи свої потреби в паливно-енергетичних (ПЕР) ресурсах за рахунок власного їх видобутку менше ніж на 50 % [1]. Разом з тим ефективність використання ПЕР в економіці України, зокрема, харчової промисловості дуже низька. Енергоємність ВВП у 2-3 рази вища, ніж у промислово розвинутих країнах Європи [2; 3].

Олійно-жирова галузь є однією з енергоємних у харчовій та переробній промисловості [4; 5; 6]. Енерговитрати у структурі собівартості продукції у зв'язку з підвищенням цін на паливо та енергоносії мають тенденцію до збільшення. Так, на деяких підприємствах здобування соняшникової нерафінованої олії витрати теплової енергії становлять близько 25 %, електричної енергії – 20 %, що є наслідком зниження конкурентоспроможності продукції на вітчизняних ринках та за кордоном.

Тому підвищення ефективності використання ПЕР та енергозбереження на підприємствах олійно-жирової галузі сьогодні є ключовим питанням і має стратегічний напрямок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема ефективного енергозбереження в промисловості України висвітлена в наукових працях таких фахівців, як: Г.Л. Трофимчука, Т.В. Сердюк, О.М. Суходолі, А.К. Шидловського, В.А. Жовтянського, І.В. Діяка, А.І. Шевцова, зокрема в олійно-жировій галузі І.А. Шванської, Ю.В. Захаренко, В.Л. Листопад, В.В. Деревєнка, Л.Л. Товажнянського, Л.М. Ульєва.

Проте енергозбереження в олійно-жировій галузі розглядали виключно з погляду економії ПЕР, що, на нашу думку, не дає об'єктивного результату та є, відповідно, наслідком низької сприйнятливості енергозберігаючих заходів.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення комплексного підходу щодо розрахунків підвищення економічної ефективності енергозберігаючих заходів на підприємствах олійно-жирової галузі.

Результати дослідження. за оцінюванням спеціалістів, енергозбереження на олійно-жирових підприємствах розглядається виключно як напрямок економії споживання енергоресурсів. Проте сприйняття енергозбереження на цьому обмежується, що і є комплексною проблемою сприйняття енергозберігаючих заходів.

Як показують проведені дослідження, енергозбереження проявляє багатофакторний вплив на ефективність олійно-жирового виробництва. Наприклад, підвищуються якісні та кількісні показники продукції, знижуються витрати на технічний ремонт і обслуговування, значно менші викиди шкідливих речовин у навколишнє середовище, збільшується термін служби придатності та інші. На перший погляд, це зовсім різні питання підвищення ефективності підприємства, але, на нашу думку, між ними є безпосередній зв'язок. Тому логічно буде навести приклад комплексного підходу щодо розрахунків підвищення економічної ефективності енергозберігаючих заходів.

На основі систематизації технічної та економічної літератури, досвіду передових підприємств як українських, так і за кордоном, розроблень Українського науково-дослідного інституту олій та жирів було виявлено найбільш потенційно можливі енергозберігаючі заходи, які б знайшли місце для впровадження на підприємствах олійно-жирової галузі.

Як зазначено в [4; 7] одним із пріоритетних напрямків підвищення енергоефективності в галузі є впровадження когенераційної установки. Когенерація – це комбінований процес одночасного виробництва теплової та електричної енергії.

На підставі проведеного дослідження було виявлено певні ефекти від впровадження цієї енергозберігаючої технології. По-перше, утилізація відходів виробництва – соняшникового лушпиння, під час спалювання забезпечуючи виробництво тепловою та електричною енергією. Загальновідомо, що соняшникове лушпиння – це рослинна біомаса, а, отже, відноситься до альтернативних джерел енергії, тобто, ще одним стимулом є отримання додаткового доходу від реалізації електричної енергії по «зеленому» тарифу. По-друге, отримання економічного ефекту від непередбаченого відключення електроенергії. Так, під час відключення електричної енергії підприємство несе колосальні збитки від зниження якості та об'єму виробництва продукції, а також фізичного зносу обладнання. По-третє, зниження викидів шкідливих речовин у навколишнє середовище, підвищення до техногенної безпеки.

Отже, проведемо розрахунок економічної ефективності впровадження когенераційної установки з урахуванням усіх можливих ефектів:

1. Ефект від економії палива (як зазначено вище, на підприємствах з переробки соняшникового насіння використовують власне паливо – соняшникове лушпиння):

$$E_{пал.} = Л \cdot Т \cdot Ц \,, \qquad (1)$$

де $Л$ – вихід лушпиння на підприємстві, т/год;

$Т$ – кількість робочих годин у рік, год/рік;

$Ц$ – середньоринкова вартість негранульованого лушпиння в Україні, грн.

2. Ефект від економії електричної енергії: (когенераційна установка зможе компенсувати на підприємстві до 20 % покупної електроенергії):

$$E_{ee.} = Q_{ee} \cdot 0{,}2 \cdot T \cdot Ц\ , \qquad (2)$$

де Q_{ee} – кількість спожитої електроенергії, кВт/год;

T – кількість робочих годин у рік, год/рік;

$Ц$ – вартість електроенергії, грн/кВт.

3. Ефект від продажі електроенергії по «зеленому» тарифу:

$$E_{пал.} = W \cdot T \cdot Ц\ , \qquad (3)$$

де W – середня робоча потужність турбіни, кВт/год;

T – кількість робочих годин у рік, год/рік;

$Ц$ – вартість електроенергії під час продажі по «зеленому» тарифу, грн/кВт (станом на 2012 р. 1,42 грн/кВт).

4. Ефект від непередбаченого відключення енергії:

$$E_{відкл.ен} = E_{япр} + E_{вих.пр.} + E_{т.сл.} + E_{тор}\cdot,\ , \qquad (4)$$

4.1. Ефект від підвищення якості продукції:

$$E_{япр} = (\sum Я_{ij} \cdot Ц) \cdot \nu \cdot \tau\ , \qquad (5)$$

де $Я_{ij}$ – якість і-го показника, j – продукції;

$Ц$ – ціна продукції залежно від якісних показників, грн/т, грн/м^3;

ν – кількість відключень;

τ – тривалість відключення, год.

4.2. Ефект від підвищення об'єму виходу продукції:

$$E_{вих.пр.} = (\sum \Delta V_j \cdot Ц) \cdot \nu \cdot \tau\ , \qquad (6)$$

де ΔV – зниження об'єму виробництва j – продукції, т/рік, м^3/рік;

ν – кількість відключень;

τ – тривалість відключення, год.

4.3. Ефект від збільшення терміну служби обладнання:

$$E_{т.сл.} = \frac{З_{пр.} \cdot T_{ор}}{T_{т.сл.1}}\ , \qquad (7)$$

де $З_{пр.}$ – витрати, що пов'язані з придбанням когенераційної установки, грн;

$T_{ор}$ – середній термін служби роботи енергогенераційного обладнання згідно з паспортними даними, при постійному використанні, рік;

$T_{т.сл.1}$ – коефіцієнт, що показує, скільки років залишилося до заміни обладнання, ($T_{ор}$ = 0,4 – 0,5).

4.4. Ефект від зниження витрат на технічне обслуговування та ремонт:

$$E_{тор} = З_{обсл} \cdot M_з = K_{обсл} \cdot {}^{C}\!/_{C} \cdot M_з\ , \qquad (8)$$

де $K_{обсл}$ – частка витрат на ремонт, техобслуговування у структурі собівартості ($^{C}/_{C}$), яка на більшості олійно-жирових підприємствах знаходиться в діапазоні 10-40 % [8];

$M_з$ – середньорічний коефіцієнт заміщення основних енергогенераційних потужностей за рахунок використання когенераційної установки.

5. Ефект від зниження викидів шкідливих речовин у навколишнє середовище:

$$E_{вир} = V_{вик.} \cdot M_з \cdot Ц_{зб}, \quad (9)$$

де $V_{вик.}$ – інтегральний об'єм викидів енергогенеруючої потужності, перерахований у еквіваленті до CO_2;

$Ц_{зб}$ – питома вартість збитку від нанесення природному середовищу (еквіваленті до CO_2), що виражена у фактичних ринкових цінах на купівлю квот CO_2.

6. Ефект від підвищення техногенної безпеки:

$$E_{т.безоп.} = C_{кап.рем.} \cdot P_{отк.} \cdot З_{лікв.}, \quad (10)$$

де $C_{кап.рем.}$ – середня вартість капітального ремонту, грн;

$P_{отк.}$ – середньозважена ймовірність аварійних ситуацій;

$З_{лікв.}$ – середні витрати на ліквідацію наслідків у співвідношення до витрат на капремонт, грн.

7. Ефект від зниження потреби в складських приміщеннях.

Об'єм, що займає лушпиння, можна визначити за такою формулою, виходячи з продуктивності по насінню соняшника на добу, об'єму виходу лушпиння та насипної ваги:

$$V_л = G_н \cdot W_л \cdot \rho_л, \quad (11)$$

де $G_н$ – продуктивність по насінню соняшника, т/добу;

$W_л$ – вихід лушпиння, %;

$\rho_л$ – насипна вага, т/м^3.

Таким чином, ефект від вивільненого лушпиння можна визначити за такою формулою:

$$E_{скл.пр.} = V_л \cdot Ц_{ар}, \quad (12)$$

де $Ц_{ар}$ – вартість орендної плати, грн.

Таким чином, на підставі виявлених потенційно корисних ефектів можна розрахувати строк окупності когенераційної установки:

$$T_{ок} = \frac{K}{\sum E_{ср.}}, \quad (13)$$

де K – сума капітальних вкладень за проектом, грн;

$\sum E_{ср.}$ – середньорічна величина всіх можливих ефектів від застосування цієї інноваційної енергозберігаючої технології, грн.

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити такі висновки, що проблема енергозбереження на підприємствах олійно-жирової галузі є однією з пріоритетних і з часом набуває все більшої актуальності. Але, як показує практика, впровадження енергозберігаючих заходів находиться на низькому рівні.

Одним із напрямків підвищення доцільності застосування енергозберігаючих заходів є комплексний підхід до розрахунків економічної ефективності, який ґрунтується на виявленні максимально можливих корисних ефектів. На нашу думку, цей підхід зможе значно підвищити економічну ефективність енергозберігаючих напрямків та забезпечити високий рівень їх інноваційної сприйнятливості.

Список використаних джерел

1. *Грабак Н. Х.* Проблема енергозаощадження в АПК України та шляхи її розв'язання [Електронний ресурс] / Н. Х. Грабак. – Режим доступу : http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/ecology/2011/150-138-19.pdf.

2. *Чеборака А. Ф.* Підвищення енергоефективності галузей АПК – питання виживання держави [Електронний ресурс] / А. Ф. Чеборака, М. І. Трофимчук // Проблеми економічного розвитку АПК : матеріали держ. наук.-практ. конф. (Біла Церква, 2011). – Режим доступу : http://www.btsau.kiev.ua/sites/default/files/tezy/Tezy%20Ekonom.pdf.

3. *Мельник С. В.* Україна і світ: соціально-економічні зіставлення / С. В. Мельник, Н. С. Гаєвська, Ю. С. Сімакова. – Луганськ : ДУ НДІ СТВ, 2011. – 98 с.

4. *Захаренко Ю. В.* Основные направления энергосбережения в масложировой отрасли / Ю. В. Захаренко // Олійно-жировий комплекс. – 2007. – № 1. – С. 39-40.

5. *Определение* энергосберегающего потенциала на действующих предприятиях производства жиров / Л. Л. Товажнянский, П. А. Капустенко, Л. М. Ульев, С. А. Болдырев // Інтегровані технології та енергозбереження : щокв. наук.-практ. журн. – 2007. – № 2. – 30 с.

6. *Шванская И. Я.* Оценка энергоемкости масложирового производства [Электронный ресурс] / И. Я. Шванская // Вестник РГАЗУ. Агроинженерия. – 2005. – С. 97-98. – Режим доступа : http://www.rgazu.ru/db/vestnic/2005/agroingeneria_2005.pdf.

7. *Захаренко Ю. В.* Основні напрямки підвищення енергоефективності в олійно-жировій галузі / Ю. В. Захаренко // Збірник праць УкрНДІОЖ УААН. – 2008. – Вип. 2.– С. 71-76.

8. *Олійно-жирова* галузь України // Інформаційно-аналітичний бюлетень олійно-жирової галузі України та Російської Федерації. Показники роботи за 2012 рік та січень 2013 року. – Х. : УкрНДІОЖ, 2013. – 126 с.

УДК 332.122:338.43:332.154.155

М.П. Бутко, д-р екон. наук
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна
О.В. Мазур, здобувач
Київський університет ринкових відносин, м. Київ, Україна

МЕТОДОЛОГІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО АПК

Н.П. Бутко, д-р экон. наук
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина
А.В. Мазур, соискатель
Киевский университет рыночных отношений, г. Киев, Украина

МЕТОДОЛОГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

M.P. Butko, Doctor of Economic Sciences
Chernihiv State Techological University, Chernihiv, Ukraine
O.V. Mazur, applicant
Kyiv University of Market Relations, Kyiv, Ukraine

METHODOLOGY OF ORGANIZATION AND EFFECTIVE OPERATION OF REGIONAL AGRICULTURE

Обґрунтовано методологічні основи формування в сучасних умовах АПК регіону, розкрита його сутність, фактори та принципи становлення і розвитку. Визначена структура регіонального АПК, напрями удосконалення його функціонально-просторової структури задля підвищення ефективності агропромислового виробництва.

Ключові слова: *агропромисловий комплекс, регіон, методологія, фактори, принципи, територіально-галузева організація, ефективність.*

Обоснованы методологические основы формирования в современных условиях АПК региона, раскрыта его сущность, факторы и принципы становления и развития. Определена структура регионального АПК, направления совершенствования его функционально-пространственной структуры для повышения эффективности агропромышленного производства.

Ключевые слова: *агропромышленный комплекс, регион, методология, факторы, принципы, территориально-отраслевая организация, эффективность.*

The article substantiates methodological basis for the formation of the territorial-sectoral organization of the regional agro-industrial complex, explains its substance, factors as well as principles of its establishment and development. Also determined are the structure of the regional agro-industrial complex, ways for improvement of its functional-spatial structure in order to enhance the efficiency of the agricultural production.

Key words: *agro-industrial complex, region, methodology, factors, principles, territorial-sectoral organization, efficiency.*

Постановка проблеми. Масштабні та складні трансформаційні процеси в національній економіці зумовлюють структурні зрушення у всіх сферах діяльності регіональних господарських систем, зокрема агропромислової орієнтації. Важливою проблемою сучасного етапу трансформаційної динаміки економіки країни є зміцнення продовольчої безпеки та підвищення рівня життя населення на основі зростання конкурентоспроможності продукції на агропродовольчому ринку. Непослідовність і фрагментарність ринкових перетворень, послаблення макроекономічного впливу держави на основні сфери агропромислового комплексу (АПК) країни, зокрема на ринки продовольства, призвели до значного спаду агропромислового виробництва, дестабілізації ринків продовольства, що загострило проблему забезпечення населення продовольством. Досягнення мети насичення продовольчого ринку продукцією вітчизняного виробництва значною мірою потребує посиленої уваги до формування і розвитку ринково орієнтованої системи регіонального агропромислового комплексу країни, підвищення конкурентоспроможності їх продукції, що виконує важливу соціально-економічну функцію.

Аналіз досліджень і публікацій. У вітчизняній науковій літературі є значний доробок щодо дослідження проблем регіонального розвитку продуктивних сил АПК, зокрема таких учених, як О.М. Бородіна, П.П. Борщевський, П.І. Гайдуцький, В.В. Гришко,

В.М. Геєць, М.І. Гладій, Л.В. Дейнеко, М.Ф. Кропивко, І.І. Лугинов, А.Г. Мазур, Т.В. Пепа, П.Т. Саблук, М.П. Сичевський, П.П. Руснак, А.М. Третяк, М.А. Хвесик, Л.Г. Чернюк. Враховуючи глибину і практичну значимість проведених досліджень, варто зазначити, що майже всі вони спрямовані на дослідження окремих аспектів розвитку АПК, причому переважно економічного, техніко-технічного, організаційного та управлінського характеру, тоді як регіонально-просторові питання та напрями територіальної організації і функціональної структури є недостатньо дослідженими і вивченими. Тому метою статті є обґрунтування методологічних підходів до функціонально-територіальної організації АПК регіону.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування методологічних засад та ефективного функціонування організації регіонального АПК.

Виклад основного матеріалу. В умовах зміни економічних відносин виникла потреба у розробленні нового підходу до формування механізму функціонування агропромислового комплексу, адаптованого до сучасних умов розвитку регіону. Існує об'єктивна необхідність наукового обґрунтування соціально орієнтованої моделі розвитку регіонального агропромислового комплексу і продовольчого ринку та забезпечення належного рівня конкурентоспроможності продовольчої продукції, що зумовлена суперечливим характером реформування господарств регіонів, поглибленням диспропорцій у рівні їх соціально-економічного розвитку. Вирішення актуальних завдань підвищення конкурентоспроможності продукції на регіональному продовольчому ринку стримується посиленням територіальної диференціації та дезінтеграції агропромислового виробництва, що посилює увагу та зумовлює доцільність удосконалення територіальної структури і просторової організації АПК країни та її регіонів задля підвищення ефективності та зростання конкурентоспроможності продовольчої продукції в регіонах з урахуванням місцевої специфіки.

Якщо агропромисловий комплекс країни можна визначити як виробничо-територіальну систему, яка, поєднуючи природні ресурси, працю і капітал, забезпечує виробництво сільськогосподарської продукції, її транспортування, зберігання та промислове перероблення та торгівлю продовольчими товарами на всій території країни і за її межами, то регіональний АПК є органічною складовою АПК країни з урахуванням просторових особливостей, що бере участь у виробництві сільськогосподарської продукції та її промисловому переробленні, а також у сфері реалізації продуктів харчування. Їх ефективний розвиток, виконання основної функції – виробництва продовольства значною мірою залежить від ступеня сформованості структури та рівня оптимальності територіальної організації й подальшого просторового розвитку економіки АПК [3].

Територіальна організація регіонального АПК є системою просторового поєднання і взаємодії його складових, виробничо-територіальних утворень, що формуються на основі використання умов, факторів, закономірностей і принципів та забезпечують ефективне господарювання; це також цілеспрямоване та економічно-виправдане забезпечення регіональних кількісних і якісних співвідношень агропромислового виробництва на основі концентрації в розумних розмірах, поглиблення спеціалізації, посилення кооперації та врахування кон'юнктури ринку, базуючись на чинниках просторової локалізації. З практичного погляду територіальна організація являє собою комплекс організаційних і економічних заходів, які направлені на підвищення ефективності функціонування регіональних АПК за рахунок оптимізації їх регіональних пропорцій і створення оптимальних функціонально-територіальних інтегрованих форм. Вона включає не лише доцільне розміщення господарських об'єктів, їх матеріально-речових елементів, а й оптимальне поєднання речових елементів і населення як споживача, а також регулювання та управління цим процесом [5].

Функціонально-територіальна структура АПК країни, як і її регіональних систем, не є оптимальною. Основними складовими АПК є: 1) галузі, що виробляють засоби виробниц-

тва для основних сфер АПК; 2) сільське господарство (рослинництво і тваринництво); 3) галузі, що переробляють сільськогосподарську сировину; 4) галузі інфраструктури.

В основі функціонування АПК регіону лежать два головних види зв'язків: зовнішні і внутрішні, з яких перші зумовлюють виникнення, формування, розвиток і високоефективне функціонування агропромислових формувань, їх основні параметри, другі – розкривають внутрішні відносини між усіма структурними елементами і складовими регіонального АПК, системні механізми його функціонування залежно від оптимізації галузево-територіальної організації.

Основною складовою агропромислового комплексу є сільське господарство, одна з основних, життєво важливих галузей господарства України і сфер матеріального виробництва, яка спеціалізується на виробництві продуктів харчування для населення, сировини для промисловості та експортних товарів для зовнішньої торгівлі. У цій галузі виробляється більше 50 % продукції АПК.

Більшість видів продукції, виробленої сільськогосподарськими підприємствами, перш ніж відправити до споживача, підлягають переробленню. Функцію перероблення, а отже, і виробництва в агропромисловому комплексі виконують підприємства переробної промисловості. Іншою його важливою галуззю є харчова і переробна промисловість. До неї належать галузі і підгалузі харчової промисловості (мукомельно-круп'яної, хлібопекарської, плодоовочево-консервної, цукрової, олійно-жирової, виноградарсько-виноробної, м'ясо-молочної, рибної та інших галузей).

Складовою частиною агропромислового комплексу є галузі промисловості, що виробляють для сільського господарства і харчової промисловості основні засоби виробництва (сільськогосподарські машини і технологічне обладнання) та предмети праці (мінеральні добрива, хімічні меліоранти, пестициди, гербіциди, пально-мастильні та інші матеріали). Важливим компонентом АПК є виробнича інфраструктура, підрозділи якої забезпечують зберігання і транспортування агропродукції, а також інші процеси.

Конкурентоспроможність агропромислового комплексу регіону забезпечується ефективним використанням природно-ресурсного та економічного потенціалів, які формуються під впливом сукупності різних факторів і умов. Важливим є їх структуризація задля окреслення конкурентних переваг агропромислового комплексу регіону. Розвиток цих рис, з одного боку, створює умови для забезпечення продовольчої безпеки як стратегічної мети соціально-економічного розвитку регіону, а з іншого, – підсилює його позиції щодо формування продуктового потенціалу. Структуризація зазначених факторів дозволить виявити характер основних проблем функціонування комплексу, визначити детермінанти його розвитку, а також умови, що активують можливість формування нових і розвиток існуючих конкурентних переваг АПК регіону.

У результаті теоретичного аналізу сучасних підходів до факторів, що впливають на розвиток АПК регіону, можна виділити найбільш поширені, які представлені відомими вітчизняними та зарубіжними вченими. Систематизуючи існуючі методологічні підходи до формування, розвитку та функціонування регіональних АПК, вважаємо за необхідне запропонувати таку систему факторів, які можна поєднати в окремі групи: природно-ресурсні, економічні, соціально-демографічні, науково-технічні, інфраструктурні, що мають як ендогенний, так і екзогенний характер.

Надзвичайно важлива роль належить природно-ресурсному фактору. Його вплив проявляється зональною масштабністю і спеціалізацією ресурсної бази, орієнтацією на виробництво екологічно чистої продукції та органічне землеробство, суттєвим впливом природних чинників на функціонування АПК, а також необхідністю збереження природного середовища для наступних поколінь.

Вплив економічних факторів на функціонування агропромислового комплексу регіону проявляється через систему відносин між виробниками сільськогосподарської продукції, переробними підприємствами та структурами влади, регулювання якої здійснюється за допомогою використання основних економічних інструментів ціноутворення, інвестування, дотування і субсидування сільськогосподарського виробництва. Разом з цим роль держави полягає у формуванні традиційних ринків збуту продукції, зокрема їх оптової ланки, а також у регулюванні земельних відносин, забезпеченні продовольчої безпеки продуктів.

Соціально-демографічні фактори являють собою сукупність характеристик окремих верств населення, особливостей регіонального поділу праці, а також умов її безпечності у сфері виробництва сільськогосподарської сировини та продукції. Їх роль проявляється також через створення умов для формування конкурентоспроможного людського капіталу, адаптацію сучасних форм організації агробізнесу, а також інтеграцію комплексу в міжрегіональні структури економічної взаємодії.

Науково-технічні фактори характеризуються рівнем розвитку техніки і технологій сільськогосподарського виробництва та переробної промисловості, вдосконаленням знарядь і предметів праці, які забезпечують підвищення рівня технічної та енергетичної озброєності, механізації та автоматизації сільськогосподарського виробництва. У результаті впровадження нової техніки у виробництво сільськогосподарської продукції створюються умови для зміни технічних параметрів і характеристик основного капіталу, що дає змогу нарощувати виробництво інноваційної продукції, мінімізувати виробничі витрати, а також підвищувати рівень продуктивності та інтелектуалізації праці. Вплив технологічних факторів проявляється також у використанні ресурсозберігаючих технологій, постійному оновленні продукції, а також зниженні витрат на виробництво сільськогосподарської продукції.

Гармонійний і збалансований розвиток складових агропромислового комплексу регіону базується на тісних зв'язках технічних, економічних, соціальних, екологічних і організаційних чинників, оскільки всі елементи регіонального цього циклоподібного міжгалузевого комплексу взаємопов'язані. Зміни в одному з них вимагають відповідної перебудови всієї структури комплексу. Тому АПК регіону слід розглядати як динамічну систему, яка дає можливість моделювати міжгалузеві взаємозв'язки та пропорції.

Отже, функціонально-компонентна структура АПК являє собою сукупність галузей сільськогосподарського і промислового виробництва, які пов'язані між собою з метою максимального забезпечення населення у продуктах харчування і сировині через високоефективне використання ресурсних можливостей території. Компонентна структура АПК відображає його внутрішньогалузевий поділ праці, у процесі якого можлива поява нових галузей і виробництв, видів діяльності, об'єднаних функціональним призначенням. Кожний спеціалізований чи інтегрований агропромисловий комплекс є носієм зовнішнього і внутрішнього аспекту функцій. Перший знаходить свій прояв у процесах і рівнях спеціалізації, а другий – через комплексоутворення, в рівнях його розвитку і пропорційності. Основні компоненти територіальної організації АПК представлені на рис. 1.

Функціональні зв'язки АПК регіону забезпечують процеси формування, розвитку і високоефективного функціонування агропромислових утворень. Ці складники об'єднують усі складові регіонального агропромислового комплексу в єдину цілісну, структуризовану, збалансовану та інтегровану систему, яка забезпечує населення продовольчими і промисловими товарами.

Формування системи теоретичних і методологічних положень, які розкривають сутність, завдання й організацію функціонально-територіального розвитку регіонального АПК, порядок формування стратегічних орієнтирів та механізм їх реалізації, має спиратися на відповідні принципи, серед яких виокремлюються загальноекономічні принципи – науковість, системність, цілеспрямованість, комплексність, оптимальність, ефективність, пріоритетність, збалансованість, самостійність, конкретність, об'єктивність, динамічність.

Рис. 1. Органіграма основних компонентів системної організації функціонально-територіального регіонального АПК

Особливу увагу при системній організації регіонального АПК необхідно приділяти й специфічним принципам, властивим тій чи іншій формі, виду чи галузі агропромислового виробництва. Загальновідомо, що одним із необхідних факторів розвитку суб’єктів господарювання АПК є державна аграрна політика. Таким чином, у складі принципів функціонально-територіальної організації агропромислового виробництва регіону повинні бути представлені і принципи підтримки його з боку регіональних органів влади (рис. 2).

Рис. 2. Принципи управління функціонально-територіальної організації регіонального АПК

Під принципами формування функціонально-територіальної організації АПК слід розуміти основні вимоги, положення і правила, які використовуються під час розроб-

лення напрямів розвитку агропромислового виробництва та їх реалізації. За змістом і функціональним призначенням вони є підставами, керівними установками для регіонального менеджменту.

Найважливішою підставою для систематизації принципів управління АПК є виділення загальних закономірностей, які забезпечують формування ефективної системи управління агропромислового виробництва і загальну спрямованість їх на реалізацію намічених цілей. Подібні, певною мірою універсальні підходи та методологічні основи розвитку агропромислових систем будь-якого рівня єдині для всіх його видів. Саме тому вони позначаються як загальносистемні.

Проявом економічної кризи в національній економіці є збалансованість інтересів виробників сировини та переробних підприємств, які в деяких випадках стали навіть антагоністичними. Це спричинило руйнацію зв'язків у межах традиційних сировинних зон, скорочення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, недозавантаження виробничих потужностей переробних підприємств, а в кінцевому результаті до економічного занепаду галузі. На регіональному рівні це призвело до порушення цілісності, структурної завершеності і збалансованості всіх складових агропромислового комплексу. Тому основне завдання полягає в тому, щоб, використовуючи ринкові регулятори, налагодити нормальні економічні відносини між усіма ланками агропромислових формувань.

В умовах поглибленої лібералізації економіки сільське господарство виявилося нестійким перед монополізованими галузями національного господарства. Ціновий прес з боку посередників призвів до багаторазового зниження частки безпосередніх товаровиробників у роздрібній ціні кінцевого продукту.

Імператив територіальних факторів розвитку регіонів обумовлює доцільність удосконалення територіальної організації агропромислового виробництва. Територіальне розміщення виробництва потребує всебічного обґрунтування, оскільки його відсутність призводить до додаткових, часто невиправданих витрат по транспортуванню, зберіганню та доведенню продукції до кінцевих споживачів, тому без врахування просторових факторів неможливо сформувати та налагодити ефективне функціонування територіально-виробничих агропромислових комплексів. Оскільки сільське господарство України має конкурентні переваги світового виміру, а регіональні агропромислові комплекси в абсолютній більшості є локомотивами регіональної економіки, то від просторової структури та функціонально-територіальної організації АПК залежать темпи модернізації національного економічного простору. На наш погляд, регіональні АПК потребують нових підходів до їх організації та налагодження ефективного функціонування (рис. 3).

Отже, саме регіональні, а не загальнодержавні складники поєднують окремі ланки в єдину цілісну, структуризовану, збалансовану і заінтегровану систему, яка забезпечує населення продовольчими і промисловими товарами, формує соціальну комфортність та гармонію взаємин з навколишнім середовищем. Вони перетворюють матеріальні потоки, сировину, продукцію, засоби виробництва та людський потенціал у єдину цілісну інтегровану систему.

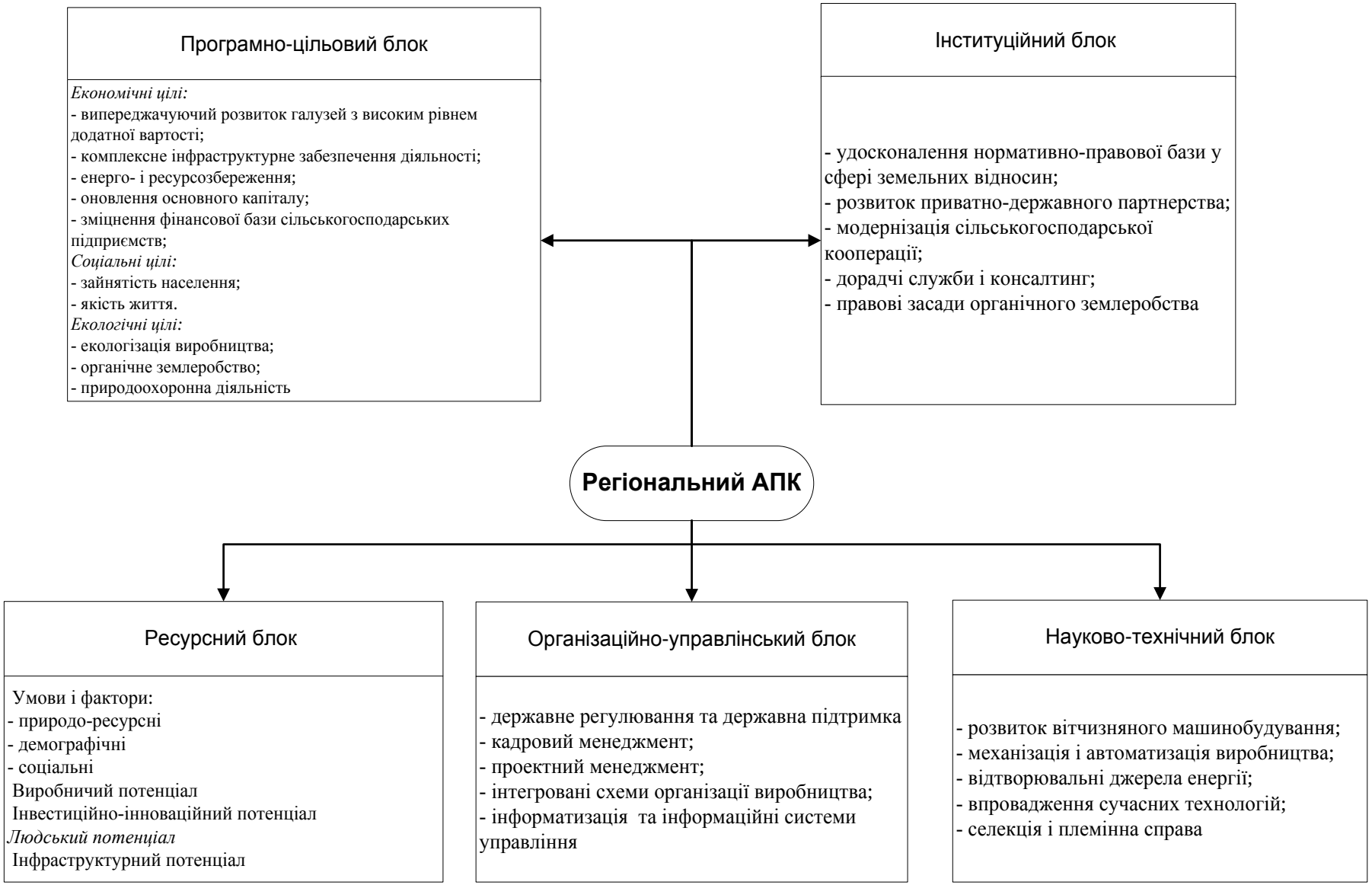


Рис. 3. Структурно-логічна схема системної організації функціонально-територіального розвитку регіональних АПК

У комплексі методологічних засад розвитку та організації АПК регіону актуальним є розроблення та використання методики розрахунку інтегральних показників оцінки функціонування таких утворень. Один із базових підходів запропоновано колективом авторів під керівництвом доктора економічних наук В.Г. Садкова – варіант визначення рівня соціально-економічної ефективності АПК за формулою [5]:

$$ISP = \left[1 - \sum_{P=1}^{N} V_p \frac{\left| Y_P^n - Y_P^f \right|}{Y_P^n} \right] 100, \qquad (1)$$

де ISP – інтегральний показник рівня економічного розвитку; $\Sigma V_p=1$ (V_p – „ваги” показників); Y_P^n – нормативний (еталонний) стан соціально-економічного процесу за показником „р”; Y_P^f – фактичний стан соціально-економічного процесу за показником „р”; $\left| Y_P^n - Y_P^f \right|$ – відхилення фактичного стану від нормативного.

Проте недоліком цього підходу є відсутність в Україні еталонних чи нормативних критеріїв ефективності функціонування АПК. Крім того, тут не враховується потенціал регіональних АПК на ступінь їх участі у параметричних витратах валового регіонального продукту.

Висновки і пропозиції. Враховуючи комплекс окреслених завдань функціонально-територіальної організації АПК та спрямовуючи зусилля на їх реалізацію, необхідним є:

– перехід від стійкого зростання до ефективного сільського розвитку сільськогосподарського виробництва;

– вирішення продовольчої програми країни, регіону і наближення рівня споживання продуктів харчування до науково обґрунтованих норм;

– перебудова і комплексне інфраструктурне облаштування агропромислового виробництва на переважно інтенсивну форму розвитку, забезпечення випереджаючого зростання виробництва кінцевої продукції; поліпшення використання ресурсного потенціалу та підвищення на цій основі ефективності виробництва;

– зміна структури зовнішньоторговельного обороту з метою поступового перетворення країни на потужного експортера не сировини, а екологічно чистих продуктів харчування.

Істотним стримуючим чинником зростання агропромислового виробництва також є відсутність ефективних державних і ринкових систем регулювання продовольчого комплексу. Адміністративно-розподільні органи управління скасовані, а нові механізми, які б відповідали сучасним умовам функціонування економіки, не створені. Тому інституціональне середовище також потребує невідкладної модернізації.

Список використаних джерел

1. *Аграрний* сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / В. М. Присяжнюк, М. В. Зубець, П. Т. Саблук та ін. – К. : ННЦІАЕ, 2011. – 1008 с.

2. *Бутко М. П.* Регіональні особливості економічних трансформацій в перехідній економіці / М. П. Бутко. – К. : Знання України, 2005. – 476 с.

3. *Коляденко С. В.* Територіальна організація агропромислового комплексу України: методологія, практика та механізм регулювання / С. В. Коляденко. – Вінниця, 2008. – 415 с.

4. *Лузан Ю. Я.* Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України : [монографія] / Ю. Я. Лузан. – К. : ННЦ ІАЕ України, 2010. – 472 с.

5. *Многоцелевая* интегрированная система мониторинг развития регионов / В. Г. Садков и др. // Вопросы статистики. – 2000. – № 2.

6. *Пепа Т. В.* Сучасна парадигма регіонального розвитку продуктивних сил економічного простору України : [монографія] / Т. В. Пепа. – Черкаси : Вертикаль, 2012. – 526 с.

7. *Управління* комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій. – К., 2011. – 450 с.

УДК 658.5

М.П. Войнаренко, д-р екон. наук
О.С. Петрицька, канд. екон. наук
Хмельницький національний університет, м. Хмельницький, Україна

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛІННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

М.П. Войнаренко, д-р экон. наук
О.С. Петрицкая, канд. экон. наук
Хмельницкий национальный университет, г. Хмельницкий, Украина

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

M.P. Voynarenko, Doctor of Economic Sciences
O.S. Petrytska, Candidate of Economic Sciences
Khmelnytskyi National University, Khmelnytskyi, Ukraine

PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF BUDGET MANAGEMENT IN ENTERPRISES

Розглянуто основні проблеми, що ускладнюють постановку бюджетного управління на вітчизняних підприємствах, та можливі варіанти вирішення зазначених проблем.

Ключові слова: *бюджетне управління (бюджетування), бюджет, планування, фінансова структура, підприємство, мотивація, управлінські рішення.*

Рассматриваются основные проблемы, затрудняющие постановку бюджетного управления на отечественных предприятиях, и возможные варианты решения указанных проблем.

Ключевые слова: *бюджетное управление (бюджетирование), бюджет, планирование, финансовая структура, предприятие, мотивация, управленческие решения.*

This article examines the main problems that hinder the formulation of budget management to domestic enterprises and possible solutions of these problems.

Key words: *budget management (budgeting), budget, planning, financial structure, enterprise, motivation, management solutions.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах нестабільної економічної ситуації життєвою необхідністю підприємства є забезпечення ефективності управління на основі вдосконалення господарських процесів. Керівники підприємств зацікавлені в тому, щоб реально уявляти своє фінансове становище не тільки сьогодні, а й на найближчу перспективу. Це необхідно для того, щоб розвивати свою господарську діяльність, своєчасно виконувати зобов'язання перед державою, іншими підприємствами та партнерами. В умовах ринкової економіки, якій притаманні самостійність суб`єктів господарювання та власна відповідальність підприємств за результати фінансово-господарської діяльності, виникає потреба у постійному контролі, аналізі, коригуванні й прогнозуванні змін фінансового стану та оцінювання фінансових можливостей підприємства на майбутнє. Система управління підприємством має вдосконалюватись з урахуванням накопиченого світового досвіду, новітніх теоретичних і практичних досягнень у сфері менеджменту. Як один з ефективних напрямків удосконалення системи управління для вітчизняних підприємств пропонується використання бюджетного управління, яке позитивно зарекомендувало себе в країнах із розвиненою ринковою економікою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивчення бюджетного управління з наукового погляду почалося у світовій практиці порівняно недавно: з 20-х років XX століття. За кордоном питаннями вивчення сутності та механізмів здійснення бюджетування займалися такі вчені, як А. Апчерч, А. Аткінсон, К. Друрі, Р.С. Каплан, Дж. Сігел, Дж. Фостер, Р.В. Хілтон, Ч.Т. Хорнгрен та інші.

Досить широко питання, пов'язані із впровадженням бюджетування, висвітлюються в працях таких відомих російських учених, як: І.Т. Балабанов, І.А. Бланк, В.В. Гамаюнов,

О.Г. Крюкова, В.Н. Самочкін, Т.В. Сизова, С.Л. Уліна, А.Д. Шеремет, К.В. Щиборщ, В.Є. Хруцький та ін.

Серед вітчизняних науковців цими питаннями займалися: М.Д. Білик, С.В. Білобловський, Т.Г. Бень, І.О. Бланк, В.А. Борисова, Ф.Ф. Бутинець, В.М. Волик, С.Ф. Голов, В.М. Гринькова, Н.М. Давиденко, М.Я. Дем'яненко, А.М. Кармінський, Р.С. Квасницька, Г.Г. Кірейцев, В.О. Корда, О.Й. Косарев, С.В. Онищенко, В.Ф. Палій, В.А. Панков, Г.П. Пилипчук, М.С. Пушкар, В.П. Савчук, Я.В. Соколов, О.О. Терещенко, М.Г. Чумаченко, В.Г. Швець, А.Д. Шеремет та ін.

Однак, незважаючи на існування значної кількості робіт у цьому напрямку, питання, пов'язані з проблемами впровадження бюджетного управління на вітчизняних підприємствах, потребують подальшого вивчення.

Метою статті є визначення основних проблем, які постають на шляху впровадження та ефективного функціонування бюджетного управління на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом значно збільшився інтерес до системи бюджетування та фінансового планування. Розроблення бюджетів забезпечує періодичне планування діяльності підприємства, дає змогу передбачити можливі проблеми і визначити найкращий шлях удосконалення поставленої мети [1]. Відомо, що будь-які ресурси, у тому числі й фінансові, є обмеженими, тому розпоряджатися ними підприємство має ефективно, щоб не тільки їх зберегти, а й примножити. Для досягнення цієї мети підприємство має планувати свою діяльність. Оскільки сам по собі план не забезпечує ефективного розподілу ресурсів, поряд із системою планування треба налагодити систему обліку, контролю, аналізу планованих і фактичних даних для того, щоб вчасно відслідковувати відхилення та вживати коригувальні заходи. Саме такий підхід реалізується в технологіях бюджетного управління, які становлять ядро управлінського механізму багатьох успішних вітчизняних і зарубіжних компаній.

Бюджетне управління являє собою систему планування, обліку, контролю та аналізу діяльності підприємства. Ця система реалізується у форматі бюджетів за відповідними центрами відповідальності. Бюджетне управління припускає на точний розрахунок усіх ресурсів підприємства для досягнення поставлених цілей, оперативність і якість прийнятих управлінських рішень [2].

З погляду науковців основними цілями впровадження бюджетного управління є:

- підвищення якості та оперативності процесів керування підприємством (формування бюджетів і планів, управлінської звітності, а також проведення аналізу інформації);
- виявлення додаткових резервів підвищення ефективності виробництва і зменшення виробничих витрат;
- підвищення якості інформації для прийняття стратегічно важливих рішень;
- підвищення ефективності управління доходами та витратами, грошовими коштами підприємства;
- підвищення фінансової обґрунтованості управлінських рішень;
- підвищення прибутковості діяльності підприємства тощо [3; 4; 5].

Впровадження бюджетування є комплексним проектом, в якому задіяні практично всі сторони системи управління підприємством. Як будь-який складний проект, він вимагає значних зусиль і пов'язаний із безліччю проблем, які ускладнюють впровадження бюджетування. В науковій літературі типові причини невдач під час впровадження бюджетування умовно поділяють на такі, що зумовлені людським (організаційним) фактором, та технічні, які пов'язані з недостатнім досвідом проектування інструментів управління на підприємствах [6; 7].

Під час впровадження бюджетного управління на вітчизняних підприємствах потрібно враховувати як загальні принципи та проблеми, так і специфічні особливості, пов'язані з технологією виробництва та особливостями організаційної структури підприємства. Бюджетування вимагає чітко налагодженого механізму взаємодії різних служб і підрозділів для реалізації управлінських цілей. Треба бути готовим до того, що впровадження системи бюджетування – тривалий процес, який потребує кількох операцій, але націлений на конкретний результат.

Зупинимося на основних проблемах, через які бюджетне управління не реалізується в повному обсязі і не приносить тих результатів, які здатне приносити.

Як уже зазначалось, впровадження бюджетування являє собою проект, тому потрібно вибрати менеджера проекту, визначити витрати на проект і оцінити його ефективність.

На початку впровадження бюджетування виникають питання: якою має бути модель бюджетування, чого чекають від системи бюджетного управління зацікавлені сторони. Проект має починатись тільки тоді, коли вироблено загальне бачення системи бюджетного управління між керівниками ключових підрозділів. Відсутність загального напрямку і, як наслідок, постійні зауваження менеджерів повертають команду проекту до його початку, що приводить до чергового переосмислення результатів і збільшення обсягу робіт. Саме тому на початковому етапі потрібно розробити внутрішній стандарт бюджетування. У стандарті мають бути визначені принципи, цілі та завдання, місце системи бюджетування в корпоративній системі управління підприємством, її зв'язок із суміжними процесами, основні властивості моделі бюджетування. Одна з основних вимог до внутрішнього стандарту – чітко прописані обов'язки, права і відповідальність усіх учасників бюджетного процесу.

Слід зазначити, що багато в чому успіх впровадження бюджетування залежить саме від рівня освіченості менеджерів підприємства. Основною помилкою менеджменту компаній, які нещодавно почали займатися питаннями бюджетування, є прагнення спланувати все як можна більш точно один раз на весь рік, щоб протягом бюджетного року працювати за планом і не витрачати зусилля на аналіз зовнішнього середовища. Така методика малоефективна, тому що протягом року багато чого може змінитися. Реальне життя постійно вносить свої корективи: змінюються валютні курси, рівень інфляції, цін, темпів зростання виробництва тощо. Відповідно доводиться міняти і стратегію розвитку бізнесу. І не завжди ці зміни вписуються у рамки прийнятого бюджету. У зв'язку з цим менеджерам доводиться пов'язувати бюджет з оперативними завданнями організації. Тому потрібно переглядати бюджети, що вимагає додаткових зусиль та часу менеджерів підприємства.

Слід зазначити, що для успішної реалізації проекта потрібна підтримка вищого керівництва. У першу чергу, на успіх роботи впливає готовність керівництва сприймати нові ідеї про бізнес. Відсутність зацікавленості з боку вищого керівництва позначається на результатах самим негативним чином, – гарантія того, що проект не буде реалізований. Керівник повинен знати сутність проекту, бути зацікавленим у результатах. Фактором успіху є участь вищого керівництва в процесі, так як бюджетування неможливо без чітких цільових установок.

Впровадження будь-яких нововведень зустрічає в організації опір співробітників (опір змінам, страх перед невизначеним майбутнім) [8]. Існування опору з боку працівників щодо впровадження бюджетних систем потребує особливої уваги зі сторони менеджерів інституційного рівня управління. Важливо, щоб систему бюджетування в організації сприйняли, оскільки у протилежному випадку ефект від неї буде мінімальним і не реалізовуватиметься повною мірою розроблення та консолідація бюджетів. Якщо організація є низькокерованою і її працівники не зацікавлені та не сприймають бюджетування як необхідної

складової процесу управління, то впровадження бюджетних систем може не принести бажаних результатів, а, навпаки, ще погіршити ситуацію. Таким чином, особлива увага має приділятися інформуванню працівників про хід впровадження системи бюджетного управління і підвищенню їх мотивованості. Мотивація учасників процесу дозволить «вдихнути життя» в систему бюджетування. Доцільно розробити гнучку систему стимулювання персоналу, причому як матеріальними, так і нематеріальними засобами.

Система бюджетного управління охоплює практично всі бізнес-процеси підприємства, тому в розробленні мають брати участь співробітники практично всіх підрозділів. Таким чином, відсутність людських ресурсів необхідної кваліфікації може стати проблемою під час впровадження бюджетного управління на підприємствах. Тому на етапі планування потрібно чітко структурувати роботи, визначати обов'язки учасників, їх кваліфікацію і чисельність. Це дозволить оцінити реальну потребу в людських ресурсах та знизити ризик затягування термінів проекту.

На наш погляд, щоб завчасно підготувати кадровий склад для забезпечення процесів бюджетування, на початковій стадії проекту необхідно приступити до підбору та навчання фахівців, які в подальшому будуть брати активну участь у процесі бюджетного управління: здійснювати методичну підтримку, узгодження бюджетів, консолідацію, контроль тощо.

Загальновідомим є те, що впровадження системи бюджетного управління передбачає створення фінансової структури – центрів фінансової відповідальності. Ситуація, коли з формальної організаційної структури підприємство перетворюється у фінансову, виникає часто. Адже кожне підприємство в процесі розвитку поступово зазнає, на перший погляд, непомітних організаційних змін, які, накопичуючись, зумовлюють значні відхилення від формальної організаційної структури та практики прийняття рішень. Тому, якщо розробники вирішили проектувати фінансову структуру (сукупність центрів фінансової відповідальності та ієрархічні зв'язки між ними), відштовхуючись від організаційної, то останню слід оновити і привести у відповідність з існуючою практикою. Таким чином, перед початком розроблення фінансової структури доцільно провести діагностику управлінських практик компанії, тобто з'ясувати хто за що відповідає, які має повноваження і яким чином приймаються рішення.

Іншою, часто похідною від попередньої, помилкою є неправильне формування та класифікація центрів фінансової відповідальності та визначення їх керівників. Така ситуація виникає, наприклад, на підприємствах, де вище керівництво або власники, обґрунтовано чи необґрунтовано, часто втручаються у сферу відповідальності своїх підлеглих, – і таким чином зумовлюють ті чи інші фінансові наслідки, за які мав би відповідати керівник нижчої ланки (центру фінансової відповідальності). Тому практику та логіку прийняття рішень слід аналізувати дуже ретельно перед тим, як впроваджувати бюджетне управління, адже грамотно побудована фінансова структура передбачає, що керівником центру фінансової відповідальності має бути саме та особа, рішення якої зумовлюють ті чи інші витрати та доходи. Лише за такої умови можна ефективно делегувати повноваження та підтримувати фінансову дисципліну, тобто скористатися перевагами бюджетного управління [6].

Слід зазначити, що ефективність бюджетного управління неможливо розглядати окремо від зовнішнього оточення. Бюджетне управління інтегрує інформацію, що надходить від інших суміжних з ним процесів, а також забезпечує ці процеси інформацією, необхідною для їх виконання. До процесів, тісно пов'язаних з бюджетуванням, можна віднести:

1. Стратегічне управління. В умовах, коли на підприємстві не визначені стратегічні цілі, не сформульовані пріоритети розвитку, тобто відсутнє стратегічне управління,

складно отримати вихідні дані для розроблення бюджетів, оскільки саме на стратегічному рівні визначаються цільові показники та орієнтири для планування.

2. Виробниче і комерційне планування. Оскільки ефективність бюджетного управління вирішальною мірою залежить від якості планування, цій сфері потрібно приділити значну увагу. Для підготовки бюджетів потрібні точні актуальні дані. Надання необґрунтованих даних ставить під сумнів сенс бюджетування.

3. Управлінський облік. Для того, щоб забезпечити збір і оброблення інформації з метою планування, управління і контролю на підприємстві, має існувати система управлінського обліку. Це необхідно тому, що звітність про виконання бюджетів може бути отримана тільки на основі даних управлінського обліку. Типовою помилкою є використання фактичних даних бухгалтерського обліку. Інформацію, подану в бухгалтерській звітності, неможливо використовувати для бюджетного управління з двох основних причин. По-перше, вона не оперативна, а по-друге, у ній відсутнє необхідне аналітичне подання, наприклад, за центрами фінансової відповідальності [9]. Бюджетування й управлінський облік – дві сторони одного завдання: забезпечення керівництва підприємства достовірною інформацією для прийняття рішень. Тому вони мають будуватися взаємопов'язано, на єдиній методологічній основі.

Отже, результати бюджетного управління знецінюються, якщо підприємство має низький рівень суміжних процесів, тому ще до початку проекту потрібно вжити заходи щодо їх вдосконалення та забезпечення сумісності з процесами бюджетування.

Успішне впровадження бюджетування неможливе без автоматизації. Однією з основних причин, що перешкоджає розвитку бюджетування на сучасних підприємствах, є низький рівень автоматизації управління, що безпосередньо впливає на оперативність надходження інформації до менеджменту. Бюджетування охоплює всю діяльність підприємства, саме тому необхідна комплексна автоматизація процесу управління. Нині існує ринок систем автоматизації бюджетування, на якому є багато пропозицій. Тому систему необхідно вибирати, виходячи з особливостей бізнесу і програмного забезпечення, використовуваного на підприємстві. Є цілий набір як методологічних, так і інженерно-технічних вимог, відповідно до яких можна проводити вибір системи.

На наш погляд, для успішного впровадження й подальшого функціонування системи бюджетного управління на вітчизняних підприємствах необхідно дотримуватись таких умов:

- підтримка проекту з боку вищого керівництва підприємства;
- підвищення зацікавленості працівників усіх підрозділів у результатах діяльності підприємства;
- залучення до процесу бюджетування всіх працівників;
- підвищення рівня кваліфікації менеджерів і працівників;
- загальне бачення системи бюджетного управління між менеджерами і керівниками ключових підрозділів;
- удосконалення організаційної структури підприємства;
- чітка структуризація всіх процесів, визначення відповідальних за них осіб;
- удосконалювання суміжних з бюджетуванням процесів, а саме: стратегічного управління планування, управлінського обліку;
- розроблення або придбання програмного забезпечення процесу бюджетування.

Висновки. Бюджетне управління слід розглядати як одну з найбільш прогресивних інтегрованих управлінських технологій, яка сприяє забезпеченню раціонального управ-

ління фінансовими результатами, рухом грошових коштів, активами та пасивами, вдосконалення інформаційної системи підприємства, організаційних зв'язків, аналізу, контролю та регулюванню діяльності підприємства.

Бюджетне управління покликане підвищити фінансово-економічну ефективність підприємства, забезпечити його фінансову стійкість і, як наслідок, дозволяє підприємству зберегти і посилити свою позицію на ринку і легко адаптуватися до постійно мінливих умов зовнішнього середовища.

Вважаємо, що система бюджетного управління є актуальною, ефективною і доцільною до впровадження на вітчизняних підприємствах. Вона є надзвичайно гнучкою, що дозволяє досягати кількох цілей у розвитку підприємства одночасно.

Проте, щоб впровадити бюджетне управління в практичну діяльність підприємств, необхідно оволодіти методикою бюджетування, знати основні етапи його організації на підприємстві, враховувати типові помилки, які можуть виникати на шляху впровадження цієї методики. Як результат, підприємство отримає ефективний інструмент оперативного управління, використання якого дозволить заробляти прибуток, ефективно управляти ресурсами і фінансовими потоками. Все це сприяє підвищенню сталого розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. *Фендрікова А. А.* Управління підприємством на основі бюджетування : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / А. А. Фендрікова ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2008. – 20 с.

2. *Ладыко И. Ю.* Специфика реализации процессно-ориентированного бюджетного управления предприятием [Электронный ресурс] / И. Ю. Ладыко, Л. Н. Ладыко. – Режим доступа : http://firearticles.com.

3. *Панков В. А.* Контролінг і бюджетування фінансово-господарської діяльності підприємства : навч. посіб. / В. А. Панков, С. Я. Єлецьких, Н. М. Михайличенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 112 с.

4. *Дем'яненко М. Я.* Бюджетування на підприємстві: завдання і основні передумови ефективного застосування [Електронний ресурс] / М. Я. Дем'яненко, Р. В. Сидоренко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/.

5. *Квасницька Р. С.* Бюджетування на підприємстві: суть та основні передумови ефективного застосування / Р. С. Квасницька, А. В. Колеснік // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 4. – С. 247-250.

6. *Гудз С.* Типові помилки у постановці бюджетування [Електронний ресурс] / С. Гудз. – Режим доступу : http://www.kstil.com.ua/rubrics/?aid=92&rid=26&print=1.

7. *Иноземцев В. В.* Основные проблемы системы бюджетного управления на промышленных предприятиях / В. В. Иноземцев // Экономика и управление. – 2011. – № 7(80). – С. 114-116.

8. *Улина С.* Проблемы постановки бюджетного управления на российских предприятиях / С. Улина, Т. Агеева // Экономические проблемы и решения. – 2004. – № 1. – С. 44-51.

9. *Міньковська М. В.* Аспекти бюджетування: переваги та недоліки, успіхи та помилки / М. В. Міньковська, Ю. О. Виноградова // Економіка. – 2008. – № 36-2. – С. 197-202.

УДК 338:004.942

О.І. Волот, канд. екон. наук
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

МОДЕЛЮВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ З ВИКОРИСТАННЯМ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Е.И. Волот, канд. экон. наук
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

O.I. Volot, Candidate of Economic Sciences
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine

MODELING OF PROVISION OF INFORMATION SUPPORT OF PROCESS MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES WITH USING MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES

Запропоновано методичне підґрунтя щодо формування і використання функціональної моделі інформаційного забезпечення процесу управління промисловими підприємствами, спрямованої на підвищення обґрунтованості управлінських рішень, реалізація яких сприятиме поліпшенню бізнес-середовища, адаптації організаційних структур і логістичних систем до вимог ринкової кон'юнктури, економії всіх видів ресурсів та нарощуванню конкурентних переваг реальних господарюючих суб'єктів.

***Ключові слова**: моделювання, інформаційне забезпечення, інформаційно-комунікаційні технології, управлінські рішення, функціональна модель.*

Предложены методические основы по формированию и использованию функциональной модели информационного обеспечения процесса управления промышленными предприятиями, направленной на повышение обоснованности управленческих решений, реализация которых будет способствовать улучшению бизнес-среды, адаптации организационных структур и логистических систем к требованиям рыночной конъюнктуры, экономии всех видов ресурсов и наращиванию конкурентных преимуществ реальных субъектов.

***Ключевые слова**: моделирование, информационное обеспечение, информационно-коммуникационные технологии, управленческие решения, функциональная модель.*

A methodological basis for the formation and use of functional models of information management of industrial enterprises designed to improve the validity of administrative decisions, the implementation of which will improve the business environment, adaptation of organizational structures and logistics systems to the requirements of the market, saving all kinds of resources and capacity competitive advantages of real businesses

***Key words:** modeling, information management, information communication technology, management decisions, functional model.*

Постановка проблеми. Сучасний досвід науки та практики управління економікою доводить необхідність активного впровадження інформаційних технологій, особливо на фоні поглиблення процесів глобалізації та інтеграції, з метою забезпечення гармонійного економічного розвитку підприємств. Особливу увагу сьогодні слід приділяти вирішенню проблем інформаційного забезпечення галузей промисловості, які відчувають найбільший вплив трансформаційних процесів, що відбуваються в сучасному світі, та вимагають адекватного реагування на них. Саме тому виникає потреба в розробленні нових моделей інформаційного забезпечення процесу управління промисловими підприємствами, які орієнтовані на поліпшення бізнес-середовища, організаційної структури та інструментів менеджменту на основі максимального використання можливостей сучасних інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань інформаційного забезпечення управління підприємством присвячені праці вітчизняних та зарубіжних учених-економістів: Т.І. Алачевої, Л.В. Балабанової, М.П. Бутка, В.В. Годіна, З.В. Задорожного, І.К. Корнєєва, Т.В. Лівошко, Ю.А. Мішина, М.С. Пушкаря, В.В. Сопка, А.М. Ткаченка, А.В. Череп, М.Г. Чумаченка та інші. Проблемам моделювання у сфері

управління присвячені роботи таких авторів, як: Е.К. Гільде, В.В. Годин, С.П. Кулицький, М.Х. Мескон, Б.Я. Совєтов, Я.В. Соколов, Р. Шеннон та інші [3; 4; 6; 8; 11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на плідну працю вчених та значні досягнення, досі існують неузгоджені та невирішені питання щодо повного та достовірного розкриття інформації про моделювання та економічне обґрунтування інформаційного забезпечення процесу управління промисловими підприємствами з використанням можливостей сучасних інформаційних технологій. Вищезазначені питання потребують подальших досліджень та методологічних розробок.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування загальних методичних підходів щодо формування і використання функціональної моделі інформаційного забезпечення системи управління промисловими підприємствами на основі максимального використання можливостей сучасних ІКТ.

Виклад основного матеріалу. Прогрес економіки сьогодні багато в чому визначається передовими інформаційними технологіями. У найбільш розвинених країнах, що переходять від індустріального до інформаційного суспільства, стрімкий розвиток інформаційних технологій проявляється в посиленні інформаційного забезпечення в економіці й управлінні, а також у постійній диверсифікованості інформаційного сектору. Особливої уваги заслуговує інформаційне забезпечення промислових підприємств через їх ключову роль у вирішенні глобальних проблем сучасності.

Для вдосконалення інформаційного забезпечення промислових підприємств можна запропонувати метод, мета якого спростити й об’єднати схожі операції та прийоми роботи на окремих робочих місцях, інтеграція ІКТ у всі рівні управління, на всіх етапах виробничого циклу та у всіх структурних підрозділах.

Наведена функціональна модель (рис.) визначає наскрізне проходження управлінської інформації, як структурованої одиниці – інформаційного проекту «Управлінське рішення» (надалі – УР), з повним життєвим циклом відповідного проекту.

На рисунку умовні позначення засвідчують:

1 – адаптація результатів обчислення спеціалізованими економіко-математичними програмами до використання автоматизованою системою управління підприємством на стадії «Формування управлінського рішення»;

2 – видача даних автоматизованого обчислення варіантів управлінських рішень для експертного оцінювання працівниками аналітичного центру сектору ІКТ на стадії «Ухвалення управлінського рішення»;

3 – автоматизована підготовка працівниками аналітичного центру сектору по ІКТ оперативного планування, розподіл напрямків роботи, оформлення нормативної документації на стадії «Виконання управлінського рішення»;

4 – доведення безпосереднім виконавцям завдань на реалізацію управлінського рішення (плани, накази, інструкції, методики тощо);

5 – видача даних автоматизованого обчислення результатів виконання управлінських рішень для постійного процесу контролю працівниками аналітичного центру сектору ІКТ на стадії «Контроль за виконанням управлінського рішення та реакція»;

6 – запит на можливість змін управлінського рішення, уточнення, пропозиції та поточні питання на стадіях «Виконання управлінського рішення» та «Контроль за виконанням управлінського рішення та реакція»;

7 – звіти про виконання управлінського рішення (фінансових результатів, обсягу випуску продукції, даних контролю за якістю, процесів постачання та збуту, результатів за іншими завданнями) на стадіях «Виконання управлінського рішення» та «Контроль та реакція».

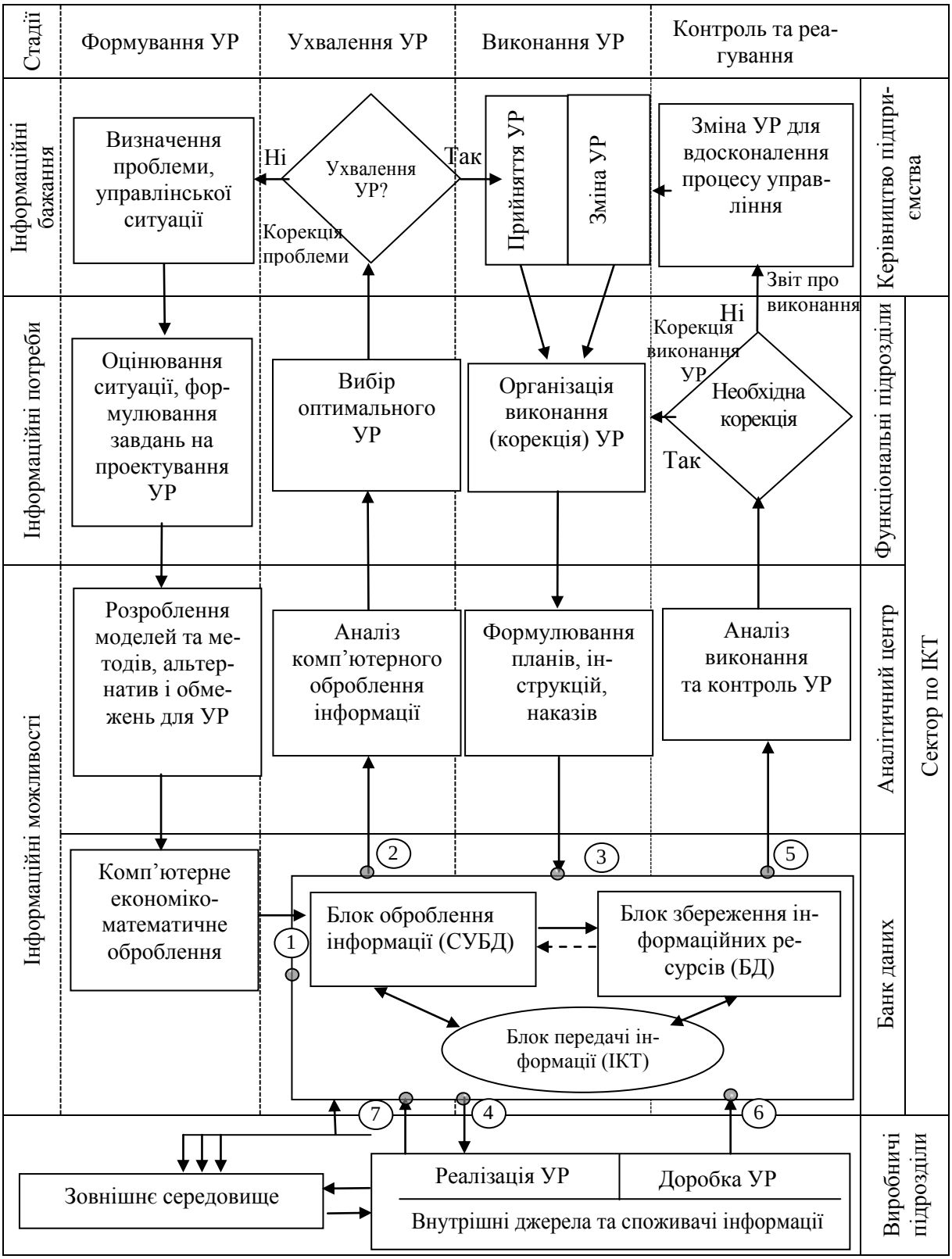


Рис. Функціональна модель інформаційного забезпечення процесу управління промисловим підприємством
УР – управлінське рішення; 1-7 – потоки інформації, пов'язані з формуванням, виконанням УР, а також контролем за реалізацією УР та реагуванням для подальшого поліпшення функцій управління

Етапи УР на промислових підприємствах повинні повністю збігатися з відповідними етапами технологічного процесу. Основні етапи життєвого циклу УР можна окреслити таким чином:

1) «Формування УР» – визначення мети проекту, стратегічної проблеми, яка відповідає місії підприємства, окреслення напрямків практичного вирішення цієї проблеми, формування основних та альтернативних варіантів вирішення, розроблення моделей, методів й обмежень, комп'ютерний пошук оптимальних рішень.

2) «Ухвалення УР» – аналіз комп'ютерного оброблення можливих варіантів УР, вибір оптимального УР, пропозиції щодо ухвалення певного УР як основного проекту та інших (резервних) варіантів УР, внесення коректив та кінцеве ухвалення УР на рівні вищого керівництва підприємства.

3) «Виконання УР» – підготовка до виконання, організація виконання основного УР, організація внесення необхідних коректив до УР.

4) «Контроль та реакція» – аналіз виконання УР, контроль за всіма плановими показниками, підготовка узагальнюючих звітів, підготовка пропозицій щодо змін та вдосконалення УР, висновки щодо досягнення окремих завдань та мети проекту у цілому.

Послідовність вказаних етапів умовна, бо між ними є прямі та зворотні інформаційні зв'язки. Етапи існують одночасно, невід'ємні від технологічного циклу та організаційної структури підприємства, являють собою інтегровану сукупність операцій та процедур. Всі етапи УР виконуються управлінським персоналом на принципах вертикальної та горизонтальної диференціації управління, координації дій різних рівнів управління та окремих підрозділів на одному рівні.

Для якісного виконання УР, наскрізного проходження інформації між всіма підрозділами та виконавцями, постійного контролю та вчасного реагування нами пропонується створення на підприємстві сектору по ІКТ як постійно діючого органу управління.

У сектор повинні входити керівники відділів та підрозділів (керівництво сектору), головні менеджери проектів УР, спеціалісти всіх напрямків діяльності підприємства, у тому числі – підрозділ ІКТ. Така трьохрівнева структура сектору по ІКТ дозволить оперативно та якісно розробляти варіанти УР, керувати виконанням та контролювати процеси.

Підрозділ ІКТ відповідає за отримання, накопичення, упорядкування і перевірку достовірності даних, оброблення та передачу інформації, тобто за оптимальне використання інформаційних потоків для досягнення максимального ефекту при досягненні УР у цілому.

Критерієм успішної діяльності сектору по ІКТ повинна бути сукупність результатів упровадження та виконання всіх проектів – управлінських рішень, що буде відповідати головній функції управління – досягнення максимального ефекту діяльності підприємства в цілому. За таких умов система управління ІКТ, на нашу думку, має бути побудована відповідно до таких принципів:

– концентрація зусиль і уваги на стратегічній меті підприємства;
– організація постійного процесу вдосконалення управління, орієнтованого на усунення системних обмежень;
– подолання емоційного опору персоналу щодо впровадження нових ІКТ та змінам, що відбуваються;
– запобігання дії інерції, що є руйнівною в системі управління ІКТ;
– максимально широке залучення персоналу в процес постійного поліпшення;
– перехід від традиційних управлінських технологій до нових ІКТ, які інтенсивно розвиваються.

Впровадження інформаційно-комунікаційних технологій у процес управління промисловими підприємствами дасть максимальний ефект тільки при комплексній інтеграції ІКТ у всі рівні управління, на всіх етапах виробничого циклу та у всіх структурних підрозділах. Критерієм результативного функціонування ІКТ є сукупність результатів впровадження відповідних проектів задля ринкової успішності та економічної ефективності діяльності підприємства в цілому.

Висновки і пропозиції. Питання інформаційного розвитку в сучасному світі є одним з найактуальніших. Використання прогресивних інформаційних технологій у діяльності будь-якого нині діючого підприємства є необхідною умовою підвищення ефективності його роботи. Запропонована функціональна модель інформаційного забезпечення процесу управління промисловими підприємствами на основі максимального використання можливостей сучасних ІКТ визначає наскрізне проходження управлінської інформації як структурованої одиниці з повним життєвим циклом відповідного проекту. Наведена модель може бути використана для будь-якого промислового підприємства. Правильно організована система управління спричинить реконструкцію бізнес-процесів, оптимізацію організаційної структури, вдосконалення системи управління промисловими підприємствами і, відповідно, підвищення конкурентоздатності та ефективності бізнесу підприємства.

Список використаних джерел

1. *Белогуров В. П.* Основы управления : [учеб. пособие] / В. П. Белогуров. – Х. : Консум, 2003. – 240 с.

2. *Бутко М. П.* Формування інформаційного забезпечення в системі державного управління : монографія / М. П. Бутко, М. Ю. Дітковська. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2010. – 244 с.

3. *Веников В. А.* Теория подобия и моделирования / В. А. Веников, Г. В. Веников. – М. : Высшая школа, 1984. – 439 с.

4. *Годин В. В.* Управление информационными ресурсами: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 17 / В. В. Годин, И. К. Корнеев. – М. : Инфра-М, 2000. – 352 с.

5. *Інформаційні* системи в менеджменті : навч. посіб. для студ. напрямів "Економіка і підприємництво", "Менеджмент" / А. Є. Батюк, З. П. Двуліт, К. М. Обельовська та ін. ; відп. ред. А. Ф. Барвінський. – Л. : Інтелект-Захід, 2004. – 520 с.

6. *Кулицький С. П.* Основи організації інформаційної діяльності у сфері управління / С. П. Кулицький. – К. : МАУП, 2002. – 224 с.

7. *Колпаков В. М.* Теория и практика принятия управленческих решений : учеб. пособие / В. М. Колпаков. – К. : МАУП, 2000. – 256 с.

8. *Мескон М. Х.* Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.

9. *Олійниченко О. М.* З'ясування потреб в інформації для формування інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень / О. М. Олійниченко // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2009. – № 31. – С. 65-66.

10. *Петренко С. М.* Моделювання як основа забезпечення інформаційних потреб управління / С. М. Петренко // Наукові праці КНТУ: Економічні науки : зб. наук. пр. – Кіровоград : КНТУ, 2005. – Вип. 7, ч. 1. – С. 222-230.

11. *Советов Б. Я.* Моделирование систем / Б. Я. Советов, С. А. Яковлев. – М. : Высшая школа, 1985. – 271 с.

12. *Твердохліб М. Г.* Інформаційне забезпечення менеджменту : навч. посіб. / М. Г. Твердохліб. – К. : КНЕУ, 2000. – 208 с.

13. *Laudon K. C.* Management information system, 8th edition / K. C. Laudon, J. P. Laudon. – Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 2003. – 543 p.

УДК 658:661.12

Д.Р. Зоідзе, канд. екон. наук
Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна

ОСОБЛИВОСТІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Д.Р. Зоидзе, канд. экон. наук
Национальный фармацевтический университет, г. Харьков, Украина

ОСОБЕННОСТИ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

D.R. Zoidze, Candidate of Economic Sciences
National University of Pharmacy, Kharkiv, Ukraine

FEATURES OF RISK MANAGEMENT ON THE PHARMACEUTICAL ENTERPRISES

Дослідження особливостей ризик-менеджменту на фармацевтичних підприємствах є однією з актуальних тем фундаментальних та прикладних розробок у сучасній науці, що пов'язано з появою нового підходу до управління ризиками на підприємствах та впровадженням стандартів GMP у виробництво лікарських засобів. Розглянуто та проаналізовано новий підхід до ризик-менеджменту на сучасних підприємствах усіх сфер діяльності. Сформовано систему управління ризиками на підприємствах фармацевтичної галузі. Визначено головну особливість ризик-менеджменту на фармацевтичних підприємствах – це забезпечення якості результатів його виробництва. Виділено управління ризиками для якості як необхідну складову сучасного ризик-менеджменту на підприємствах фармацевтичної галузі. Запропоновано використовувати для оцінювання ризиків для якості фармацевтичної продукції методи Ісікави та HACCP.

Ключові слова: *ризик-менеджмент, COSO, GMP, фармацевтичне підприємство, управління ризиками для якості, метод HACCP, метод Ісікави.*

Исследование особенностей риск-менеджмента на фармацевтических предприятиях является одной из актуальных тем фундаментальных и прикладных разработок в современной науке, что связано с появлением нового подхода к управлению рисками на предприятиях и внедрением стандартов GMP в производство лекарственных средств. Рассмотрен и проанализирован новый подход к риск-менеджменту на предприятиях всех сфер деятельности. Сформирована система управления рисками на предприятиях фармацевтической отрасли. Определено, что главной особенностью риск-менеджмента на фармацевтических предприятиях является обеспечение качества результатов его производства. Выделено управление рисками для качества как необходимую составляющую современного риск-менеджмента на предприятиях фармацевтической отрасли. Предложено использовать для оценки рисков для качества фармацевтической продукции методы Исикавы и HACCP.

Ключевые слова: *риск-менеджмент, COSO, GMP, фармацевтическое предприятие, управление рисками для качества, метод HACCP, метод Исикавы.*

Research of the features of management of risks on the pharmaceutical enterprises is one of the topical themes of the fundamental and applied investigations in the contemporary science in connection with appearance of the new approach to management of risks on the enterprises and introduction of standards of GMP in the production of medicinal facilities. The new approach to management of risks on the enterprises of all spheres of activity was considered and analyzed in the article. The system of management of risks on the enterprises of pharmaceutical industry was formed. The main feature of management of risks on the pharmaceutical enterprises was defined: it is the guarantee of quality of results of his production. The management of risk for quality as a necessary component of the contemporary management of risks on the enterprises of pharmaceutical industry was analyzed. The methods of Isikavi and of NACCP for the estimation of risks for quality of the pharmaceuticals were suggested to use.

Key words: *management of risks, COSO, GMP, the pharmaceutical enterprise, the management of risks for quality, the method of HACCP, the method of Isikavi.*

Постановка проблеми. Ризик є складовою діяльності будь-якої організації в умовах ринкової економіки. Для максимізації позитивних і мінімізації негативних наслідків настання ризикових ситуацій підприємству необхідний ефективний ризик-менеджмент.

Особливого значення набуває управління ризиками на підприємствах фармацевтичної галузі, де виробництво та реалізація препаратів – це не тільки комерційна діяльність, а й процес забезпечення населення доступними та якісними лікарськими засобами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку ризик-менеджменту в організаціях та на підприємствах присвячена останнім часом велика кількість наукових публікацій вітчизняних і зарубіжних дослідників. Серед них можна назвати Н.І. Машину, Л.І. Донець, І.Ю. Івченко, С.М. Ілляшенко, В.В. Вітлінського, Т.Л. Бартона, У.Г. Шенкіра, П.Л. Уокера, Р.К. Полякова, Г.Л. Балієва.

У працях З.М. Мнушко, О.М. Євтушенко, С.М. Коваленко, В.О. Лебединця, О.В. Коваленко, З. Гіхер, А.Ю. Рогачева знайшло своє відображення питання ризиків та управління ними в діяльності підприємств фармацевтичної галузі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо дослідженим залишається сучасний підхід до визначення складових ризик-менеджменту на підприємствах фармацевтичної галузі та його відповідність світовим тенденціям у цій сфері.

Мета статті. Метою статті стало дослідження особливостей управління ризиками на фармацевтичних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Перш за все визначимося з новітнім підходом до ризик-менеджменту на підприємствах та в організаціях усіх сфер діяльності. Так, у 2001 р. Комітет організацій-спонсорів Комісії Тредвея (англійська назва The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO)) спільно з компанією PWC (PricewaterhouseCoopers) ініціювали проект розроблення єдиних принципів ризик-менеджменту (Enterprise Risk Management – Integrated Framework, ERM) [1], для того щоб зміцнити корпоративне управління та вдосконалити систему управління ризиками на підприємстві. На думку комісії, ця модель продовжує розгляд питань внутрішнього контролю (1992 р.) [2], проте акцент робиться на інтегрованому, безперервному і розширеному підході організації до ризиків.

Концептуальна основа управління ризиками, як і раніше, спрямована на досягнення цілей організації, між тим тепер включає чотири категорії замість трьох:

– стратегічні цілі (strategic) – цілі високого рівня, співвіднесені з місією організації;

– операційні цілі (operations) – ефективне і результативне використання ресурсів;

– цілі у сфері підготовки звітності (reporting) – достовірність звітності;

– цілі дотримання законодавства (compliance) – дотримання законодавчих і нормативних актів.

Додатковою, четвертою, складовою стали стратегічні цілі.

Відповідно до принципів ризик-менеджменту ефективна система управління містить сьогодні вісім основних компонентів замість п’яти:

– внутрішнє середовище (Internal environment). Внутрішнє середовище є атмосферою в організації і визначає, яким чином ризик сприймається співробітниками організації, і як вони на нього реагують. Внутрішнє середовище включає філософію управління ризиками і ризик-апетит, чесність і етичні цінності, а також те середовище, в якому вони існують;

– постановка цілей (Objective setting). Цілі мають бути визначені до того, як керівництво почне виявляти події, що потенційно можуть вплинути на їх досягнення. Процес управління ризиками надає «розумну» гарантію того, що керівництво компанії має правильно організований процес вибору і формування цілей, і ці цілі відповідають місії організації і рівню її ризик-апетиту;

– визначення подій (Event identification). Внутрішні і зовнішні події, що впливають на досягнення цілей організації, повинні визначатися з врахуванням їх розділення на ризики або можливості. Можливості повинні враховуватися керівництвом у процесі формування стратегії і постановки цілей;

– оцінка ризиків (Risk assessment). Ризики аналізуються з урахуванням ймовірності їх виникнення і впливу з метою визначення того, які дії відносно них необхідно зробити. Ризики оцінюються з погляду властивого і залишкового ризику;

– реагування на ризик (Risk response). Керівництво вибирає метод реагування на ризик – ухилення від ризику, прийняття, скорочення або перерозподіл ризиків, – розробляючи заходи, які дозволяють привести виявлений ризик у відповідність з допустимим рівнем ризику і ризик-апетитом організації;

– засоби контролю (Control activities). Політики і процедури розроблені і встановлені так, щоб забезпечувати «розумну» гарантію того, що реагування на виникаючий ризик відбувається ефективно і своєчасно;

– інформація і комунікації (Information and communication). Необхідна інформація визначається, фіксується і передається в такій формі і в такі терміни, які дозволяють співробітникам виконувати їх функціональні обов'язки. Також здійснюється ефективний обмін інформацією в межах організації як по вертикалі зверху вниз і від низу до верху, так і по горизонталі;

– моніторинг (Monitoring). Весь процес управління ризиками організації відстежується і за потреби коректується. Моніторинг здійснюється в межах поточної діяльності керівництва або через проведення періодичного оцінювання.

Новими в цьому переліку стали такі компоненти, як: постановка цілей, визначення подій, реагування на ризик.

Отже, фрагментарний, епізодичний і обмежений підхід до застосування системи ризик-менеджменту став проблемою в управлінні ризиками на підприємствах. Оновлене розуміння економічної дійсності вимагає орієнтування службовців і менеджерів всіх рівнів на комплексний, або стратегічний, підхід до системи управління ризиками на підприємствах усіх сфер діяльності, в тому числі й фармацевтичної.

Що стосується фармацевтичних підприємств, то нині вони активно працюють над впровадженням системи GMP. GMP – це стандарти якості виробничого процесу, які прийняті світовою спільнотою для фармацевтичного виробництва. Постановою Кабінету Міністрів України від 28.10.2004 р. № 1419 з 1 січня 2009 р. впровадження GMP стандартів повинно було стати обов'язковим для всіх виробників лікарських засобів в Україні. Та через великі труднощі дата відкладена до 2013 р. [3, с. 104]. Між тим впровадження GMP не є самоціллю або виключно економічним рішенням. Приведення виробництва лікарських препаратів у відповідність з міжнародними стандартами покликане створити необхідні передумови для випуску високоякісних і безпечних лікарських засобів. Таким чином, разом з прибутковістю фармацевтичне виробництво має на меті забезпечення соціальної ефективності завдяки результатам своєї діяльності.

Враховуючи факт спрямованості фармацевтичної продукції на здоров'я кінцевого споживача, О.Є. Євтушенко та З.М. Мнушко [4, с. 59] дають таке визначення ризик-менеджменту на підприємствах фармацевтичної галузі: «…це процес управління або запобігання (профілактика) ризиковим ситуаціям у сфері розробки, виробництва, просування ЛЗ (лікарських засобів) з врахуванням якості, безпеки застосування та ефективності ЛЗ, забезпечення здоров'я окремого пацієнта та належного рівня національної системи охорони здоров'я». Тобто це визначення ще раз підкреслює той факт, що фармацевтична галузь не зосереджена тільки на потребах учасників ринку, а й має соціальну спрямованість результатів своєї діяльності.

Управління ризиками на фармацевтичному виробництві – достатньо нове положення у стандартах GMP, яке отримало своє інституційне оформлення в Настанові СТ-Н МОЗУ 42-4.2:2011 «Лікарські засоби. Управління ризиками для якості (ICH Q9)».

Згідно з положеннями Настанови (ICH Q9) управління ризиками (risk management) визначається як «систематичне здійснення політики управління якістю, застосування методик та правил з метою загального оцінювання, контролювання, огляду ризиків та відповідного інформування» і включає такі етапи [5]:

– ініціювання цього процесу;

– ідентифікація, оцінка й аналіз ризиків;

– контроль ризиків, метою якого є зниження рівня останніх до максимально прийнятного або їх усунення;

– комунікація ризиків: обмін інформацією про ризики між менеджментом у компанії;

– безпосереднє оцінювання ризиків: потрібно оцінити результат процесу управління ризиками, прийняти до уваги новий отриманий досвід, адже поява ризику не є поодиноким випадком, і немає гарантії, що він не повториться.

Хоча управління ризиками – добровільний стандарт, експерти радять [6] все-таки дотримуватися його на виробництві, під час інспектування, особливо в таких сферах, як валідація, скарги або рекламації.

Організацію системи ризик-менеджменту на фармацевтичному підприємстві відповідно до положень COSO доцільно здійснити, враховуючи досвід фармацевтичної компанії Roche [7, с. 35]. Схематично система представлена на рис. 1.

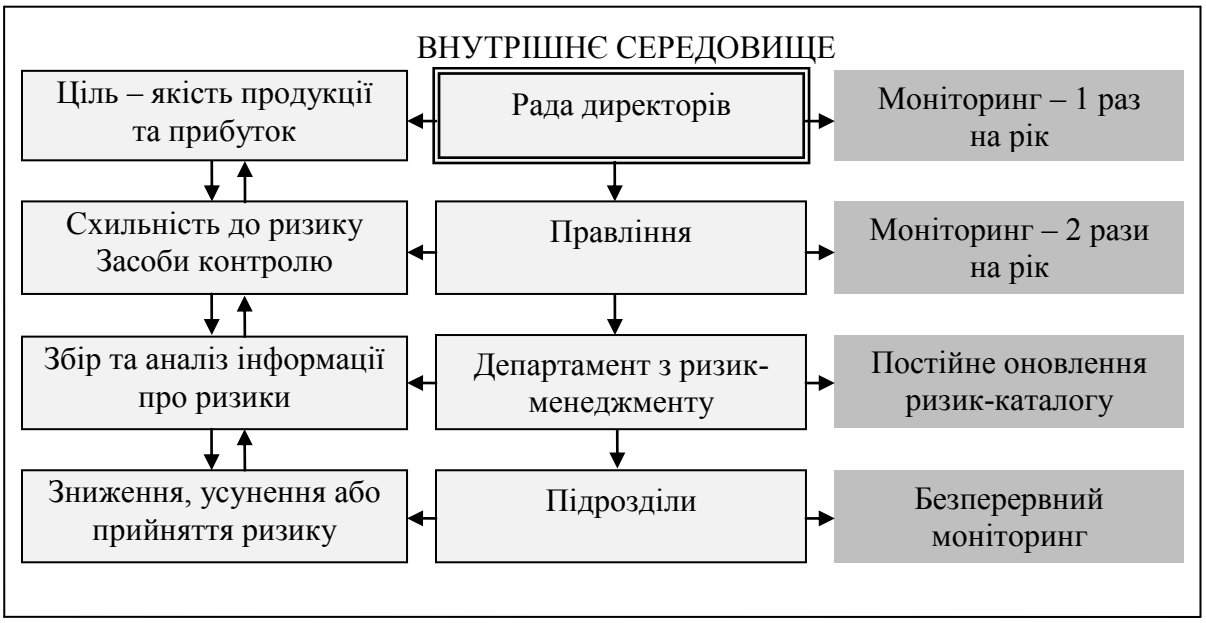


Рис. 1. Система управління ризиками на фармацевтичному підприємстві

Метою фармацевтичного підприємства, як було визначено раніше, є якість та прибуток. Причому у випадку з фармацевтичною продукцією якість має першорядне значення, оскільки від неї залежить здоров'я як окремих покупців, так і нації в цілому.

Безперервний процес виявлення ризиків має йти в кожному підрозділі підприємства. Відділ з ризик-менеджменту збирає, аналізує і консолідує інформацію про ризики. При цьому він допомагає підрозділам визначити план дій для мінімізації втрат або повного усунення ризику. Відповідальність за управління ризиками в цій системі несуть усі співробітники підприємства. Саме така організаційна будова дасть змогу реалізувати сучасний підхід до управління ризиками на підприємстві фармацевтичної галузі.

При побудові системи ризик-менеджменту на фармацевтичному підприємстві, як і на будь-якому іншому, слід пам'ятати про те, що прості людські помилки можуть призвести до неадекватної реакції на ризик та зруйнувати сформовані цілі організації.

Ризики фармацевтичного підприємства за об'єктом завдання шкоди можна поділити на майнові ризики (для майна та майнового інтересу), ризики для життя та здоров'я персоналу підприємства і ризики для якості продукції (рис. 2).

Саме через ризики для якості продукції фармацевтичне підприємство може завдати шкоду третім особам, тобто споживачам продукції.

Як визнають міжнародні експерти, фармацевтичні виробники більше переймаються вартістю і витратами, ніж якістю продукції [6]. Ризики для якості продукції не були об'єктом науково обґрунтованого вивчення, адже цього не вимагала чинна нормативно-правова база. Проте сучасні нормативи GMP наголошують на здійсненні постійного

управління ризиками для якості фармацевтичної продукції як діяльності, що інтегрована у загальну систему якості підприємства.

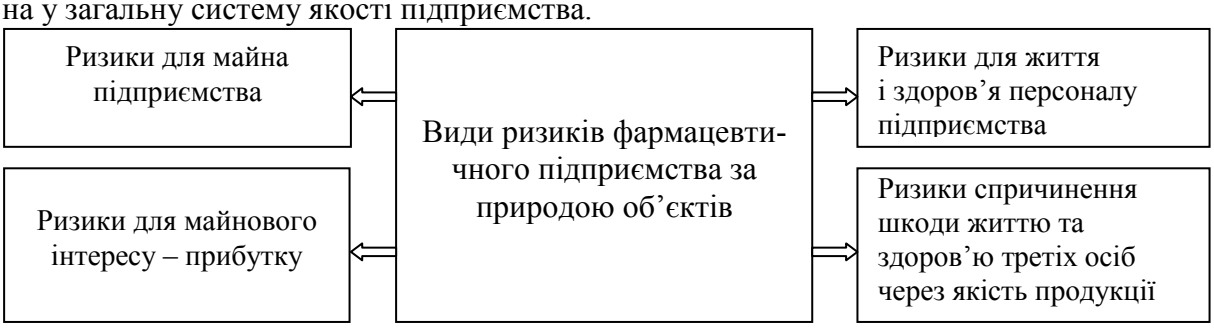


Рис. 2. Види ризиків фармацевтичного підприємства за природою об'єктів

Управління ризиками для якості є лише складовою загальної системи ризик-менеджменту на підприємстві фармацевтичної галузі. Однак з огляду на його роль у формуванні кінцевого результату від споживання лікарських засобів воно посідає чільне місце в системі управління ризиками на фармацевтичному підприємстві. В Настанові розрізняють кілька напрямів управління ризиками для якості:

– як частина інтегрованого управління якістю;
– частина регуляторної діяльності;
– частина розробки;
– щодо технічних засобів, обладнання та систем постачання;
– частина управління матеріалами;
– частина виробництва;
– частина лабораторного контролю та випробувань стабільності;
– частина пакування та маркування.

Згідно з Настановою ICH Q9, «управління ризиками для якості (quality risk management) – це систематичний процес для загального оцінювання, контролювання, інформування та огляду ризиків для якості лікарського засобу протягом життєвого циклу препарату» [5]. Система управління цими ризиками застосовується на фармацевтичному підприємстві такими підрозділами [8, с. 30]:

– відділом контролю якості для оцінювання якості вхідної сировини і матеріалів, контролю якості проміжних продуктів, а також готової продукції при випуску і в процесі її зберігання;

– відділом матеріально-технічного постачання при виборі й оцінюванні постачальників сировини;

– технічним відділом при фармацевтичних розробках, при проведенні валідації технологічних процесів, при розробленні норм витрати сировини і матеріалів, а також для оптимізації технологічних процесів;

– відділом управління якістю при складанні щорічних оглядів за якістю;

– відділом оптової реалізації спільно з відділом контролю якості при розгляді рекламацій і скарг споживачів.

Для виявлення можливих причин появи невідповідностей показників якості продукції можна застосовувати різні методи і підходи, серед яких: основні допоміжні методи управління ризиками (блок-схеми, контрольні карти тощо), аналіз характеру наслідків відмов (FMEA), аналіз характеру, наслідків та критичності відмов (FMECA), аналіз дерева помилок (FTA), аналіз експлуатаційної безпеки та контроль критичних точки (HACCP), аналіз експлуатаційної безпеки та працездатності (HAZOP), відповідні статистичні методи.

Досить перспективним для управління ризиками для якості представляється впровадження системи HACCP (HACCP – Hazard Analysis and Critical Control Point – Аналіз

експлуатаційної безпеки і контроль критичних точок) у фармацевтичне виробництво [9]. Така думка заснована на тому, що в сучасному вигляді система НАССР є загальноприйнятим науковим методом управління, що гарантує випуск безпечної продукції. Швидке поширення системи НАССР у всьому світі обумовлене певними економічними і соціальними чинниками. Сьогодні вживання системи НАССР в харчовій і деяких інших галузях промисловості може дати якнайповніші гарантії по забезпеченню споживача безпечною продукцією. З іншого боку, компанії, що впровадили у виробничу практику принципи системи НАССР, швидко відчули економічну вигоду, обумовлену зменшенням витрат виробництва, пов'язаних з можливим браком.

Одним з найбільш простих і результативних методів виявлення ризиків для якості фармацевтичної продукції, як показує практика [8, с. 32; 10, с. 13], є діаграма Ісікави («риб'яча кість»). Вона дозволяє наочно відображати основні причини можливих негативних наслідків для якості, згруповані за спорідненими факторами. Всі можливі причини за допомогою діаграми розподіляються на основні та другорядні, причому рівнів може бути й більше двох. Бажано, щоб причини визначала та ж експертна група, яка оцінювала ризики в межах відповідного процесу. Після ідентифікації можливих причин невідповідностей матеріали передаються на розроблення запобіжних дій, які мають вжити, якщо буде визнано, що такі дії адекватні виявленому ризику.

Висновки і пропозиції. Таким чином, управління ризиками стає необхідним елементом системи менеджменту на підприємствах усіх сфер діяльності. Що стосується фармацевтичних підприємств, то на них особливої значущості набуває така складова ризик-менеджменту, як управління ризиками для якості. Це пов'язано з особливою роллю лікарських засобів для життя і здоров'я нації в цілому. Страхування цих видів ризиків має стати метою подальших розробок у сфері ризик-менеджменту на підприємствах фармацевтичної галузі.

Список використаних джерел

1. *Управление* рисками предприятий – COSO [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.coso.org/documents/coso_ERM_ExecutiveSummary_Russian.pdf.

2. *Комитет* организаций-спонсоров Комиссии Тредвея [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ru.wikipedia/org/wiki/Комитет_организаций_спонсоров_Комиссии_Тредвея.

3. *Кадикова І. М.* Інтеграція стандартів GMP у виробничий менеджмент фармакологічних підприємств України / І. М. Кадикова, І. В. Ситник // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2010. – № 4 (12). – С. 102-111.

4. *Євтушенко О. М.* Теоретичне обґрунтування питань ризикології в сучасних умовах господарювання / О. М. Євтушенко, З. М. Мнушко // Вісник фармації. – 2010. – № 3 (63). – С. 58-61.

5. *Настанова* СТ-Н МОЗУ 42-4.2:2011 Лікарські засоби. Управління ризиками для якості (ICH Q9) / М. Ляпунов, О. Безугла, О. Соловйов та ін. – К. : МОЗ України, 2011. – 26 с.

6. *Вимоги* GMP до виробництва. За матеріалами авторського семінару Роберта Трайба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apteka/article/25604.

7. *Рогачев А. Ю.* Управление рисками предприятия. Опыт фармацевтической компании / А. Ю. Рогачев // Проблемы анализа риска. Том 5. – 2008. – № 4. – С. 30-38.

8. *Гихер З.* Практический опыт применения системы управления рисками в ОАО «Интер-Хим» / З. Гихер // Фармацевтическая отрасль. – 2010. – № 1 (18). – С. 30-33.

9. *Коваленко А. В.* Управление рисками в фармацевтической промышленности [Электронный ресурс] / А. В. Коваленко // Работы студентов и аспирантов ВАВТ, 2007. – Режим доступа : http://www.vavt.ru/wred/works.nsf/ work/91730C2D7.

10. *Лебединець В. О.* Оцінювання, аналізування та управління ризиками для якості на фармацевтичному підприємстві / В. О. Лебединець, С. М. Коваленко // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2011. – № 6 (20). – С. 10-15.

УДК 658.87:330.341.1

В.В. Лісіца, канд. екон. наук
ВНЗУ «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАПРЯМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

В.В. Лисица, канд. экон. наук
ВУЗУ «Полтавский университет экономики и торговли», г. Полтава, Украина

ТЕНДЕНЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

V.V. Lisitsa, Candidate of Economic Sciences
Poltava University of Economics and Trade, Poltava, Ukraine

THE TENDENCIES AND DIRECTIONS OF THE INNOVATE DEVELOPMENT OF RETAIL NETWORKS IN THE POST-CRISIS PERIOD

Представлені перспективні напрями інноваційного розвитку роздрібних торговельних мереж у посткризовий період.

***Ключові слова**: інновація, види інновацій торговельного підприємства, сітьова роздрібна торгівля, інноваційні технології.*

Представлены перспективные направления инновационного развития розничных торговых сетей в посткризисный период.

***Ключевые слова:** инновация, виды инноваций торгового предприятия, сетевая розничная торговля, инновационные технологии.*

This essay contains the results of research the perspective directions the innovative development of retail networks in the post-crisis period.

***Key words**: innovation, commercial enterprise's innovation types, retail network, innovative technologies.*

Постановка проблеми. Інноваційні процеси притаманні як кожному етапу історичного розвитку країни, так і кожному сектору її економіки. Внаслідок чого роль інновацій, причини їх виникнення, динаміка, механізм розповсюдження, характер впливу на економічне зростання та розвиток активно досліджуються вченими-економістами, в тому числі і в роздрібній торгівлі. Роздрібна торгівля, як галузь капітало- та ресурсоємна, є сферою, що є відносно чутливою до інноваційних технологій. Частково це пояснюється тим, що більше 50 % роздрібного обороту припадає на неспеціалізовані магазини та ринки, які не мають для їх впровадження відповідних ресурсів та достатньої мотивації. Разом з тим серед інших секторів торговельної галузі саме роздрібна торгівля відрізняється найбільш високими темпами ІТ-витрат на одиницю прибутку, що обумовлено становленням та активним розвитком сітьової роздрібної торгівлі. Акцентування уваги на сучасних інноваційних процесах у сітьовій роздрібній торгівлі обумовлена, в першу чергу, значенням інноваційного розвитку як фактора їх конкурентоспроможності, що актуалізує подальші дослідження в цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість публікацій присвячена дослідженню інноваційного розвитку економіки, серед яких праці Й. Шумпетера, Б. Твіста, Б. Санто, П. Друкера, Ф. Ніксона, Г. Менша, К. Найта, В. Александрової, А. Пригожина, А. Гальчинського. Сучасні дослідження доводять, що найбільш конкурентоспроможними сьогодні є ті фірми, які у змозі постійно вдосконалюватися з урахуванням відповідних нововведень. Автори акцентують увагу на тому, що поступово формується ера споживача, яка базується на його впливі на продукт/послугу. Відповідно, відбувається пошук шляхів поєднання індивідуальних потреб споживачів з ефективним виробництвом/збутом товарів із застосуванням інноваційних технологій.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Еволюція ролі роздрібної торгівлі примушує ретейлерів адаптуватися до ринку та змін, що на ньому відбуваються. Огляд літературних джерел з досліджуваної тематики підтверджує актуаль-

ність наукових розробок з питань впровадження інноваційних процесів у діяльність роздрібних торговельних підприємств. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання, пов'язані з інноваційним розвитком вітчизняних роздрібних торговельних мереж у посткризовий період.

Мета статті. Метою дослідження є визначення ролі інновацій, встановлення факторів, що впливають на їх запровадження, та перспективних напрямів застосування в сітьовій роздрібній торгівлі України.

Виклад основного матеріалу. Термін «інновація» на сучасному етапі зайняв нормативну позицію, оскільки інноваціям стали приділяти увагу на національному рівні. Згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність», інновації – «…це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [1].

Аналізуючи праці вітчизняних і зарубіжних учених щодо сутності терміна «інновація», можна відзначити неоднозначність та багатоваріантність його інтерпретації. З одного боку, інновацію трактують як певну діяльність. Термін «новація» від латинського *novatio* означає «оновлення», тобто процес. З іншого боку, інновацію розглядають не як дію, спрямовану на досягнення певного результату, а як сам результат – нововведення. Разом з тим новому недостатньо з'явитися. Воно повинно опинитися у «вікні можливостей» та бути репрезентативним у середовищі. Відповідно, до інновацій не відносяться нові перспективні результати, які не продаються, або не запроваджені у практику на цей момент часу [2].

У науковій літературі існують різні підходи до диференціації як у цілому інновацій, так і інновацій у роздрібній торгівлі. Відповідні класифікації здійснюються за різними схемами на основі широкого спектра класифікаційних ознак [3; 4; 5].

Найбільш узагальнена класифікація видів інновацій суб'єктів торговельної діяльності передбачає їх поділ залежно від виду діяльності суб'єкта господарювання; технології впровадження; джерел фінансування; типу новизни [4]. У працях, присвячених інноваційним процесам у роздрібних торговельних мережах, найцитованішою є класифікація (на наш погляд, типізація) інновацій, запропонована Е. Блондо [6], в якій він виділяє:

- радикальні інновації, які пов'язані з суттєвими змінами у сфері технологій, які призводять до серйозних змін, що можна назвати радикальними;
- покрокові інновації, які характеризуються послідовним покращенням умов для споживачів та незначною технологічною еволюцією;
- соціальні інновації, які являють собою «…незначительные изменения технологии при весьма чувствительной эволюции покупательских привычек» [6, с. 13];
- технічні інновації, які дозволяють організаціям досягти позиції лідера на товарному ринку, але споживачі можуть навіть не концентрувати свою увагу на таких інноваціях;
- революційні інновації, які замінюють старі технології новими, що здатні вдосконалювати наявні відносини між учасниками на товарному ринку;
- локальні інновації, які являють собою нововведення, що утворюються всередині конкретної торгової ніші;
- архітектурні інновації, які поєднують у собі як комерційні відносини, так і технології, що змінюються в процесі взаємодії виробника/постачальника та роздрібного підприємства.

Таким чином, застосовуючи різні підходи до диференціації інновацій у торговельній сфері, дослідники мають можливість визначати передумови, специфічні риси, напрями, механізм та наслідки їх впровадження у практичну діяльність суб'єктів торговельної діяльності.

Актуальність запровадження інновацій торговельними підприємствами обумовлюється тенденціями, що проявляються в розвитку роздрібної торгівлі, в тому числі сітьової.

Характерними ознаками розвитку внутрішньої торгівлі України є поширення проявів недобросовісної конкуренції, низький рівень розвитку економічної конкуренції та розбалансованість товарної пропозиції, посилення впливу імпортерів на формування товарної пропозиції, відсутність виваженої цінової політики, перевантаженість посередницькими структурами. Висока схильність населення до споживання в Україні поки що не відіграє необхідної ролі у стимулюванні економічного розвитку через повільну реакцію пропозиції на імпульси споживчого ринку. Разом з тим за підсумком 2012 р. зростання обороту роздрібної торгівлі становило 15,9 % (у 2011 р. зростання становило 14,8 %). Але роздрібна торгівля зростала переважно за рахунок імпорту (наприклад, імпорт одягу зріс у 2,8 рази, взуття – в 4,1 рази, продовольчої групи на 16 %).

Основні тенденції розвитку сітьової роздрібної торгівлі в Україні полягають у такому:

- ринок роздрібної торгівлі протягом 2007-2011 рр. став більш консолідованим, у результаті чого поступово зросла питома вага великих роздрібних мереж, але вона залишається ще доволі низькою як у кожному сегменті ринку, так і в цілому в обороті роздрібної торгівлі;

- переважна більшість торговельних мереж провели оптимізаційні заходи, пов'язані з реорганізацією їх організаційної структури (в першу чергу, усунення надлишкових рівнів управління), реструктуризацією боргових зобов'язань, корегуванням бізнес-стратегій, оптимізацією власної торговельної мережі (в тому числі, як за рахунок закриття низькорентабельних магазин, так і за рахунок розвитку мультиформатності каналів пропозиції товарів покупцям), зорієнтувалися на продаж товарів низького і середнього цінових сегментів та товарів «private label» та ін.;

- вдосконалення процесів взаємодії торговельних мереж зі споживачами через запровадження нових та покращення існуючих програм лояльності, рівня сервісу, розширення переліку послуг, орієнтованих на потреби споживачів.

На нашу думку, можна виділити принаймні три домінуючих фактори, які обумовлюють застосування інноваційних підходів у діяльність торговельних мереж.

1. Зміни в поведінці споживачів. Можна виділити декілька глобальних тенденцій, які свідчать про зміни у поведінці споживачів під впливом інформаційних технологій.

Протягом останнього десятиліття відбувається зростання кількості споживачів, які добре обізнані з технологією, і які готові використовувати технологічні інновації в кожній сфері свого життя. Дослідники зазначають, що, перш за все, відбувається процес раціоналізації поведінки споживача. Теорія споживчого вибору передбачає, що споживач прагне до максимізації корисності. Широкий доступ до інформації надає споживачу значно більше можливостей з максимізації корисності, спрощує його взаємодію з виробником/продавцем, створює передумови для поступового зміщення інтересів споживача з довгострокового періоду на короткостроковий. За таких умов зростає значення формування виробниками/продавцями ринкових сигналів (повідомлень) про характеристики ринкових благ, які вони спрямовують на адресу потенційних покупців, з метою формування у споживачів стійких позитивних уявлень про виробника/продавця. За сучасних умов усе це стає невід'ємним елементом нецінової конкуренції.

Все важливішим для споживача стає досвід процесу купівлі. В багатьох країнах змістилася точка рівноваги між утилітарними та гедоністичними мотивами купівлі і тому можна говорити про формування симбіотичних стосунків торговельної і неторговельної діяльності, коли споживачі отримують змогу одночасно задовольняти як утилітарні, так і гедоністичні потреби [7, с. 179]. Зростає «покоління G» (від англ. generosity – щедрість), для яких обмін досвідом, інформацією та продуктами стали частиною способу життя, і вони звикли це робити безкоштовно. Інформаційний споживач знаходиться в процесі постійного пошуку нової інформації, знань, досвіду, вражень: процес купівлі товару все частіше стає соціальним міні-проектом, в якому споживач проходить через процес пошуку нових товарів, їх тестування, оцінювання з наступним розповсюдженням власного досвіду купівлі в соціальних мережах, і таким чином впливаючи на покупки інших людей. Все це свідчить про те, що відбувається перетворення пасивного споживача в активного учасника ринка, який бажає бути обізнаним про процеси, що відбуваються всередині торговельного підприємства за умов зростання з його боку уваги до власного бюджету, вільного часу та важливості здійснюваних покупок.

2. Потреба в оптимізації бізнес-процесів. Підвищення операційної ефективності бізнесу потребує запровадження змін в організацію роботи та управління торговельною мережею. Як наслідок, застосовування проектних підходів та процесного управління асортиментом, товарорухом, продажами, персоналом. Зміни у відносинах з постачальниками та кінцевими споживачами в умовах поширення інтеграції не тільки в рамках однієї мережі, але й за її межами в масштабах максимального ланцюга поставок обумовлюють побудову та управління наскрізними (end to end) ланцюгами поставок, застосування технологій електронного обміну даними (EDI), управління відносинами з клієнтами (CRM), «ефективної реакції на споживача» та інших інформаційних технологій, що дозволяють підвищити ефективність процесу товароруху.

Напрями підвищення ефективності операційної діяльності роздрібних мереж у найближчій перспективі пов’язані з:

- посиленням боротьби за споживача, що потребуватиме від ретейлерів сфокусованості стратегій для найбільш ефективного задоволення потреб цільової групи покупців;

- підвищенням ефективності категорійного менеджменту (оптимізація асортименту, скорочення кількості асортиментних позицій, зниження показника out-of-stock);

- оптимізацією логістичних витрат, підвищенням рівня централізованих поставок, переходом на прямі контракти з виробниками;

- зростанням в асортименті питомої ваги ВТМ (реалізацією стратегії «менше брендів – більше вибір»), що дозволить покращити комерційні умови взаємодії з постачальниками в категоріях, де присутні ВТМ, забезпечити реалізацію стратегії диверсифікації, підвищити лояльність покупців;

- формуванням стратегічного партнерства з постачальниками, що сприятиме зниженню витрат у всьому ланцюгу поставок (табл.).

Таблиця

Напрями оптимізації операційної діяльності торговельних мереж

Виклики зовнішнього середовища	Проблеми торговельних мереж	Напрями оптимізації операційної діяльності
1	2	3
Зниження реальних доходів населення та споживчих витрат	Зниження рівня продажів, скорочення трафіку, зменшення суми середнього чеку, зниження прибутковості та темпів зростання бізнесу	Концентрація ресурсів на підвищенні ефективності бізнесу, оптимізація витрат, уточнення позиціювання торговельних об’єктів, закриття збиткових торгових об’єктів

Зміни у структурі споживання (раціоналізація) та переорієнтація певної групи споживачів на низькомаржинальні продукти	Посилення цінової конкуренції, зростання витрат через незатребуваність певної частини асортименту	Оптимізація асортиментної матриці, посилення тиску на постачальників з метою покращення умов закупівель товарів, підвищення якості категорійного менеджменту, підвищення ефективності управління портфелем ВТМ

Закінчення табл.

1	2	3
Погіршення фінансового стану постачальників та дистриб'юторів	Порушення графіків постачань, зростання показника out-of-stock	Розширення портфеля ВТМ, скорочення кількості постачальників, «виведення» з асортименту товарів, що мають низьку оборотність, формування партнерських відносин з постачальниками
Скорочення обсягів кредитування через зростання вартості кредитів	Складності з рефінансуванням боргу, скорочення інвестиційних програм, зростання вартості зберігання товарних запасів	Оптимізація витрат та покращення показників обігу капіталу, підвищення ефективності корпоративних інформаційних систем

Джерело [8].

3. Загострення конкуренції в роздрібній торгівлі. Сфера роздрібної торгівлі має певні характерні особливості, які обумовлюють високий рівень конкуренції в ній, а саме: присутність на ринку значної кількості учасників, що приводить до гнучкості та динамічності попиту та пропозиції; наявність контакту продавця та покупця; прозорість ринку, яка пов'язана з високим ступенем обізнаності покупців щодо можливих варіантів пропозиції; можливість копіювати певні дії (нововведення) одних учасників ринку іншими; існуюча територіальна сегментація; цінова еластичність попиту; висока швидкість обороту капіталу тощо. Разом з тим одним із головних факторів загострення конкуренції в роздрібній торгівлі є розширення зони перетинання різних типів роздрібних торговців (на думку [9; 10], це є конкуренція ретейлерів як усередині форматів, так і між ретейлерами традиційних та нетрадиційних форматів). Принциповою особливістю конкуренції в роздрібній торгівлі є також те, що ця конкуренція відбувається між надзвичайно складними системами централізовано керованих мереж, які змагаються між собою за споживача (фактично, за кількість його відвідувань магазину) та зниження витрат [7].

Майбутній розвиток роздрібної торгівлі фахівці пов'язують саме з інноваціями. Про це свідчать оприлюднені звіти відомих консалтингових компаній про розвиток ретейлу та його перспективи [11; 12; 13; 14]. Основна мотивація роздрібних мереж під час запровадження інноваційного рішення – посилити власні позиції на ринку як за рівнем сервісу, так і за технологічністю процесів.

У роздрібній торгівлі, як і в будь-якій іншій сфері економіки, присутні як технічні інновації, так і процесні. Як специфіку роздрібної торгівлі можна виділити домінування інновацій, пов'язаних з управлінням поведінкою покупця та його лояльністю (так звані «фронт-офісні» процеси). Ступінь інноваційності того чи іншого ретейлера залежить також від сегмента ринку, на якому він здійснює свою діяльність.

Серед домінуючих трендів та перспективних напрямів застосування інноваційних технологій у роздрібній торгівлі, виділяють такі:

1. Зростання ролі інноваційних технологій, що спрямовані на інтерактивне інформування покупців про товар/послуги, як у торговельному залі магазину (of-line), так і в режимі on-line.

2. Застосування інноваційних технологій, які дозволяють торговельним підприємствам дотримуватися порад покупців у процесі формування асортименту та переліку додаткових послуг, організації процесу продажу. Це стало можливим завдяки використанню спеціальних on-line сервісів (наприклад, форумів), на яких потенційні покупці

можуть безпосередньо запропонувати власні пропозиції, пов'язані з їх обслуговуванням. Одним із напрямів налагодження інтерактивного зв'язку зі споживачем є також надання йому можливості віртуально протестувати товар, оформити замовлення за індивідуальними вимогами (наприклад, обирати будь-яку комплектацію товару) і навіть запропонувати встановити ціну на товар, за якою він готовий його придбати (подібні технології націлені на тих покупців, які постійно шукають найкращу ціну).

3. Активне впровадження ефективних технологій відносин зі споживачами (CRM-технологій), персоніфікованого обліку покупців на основі ефективного і коректного використання особистої інформації про покупця для забезпечення кращого його індивідуального обслуговування.

4. Використання торговельними підприємствами соціальних мереж для просування нових товарів та зростання обсягів продажу через залучення шанувальників брендових товарів як позаштатних продавців торговельного підприємства, які використовують відповідні сервіси соціальних мереж для спілкування з потенційними покупцями.

Отже, на нашу думку, в узагальненому вигляді напрями інноваційного розвитку підприємств роздрібної торгівлі, полягають у такому:

- удосконаленні та/або створенні нового способу надання послуги, пов'язаною з реалізацією товару;
- створенні нового способу обслуговування клієнта (покупця) при контактному/безконтактному здійсненні угоди;
- створенні торгових підприємств нового формату, що змінюють технологію процесу здійснення угоди;
- наданні для продажу нового товару або товару, що в змозі задовольнити нову потребу.

Висновки і пропозиції. Результати досліджень свідчать про те, що найбільші інновації вітчизняних ретейлерів протягом останніх двох років пов'язані переважно з удосконаленням процесу продажу товарів у торговельному залі та зі збільшенням цінності бренду мережі (в тому числі її ВТМ) в очах споживача. Роздрібні мережі, як правило, використовують уже перевірені ринком інноваційні рішення, адаптуючи їх до своєї бізнес-моделі. Разом з тим продуктові роздрібні мережі вирізняються достатньою консервативністю щодо запровадження інноваційних прототипів, що вже реалізовані в інших сегментах ринку.

З метою оптимізації бізнес-процесів особливої актуальності для вітчизняних учасників роздрібного ринку набувають інновації, що спрямовані на зростання продуктивності праці персоналу на складах й у магазині; вдосконалення транспортної і складської логістики; поповнення і прогнозування товарного запасу; вдосконалення системи управління транспортом доставки між розподільчими центрами (РЦ), магазинами та споживачем (якщо це передбачено); зниження адміністративних витрат за рахунок централізації функцій, автоматизації операцій та спрощення бізнес-процесів.

Сфера роздрібної торгівлі надзвичайно динамічна. Тому інновації в роздрібній торгівлі повинні прискорювати відповідні бізнес-процеси, а також давати віддачу в короткий проміжок часу. Доцільним є подальше узагальнення світового та українського досвіду запровадження інновацій у діяльність торговельних підприємств, що сприятиме кращому розумінню стратегічних орієнтирів їх розвитку.

Список використаних джерел

1. *Про інноваційну* діяльність [Електронний ресурс] : Закон України. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15.

2. *Нестеров А. В.* Инновации: системный подход / А. В. Нестеров // Компетентность. – 2007. – № 6. – С. 3-13.

3. *Никулин В. В.* Инновации как экономическая категория / В. В. Никулин // Вестник ТГУ. – 2007. – № 5. – С. 245-247.

4. *Кавтарадзе Л.* Инновации в современной розничной торговле / Л. Кавтарадзе // РИСК. – 2010. – № 3. – С. 171-173.

5. *Валеева Ю. С.* Сущность и классификация инноваций торговых сетей / Ю. С. Валеева // Вестник Академии. – 2010. – № 3. – С. 37-40.

6. *Блондо Э.* Инновации в розничной торговле / Э. Блондо // Бизнес-журнал. – 2005. – № 4. – С. 12-15.

7. *Манфред Краффт*. Роздрібна торгівля у XXI столітті. Теперішні і майбутні тренди : пер. з англ. / Манфред Краффт, Муралі Мантрала ; під ред. Л. Савицької. – К. : Видавництво Олексія Капусти, 2008. – 462 с.

8. *Леонов Д. И.* История и прогноз развития розничных торговых сетей в России / Д. И. Леонов, М. Б. Бурмистров // Управление каналами дистрибуции. – 2012. – № 1 (29). – С. 18-38.

9. *Развитие* сетевых структур / под ред. Л. А. Хасиса. – М. : КРАСАНД, 2010. – 192 с. – (Труды Института системного анализа РАН; Т. 60).

10. *Шарф А.* Роль инноваций в деятельности современных торговых организаций / А. Шарф // РИСК. – 2010. – № 4. – С. 88-90.

11. *The Future* of Retail (2012 р.) [Electronic resource]. – Access mode : http://www.psfk.com/publishing/future-of-retail-3.

12. *The Future* of Retai» (2011 р.) [Electronic resource]. – Access mode : http://www.slideshare.net/PSFK/psfk-future-of-retail-report-2011-preview.

13. *Transforming* retail: How to improve performance with mobile and digital innovation [Electronic resource]. – Access mode : http://www.deloitte.com/assets/DcomUnitedKingdom/Local%20Assets/Documents/Industries/Consumer%20Business/uk-cb-store-of-the-future-report.pdf.

14. *The future* of retail – Consumer adaptive retailing [Electronic resource]. – Access mode : http://www.pwc.com.au/industry/retail-consumer/assets/Digital-Media-Paper-Jul12.pdf.

15. *Стрелец И. А.* Влияние новых технологий на экономическое поведение потребителей и фирм / И. А. Стрелец // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2008. – № 8. – С. 63-72.

16. *Обстеження* інноваційної діяльності в економіці України за період 2008-2010 років (за міжнародною методологією) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 330.322:336

Н.А. Марченко, канд. екон. наук
Чернігівський державний інститут економіки і управління, м. Чернігів, Україна
С.М. Задорожна, канд. екон. наук
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ГАЛУЗЕЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

Н.А. Марченко, канд. экон. наук
Черниговский государственный институт экономики и управления, г. Чернигов, Украина
С.Н. Задорожная, канд. экон. наук
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

N.A. Marchenko, Candidate of Economic Sciences
Chernigiv State Institute of Economics and Management, Chernihiv, Ukraine
S.M. Zadorozhna, Candidate of Economic Sciences
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine

THEORETICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF INVESTMENT ATTRACTION OF INDUSTRIES

Досліджено теоретичні і практичні питання оцінювання інвестиційної привабливості галузей промисловості України в реаліях сучасного розвитку національної економіки та світових тенденцій постіндустріального економічного розвитку.

Ключові слова: *інвестиційна привабливість, галузі промисловості, методики оцінювання, постіндустріальний економічний розвиток.*

Исследованы теоретические и практические вопросы оценки инвестиционной привлекательности отраслей промышленности Украины в реалиях современного развития национальной экономики и мировых тенденций постиндустриального экономического развития.

Ключевые слова: *инвестиционная привлекательность, отрасли промышленности, методики оценки, постиндустриальное экономическое развитие.*

Investigated the theoretical and practical issues of investment attractiveness of Ukraine industries in the realities of modern development of the national economy and world trends of postindustrial economic development.

Key words: *investment attractiveness, industry, assessment methodologies, post-industrial economic development.*

Постановка проблеми. Основу інвестиційної привабливості будь-якої країни складає відповідна привабливість її окремих галузей економіки, регіонів та господарюючих суб’єктів. Актуальність підвищення інвестиційної привабливості промисловості на етапі модернізації виробництва полягає у забезпеченні підприємств необхідними ресурсами для їх ефективного функціонування та нарощування на цій основі випуску конкурентоспроможної продукції.

У той же час вирішення цих питань в Україні визначається комплексом проблем, а саме: неможливістю забезпечення прискореної динаміки промислового виробництва протягом тривалого часу на наявному виробничому обладнанні; невідповідністю його техніко-технологічного рівня вимогам сучасної ринкової конкуренції; втратою конкурентних позицій більшості українських промислових підприємств в умовах прискорення інтеграційних процесів та незначними обсягами інвестиційних потоків для їхньої модернізації.

Вирішення цих проблем як в умовах постіндустріального укладу економіки розвинутих країн, так і в умовах об’єктивної необхідності переходу до такого укладу Україною, актуалізує прискорення розроблення нових методичних підходів щодо визначення інвестиційної привабливості галузей промисловості та удосконалення діючих методів оцінювання їхніх конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню інвестиційної привабливості окремих галузей економіки та загальної методики розрахунку галузевої інвестиційної при-

вабливості присвячують свої дослідження російські вчені: А.Ю. Бакитжанов, Є.Е. Бісікало, О.Б. Веретеннікова, Є.А. Мілованова, Л.М. Мінько, Є.С. Рибіна, А.А. Тарєлкін та українські науковці: О.М. Алимов, О.І. Амоша, І.О. Бланк, М.П. Бутко, В.М. Геєць, Б.А. Дадашев, Я.А. Жаліла, В.І. Захарченко, В.П. Ільчук, О.В. Покатаєва, В.Г. Савенко, О.В. Собкевич, А.І. Сухоруков, Г.О. Харламова, С.Г. Черемисина, М.Г. Чумаченко, С.М. Шкарлет.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Завдання розроблення теоретико-методологічних підходів щодо оцінювання інвестиційної привабливості є дуже актуальним на цьому етапі соціально-економічного розвитку багатьох країн. Здебільшого це пов'язано із переходом їх економік до високих рівнів технологічних укладів, а для України та багатьох країн із перехідною економікою – ще й з необхідністю підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки, що потребує виважених інвестиційних потоків. На сьогодні питання оцінювання інвестиційної привабливості країн, регіонів та окремих підприємств розроблені достатньою мірою. Проте питання доцільності і раціонального вкладання інвестиційних ресурсів в окремі галузі економіки розкрито ще недостатньо і потребує подальших досліджень.

Мета статті. Основною метою статті є генеза наявних теоретико-методичних підходів щодо оцінювання інвестиційної привабливості сучасних галузей промисловості та їх наповнення новим модернізаційним змістом, який базується на поглибленні процесів інтеграції.

Виклад основного матеріалу. В науково-практичному обігу єдине тлумачення інвестиційної привабливості відсутнє. Здебільшого її розглядають через призму рівня прибутковості вкладених капіталів (І.О. Бланк, Т.В. Майорова, Ю.Н. Воробйов); як сукупність певних характеристик, інноваційних потенціалів: ресурсно-сировинних, фінансових, економічних, трудових, виробничо-інфраструктурних та інвестиційних ризиків: зовнішніх, фінансових, економічних, соціальних, політичних, корупційних та ін. (Л.Л. Ігоніна, С.В. Іванов, О.Л. Камінський) і багато інших учених – у контексті першооснови − інвестиційного клімату, що співпадає з нашим поглядом.

Узагальнення багатьох підходів дозволяє розглядати інвестиційну привабливість галузей економіки як інтегральну характеристику, що включає перспективи розвитку, прибутковість інвестицій та рівня інвестиційних ризиків.

Оцінювання інвестиційної привабливості галузей економіки проводиться з метою вибору найкращого об'єкта інвестування та отримання високої ефективності від нього. Важливість цього питання гостро сприймається і на державному рівні. Так, у Постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки» від 27 лютого 2013 р. № 187 засвідчується, що «в Україні в основному вичерпані можливості інерційного зростання, що підтверджено зниженням зовнішнього попиту та збільшенням обсягу імпорту товарів. Це спричинено глибокими структурними диспропорціями – значна частка виробництва є технічно та технологічно відсталою з високим ступенем зношеності основних фондів, низьким рівнем використання виробничих потужностей, високою енерго- та ресурсоємністю, відсутністю або низьким рівнем впровадження інновацій. При цьому не використовується значна частина науково-технічного потенціалу» [9].

Аналіз багатьох наукових джерел показує, що науковці та практики найбільше приділяють увагу під час оцінювання інвестиційної привабливості таким галузям промисловості: паливній, електроенергетичній, чорній та кольоровій металургії, машинобудуванні, хімічній, будівельних матеріалів, лісовій і деревопереробній, легкій і харчовій тощо. Ігнорування галузевих особливостей може призвести до істотних помилок раціонального вибору спрямування інвестиційних ресурсів. Існує традиційний, навіть офіційний підхід щодо рівня інвестиційної привабливості галузей промисловості економі-

ки України, на основі якого нами було складено табл. 1. Такий підхід заснований на індустріальному економічному укладі, не враховує сучасний постіндустріальний розвиток світової економіки, який відбувається й об'єктивно змінює потреби суспільства.

Дослідження наявних підходів та методів оцінювання інвестиційної привабливості галузей промисловості ускладнюється їх незначною кількістю. Здебільшого використовують якісні та кількісні фактори і статистичні дані, але визначення та оброблення їх має певні проблеми, а саме складність: формалізації факторів, кількісного вираження результатів оцінювання (цифри, бали, рейтингові таблиці тощо) та порівняння галузей, внаслідок відсутності уніфікованих, чітких кількісних критеріїв. Для оцінювання інвестиційної привабливості галузей здебільшого використовують методи факторного аналізу, експертних оцінок та математичні.

Таблиця 1

Інвестиційна привабливість галузей промисловості економіки України [2, с. 64-65; 4]

Групи галузей промисловості за інвестиційною привабливістю	**Перелік галузей промисловості за окремими групами**
1. Пріоритетні за рівнем інвестиційної привабливості	1.1. Металургія (кольорова і чорна)
2. З достатньо високою інвестиційною привабливістю	2.1. Нафтодобувна і газова промисловість 2.2. Машинобудування і металообробка 2.3. Цементна промисловість 2.4. Виноробна промисловість
3. З середньою інвестиційною привабливістю	3.1. Хімічна і нафтохімічна промисловість 3.2. Виробництво збірного залізобетону 3.3. Вовняна промисловість 3.4. Виробництво плодоовочевих консервів 3.5. Масложирова промисловість
4. З низькою інвестиційною привабливістю	4.1. Вугільна промисловість 4.2. Електроенергетика

Для оцінювання інвестиційної привабливості (ІП) застосовують також бальні, універсальні та порівняльні методи. Так, бальний метод полягає у кількісному співставленні основних характеристик ІП для окремих галузей промисловості та розрахунку результуючого показника, який враховує величини всіх складових і виступає критерієм для ранжування галузей за їх привабливістю для інвестицій. Універсальний метод охоплює максимальну кількість економічних характеристик та показників, але ігнорує людський фактор.

Недоліками цього методу є також його адаптованість здебільшого до економічно розвинених країн; відсутність чіткого розподілу між можливостями потенційних інвесторів та їх ризиками від вкладання інвестицій. У порівняльному методі акцентується увага на темпах та перспективах реформ. Ефективний при наявності детальної інформації про об'єкти інвестування, але метод не використовує інтегральні показники, що не дозволяє його застосовувати під час оцінювання ІП для окремих галузей економіки.

Дослідження змістовної складової оцінювання інвестиційної привабливості галузевих секторів спрямоване на розкриття їх кон'юнктури, динаміки і перспектив розвитку потреб суспільства в продукції галузей промисловості. Хоча універсальної методики, яка б дозволила за допомогою визначеного набору економічних показників об'єктивно оцінити галузеву інвестиційну привабливість, не існує. Постановка цілей і завдань оцінювання передбачає відбір конкретних способів збирання і оброблення інформації, її аналіз.

Науковцями розроблено підходи щодо структури факторів та складу критеріїв, що визначають інвестиційну привабливість галузей (табл. 2). Так, підходи Б.А. Дадашева, С.Г. Черемисиної та Г.О. Пухтаєвича дуже подібні, з тією відмінністю, що у першому варіанті враховується ресурсна забезпеченість із врахуванням рівня її інноваційності та модернізованості, що, на нашу думку, є досить важливим під час оцінювання інвестиційної привабливості.

Таблиця 2

Основні методичні підходи до оцінювання інвестиційної привабливості галузей

Автор	**Групи факторів**	**Критерії оцінювання**
1	2	3
Дадашев Б.А., Черемисина С.Г. [2]	Наявність ресурсного потенціалу	Забезпеченість основними фондами Ступінь зносу основних фондів Рівень техніко-технологічного забезпечення Структура техніко-технологічної бази за рівнем інноваційності та модернізованості
	Ефективність ведення галузевого виробництва	Результативність виробничої діяльності минулих періодів Доходність активів Доходність власного капіталу підприємств галузі Доходність реалізації продукції Рентабельність виробництва Рентабельність продаж Рентабельність основного й оборотного капіталів
	Пріоритетність і перспективність розвитку галузі	Частка продукції галузі у ВВП країни Кількість зайнятих у галузі Забезпечення перспектив росту власних фінансових ресурсів Рівень державної підтримки розвитку галузі Розвиток науково-технічної та сировинної бази галузі Обсяги і питома вага експорту продукції галузі Індекси росту виробництва валового продукту галузі
	Інвестиційні ризики	Рівень конкуренції галузі Рівень інфляційної стійкості продукції галузі Соціальна напруга галузі
Пухтаєвич Г.О. [12]	Прибутковість галузі	Прибутковість активів Прибутковість власного капіталу підприємств галузі Прибутковість реалізованої продукції
	Перспективність розвитку галузі	Вагомість галузі в економіці країни Кількість зайнятих у галузі Забезпеченість перспектив зростання власними фінансовими ресурсами Ступінь державної підтримки розвитку галузі Розвиток науково-технічної та сировинної бази галузі
	Інвестиційні ризики	Рівень конкуренції в галузі Рівень інфляційної стійкості продукції галузі Соціальна напруга галузі
Прібиткова Г.К. [10]	Виробничий потенціал галузі Фінансовий результат діяльності підприємств галузі Інвестиційна активність підприємств галузі Трудовий потенціал підприємств галузі	
Смирнов В.В. [13]	Якість та конкурентоспроможність продукції, що випускається Прибутковість продажу, рівень прибутковості використовуваних активів, прибутковість власних коштів і інвестованого капіталу Техніко-економічний рівень виробництва Можливість подальшого саморозвитку Ефективність інвестицій Резерви підвищення виробничого, фінансового, інвестиційного, трудового потенціалів	

Підхід Г.К. Прібиткової базується на факторній оцінці інвестиційної привабливості галузей, а В.В. Смирнова – на критеріях оцінювання, що є недостатнім. Дещо інший підхід, на основі використання статистичних даних, які формуються у п’ять основних блоків і групами певних показників, пропонує Л.М. Мінько, а саме:

- блок показників динамічності розвитку галузі: темпи росту/падіння рівня виробництва, усталеність галузі, зміна інвестиційної активності тощо;
- блок показників ефективності виробництва в галузі: рентабельність виробництва, рентабельність власного капіталу, частка збиткових підприємств, індекс окупності, темпи росту виручки й прибутку;

- блок показників фінансового стану: ступінь захищеності інтересів інвесторів і кредиторів, коефіцієнт фінансового ліверeджа, забезпеченість власним оборотним капіталом, поточна ліквідність, коефіцієнт відновлення;
- блок показників ділової активності: зношення ОВФ, коефіцієнт введення ОВФ на 1 грн інвестицій в основний капітал, фондовіддача основного капіталу, співвідношення темпів зростання продуктивності праці і заробітної праці;
- блок показників, що характеризують інституційне середовище: ставлення дебіторів до кредиторської заборгованості, частка довгострокової дебіторської заборгованостей у загальній заборгованості, частка довгострокової кредиторської заборгованостей у загальній заборгованості [6, с. 1179].

Класичним при дослідженні інвестиційної привабливості галузей можна вважати підхід І.О. Бланка, який пропонує групувати основні елементи за трьома напрямками (рис.):

- оцінка рівня перспективності розвитку галузі;
- оцінка середньогалузевої рентабельності діяльності підприємства;
- оцінка галузевих інвестиційних ризиків.

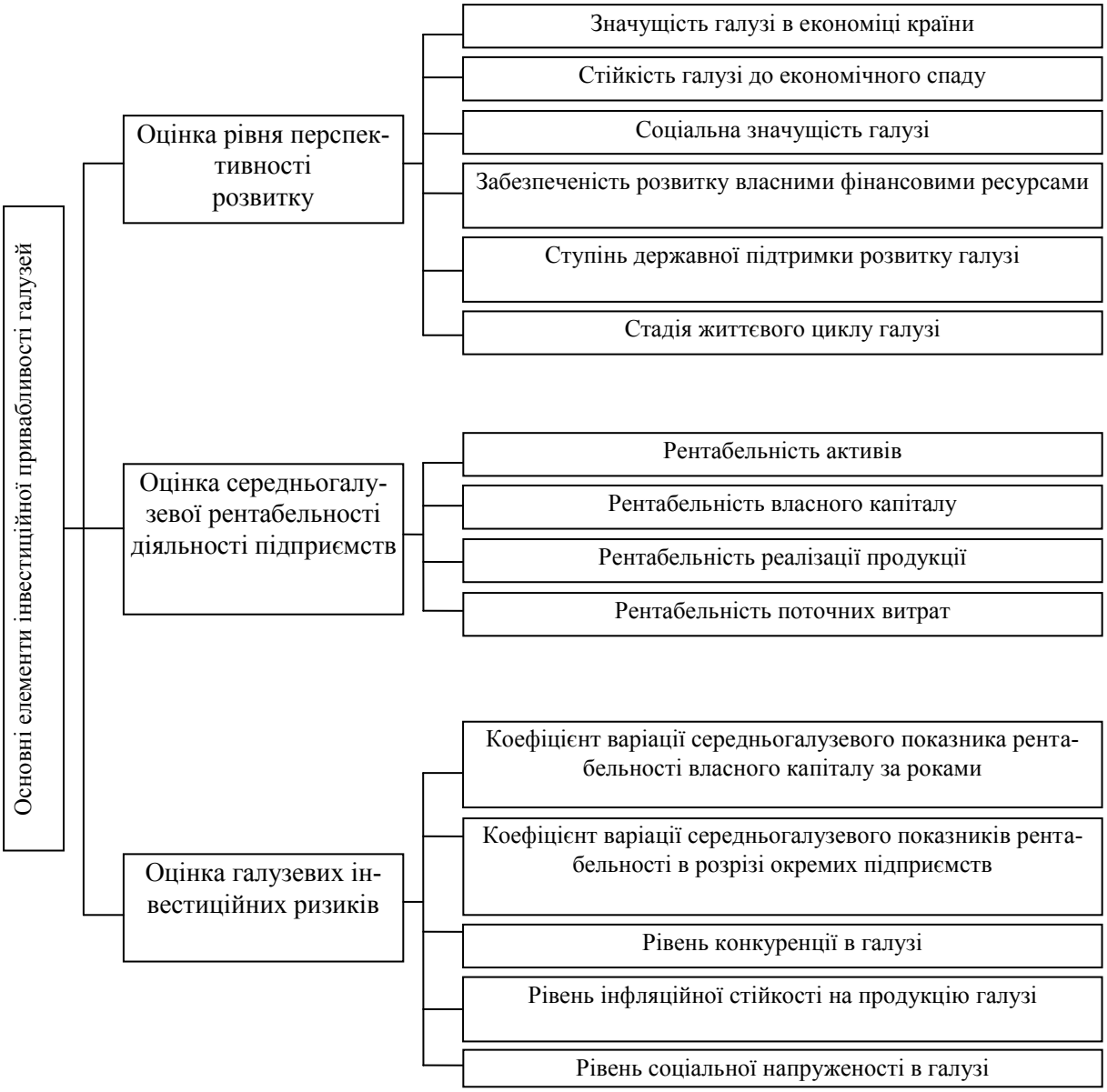


Рис. Характеристика основних складових елементів оцінювання інвестиційної привабливості галузей економіки [1, с. 232-234]

За авторською методикою І.О. Бланка, оцінювання інвестиційної привабливості окремих галузей (підгалузей) проводиться за цими основними елементами, а кожний з них являє собою синтетичні (агреговані), інтегральні показники, що включають конкретні аналітичні оціночні показники, розрахунок яких ґрунтується на відповідних статистичних даних і експертних оцінках.

Побудова постіндустріального суспільства вносить свої корективи у перспективи розвитку галузей економіки. Тому цей підхід при оцінюванні рівня перспективності розвитку галузі ми пропонуємо доповнити такими характеристиками:

1) гармонізація щодо потреб внутрішнього ринку, особливо в частині імпортозаміщення;
2) наявність прогресивної інноваційної основи;
3) ступінь використання світового досвіду і вітчизняного наукового потенціалу.

Створення методики оцінювання інвестиційної привабливості галузевого розвитку можливе на основі ґрунтовного підбору великої кількості показників-індикаторів, за якими інвестиційна привабливість і буде визначатися. З погляду методики складність подібного оцінювання полягає в одержанні такого узагальнюючого показника, за допомогою якого можна було б об'єднати різнорідні за формою і змістом показники в один. Як правило, під час розрахунку інтегрального індикатора інвестиційної привабливості використовуються такі економіко-статистичні методи:

- метод суми одиниць – полягає у визначенні підсумку порядкових номерів досліджуваних об'єктів за значеннями показників, на основі яких виконується їх інтегральне оцінювання. Лідером вважається об'єкт, який має найменшу суму місць. Можливий для використання при рівнозначній важливості всіх факторів, масштабу всіх показників і за наявності єдиного базового показника;
- метод геометричної середньої, метод коефіцієнтів – застосовується тільки для відносних показників, значення яких ≤ 1 (тобто використання не можливе для розрахунку всіх показників);
- метод відстаней – ґрунтується на встановленні об'єкта-еталона, використовує абсолютну рівнозначність показників, не враховує галузеві особливості та вплив стимулюючих і дестимулюючих факторів;
- експертно-статистичний метод – виконується на основі уточнення експертами параметрів та якості функції, яка використовується для розрахунку рейтингової оцінки;
- метод бальних оцінок − полягає у визначенні загальної суми балів за всіма показниками, відібраними для визначення рейтингів, або у розрахунку середнього бала певного об'єкта. При цьому обирається об'єкт-еталон, що виступає базою порівняння. Лідером визнається об'єкт з найбільшою сумою балів або з найвищим середнім балом.

Використання будь-якого методу ґрунтується на формуванні оптимальної системи аналітичних показників-індикаторів з виділенням основної, найбільш суттєвої ланки при визначенні інвестиційної привабливості, відмежуванням другорядних та побічних факторів, що значно ускладнюють діагностику і суттєво не впливають на кінцевий результат.

Достатньо раціональний підхід спостерігається у моделі Г.О. Харламової, в якій пропонується використання при оцінюванні інвестиційної привабливості галузей промисловості 38 показників-індикаторів на основі структурної ієрархії споріднених категорій інвестиційної проблематики. За цим підходом потенційний інвестор може як самостійно вводити (або виводити) індикатори у модель, так і розраховувати рейтинг на бажаному рівні [14, с. 52, 54]. При цьому існує можливість виявляти найбільш важливі для інвестора чинники інвестиційної привабливості та краще розуміти ситуацію в країні.

Інвестиційна привабливість окремих галузей промислового сектору економіки перебуває в постійній динаміці і залежить від багатьох факторів. З огляду на стратегічну важливість промисловості у вітчизняній економіці, необхідно провести аналіз основних

показників її привабливості. Традиційно промисловість освоює найбільші обсяги інвестицій в основний капітал: у 2007 році – 34,1 % від загальної суми; у 2008 році – 32,9 %; у 2009 році – 38,0 %; у 2010 році – 34,2 %; у 2011 році – 36,2 [5, с. 29]. Ці дані підтверджують важливість промислового сектору в економіці країни та високу фондомісткість промисловості продукції.

Щодо освоєння інвестицій за видами промислової діяльності, то аналіз свідчить, що тут домінує переробна промисловість. Це абсолютно виправдано у ринковій економіці, оскільки прерогатива повинна належати не сировинним галузям, а саме переробним. При цьому переробна промисловість виявилась самою вразливою галуззю в умовах фінансової кризи, оскільки, починаючи з 2008 року, її індекси інвестицій були найнижчими. Відповідно, підприємства переробної промисловості за п'ять років знизили свою питому вагу у структурі інвестицій в основний капітал всього промислового сектору з 69,7 % у 2007 році до 47,9 % у 2011 році (табл. 3).

Таблиця 3

Інвестиції в основний капітал за видами промислової діяльності у 2007-2011роках [5]

Показники	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Обсяги інвестицій у промисловість (у фактичних цінах; млн грн), у тому числі:	64341	76618	57658	58558	86313
- добувна промисловість	12142	16767	13914	15613	24609
- переробна промисловість	44823	48976	35322	34231	41300
- виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	7376	10875	8422	8714	20404
Індекси інвестицій у промисловість (відсотків до попереднього року), у тому числі:	127,0	94,7	67,6	90,5	130,9
- добувна промисловість	125,1	109,0	74,9	99,8	137,5
- переробна промисловість	132,0	88,1	64,7	86,6	107,5
- виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	103,2	115,4	69,8	91,5	214,7
Структура інвестицій в основний капітал у промисловість (відсотків до підсумку), у тому числі:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
- добувна промисловість	18,8	21,9	24,1	26,6	28,5
- переробна промисловість	69,7	63,9	61,3	58,5	47,9
- виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	11,5	14,2	14,6	14,9	23,6

Значні темпи приросту вкладення коштів в оновлення основних засобів у 2011 році порівняно з попереднім роком відбулися у добувній промисловості і виробництві та розподіленні електроенергії, газу і води (37,5 % і 114,7 % відповідно). Така тенденція, на нашу думку, пов'язана із намаганням України отримати паливно-енергетичну незалежність, що спонукає вкладати кошти саме в ці галузі.

Висока соціальна значущість галузі промисловості підтверджується найбільшою чисельністю найманих у ній працівників (від 40,2 % у 2007 році до 39,2 % у 2011 році) [3, с. 57]. Працівники промислових підприємств отримують і найвищу середньомісячну заробітну плату, порівняно з робітниками, задіяними в інших секторах економіки. Серед видів економічної діяльності домінує добувна промисловість, де середньомісячна оплата праці у 2011 році становила 4212,21 грн (для порівняння: у переробній промисловості 2629,28 грн) [3, с. 171].

За рівнем рентабельності операційної діяльності промисловість має нижчі показники, ніж у середньому по всій економіці України (за виключенням 2008 року): у 2007 році – 5,8 % порівняно із 6,8% у середньому; у 2008 році – 4,9 % порівняно із 3,9 %; у 2009 році – 1,8 % порівняно із 3,3 %; у 2010 році – 3,6 % порівняно із 4,0 %; у 2010 році – 4,7 % порівняно із 5,9 % [3, с. 163]. Зрозуміло, що така тенденція не сприяє підвищенню інвестиційної привабливості вітчизняного промислового сектору. Найвища рентабельність протягом останніх п'яти років у добувній промисловості, найнижча – у переробній.

Важливість оцінювання інвестиційної привабливості галузей промисловості полягає у можливості створення передумов для розроблення інвестиційної стратегії на основі моніторингу та її показників. Це, в свою чергу, створює підґрунтя для розроблення комплексних програм пріоритетного інвестування галузей економіки, що в кінцевому результаті сприятиме ефективному стимулюванню галузей промисловості та їх переходу на інноваційно-інвестиційну модель розвитку. Але основну складність при оцінюванні інвестиційної привабливості галузей промисловості становить недостатність економічної інформації в органах вітчизняної державної статистики.

Нові умови розвитку світової економіки призвели до появи так званих «універсальних технологій» (General Purpose Technologies). Ці сектори включають інформаційно-комунікаційні технології, біотехнології, нові матеріали і нанотехнології, а також наукоємне виробництво. «Універсальні технології» змінюють характер всього економічного розвитку і приводять його до значного зростання. Тому ігнорувати ці процеси, значить залишатися на узбіччі світового економічного розвитку.

Зрозуміло, що не можна брати до уваги галузі економічного базису, які традиційно забезпечують матеріальні можливості подальшого розвитку науково-технічного прогресу та забезпечують потреби самого населення (електроенергетика, чорна металургія, кольорова металургія, легка промисловість і харчова промисловість). Але й вони повинні враховувати реалії необхідності змін техніки і технології виробництва. З цією метою першим зазначеним завданням державної політики є створення умов для проведення модернізації, технічного переоснащення, перепрофілювання діючих та відкриття нових підприємств [9].

За рівнем витрат на інформатизацію промисловий сектор займає третє місце (хоча до 2009 року було друге) серед всіх видів економічної діяльності, після діяльності організацій транспорту і зв'язку та організації із проведенням операцій з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям [3, с. 112-113].

Висновки і пропозиції. Проведене дослідження теоретико-методичних підходів до оцінювання галузевої інвестиційної привабливості показало таке:

- відсутність єдиної універсальної методики;
- основним недоліком багатьох методик оцінювання інвестиційної привабливості галузей є: різночитання економічних категорій (інвестиційний клімат, інвестиційний потенціал, інвестиційна привабливість); різна сукупність показників; епізодичність проведення оцінювання; недостатня обґрунтованість принципів агрегування відібраних показників; недостатнє врахування переходу світової економіки до постіндустріального суспільства. Авторами було доповнено перелік характеристик при визначенні перспективності інвестиційної привабливості галузей промисловості;
- не враховуються реалії української економіки при наданні оцінки привабливості секторів вітчизняної промисловості.

Україна належить до групи країн «наздоганяючої індустріалізації», а тому найбільш прийнятною для неї є модель «запозичення», яка дозволяє реалізувати імпортозамінну модель економіки закритого типу; обумовлює поетапне вирішення проблем відставання

країни від технологічно розвинених лідерів. Необхідним є також широке використання досягнень вітчизняної науки.

Прискорене залучення національних та закордонних інвестицій у галузі промисловості потребує використання різних методик оцінювання їх інвестиційної привабливості, але за умови, що вони повною мірою враховують всі фактори ефективного функціонування і розвитку окремих підприємств галузі в поточному та перспективному періодах.

Список використаних джерел

1. *Бланк И. А.* Инвестиционный менеджмент : [учебный курс] / И. А. Бланк. – [2-е изд.]. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2006. – 552 с.

2. *Дадашев Б. А.* Состояние и перспективы развития инвестиционной привлекательности агропромышленного комплекса / Б. А. Дадашев, С. Г. Черемисина // Вісник СевНТУ : зб. наук. праць. Серія: Економіка і фінанси. – 2012. − Вип. 130/2012. – С. 62-68.

3. *Діяльність* суб'єктів господарювання 2011. Статистичний збірник / [за ред. І. М. Жук]. – К. : Державна служба статистики України, 2012. − 468 с.

4. *Інвестиційна* привабливість галузей народного господарства України. Офіційний сайт Закарпатської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.carpathia.gov.ua/ua/publication/content/1965.htm.

5. *Капітальні* інвестиції в Україні у 2007-2011 роках. Статистичний збірник / [відп. за випуск М. М. Собко]. – К. : Державна служба статистики України, 2012. − 122 с.

6. *Минько Л. В.* Оценка инвестиционной привлекательности отраслей промышленности региона / Л. В. Минько // Вестник ТГТУ. – 2004. – Т. 10. – № 4Б. Transactions TSTU. – С. 1176-1183.

7. *Михайловська О. В.* Сучасний стан інвестиційної привабливості України [Електронний ресурс] / О. В. Михайловська, А. М. Манюк. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010 /Economics/66417.doc.htm.

8. *Покатаєва О. В.* Роль інвестицій у підвищенні конкурентоспроможності галузей економіки / О. В. Покатаєва // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – № 3. – С. 232-237.

9. *Про затвердження* Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки [Електронний ресурс] : Постанова КМУ від 27 лютого 2013 р. № 187. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-п.

10. *Прибыткова Г. К.* Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности как основы разработки инвестиционной политики / Г. К. Прибыткова // Инвестиции в России. – 2005. – № 3 (122). – С. 3-9.

11. *Промислова* політика як чинник після кризового відновлення економіки України. Аналітична доповідь / [О. В. Собкевич, В. Г. Савенко, А. І. Сухоруков та ін.] ; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 41 с.

12. *Пухтаєвич Г. О.* Аналіз національної економіки : навч.-метод. посіб. / Г. О. Пухтаєвич. – К. : КНЕУ, 2003. – 148 с.

13. *Смирнов В. В.* Особенности управления инвестиционным процессом в регионах Российской Федерации в условиях нестабильной экономики / В. В. Смирнов // Российское предпринимательство. – 2008. – № 2. – Вып. 1(105). – С. 56-59.

14. *Харламова Г. О.* Індикатори інвестиційної привабливості України / Г. О. Харламова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3 (93). – С. 45-56.

УДК 658.004.9(477)

Н.С. Питуляк, канд. екон. наук
Національний університет "Львівська політехніка", м. Львів, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРИНЦИПІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

Н.С. Пытуляк, канд. экон. наук
Национальный университет "Львовская политехника", г. Львов, Украина

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

N.S. Pytulyak, Candidate of Economic Sciences
Lviv Polytechnic National University, Lviv, Ukraine

IMPROVEMENT OF THE FUNCTIONING OF LOGISTICS OF INFORMATION SYSTEMS

Досліджено теоретичні питання та практичні особливості формування логістичних інформаційних систем, проаналізовано проблеми та виокремлено переваги їхнього впровадження на підприємствах. Узагальнено та вдосконалено принципи функціонування логістичних інформаційних систем.

Ключові слова: *логістична інформаційна система, логістика, логістична система, принципи логістичної інформаційної системи, логістичні процеси.*

Исследованы теоретические вопросы и практические особенности формирования логистических информационных систем, проанализированы проблемы и выделены преимущества их внедрения на предприятиях. Обобщены и усовершенствованы принципы функционирования логистических информационных систем.

Ключевые слова: *логистическая информационная система, логистика, логистическая система, принципы логистической информационной системы, логистические процессы.*

Theoretical issues and practical peculiarities of logistics information systems, analyzed the problem and singled out the benefits of their implementation in the workplace. Generalized and improved principles of logistics information systems.

Key words: *logistics information system, logistics, logistic system, principles of logistics information systems, logistics processes.*

Постановка проблеми. Управління підприємством на основі концепцій логістики є новою формою організації господарської діяльності підприємств, яка відмінна від традиційної. Розвиток теорій логістичного управління підприємством супроводжується прогресивним розвитком комп'ютерних технологій. Тому всі логістичні системи різних рівнів базуються саме на інформаційних системах. Впровадження логістичної інформаційної системи є важливим і необхідним заходом удосконалення діяльності підприємств. Такі заходи спрямовані на оптимізацію, перетворення та інтеграцію логістичних потоків та забезпечують системний підхід під час організації економічних процесів підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі, що висвітлює проблеми становлення логістики в Україні та її розвиток, переважно аналізується світовий досвід застосування логістичних підходів [5; 6; 7; 8]. Кількість літературних джерел, в яких досліджуються питання, що стосуються функціонування логістичних інформаційних потоків та логістичних інформаційних систем підприємств, є невеликою. Зарубіжними науковцями К. Кльозе, Л. Міротіним, Б. Анікіним досліджено проблеми застосування логістичних інформаційних систем. Серед українських фахівців важливий внесок у розвиток інформаційної логістики зробили Є. Крикавський, Н. Чухрай, М. Окландер, В. Николайчук, І. Смірнов. У літературних джерелах [8; 11, с. 122] аналізується функціонування логістичних інформаційних потоків, наводиться їхня класифікація, схеми логістичної інформаційної системи. Пропозиції щодо вирішення деяких проблем та основні положення становлення фундаментальних теоретичних положень у цій сфері висвітлюються у літературних джерелах [4; 6; 8; 9; 11; 12]. У праці [4, с. 124] розглядають різні види логістичних інформаційних систем.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Огляд фахової літератури показав, що питання формування логістичної інформаційної системи, як основного фактора організації логістичної системи та основи комплексного аналізу на підприємствах, висвітлені недостатньо. Немає чіткого виокремлення основних переваг і недоліків функціонування логістичних інформаційних систем. Не розроблено практичних рекоме-

ндацій щодо їхнього впровадження на підприємствах, принципів функціонування. Значне коло питань, які стосуються формування та впровадження логістичної інформаційної системи, розроблення принципів її функціонування, досліджені недостатньо.

Мета статті. Головною метою є дослідження логістичних інформаційних систем підприємств та вдосконалення принципів їхнього функціонування.

Виклад основного матеріалу. Об'єкти логістичного управління формуються у вигляді потоків різних видів: матеріального, інформаційного, фінансового, сервісного. Потоки необхідно розглядати як окремі процеси, однак призначення логістики – інтегрувати їх в одну систему. Для результативного інтегрування та управління об'єктами логістики необхідним є використання функціонального інструменту, яким на підприємстві має бути логістична інформаційна система, а також ефективного механізму її впровадження. Раціональне управління об'єктами логістики дозволяє координувати та синхронізувати всі логістичні процеси підприємства, вдосконалюючи таким чином його фінансово-господарську діяльність.

Впровадження логістичної інформаційної системи забезпечує ефективне управління логістичною системою підприємства за допомогою дії інформаційних потоків на потоки інших видів. Результатом такого впливу є оптимізація процесів перетворення матеріального потоку та потоків, що його супроводжують. До складу логістичної інформаційної системи повинні входити всі підрозділи підприємства, а метою її впровадження має бути здійснення ефективного управління логістичними процесами, комплексного аналізу підприємства та забезпечення перетворення матеріальних потоків.

Основними функціями логістичної інформаційної системи є координування, планування, контролювання, ведення баз даних, комунікація з клієнтами [1]. Операціями координування є складання графіка виробництва, матеріальне планування, планування продажів або попиту. Операціями планування є управління запасами, планування стратегії, прогнозування попиту. Контролювання полягає у контролі рівня обслуговування клієнтів, діяльності постачальників та перевізників. Ведення баз даних передбачає накопичення зовнішньої інформації про замовлення, клієнтів, поставки та внутрішньої інформації стосовно виробництва, запасів. Комунікація з клієнтами забезпечує зворотній зв'язок системи зі споживачами [1, с. 23]. Функції, які виконує логістична інформаційна система, відображають складність, багатовидовість і велику розмірність її інформаційних потоків [12, с. 53]. При цьому інформаційна система передбачає створення баз даних комунікації всередині підприємтсва, які можуть бути інтегровані з іншими інформаційними системами. На нашу думку, функції логістичної інформаційної системи повинні відображатися у її структурі, що краще допоможе пристосувати її до конкретного підприємства.

На основі проведених досліджень, нами виокремлено переваги впровадження логістичних інформаційних систем у діяльність вітчизняних підприємств, основними з яких є:

1) зменшення загальних витрат за рахунок високої ефективності операцій;

2) зменшення часу транспортування товару;

3) швидке опрацювання замовлень, яке здійснюється за схемою замкнутого циклу;

4) можливість кращого оцінювання термінів постачання та виконання їх вчасно;

5) планування постачання здійснюється на основі реальних замовлень клієнтів, а не на прогнозуванні;

6) можливість групування робіт, замовлень товарів, послідовність виконання замовлень;

7) зміни в замовленнях клієнтів автоматично змінюють план замовлення товарів у постачальників;

8) досягнення вищого рівня сервісного обслуговування порівняно із застосуванням інших логістичних інформаційних систем;

9) мінімізація "людського фактора";

10) підвищення конкурентоспроможності підприємства.

У деяких літературних джерелах розглядають проблеми впровадження логістичних інформаційних систем на підприємствах. Зокрема, у праці [3] серед основних проблем впровадження логістичних інформаційних систем автор виділяє проблему фінансування цього процесу. Перед впровадженням системи рекомендується впорядкувати всі процеси, що відбуваються на підприємстві. Для кращого вибору компанії-розробника логістичної інформаційної системи підприємству пропонується провести тендер, а також побувати з екскурсією на тих підприємствах, де вже впроваджені такі системи. У праці [10, с. 258] перед впровадженням логістичної інформаційної системи пропонується здійснити реорганізацію діяльності підприємства відповідно до бізнес-логіки, що закладена у цій логістичній інформаційній системі. З такими твердженнями можна погодитись. Однак ми вважаємо, що початковим етапом впровадження логістичної інформаційної системи має бути визначення основних проблем, які необхідно першочергово вирішити на підприємстві, а також причин, через які підприємство йде на такий рішучий крок. Коли проблеми і причини чітко сформульовані, відповідно зрозумілими стають цілі і задачі проекту впровадження. Залишається визначитись з типом логістичної інформаційної системи, що прямо залежить від специфіки діяльності підприємства, його величини, продукції (послуги), що виготовляється (або надається), інших важливих елементів функціонування конкретного підприємства. Крім того, керівники та менеджери підприємств повинні чітко уявляти логістичну інформаційну систему та основні її складові.

Дослідження використання методів та підходів формування логістичних інформаційних систем дали можливість встановити, що основними з них є системні, функціональні, ситуаційні, автоматизованого проектування специфікацій, інтеграційні, процесійні, архітектурні, структурно-орієнтовні, а також підхід, що базується на використанні системи прийняття рішень (Decision Support System); підхід, що базується на використанні структурованої системи аналізу та методу дизайну (Structured System Analyses and Design Method); підхід, що базується на використанні комп'ютерного автоматизованого проектування (Computer Aided System Engineering) та інші [2, с. 222]. Основним недоліком розглянутих і проаналізованих підходів формування, розроблення і впровадження логістичних інформаційних систем, що наводяться у праці [2], є їхня висока вартість та необхідність залучення відповідних фахівців.

На нашу думку, формування логістичної інформаційної системи повинно здійснюватись виключно з погляду системного підходу із врахуванням та дотриманням принципів єдності, зв'язності, модульної або блокової побудови, ієрархії, функціональності, розвитку, децентралізації та невизначеності. Це дозволяє комплексно оцінити масштабність проблеми, розглядати таку систему як сукупність взаємопов'язаних елементів та врахувати змінність цієї системи внаслідок впливу внутрішніх і зовнішніх факторів. Особливості формування логістичних інформаційних систем вимагають застосування ефективних підходів їхнього впровадження. Аналіз наукової літератури показав, що не всі відомі підходи є успішними в практичній діяльності підприємств. За нашими дослідженнями, найбільш ефективні результати може дати підхід, який буде не дорогим у використанні, комплексно відображатиме весь процес впровадження логістичної інформаційної системи та базуватиметься на ефективних принципах функціонування.

Специфічною властивістю логістичної інформаційної системи є наявність цільових і зворотних інформаційних потоків. Цільові і зворотні інформаційні потоки є різнонапрямленими. Цільовий інформаційний потік – це переміщення інформації з одного підрозділу підприємства в інші. У підрозділах підприємства, зокрема у підрозділі логістики, сукупність інформації цільового інформаційного потоку зазнає відповідного опрацювання. Таким чином, цільовий інформаційний потік повністю змінює свою структуру, напрям і утворюється зворотний інформаційний потік. Зворотній інформаційний потік – це переміщення вже опрацьованої інформації, яка містить відповідні логістичні рішення. Опрацьована інформація, з

якої складається зворотній інформаційний потік, потрапляє в різні підрозділи підприємства, що дають змогу здійснювати управління логістичними об'єктами та процесами.

Поряд з виокремленими специфічними властивостями, логістичній інформаційній системі притаманні принципи, на яких базується її функціонування, а також залежить ефективність кінцевих результатів. Ці принципи повинні бути спрямовані на врахування та прогнозування всіх вагомих внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на діяльність окремого підприємства. Огляд наукової літератури дозволив констатувати, що базові принципи функціонування логістичної інформаційної системи є недосконалими та потребують уточнення. Крім того, у багатьох літературних джерелах принципи логістичної інформаційної системи ототожнюються з її властивостями або властивостями логістичної системи. Тому необхідним є узагальнення існуючих принципів функціонування логістичних інформаційних систем та їхнє вдосконалення. Ми пропонуємо узагальнити, доповнити та вдосконалити основні загальновідомі принципи функціонування інформаційної системи логістики, серед яких – принципи комунікаційності, відкритості, забезпечення подільності, достовірності вхідної інформації, своєчасності надходження інформації, постійного оновлення баз даних, стандартизованості передачі даних, фіксації попередніх логістичних рішень та формування накопичувальних баз даних, контролю виконання логістичних рішень. На нашу думку, до загальновідомих принципів функціонування інформаційної системи логістики потрібно віднести принцип багатоаспектності, принцип універсальності та креативності, а також принцип адаптивності та гнучкості. Узагальненими, доповненими та вдосконаленими принципами функціонування логістичної інформаційної системи є такі:

1. Принцип комунікаційності. Для ефективної організації інформаційної системи логістики необхідними елементами є наявність добре розвиненої комп'ютерної мережі та телекомунікаційної системи з відповідним інформаційним, системним і прикладним програмним забезпеченням та апаратно-технологічними засобами. Назвемо вищеперелічені елементи інфраструктурою інформаційної системи логістики підприємства. Елементи інфраструктури інформаційної системи логістики повинні бути максимально сумісні для уникнення конфліктності прийому-передачі даних та усунення можливих перешкод, що виникають на шляху утворення інформаційних зв'язків між підсистемами інформаційної системи логістики.

2. Принцип відкритості. У системі повинна циркулювати інформація, що надходить із зовнішніх джерел та інформація, отримана від внутрішніх джерел підприємства. Інформація, що надходить із зовнішніх джерел – це інформація, що надходить безпосередньо із зовнішнього оточення підприємства. Така інформація містить відомості про діяльність економічних, соціальних, політичних структур, що існують за межами підприємства. Інформація, що надходить із зовнішніх джерел, є неповною та потребує нестандартних процедур опрацювання. Інформація, отримана від внутрішніх джерел, – це обмін інформацією між підрозділами підприємства, яка відображає фінансово-господарський стан підприємства.

3. Принцип забезпечення подільності. Кожен підрозділ підприємства необхідно розглядати як підсистему інформаційної системи логістики. Проте кожна підсистема діє автономно із збереженням самостійності. Організація інформаційної системи логістики з дотриманням принципу подільності відображає одночасно централізований та децентралізований підхід оброблення інформації. Такий принцип полегшує аналіз усієї системи, спрощує впровадження у діяльність отриманих результатів.

4. Принцип достовірності вхідної інформації. Достовірність прийняття логістичних рішень прямо пропорційно залежить від достовірності інформації, якою володіє підприємство. Високий відсоток недостовірної інформації у вхідній інформації може призвести до помилкових висновків і рішень. Прийняття неправильних логістичних рішень дезорганізує роботу логістичної системи підприємства і, в результаті, зумовить негативні наслідки для всього підприємства. Особливої уваги потребує інформація, що відображає стан ринку: потреби покупців, потенційна і реальна місткість ринку, дії конкурентів тощо.

5. Принцип своєчасності надходження інформації. Надходження інформації, яка потрібна для управління діяльності підприємства, повинно здійснюватись в терміни, достатні для її подальшого оброблення, логістичного планування та прогнозування. Інформація не повинна надходити із запізненням, але і не повинна надходити завчасно. Інформація, що прийшла із запізненням, призупиняє весь процес логістичного циклу. Для підприємств, які організовують свою діяльність за концепцією "точно в термін", своєчасність надходження інформації є принципово важливою. Надходження інформації завчасно зумовлює нерівномірність розподілу інформаційного ресурсу. Інформаційна система буде перевантажена на одному етапі опрацювання даних та недовантажена на іншому.

6. Принцип постійного оновлення баз даних. Інформація не повинна бути застарілою. "Свіжа" інформація – це завжди додаткові конкурентні переваги для підприємства. Оновлення баз даних має відбуватись постійно і безперебійно. Це збільшить відсоток достовірної інформації у загальному обсязі інформації, якою володіє підприємство.

7. Принцип стандартизованості передачі даних. Стандартизація вхідних і вихідних потоків інформації спростить процес прийому-передачі даних, збільшить швидкість передачі та оброблення даних. За допомогою стандартизації мінімізується процес вводу і виводу інформації.

8. Принцип фіксації попередніх логістичних рішень та формування накопичувальних баз даних. Будь-яка інформація готується і заноситься в базу даних тільки один раз. Вона може використовуватись для різних цілей і, звичайно, багаторазово. Фіксація попередніх логістичних рішень необхідна для подальшого аналізу і контролю системи логістики.

9. Принцип контролю виконання логістичних рішень. Контроль допомагає виявити порушення та конфліктності, що виникають між підсистемами інформаційної системи логістики. Проведення контролю виконання логістичних рішень підприємства показує слабкі місця у діяльності підприємства, відображає позитивні зрушення, підсумовує результативність функціонування системи. Результати контролю враховуються у прийнятті наступних логістичних рішень.

10. Принцип багатоаспектності. Аспект – це погляд, на основі якого можна оцінювати певне явище. Функціонування логістичної інформаційної системи повинно базуватись на багатоаспектності, що зумовлює оцінювання явищ і подій з декількох сторін. Це забезпечить в кінцевому результаті вибір оптимального варіанта вирішення тієї чи іншої проблеми.

11. Принцип універсальності та креативності. Цей принцип відображає здатність інформаційної системи логістики вирішувати широке коло завдань та відкривати нове. Універсальність відображає можливість системи виконувати будь-які функції. Креативність дозволяє в кінцевому результаті отримувати нові варіанти вирішення певного завдання чи проблеми. Принцип креативності забезпечує виявлення системних, прихованих зв'язків, відношень у числових, текстових інформаційних даних, що не може бути простежене за звичайних умов. Основною перевагою принципу креативності є можливість прогнозування появи нових бізнес-процесів.

12. Принцип адаптивності та гнучкості. Адаптивність дозволяє системі досить швидко налаштовувати свої параметри відповідно до умов навколишнього середовища. В економічному суспільстві можуть відбуватися радикальні зміни за порівняно короткий термін. Наприклад, коливання курсу валют, зміна відсоткових ставок по кредитах і депозитах тощо. Тому у своїй діяльності підприємство обов'язково має враховувати потрібні для роботи зміни, починаючи від нестабільності політичної ситуації і закінчуючи вагомими показниками макроекономіки. Гнучкість функціонування системи дозволяє приймати важливі рішення на основі інформаційних даних, які є неповними або неточними. Цей принцип є основою узагальнення неточної або нечіткої інформації. Це важливо для підприємств, оскільки зібрати достатню кількість інформації для прийняття

певних рішень у деяких випадках дорого або важко, а гнучкість логістичної інформаційної системи дозволяє використовувати будь-який обсяг інформації.

Висновки і пропозиції. Логістична інформаційна система є основним фактором організування логістичних процесів підприємств. Результатом її впровадження є забезпечення ефективного управління логістичними потоками та процесами, яке спрямоване на раціоналізацію господарської діяльності, що приводить до зменшення загальних витрат підприємства, скорочення термінів технологічних процесів, прискорення оборотності капіталу, синхронізації, координації та оптимізації всіх його логістичних процесів. З огляду на вищенаведене, очевидними є вагомі переваги застосування сучасних логістичних інформаційних систем. Результатом їхнього застосування є помітні зрушення в економічних процесах підприємства. За умови застосування логістичних інформаційних систем українськими підприємствами, вітчизняна економіка стане конкурентоспроможною на міжнародному ринку. Формуватиметься якісно новий рівень економічних відносин нашої держави, що забезпечить інтеграцію України у глобальний економічний простір.

Дотримання узагальнених та вдосконалених принципів функціонування логістичної інформаційної системи забезпечить системний підхід в організації всіх економічних процесів підприємства, створить усі умови для кругообігу інформації між його окремими підрозділами, дозволить оперативно отримувати та передавати дані, незалежно від їхнього обсягу. У логістичній інформаційній системі, що функціонуватиме на основі запропонованих принципів, існує висока здатність досить швидко налаштовувати параметри відповідно до умов навколишнього середовища. В кінцевому результаті дотримання принципів функціонування логістичної інформаційної системи забезпечить вибір оптимального варіанта вирішення тієї чи іншої проблеми, допоможе вчасно виявляти проблеми у різних підрозділах підприємства та прогнозувати появу нових бізнес-процесів.

Список використаних джерел

1. *Бойко Н. І.* Інформаційна логістика підприємства / Н. І. Бойко // Вісник Нац. ун-ту “Львівська політехніка”. Серія “Проблеми економіки та управління”. – 2007. – № 580. – С. 3-9.

2. *Георгіаді Н. І.* Кумулятивно-цільовий підхід до формування інформаційної системи управліня маркетингом підприємства / Н. І. Георгіаді // Вісник Нац. ун-ту “Львівська політехніка”. Серія “Проблеми економіки та управління”. – 2007. – № 580. – С. 220-227.

3. *Грачев С.* Вкалывают роботы, счастлив человек / С. Грачев // Международный научно-практический журнал: логистика: проблемы и решения. – 2009. – № 3 (20). – С. 60-63.

4. *Іформаційні* системи в менеджменті : навч. посіб. / [А. Є. Батюк, З. П. Двуліт, К. М. Обельовська та ін.] ; під ред. А. Є. Батюка. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту “Львівська політехніка”, Інтелект-Захід, 2004. – 520 с.

5. *Кальченко А. Г.* Логістика : підручник / А. Г. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 284 с.

6. *Крикавський Є. В.* Логістика для економістів : підручник / Є. В. Крикавський. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту “Львівська політехніка”, 2004. – 448 с.

7. *Крикавський Є. В.* Логістика. Основи теорії : підручник / Є. В. Крикавський. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту “Львівська політехніка”, Інтелект-Захід, 2004. – 416 с.

8. *Николайчук В. Е.* Логистика: теория и практика управления : учеб. пособие / В. Е. Николайчук, В. Г. Кузнецов. − Донецк : НОРДПРЕСС, 2006. – 540 с.

9. *Окландер М. А.* Логістична система підприємства : монографія / М. А. Окландер. – Одеса : Астропринт, 2004. – 309 с.

10. *Оліфіров О. В.* Контролінг інформаційної системи підприємства : монографія / О. В. Оліфіров. – Донецьк : Донецький ун-т ім. Туган-Барановського, 2003. – 325 с.

11. *Смирнов І. Г.* Логістика: просторово-територіальний вимір / І. Г. Смирнов. – К. : Обрії, 2004. – 334 с.

12. *Основы* логистики : учеб. пособие для студентов высших учебных заведений / под ред. Л. Б. Миротина, В. И. Сергеева. – М. : ИНФА-М, 1999. – 200 с.

УДК 332.14:330.366

І.М. Олійченко, д-р держ. упр., професор
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна
С.В. Повна, канд. екон. наук
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

СИСТЕМНІСТЬ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

С.В. Повная, канд. экон. наук
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина

СИСТЕМНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В КОНТЕКСТЕ СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

S.V. Povna, Candidate of Economic Sciences
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine

THE SYSTEMACITY OF REGIONAL ECONOMIC POLICY IN THE CONTEXT OF SUSTAINBLE DEVELOPMENT

Проаналізовано рівень збалансованості регіонального плану заходів на виконання Державної програми активізації розвитку економіки за трьома напрямами – економічним, соціальним та екологічним. Визначено, що необхідно більше уваги приділяти саме економічному напряму, бо від його результатів залежать майбутні можливості розвивати соціальний і екологічний напрями.

Ключові слова: *сталий розвиток, активізація економіки, збалансованість, регіональна політика.*

Проанализирован уровень сбалансированности регионального плана мероприятий по выполнению Государственной программы активизации развития экономики по трем направлениям – экономическому, социальному и экологическому. Определено, что необходимо больше внимания уделять именно экономическому направлению, потому что от его результатов зависят будущие возможности развивать социальное и экологическое направления.

Ключевые слова: *устойчивое развитие, активизация экономики, сбалансированность, региональная политика.*

Analyzed the level balance between the regional plan of action to implement the State program of development of the revitalization of the economy in three directions - economic, social and environmental. Determined that it is necessary to pay more attention to it economic direction because of its results depend on future opportunities of the development of social and environmental directions.

Key words: *sustainable development, revitalization of the economy, balance, regional policy.*

Постановка проблеми. Сталий розвиток є сучасною всесвітньо визнаною концепцією бажаного суспільного розвитку, що передбачає фокусування на трьох взаємопов'язаних його складових – економіка, соціум та екологія. Так, ще у 1980 р. у доповіді Міжнародного союзу охорони природи та природних ресурсів наголошувалося, що розвиток може бути сталим лише за умови врахування не тільки економічних, а й соціальних та екологічних його аспектів [1]. Конференція ООН з довкілля та розвитку у 1987 р. визначила сталий розвиток як такий, що задовольняє потреби сучасного покоління і не ставить під загрозу можливість для майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. В Україні відповідно була розроблена програма реалізації рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку у 2002 р.

Для України та її регіонів на сьогодні актуальним є питання активізації економіки, що відображається у Державній програмі активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки. Її виконання повинно забезпечити прискорення розвитку пріоритетних галузей національної економіки, сприяти позитивним структурним зрушенням в економіці, диверсифікації та зниженню енергоємності виробництва. На реалізацію цієї програми був розроблений регіональний план заходів, в якому ми виділили та проаналізували збалансованість економічної, екологічної та соціальної його складових.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам сталого розвитку регіонів присвячено багато публікацій, серед яких можна виокремити таких авторів: М.П. Бутко, В.М. Геєць, Б.М. Данилишин, В.П. Приходько, М.А. Хвесик та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Процеси розвитку майже завжди є диспропорційними, бо різні їх аспекти протікають з різною швидкістю. Тому аналіз збалансованості сучасної регіональної економічної політики стосовно концепції сталого розвитку є актуальним і потребує подальших досліджень.

Мета статті. Метою цього дослідження є оцінювання рівня збалансованості регіонального плану заходів на виконання програми активізації розвитку економіки, що має привести до відповідних структурних зрушень у контексті сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Регіони як частини держави мають реалізувати соціально-економічну політику держави та здійснювати державну стратегію економічного розвитку. Одночасно регіоналізація передбачає підвищення ефективності використання потенціалу регіонів, розвиток конкурентних переваг кожної місцевості, підвищення дієвості управлінських рішень та використання інноваційно-інвестиційної моделі економічного розвитку [2]. В регіональному розвитку важливе дотримання таких принципів, як принцип сталості (спрямований на збереження умов відтворення і розвитку соціальної, природоресурсної, екологічної, господарської та інших складових потенціалу регіону), а також принцип збалансованості і пропорційності (вимагає дотримання пропорційності соціальної, природоресурсної, господарської складових потенціалу регіональної системи, взаємно збалансовану відповідність їх розвитку в межах макроекономічних, територіальних і галузевих пропорцій у державі).

У національних межах регіоналізація безпосередньо пов'язана із зростанням самоуправління, розвитком регіональної економіки, наданням владних повноважень і господарської самостійності регіонам. Лише зважена і цілеспрямована державна регіональна політика забезпечить подолання економічної відсталості та сприятиме інтеграції країни до світового господарства. Державна регіональна економічна політика – це політика балансування між економічним централізмом і господарською самостійністю регіону, в остаточному підсумку вона визначається якісним станом суспільства, його економіки і політики. Розвиток регіональної економічної політики є режимом функціонування регіональної системи, орієнтованим на позитивну динаміку параметрів рівня та якості життя населення, забезпеченого стійким, збалансованим багатофакторним відтворенням соціального, господарського, ресурсного й екологічного потенціалів території. Регіональна політика принципово відрізняється від усіх інших тим, що розглядає регіони й регіональні проблеми в комплексі та спрямована на узгодження загальнодержавних і регіональних інтересів [3]. Ефективність економіки регіону має двосторонню спрямованість: з одного боку, це співвідношення досягнутих результатів господарської діяльності регіону з розміром здійснених витрат (тобто внутрішня ефективність економіки регіону); з іншого – це ступінь участі цієї територіальної одиниці у вирішенні загальнодержавних завдань. Регіональною економічною політикою зазвичай вважають інвестиційну підтримку, тобто заходи, що безпосередньо впливають на економічний розвиток регіонів.

Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки [4] розроблена з метою запровадження нових підходів до модернізації пріоритетних галузей національної економіки на найближчі два роки для активізації її розвитку і передбачає насамперед позитивні структурні зрушення в економіці. На виконання Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки у Чернігівській області був розроблений відповідний регіональний план заходів, аналіз якого з позицій розподілу на економічну, соціальну та екологічну складові, поданий у табл.

Отже, з трьох напрямів заходів найбільше фінансування передбачено на економічні заходи, але за власний рахунок суб'єктів господарювання (99,09 % запланованого фінансування), що забезпечується лише двома заходами. З тих заходів, де фінансування не визначене (35 заходів), 12 належать до сфери впливу обласної державної адміністрації, 19 заходів – за рахунок коштів суб'єктів господарювання і 4 заходи передбачається організувати спільно зусиллями як обласної державної адміністрації, так і суб'єктів господарювання. Економічному напряму належить також максимальна кількість від усіх заходів – 41.

Таблиця

Розподіл запланованих заходів згідно з регіональним планом щодо реалізації Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки

Напрями розвитку регіону	Фінансування заходів		Кількість заходів
	тис. грн	відсотків	
Заходи з економічного розвитку регіону, з них за рахунок:	**637 783,3**	**39**	**41**
- державного бюджету	73,3	0,01	1
- місцевого бюджету	5 710	0,9	3
- коштів суб'єктів господарювання	632 000	99,09	2
- з невизначеним фінансуванням	–	–	35
Заходи соціального розвитку регіону, з них за рахунок:	**605 981,5**	**37**	**26**
- державного бюджету	336 398,5	55,5	18
- місцевого бюджету	11 700	2	4
- спільно державного та місцевого бюджетів	257 883	42,5	7
Заходи екологічного розвитку регіону, з них за рахунок:	**386 438,6**	**24**	**3**
- державного бюджету	24 892	6,4	1
- спільно державного, місцевого бюджетів та коштів суб'єктів господарювання	361 546,6	93,6	2
Разом заплановано заходів	**1 630 203,4**	**100**	**70**

На заходи соціального розвитку, фінансування яких становить 37 % від загального передбаченого фінансування, найбільшу вагу бере на себе державний бюджет (55,5 %) та спільні заходи, що фінансуються державним і обласним бюджетом (42,5 %). Отже, найбільше державне фінансування в регіоні передбачається саме на соціальному напрямку. Це відбиває досягнення головної мети регіональної політики – підвищення добробуту і розвитку населення, але треба зважати, що її можна досягти лише при досягненні такої цілі, як економічне зростання.

Найменшу кількість заходів (лише 3), а також фінансування (24 % від загального фінансування розвитку регіону) отримав напрямок екологічного розвитку, при цьому найбільші зобов'язання (93,6 %) мають спільний характер – державного, обласного бюджетів та коштів суб'єктів господарювання. Зауважимо, що стосовно спільної відповідальності і спільного фінансування часто буває важко в повному обсязі реалізувати задумане, бо вимоги до менеджменту в цьому випадку значно зростають.

Отже, вищенаведена структура фінансування дозволяє констатувати, що увага економічним заходам з боку влади на рівні регіону приділяється, але це в основному адміністративний супровід, а не економічна підтримка. Стосовно ролі держави в економіці існують досить протилежні погляди, що детально розглянуті Ю. Кіндзерським [5]. Так, економічне зростання стимулюється проведенням відповідної промислової політики, яка завжди може бути охарактеризована певним рівнем селективності щодо економічних суб'єктів (для жорсткої політики рівень селективності найвищий, для м'якої – найнижчий). Принциповою відмінністю жорсткої промислової політики від м'якої є можливість держави здійснювати в межах першої моделі прямий перерозподіл ресурсів країни на користь певних суб'єктів господарювання чи галузей, визнаних пріоритетними, та неможливість робити це в межах другої моделі. Серед класичних інструментів, використовуваних жорсткою промисловою політикою, виділяють пільгове оподаткування, субсидування, державне замовлення та інвестування, державне регулювання цін на окремі категорії товарів, державні гарантії за позиками суб'єктів, високе імпортне мито на товари неінвестиційного та несировинного характеру тощо. М'яка промислова політика передбачає підтримку конкурентоздатності національних компаній завдяки створенню сприятливих

умов для започаткування і ведення бізнесу в усіх галузях, без виокремлення якихось суб'єктів державної підтримки. Серед засобів м'якої політики можна назвати технічне регулювання, нефінансову підтримку експортерів, допомогу суб'єктам у проведенні НДДКР, страхування ризиків виробничої діяльності, підтримку депресивних регіонів, малого бізнесу, природозахисних та екологічних проектів, навчання та перекваліфікацію персоналу, розвиток інфраструктури тощо. Інституційні фактори, які можуть спричинити негативний результат жорсткого втручання – корумпованість, низька кваліфікація бюрократії, наявність галузевих лобістів, чиї інтереси можуть зашкодити досягненню загальних стратегічних цілей країни, відсутність достовірної інформації про реальний стан речей.

З цього погляду в Україні краще проводити м'яку політику, і частина заходів державної програми передбачає саме це: так, для створення сприятливого інвестиційного клімату виділяються такі завдання державної політики, які можна вважати м'якими: забезпечення фінансової стабільності; детінізація економіки; зниження адміністративних бар'єрів для розвитку підприємництва; зменшення втручання контролюючих органів у господарську діяльність; стимулювання інвестиційної активності суб'єктів малого підприємництва. Відповідно, на рівні регіону також передбачаються м'які заходи, що полягають в адміністративній підтримці розвитку суб'єктів господарювання. Разом з тим у державній програмі можна виокремити й елементи жорсткої політики, а саме: стимулювання реалізації інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки, у тому числі за допомогою спрямування коштів на здійснення видатків капітального характеру; утворення державного банку розвитку з метою стимулювання та підтримки розвитку пріоритетних галузей економіки. На рівні регіону також передбачається реалізація заходів з фінансово-кредитної підтримки, але це стосується малого і середнього підприємництва, а також інноваційних проектів, що можна віднести також до м'якої політики, та й передбачене фінансування цих заходів становить лише 0,2 % (4060 тис. грн) від загального фінансування за регіональним планом.

Такий обсяг фінансування економічних заходів є недостатнім для активного розвитку економіки регіону. Враховуючи, що чим менш розвинений регіон, тим більше значення для нього мають екзогенні фактори [3], регіон потребує уваги держави до підтримки та створення в ньому нових високотехнологічних виробництв, що має бути підкріплене відповідним фінансуванням. Так, у розвинутих країнах світу державні ресурси не заміщають більш ефективні приватні інвестиції в комерційну діяльність, а уряди здебільшого концентрують власні ресурси на підтримці підприємств інфраструктури, наукомістких галузей економіки тощо [6]. Отже, для сприяння прогресивним технологічним зрушенням владі необхідно відповідно концентрувати матеріальні і фінансові ресурси на високотехнологічних перспективних напрямах.

Також існує твердження, що необхідно вурахувати стадію розвитку країни у процесі вибудовування промислової політики й обранні відповідних інструментів і що саме завдяки жорсткій промисловій політиці західні держави досягли чималих успіхів [5]. Адже раціональна стратегія невідривно пов'язана з економічними, інституційними, соціокультурними параметрами, що сформувалися в державі. Зокрема, помічено: чим вищий рівень розвитку країни, тим більша частка суспільного продукту перерозподіляється державою і тим менші темпи нарощування державних витрат, причому направляються кошти головним чином на соціальні цілі, а не стимулювання зростання.

Стосовно фінансування соціального напрямку в державній програмі [4] визначено, що активізація розвитку національної економіки має сприяти підвищенню соціальних стандартів та рівня добробуту громадян, збільшенню кількості робочих місць. У ній критикується політика минулих десятиріч, коли не підкріплена економічним розвитком "соціалізація" бюджету тільки тимчасово вирішувала завдання покращення добробуту

громадян, оскільки вона не базувалася на адекватному збільшенні обсягів виробництва і підвищенні рівня продуктивності праці. При цьому довгий час не проводилися реформи, спрямовані на усунення структурних диспропорцій. Внаслідок цього в Україні істотно загальмувалися процеси подолання структурних дисбалансів перехідного періоду, технологічної модернізації, поліпшення основних фондів, формування ефективної економічної бази для соціальних перетворень. Зауважимо, що згідно з аналізом плану дій у Чернігівському регіоні змін не відбудеться: адже державне фінансування в основному йде на соціальні заходи, а не на розвиток виробництва, в той час як соціальна складова розвитку суттєво залежить від рівня розвитку економіки.

За дослідженнями, проведеними в Україні [7], кожен регіон формує власну фінансову політику, бюджетні ресурси спрямовуються на різні види економічної діяльності. При цьому регіони-аутсайдери більшість ресурсів використовують для фінансування сільського господарства, готелів і ресторанів, на державне управління, освіту, охорону здоров'я, тоді як регіони-лідери – на фінансову підтримку промисловості, транспорту та зв'язку, комунального господарства. Тобто останні формують зовсім іншу, ніж регіони-аутсайдери, структуру бюджетних видатків та створюють насамперед сприятливі умови розвитку перспективних видів економічної діяльності. Сільське господарство, державне управління, освіта, охорона здоров'я в регіонах-лідерах фінансуються на достатньому рівні, але ці види економічної діяльності не вважаються перспективними щодо забезпечення регіону додатковими фінансовими ресурсами. Іншими словами, регіони-лідери формують ефективну бюджетну політику, інвестуючи фінансові ресурси в такі галузі, які сприятимуть найшвидшому зростанню податкового потенціалу регіону й дохідної бази бюджетів.

Бюджет має прийматися із врахуванням системного і стратегічного підходів. Правильно розроблений бюджет – це гарантії того, що стратегія буде реалізована в строк та в повному обсязі. Часто вважають, що у місцевої влади немає можливості реалізовувати стратегії через обмеженість ресурсів, які є в її розпорядженні. Однак, чим менше у місцевої влади ресурсів, тим більше вона потребує стратегії для реалізації. Якщо ресурси надзвичайно обмежені, особливо важливо сконцентрувати їх на проектах та цілях, які визначені як найбільш важливі. Гарна стратегія – це перш за все стратегія найбільш ефективного використання наявних ресурсів [8]. Проблема полягає в тому, що у деяких місцевих органів влади є десятки різних планів та програм, але ніхто не може встановити зв'язки між ними. Тому управління вартістю регіональних програм і проектів має розглядатися насамперед як засіб реалізації стратегії регіону. Тобто повинен існувати зв'язок між бюджетною політикою, що проводиться владними структурами, та стратегією. Пріоритетні регіональні програми та проекти розвитку, що спрямовані на досягнення стратегічних цілей, обов'язково повинні мати відповідне фінансування. Визначення пріоритетів особливо необхідно в умовах недостатніх ресурсів – чим менше ресурсів, тим важливіше сформулювати чіткі пріоритети.

У напрямі екологічних заходів звертає на себе увагу така особливість, як спільне фінансування державного, місцевого бюджетів та коштів суб'єктів господарювання. З одного боку, на думку керівника секретаріату Ради підприємців при Кабміні А. Забловського [9], основним ризиком реалізації програми є питання її фінансування, зважаючи на зростаючий дефіцит державного бюджету, пікові виплати за державним боргом, обмеження лімітів міжнародних фінансових організацій з кредитування України. У цих умовах формат державно-приватного партнерства (ДПП) по участі у фінансуванні є чи не єдиним надійним джерелом фінансування, але в умовах солідарного розподілу ризиків і відповідальності між державою та інвесторами.

Натомість за висновками Інституту стратегічних досліджень [10], прийнята у 2011-2012 рр. низка нормативних документів щодо методик і процедур, пов'язаних із реалізаці-

єю ДПП, передбачає проходження приватним партнером ще на етапі до підписання угоди про ДПП складних процедур узгоджень. Водночас, він не отримує від держави необхідних гарантій щодо виконання з її боку зобов'язань. Згідно із затвердженим порядком, спочатку необхідно підписати контракт про ДПП та розпочати його реалізацію, а вже потім держава прийматиме рішення про надання фінансової підтримки, що не відповідає базовій сутності ДПП. Таким чином, нормативно-правова база регулювання розвитку ДПП в Україні є дуже складною, багаторівневою і забюрократизованою, що в умовах високого рівня корупції створює ризики для ефективного використання цього механізму для активізації інвестиційної діяльності. Можна стверджувати, що це є одним із чинників відсутності реальних проектів ДПП, незважаючи на значну зацікавленість з боку потенційних приватних партнерів. Загалом практичне застосування ДПП не набуло достатнього розвитку в Україні, прикладів успішних інвестиційних проектів на принципах ДПП досі немає.

І якщо в цілому передбачене фінансування екологічних заходів можна вважати прийнятним (хоча воно і є в менших обсягах, ніж на інші напрями), але лише за умови повної реалізації заходів згідно з планом. Також для недопущення реалізації екологічно небезпечних процесів звичайно використовується інший метод – експертиза інвестиційних проектів. У світовій, як і в українській, практиці інвестиційного проектування оцінювання впливу на довкілля є обов'язковою частиною техніко-економічного обґрунтування проектів, що має забезпечити їх відповідність прийнятим стандартам.

Висновки і пропозиції. Можна констатувати, що можливості обласного бюджету дуже обмежені, а держава стосовно регіону проводить політику насамперед соціального розвитку. Економічний розвиток регіону залежить цілком від ініціативи суб'єктів господарювання і від державних органів влади отримує лише адміністративну допомогу. Отже, регіону, як і державі, треба більше уваги приділяти саме економічній політиці, бо від її результатів залежать майбутні можливості розвивати недоходні напрями – соціальний і екологічний.

Список використаних джерел

1. *Економічна* енциклопедія : у 3-х т. Т. 3 / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2002. – 952 с.
2. *Бутко М. П.* Регіональні особливості економічних трансформацій в перехідній економіці / М. П. Бутко. – К. : Знання України, 2005. – 476 с.
3. *Приходько В. П.* Інституціональні умови сталого розвитку в системі реалізації регіональної політики / В. П. Приходько // Агросвіт. – 2012. – № 12. – С. 35-40.
4. *Державна* програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF#n11.
5. *Кіндзерський Ю.* Економічний розвиток і трансформація промислової політики у світі: уроки для України / Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 4-15.
6. *Геєць В.* Формування і розвиток фінансової кризи 2008-2009 років в Україні / В. Геєць // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 5-15.
7. *Снісаренко О. Б.* Оптимізація структури видатків бюджетів регіону як інструмент підвищення податкового потенціалу / О. Б. Снісаренко, Ю. Ю. Гусєва // Фінанси України. – 2011. – № 3. – С. 92-99.
8. *Практичні* інструменти регіонального та місцевого розвитку : навчальний посібник / В. А. Рач, А. Гоне, М. А. Черенкова та ін. ; за ред. проф. В. А. Рач. – Луганськ : ТОВ «Віртуальна реальність», 2007. – 156 с.
9. *Пасочник В.* Активізація економіки за рецептами Кабміну: стимуляції і симуляції / В. Пасочник, Ю. Сколотяний // Дзеркало тижня. – 2013. – № 8 (2 березня). – С. 1, 7.
10. *Щодо розвитку* державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні [Електронний ресурс] : аналітична записка. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/816/.

УДК 330.526.36

М.М. Селінний, канд. екон. наук
Чернігівський державний інститут економіки і управління, м. Чернігів, Україна

КООПЕРАЦІЯ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ

М.М. Селинный, канд. экон. наук
Черниговский государственный институт экономики и управления, г. Чернигов, Украина

КООПЕРАЦИЯ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ АГРАРНЫХ ДОМОХОЗЯЙСТВ

M.M. Selinnyi, Candidate of Economic Sciences
Chernihiv State Institute of Economics and Management, Chernihiv, Ukraine

COOPERATION AS A NECESSARY CONDITION OF AGRICULTURAL HOUSEHOLDS

Досліджено сучасний стан та проблеми розвитку аграрних домогосподарств, вирішення яких можливе за умови координації зусиль і можливостей у формі кооперативного руху, завдяки створенню і функціонуванню сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Ключові слова: *селянські господарства, кооперація, обслуговуючі кооперативи, дрібні виробники, підприємництво.*

Исследовано современное состояние и проблемы развития аграрных домохозяйств, решение которых возможно при условии координации усилий и возможностей в форме кооперативного движения, путем создания и функционирования сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов.

Ключевые слова: *крестьянские хозяйства, кооперация, обслуживающие кооперативы, мелкие производители, предпринимательство.*

In this article the current situation and problems of agricultural household are analysed, which solution is possible on the assumption of industry coordination and opportunities in the form of cooperative movement through the establishment and functioning of agricultural service cooperatives.

Key words: *countryside households, cooperation, attendant cooperative stores, shallow producers, entrepreneurs hip.*

Актуальність дослідження. Світовий досвід свідчить, що кооперація має важливе значення, оскільки забезпечує саморегуляцію в ринкових умовах та сприяє підприємницькій активності сільського населення. Тому нагальним питанням розвитку кооперативного руху, особливо в сучасних умовах, є забезпечення зростання ефективності діяльності малих форм агробізнесу на селі. Стратегічне значення розвитку кооперації у сільському господарстві полягає у її ролі в формуванні ефективного ринкового середовища в аграрному секторі економіки, що вимагає належного наукового забезпечення та виважених практичних дій у сфері розгортання широкого кооперативного руху в державі.

Постановка проблеми. Незважаючи на позитивний світовий досвід, кооперативний рух в Україні не набув масового характеру, а в останні роки має місце навіть його згортання. Тому виникає питання, чи має кооперативний рух у сучасних економічних умовах передумови для свого розвитку. Важливість цього питання лежить не тільки в економічній площині – підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва завдяки оптимізації витрат товаровиробників на придбання засобів виробництва, проведення окремих технологічних операцій, здійснення маркетингових досліджень, а також збільшення прибутку від реалізації продукції через свої кооперативні формування, а й у соціальній, оскільки торкається зайнятості значної частки сільського населення держави.

Аналіз основних досліджень. Питання теоретичних засад кооперації розглядалися в наукових працях О. Бородіної, М. Бутка, В. Гейця, М. Гладія, В. Гончаренка, М.О. Крисального, М. Кропивка, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, Ю. Луценка, А. Пантелеймоненка, П. Саблука, В. Юрчишина. Однак на сучасному етапі розвитку аграрного сектору не всі аспекти цієї проблеми в достатній мірі вивчені та вирішені. Зокрема, питання ефективних зв’язків у функціонуванні великотоварних підприємств, селянських домогосподарств та сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, діяльність яких спрямована на подальшу модернізацію сільськогосподарського виробництва, залишаються не достатньо дослідженими.

Метою дослідження є оцінювання сучасного стану розвитку аграрних підприємств та перспектив їх подальшого функціонування на умовах кооперації.

Виклад основного матеріалу. Приватний сектор сільського господарства представлений різноманітними формами господарювання. Найбільш поширеною формою малого бізнесу в аграрній сфері є фермерські господарства та аграрні домогосподарства, основною складовою яких є особисті селянські господарства, де на основі приватної власності на майно та особистої трудової діяльності забезпечуються власні потреби і наповнюється товарною масою внутрішній ринок.

Функціонування цих форм господарювання ґрунтується на засадах здатності до ведення сільського господарства, пошуку креативних можливостей, завзятості і наполегливості, готовності йти на ризик, віри у високу ефективність індивідуальної праці. Домогосподарства є тим об'єктом, на який безпосередньо діють стимули і механізми, що визначають їх економічну поведінку. Вони знаходяться на першому рівні, на якому започатковуються і формуються економічні процеси і відносини, що становлять суть суспільного розвитку.

Аграрні домогосподарства ототожнюються із господарствами населення, які здійснюють сільськогосподарську діяльність як з метою самозабезпечення продуктами харчування, так і з метою виробництва товарної сільськогосподарської продукції. До цієї категорії виробників віднесені також фізичні особи-підприємці, які проводять свою діяльність у галузі сільського господарства [5].

Особисті селянські господарства становлять основу домогосподарств в аграрній сфері. Значна частина їх функціонує з метою задоволення власних потреб, а виробнича функція окреслена економічними параметрами і співпадає з їх продуктивними можливостями. Поява товарності виробництва в селянських домогосподарствах як економічна характеристика такого способу організації економічної діяльності, як правило, зумовлена не метою господарської діяльності, а сезонними коливаннями обсягів виробленої продукції (молоко, овочі, яйця – влітку, картопля – восени) [4].

Не можна недооцінювати роль невеликих аграрних господарств у вирішенні проблем забезпечення населення продовольством. Вироблена продукція в господарствах може не лише бути використана селянами для власного споживання, а й бути реалізована на ринку. Малі сільськогосподарські підприємства, як суб'єкти підприємницької діяльності, забезпечують регіональні внутрішньодержавні потреби в продовольстві, а роль їх у такій функції набуває дедалі більшої значущості, роблячи істотний внесок у формування продовольчих ресурсів країни. Домогосподарствами України у 2011 році було вирощено 96,9 % загального врожаю картоплі, 84,33 % овочів, 84,18 % плодів і ягід, 22,08 % зерна, 15,94 % соняшнику (табл.).

Таблиця

Питома вага виробництва основних видів продукції за категоріями господарств

Категорії господарств	Зернові культури	Соняшник	Картопля	Овочі	Плоди та ягоди	М'ясо	Молоко	Яйця
Сільськогосподарські підприємства	77,93	84,06	3,10	15,67	15,84	56,67	20,26	62,83
у т.ч. фермерські господарства	11,87	18,98	1,06	3,91	2,06	2,61	1,11	0,58
Господарства населення	22,08	15,94	96,90	84,33	84,18	43,33	79,74	37,17

Джерело: розраховано автором за даними [5].

Ними також вироблено понад 43,33 % м'яса, 79,74 % молока, 37,17% яєць. Згідно зі статистичними даними у 2011 році на селі у структурі землекористування 16,0 % домогосподарств мали площу від 0,51 до 1 га; 31,4 % від 1 до 5 га; 11,5 % – від 5,1 до 10 га. Більше 10 га землі використовують близько 29,2 % аграрних домогосподарств [5]. Таким чином, більш ніж у третини особистих селянських господарств України розмір земельної ділянки перевищує 5 га. Такі структурні показники дають змогу цим агроформуванням постачати продукцію на товарний ринок і виходити на рівень розвинутих країн світу, в яких встановлено порогові показники, досягнувши яких сільське домашнє господарство вважається вже не підсобним, а фермерським: у США – це 1 тис. дол товарної продукції в рік; у Німеччині – утримання 1 га ріллі або 3 корови, чи 5 свиней.

У сучасних умовах відбувається зростання товарності домогосподарств, тому можна говорити про часткове дрібнотоварне виробництво в цих господарствах. Тому їх діяльність все більше підпадає під вплив ринку, а адаптація до нових умов вимагає певного рівня підприємництва. Відповідно це вимагає від них координації зусиль і можливостей для консолідованого представлення власної продукції на ринку. Зазначені процеси самоорганізації при певних інституціональних умовах можуть спонукати такі домогосподарства до кооперування зусиль у формі кооперативного руху.

Функціонування домогосподарств може здійснюватись як відокремлено, так і у вигляді організованої певної структури. Вони можуть вступати у певні конгломерати, що обумовлено потребою захисту від тиску зовнішнього середовища з метою збереження можливостей здійснювати свою виробничу функцію та підтримувати власну життєздатність. Це забезпечить сталість домогосподарств та дозволить зберегти їх як стабільну основу всієї економічної системи, що гарантуватиме безперервність усього економічного процесу.

Досвід європейських країн переконливо свідчить про необхідність кооперації. Так у країнах ЄС використовують таку форму кооперації, як об'єднання малих слабо структурованих господарств із ведення господарської діяльності. Це забезпечує формування товарних партій продукції та підвищення її якості, що дозволяє продавати продукцію за вищою ціною і самому визначати покупця серед представлених у регіоні переробних підприємств. Крім того, кооператив сприяє покращенню матеріально-технічної бази своїх членів. Оскільки сьогодні вартість техніки досить висока, то створюються кооперативи із спільним використанням техніки. Так, наприклад, у східних землях Німеччині невеликі господарства об'єднались для спільного використання земельних угідь таким чином, щоб не порушувалися елементи ландшафтної структури (загорожі, межі, водоймища тощо), а також, щоб не змінювалася спеціалізація виробництва заради існуючої інфраструктури. У результаті об'єднання кількість полів зменшилася із 115 до 67, середня площа поля зросла до 11,4 га. За рахунок використання потужної техніки скоротились витрати робочого часу з 12320 люд./год до 6825 люд./год, зменшились витрати на виконання механізованих робіт з 731 до 442 євро/га та знизились постійні витрати з 311 до 164 євро/га.

Кооперативи є невід'ємною складовою ринкової економіки і забезпечують виживання середніх та малих господарств в умовах ринкової конкуренції. Тому в сучасних умовах потрібно створювати таку організаційну структуру ринку, яка забезпечить врегулювання всіх економічних відносин між суб'єктами ринку для їх злагодженого функціонування за принципами ефективності, узгодженості та справедливості.

Такою організаційною структурою, що забезпечить врегулювання економічних відносин між суб'єктами ринку, може виступити сільськогосподарський обслуговуючий кооператив. Особливістю якого є те, що він не втручається в діяльність своїх членів, які самостійно займаються виробництвом сільськогосподарської продукції, а тільки сприяє їм у здійсненні такої діяльності.

Обслуговуючий кооператив утворюється за допомогою об'єднання фізичних та/або юридичних осіб для надання послуг переважно членам кооперативу, а також іншим особам з метою провадження їх господарської діяльності. Кооперативи поділяються на сервісні – ті, що надають послуги з обробітку ґрунту, догляду за посівами, збирання врожаю, транспортування продукції; заготівельно-збутові – сприяють у збуті продукції, надають послуги з її очищення, сортування, пакування, підготовки до продажу тощо; постачальницькі – допомагають у забезпеченні виробничої діяльності необхідними ресурсами, такими як посівний, посадковий матеріал, міндобрива, отрутохімікати, комбікорм, соняшниковий шрот, буряковий жом тощо; переробні – здійснюють приймання сировини, первинну обробку, переробку та, як наслідок, збут готової продукції. Більшість обслуговуючих кооперативів поєднують різнобічні напрями діяльності, є багатофункціональними [2].

Складність процесу створення кооперативних організацій у тому, що держава та уряд не можуть брати в ньому безпосередню участь. Кооперативи можуть виникнути і

розпочати свою роботу лише тоді, коли самі учасники кооперації виявлять своє бажання і здійснять відповідні організаційні заходи. Проте держава не може залишатися осторонь розвитку кооперативних процесів у сільському господарстві і повинна сприяти їм за допомогою створення відповідних умов та всебічного заохочення. Тим самим здійснюватиметься реальна та ефективна політика економічної підтримки сільськогосподарських товаровиробників та їх соціальний захист [3].

Розвиток кооперативного руху у сільському господарстві України значною мірою залежить від його підтримки громадськими та іншими недержавними неприбутковими організаціями, перш за все тими, що входять до складу Української аграрної конфедерації.

В Україні для успішного функціонування та розвитку сільськогосподарської кооперації на селі слід: – внести зміни до законодавчих актів у частині визначення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як неприбуткових підприємств та відносин держави і кооперативів; – відновити державну цільову програму підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів;

- розробити регіональні програми розвитку сільськогосподарської кооперації, спрямовані на розбудову і розвиток інфраструктури аграрного ринку;

- запровадити кредитування кооперативів за схемами, що застосовуються для сільськогосподарських товаровиробників під солідарну відповідальність членів кооперативу;

- сприяти організації кооперативних фінансових структур, зокрема, банків;

- надати кооперативам об’єкти державної та комунальної власності, що не використовуються, на засадах довгострокового безвідсоткового кредиту з правом викупу і без права продажу.

Висновки: 1. Особисті домогосподарства вирішують важливі соціально-економічні проблеми на селі, зокрема сприяють більш повному використанню трудових ресурсів, забезпечують значну частину своїх потреб у продуктах харчування та постачають надлишок продукції на ринок, роблячи значний внесок у формування продовольчих ресурсів країни.

2. Зростання виробництва продукції в домогосподарствах приводить до збільшення товарності, тому їх діяльність все більше підпадає під вплив ринку. Недостатній рівень підприємництва, часу та коштів спонукає домогосподарства до координації зусиль і можливостей для консолідованого представлення власної продукції на ринку, тобто до кооперування зусиль у формі кооперативного руху.

3. Організаційною формою, що забезпечить врегулювання економічних відносин між домогосподарствами та іншими суб’єктами ринку, може виступати сільськогосподарський обслуговуючий кооператив. Для успішного функціонування і розвитку яких необхідна істотна підтримка сільськогосподарської кооперації з боку держави.

Список використаних джерел

1. *Бутко М. П.* Взаємодія органів влади і кооперативних організацій в роботі на відродження національного кооперативного руху / М. П. Бутко // Національний кооперативний рух та структурні зміни в економіці України XXI століття : матер. Міжнар. наук.-практ. конференції. – К. : Укоопосвіта, 2001. – С. 56-61.

2. *Жигірь А. А.* Становлення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в Україні / А. А. Жигірь // Агросвіт. – 2012. – № 8. – С. 34-36.

3. *Про розвиток* сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства аграрної політики України № 168 від 31.08.2000 р. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0168555-00.

4. *Сас І. М.* Селянські домогосподарства як потенціал і ресурс кооперативного руху в аграрній сфері / І. М. Сас // Агросвіт. – 2012. – № 8. – С. 62-64.

5. *Статистичний* щорічник України за 2010 рік [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 351.824.5:745.9

І.В. Соломаха, канд. екон. наук
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ПРИСКОРЕНИЙ РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО ФЛОРИСТИЧНОГО РИНКУ

И.В. Соломаха, канд. экон. наук
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА УСКОРЕННОЕ РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ФЛОРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА

I.V. Solomakha, Candidate of Economic Sciences
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine

GOVERNMENT REGULATION AND ITS IMPACT ON THE ACCELERATED DEVELOPMENT OF DOMESTIC FLORISTIC MARKET

Досліджено систему державного регулювання флористичного ринку, визначені проблеми та шляхи вдосконалення інструментів державного управління.

Ключові слова: *державне регулювання, правове регулювання, флористичний ринок, ринок продукції квітникарства.*

Исследована система государственного регулирования флористического рынка, определены проблемы и пути усовершенствования инструментов государственного управления.

Ключевые слова: *государственное регулирование, правовое регулирование, флористический рынок, рынок продукции цветоводства.*

The system of government regulation of floral market was investigated; the problems and ways of improvement of government instruments were identified.

Key words: *government regulation, legal regulation, floral market, flower market products.*

Постановка проблеми. Питання функціонування аграрних ринків висвітлені у роботах провідних вітчизняних науковців, таких як: О.М. Бородіна, М.П. Бутко, М.В. Гладій, Л.В. Дейнеко, М.Я. Дем'яненко, С.М. Кваша, І.В. Кобута, М.Ф. Кропивко, П.А. Лайко, В.П. Галушко, А.С. Лисецького, Ю.Я. Лузан, А.Г. Мазур, Д.С. Олійник, П.Т. Саблук, М.П. Сичевського та багато ін. Проте ринок продукції квітникарства досі залишається поза увагою вчених, хоча ці товари на макрорівні утворюють суттєвий сегмент ВВП. Водночас у зв'язку з недовиробництвом зрізаних квітів, горщикової продукції та посадкового матеріалу значна їх частина заміщується імпортною продукцією, що приводить, з одного боку, до відтоку вітчизняного капіталу, з іншого – створює жорсткі конкурентні умови для національних виробників. Недосконалість інструментів державного регулювання, відсутність достовірної статистичної інформації для аналізу і прогнозування та значна тінізація флористичного ринку негативно впливають та стримують його розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом вітчизняні вчені, зокрема С.М. Кваша, В.А. Ходарченко, С.В. Сорокіна та інші почали дослідження проблем внутрішнього ринку, методів державного регулювання ринку квіткової продукції на загальнодержавному рівні.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження системи державного регулювання на функціонування флористичного ринку, визначення проблем та шляхів удосконалення інструментів державного впливу на його прискорений розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вагомого значення для становлення і прискореного розвитку флористичної галузі набувають інститути державного регулювання, які уповноважені регулювати функціонування цього ринку.

Головним завданням галузі повинно стати самозабезпечення країни продукцією квітникарства та декоративного садівництва за виключенням екзотичної продукції. А враховуючи, що держави СНГ (Російська Федерація, Білорусь, Казахстан, Молдова), які імпортують до 70-80 % квітів, виявляють зацікавленість в українській квітковій проду-

кції, саме ця галузь може стати найближчим часом не лише імпортозаміщеною, а й експортноорієнтованою. Управління флористичною галуззю здійснюється через систему державних органів, недержавних органів та самих суб'єктів флористичного ринку, кожен з яких має свої завдання, функції та повноваження.

До державних органів регулювання флористичного ринку належать Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Національний банк України, центральні органи виконавчої влади, які діють у межах своїх компетенцій (рис. 1).

До недержавних органів управління флористичної галузі відносяться біржі, торговельні палати, Всеукраїнська громадська організація «Український союз промисловців і підприємців» (УСПП), Всеукраїнська організація «Союз українських квіткарів», Всеукраїнська спілка виробників садивного матеріалу (ВСВСМ) та інші, що діють на підставі статутних документів, основною метою яких є сприяння розвитку квіткового бізнесу в Україні, задоволення і захист законних інтересів вітчизняних виробників у галузі декоративного садівництва.

Одним із головних завдань державного регулювання флористичного ринку в Україні є підтримка національного виробника. В сучасних умовах це може бути преференційна політика спрямована на модернізацію виробництва та підвищення конкурентоспроможності продукції квітникарства.

Держава повинна забезпечити кожному суб'єкту прозорі «правила гри», стабільну ринкову кон'юнктуру, захист внутрішнього ринку продукції квітникарства від іноземної експансії для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників.

З погляду на сучасне становище, оцінювання комплексу заходів державного впливу представлене в табл. 1.

Сучасна державна підтримка квітникарства й декоративного садівництва не значна. Проте саме ці галузі аграрного виробництва потребують достатньо великих капіталовкладень, а окупність вкладень вимагає тривалого часу, оскільки пов'язана з біологічним походженням виробничих засобів. Особливо загрозливий стан в останні роки склався з відтворення багаторічних квітково-декоративних насаджень, декоративних дерев і кущів. Значний підйом озеленення українських міст відбувався в 60-70-і роки минулого століття, нині дерева і кущі старіють та відмирають, а багаторічні квіткові насадження в населених пунктах практично відсутні. Для того, щоб отримати великомірні саджанці для висаджування в міські умови, необхідно: по деревах – 7-10 років, кущах – 3-4 роки, багаторічних квіткових рослинах – 1-2 роки, однорічниках – 4 місяці.

У зв'язку з економічною лібералізацією та інтеграційним напрямом розвитку країни, розвитком котеджного будівництва, проведенням пропаганди красивого і здорового способу життя, потреба в посадковому матеріалі щорічно зростає до 50 %. З метою створення умов щодо захисту і відновлення, сприятливого для життєдіяльності людини, довкілля, Верховною Радою України в 2005 р. було прийнято Закон «Про благоустрій населених пунктів», який визначив порядок фінансування державних програм благоустрою населених пунктів за рахунок коштів державного бюджету. Але на практиці це не привело до суттєвих змін.

Одним із методів впливу на підвищення ефективності функціонування галузі квітникарства є стандартизація і сертифікація. Принципово новим у сфері стандартизації є перехід до створення програм комплексної стандартизації, в яких вимоги до споживчих характеристик кінцевої продукції квітникарства нерозривно пов'язані з вимогами до якості насіння, посадкового матеріалу, добрив, засобів захисту рослин тощо, тобто з вимогами на етапах її життєвого циклу [1]. Однією з проблем, що існує щодо цих питань, є відсутність в Україні державних стандартів на квіткову продукцію (діють стандарти СРСР 1973-1990 рр.).

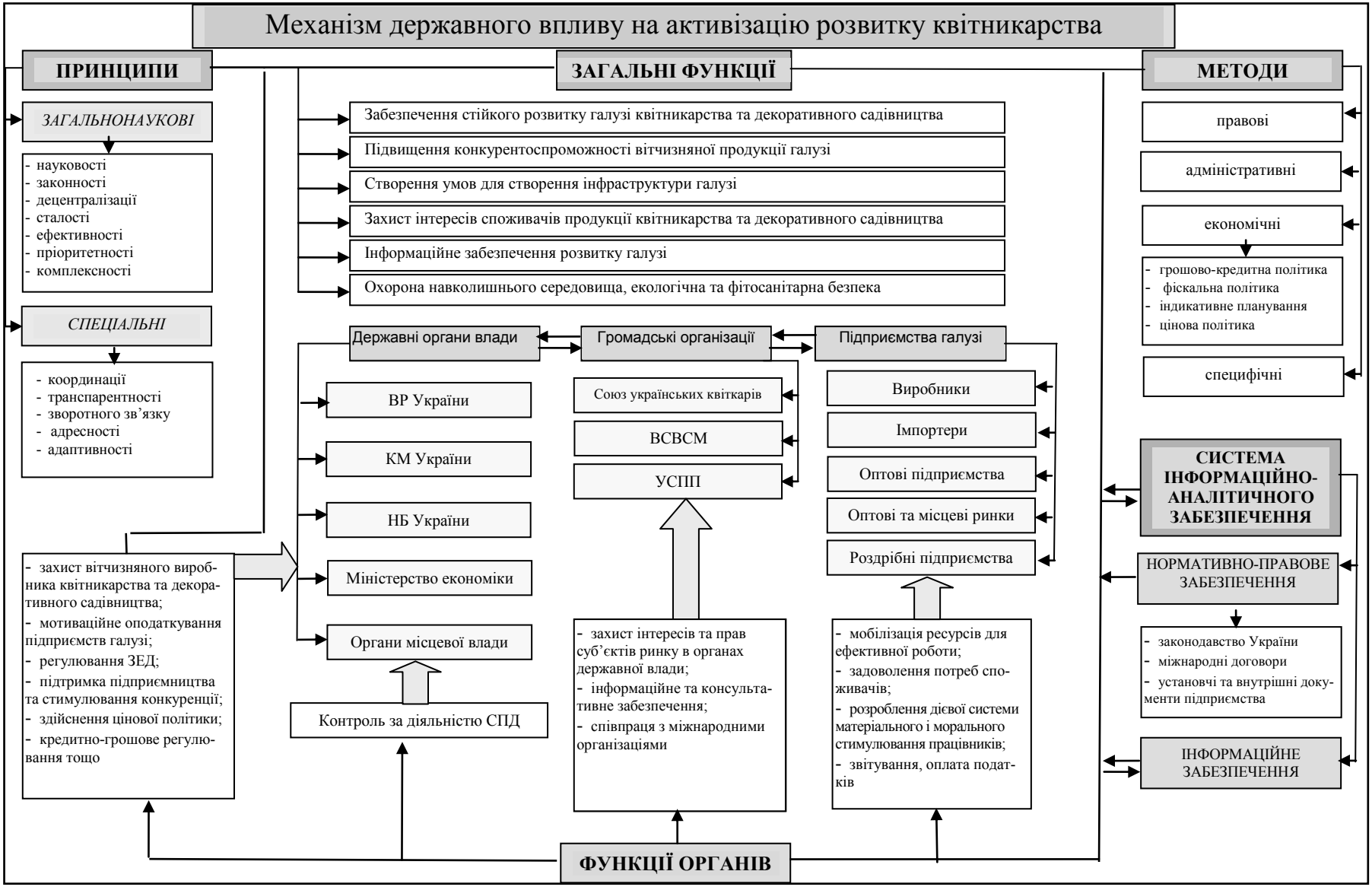


Рис. 1. Механізм державного впливу на активізацію розвитку квітникарства

Таблиця 1

Оцінювання комплексу заходів державного економічного протекціонізму на флористичному ринку

Класифікація заходів за напрямками	**Комплекс заходів державного економічного протекціонізму**	**Невирішені питання державного управління флористичною галуззю**
Інституційний	- захист власності та прав власників; - захист інвестицій; - спрощення процедури започаткування бізнесу; - юридичне забезпечення розвитку ринкових інститутів	- розроблення державних стандартів на квіткову продукцію (діють стандарти СРСР 1973-1990 рр.); - розроблення програми розвитку галузі; - прийняття спеціального Закону України щодо регулювання експортно-імпортних операцій продукцією рослинництва, у тому числі квітникарства з гнучкою системою митних зборів; - стимулювання інвестування у виробництво квіткової продукції (зменшення оподатковуваного прибутку на суму інвестицій, використання податкових інвестиційних кредитів, податкових канікул тощо); - науково-інформаційне забезпечення квіткарів
Монетарний	- стабільність грошового обігу та системи розрахунків; - стабільність національної валюти; - стимулювання капіталотворення; - забезпечення кредитними ресурсами	- довгострокове кредитування національних виробників продукції квітникарства; - часткова компенсація відсотків за кредит; - надання фінансової підтримки через - мікрокредитування виробників галузі
Фіскальний	- податкове стимулювання пріоритетних секторів економіки; - бюджетна підтримка економічної активності	- підтримка інноваційного розвитку квіткової галузі; - адресне бюджетне фінансування економічної активності виробників за регіональними пріоритетами та наявності обґрунтованих бізнес-планів, проектно-кошторисної документації, матеріально-технічної бази, кваліфікованих кадрів
Ціновий	- зниження тарифів на продукцію природних монополій; - встановлення обмежень рентабельності на основні витратоутворюючі товари	- контроль тарифів на електроенергію, газ, воду тощо для національних виробників галузі; - встановлення обмежень рентабельності на основні витратоутворюючі товари (обладнання, засоби захисту рослин тощо)
Соціальний	- підвищення доходів споживачів та стандартів споживання	- підвищення стандартів споживання квітково-декоративної продукції; - пропаганда здорового образу життя, культури оформлення прилеглої території та приміщень
Зовнішньоекономічний	- захист внутрішнього ринку від нерівноправної конкуренції за допомогою застосування митних тарифів, квот, антидемпінгових процедур, технічного регулювання тощо	- спрощення процедури митного контролю квітів; - встановлення квот або підвищення ставок мита на окремі види квіткової продукції, які економічно вигідно вирощувати в Україні; - зниження митних тарифів на посадковий матеріал, добрива, засоби захисту рослин які використовується для подальшого вирощування або дорощування продукції з урахуванням норм використання.

Джерело: складено автором.

Система правового регулювання флористичного ринку продукції квітникарства складається з регулювання прав на сорти, насінництва, захисту рослин та зовнішньоекономічної діяльності продукцією квітникарства (рис. 2).

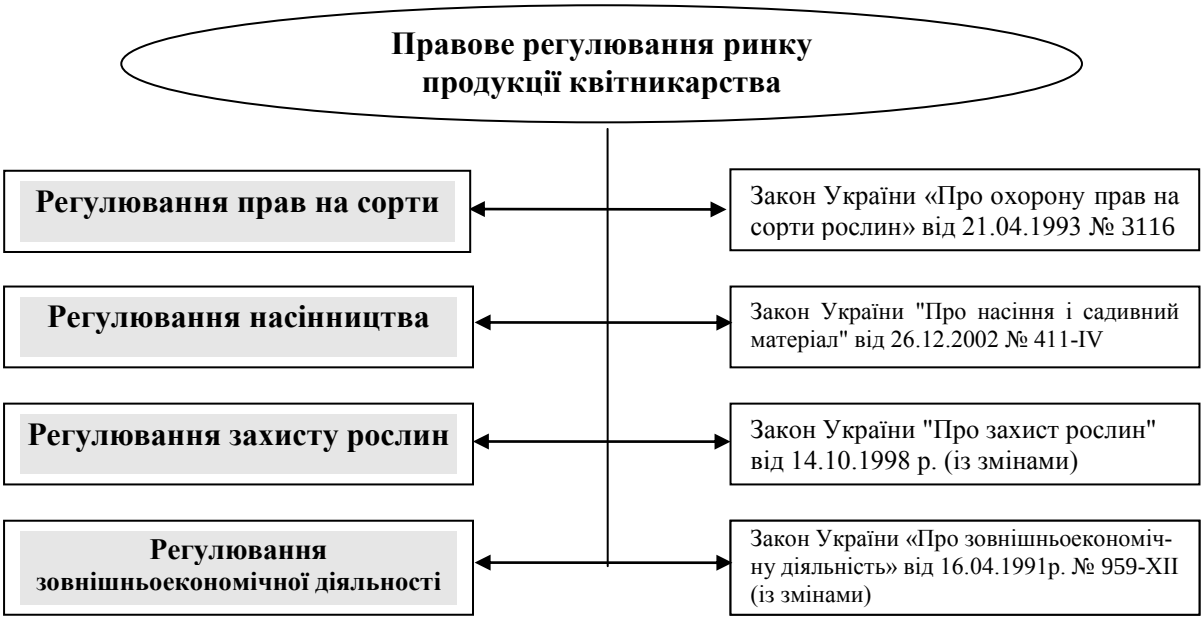


Рис. 2. Система правого регулювання ринку продукції квітникарства

В умовах дефіциту власних коштів досить важлива роль у фінансуванні розвитку вирощування продукції квітникарства належить банківським кредитам. Позитивним явищем є те, що в останні роки спостерігалося розширення кола кредиторів агросектору. Серед найбільших позичальників агросектору є «Приватбанк», «Райффайзен Банк Аваль» «Промінвестбанк» та інші, але питома вага агрокредитів занадто мала (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка кредитів, виданих сільськогосподарським виробникам у структурі кредитів за видами економічної діяльності, тис. грн

Скорочене найменування банку	2011 рік		2010 рік	
	сума	% від загальної суми	сума	% від загальної суми
ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»	2 440 658	16,37	1 875 356	4,3
ПАО КБ «Приватбанк»	3 386 593	2,98	2 985 547	2,93
ПАТ «Промінвестбанк»	1 020 604	3,5	807 152	3,1
ПАТ «Укрсоцбанк»	458 137	1,23	749 975	2,0
ПАТ «Полікомбанк»	500 700	1,6	486 780	3,0
ПАТ «Банк Демарк»	37 807	3,2	45 063	4,3

Джерело: [баланси банків на 01.01.2012].

У зв’язку з тим, що строк окупності інноваційного проекту будівництва теплиць для продукції квітникарства становить 5-7 років, великого значення набуває можливість отримання середньо- та довгострокових кредитів. Але українські банки практично не займаються довгостроковим кредитуванням (їх потреби у позичковому капіталі покриваються менше ніж на 2 %). У 2012 році комерційні банки не можуть отримати довгострокові ресурси Національного банка України тому, що у зв’язку з дефіцитом гривні він кредитує їх максимум на три місяці. Основним джерелом довгострокових ресурсів комерційних банків залишаються депозити юридичних і фізичних осіб. Суттєвим кроком було прийняття Кабінетом Міністрів України Постанови від 11.08.2010 р. № 794 «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення фінансової підтримки суб’єктів господарювання АПК через механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів». Але цю роботу потрібно продовжувати та проводити на прозорій, відкритій конкурсній основі.

Державним органам влади важливо розробити систему надання фінансової підтримки через механізм здешевлення середньо- та довгострокових кредитів для виробників галузі, особливо тих, хто будує інноваційні теплиці. Важливим кроком може стати державне кредитування. Але здійснювати державне кредитування необхідно лише для бізнес-проектів тих підприємств, які започатковують найсучасніші технології вирощування квітково-декоративної продукції та передбачають високий рівень заробітної плати (за наявності обґрунтованих бізнес-планів, проектно-кошторисної документації, матеріально-технічної бази, кваліфікованих кадрів). Високі заробітні плати будуть підвищувати місткість ринку та стимулювати подальший розвиток виробництва.

У ринкових умовах господарювання та враховуючи обмеженість державного бюджету нашої країни, для підприємств аграрного сектору одним із головних чинників розвитку виробництва є залучення інвестиційних та інноваційних ресурсів. За даними статистики, у 2011 р. суб'єктами господарювання за рахунок усіх джерел фінансування у сільське господарство, мисливство, лісове господарство вкладено 18,2 млрд грн інвестицій в основний капітал, що на 32,0 % більше, ніж у 2010 р. Питома вага інвестицій у зазначені види економічної діяльності становить 7,7 % від загальнодержавного обсягу інвестицій в основний капітал (у 2010 р. – 7,2 %). За рахунок коштів державного бюджету освоєно 317 млн грн, що становить 1,7% інвестицій в основний капітал у цей вид діяльності. Слід зазначити, що 71,0 % інвестицій у сільське господарство, мисливство, лісове господарство освоєно у рослинництві.

Інвестиції (фінансові, кредитні, лізингові) потрібно спрямовувати туди, де від них буде отриманий швидкий і максимальний результат для розвитку економіки. Тому головне завдання місцевих регіональних органів влади, галузевих, господарських органів – правильно визначити пріоритети інвестування, вміло використовуючи при цьому економічні та податкові важелі. Особливий інтерес, на наш погляд, викликає інвестування інноваційного виробництва, що дозволить забезпечити високу ефективність його використання, сучасний рівень технологічної та виробничої дисципліни, випуск високоякісної і конкурентоспроможної продукції.

Закордонна практика і вітчизняний досвід ринкових перетворень у галузі вирощування квіткової продукції овочів та ягід дозволяють зробити висновок, що запровадження сучасних теплиць з використанням енергозберігаючих технологій витримує жорстку конкуренцію в ринкових умовах і створює основу для стійкого зростання вітчизняного виробництва.

Особливе значення овочівництва та квітникарства закритого ґрунту для стимулювання інвестиційної активності обумовлено такими факторами:

1) галузі мають сильні міжгалузеві зв'язки, в результаті чого інвестиції в їх розвиток стимулюють попит на продукцію суміжних галузей і формують у них власний інвестиційний потенціал;

2) для продукції цих галузей характерний масовий і стійкий попит на внутрішньому ринку;

3) більшість видів продукції рослинництва є конкурентоспроможними не тільки на внутрішньому, але і на окремих зарубіжних ринках;

4) виробничі фонди характеризуються середньою капіталоємністю і середнім термінам окупності капітальних вкладень.

На нашу думку, стимулювання інвестицій у виробництво квіткової продукції варто проводити за рахунок зменшення оподатковуваного прибутку на суму вкладень в інноваційний розвиток, використання податкових інвестиційних кредитів та податкових канікул, удосконалення механізму кредитування з урахуванням сезонності виробництва.

Значне місце у підтримці квітникарства належить страхуванню. Йому надається велика увага у країнах Європейського Союзу, де держави субсидують страхові внески го-

сподарств під час страхування їх урожаїв від стихійного лиха у розмірі від 30 до 100 %. В Україні система агрострахування практично не працює. Потрібен розвиток та вдосконалення страхових відносин в АПК замість виплат бюджетної допомоги потерпілим від стихійних лих підприємствам.

Держава зробила суттєві кроки в цьому напрямку, так 09.02.2012 року Верховна Рада України вдруге ухвалила закон «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою», який запроваджує модель приватно-державного партнерства, де буде визначатись напрямок вітчизняного агрострахування на тривалий термін. За оцінюванням Міжнародної фінансової корпорації (IFC) «Розвиток агрострахування в Україні»: «запропонована законом система агрострахування спрямована на формування взаємної довіри між страховиками, виробниками сільськогосподарської продукції та державою задля забезпечення оптимального вирішення державних завдань щодо підтримки виробника сільськогосподарської продукції в умовах обмеженості бюджетних коштів». Державна підтримка агрострахування полягає у наданні з державного бюджету сільськогосподарським товаровиробникам грошових коштів у вигляді субсидій на відшкодування частини страхового платежу, фактично сплаченого ними за договором страхування в порядку, встановленому Законом (стаття 25). З метою науково-інформаційного, консультативного та методичного забезпечення всіх учасників агрострахування в 2012 році запрацював сайт «Аграрне страхування в Україні» (www.agroins.com.ua).

Важливим фактором розвитку квітникарства є матеріальне стимулювання найманих працівників. За даними статистики, середньомісячна номінальна заробітна плата одного штатного працівника підприємств сільського господарства у 2011р. зросла проти 2010 р. на 25,9 %, але при цьому залишилась однією з найнижчих серед усіх видів економічної діяльності й становила 1801,00 грн.

Одним із важливих завдань державних органів влади є регулювання та контроль за підготовкою висококваліфікованих фахівців для АПК і зокрема для квітникарства.

На думку авторів, потрібно розробити програми міжнародного співробітництва в напрямі професійної підготовки студентів, стажування в провідних європейських тепличних підприємствах (Голландії, Польщі, Німеччини, Франції тощо), комплексної системи підвищення кваліфікації в навчальних закладах та на сучасних підприємствах квіткарів, флористів, агрономів, менеджерів, логістиків тощо.

Дослідження правового поля України, а також чинних міжнародних договорів, які ратифіковані Україною і є невід'ємною частиною українського законодавства, дає можливість окреслити шляхи вдосконалення правового регулювання з метою прискореного розвитку флористичної галузі. На наш погляд:

1. Міністерству аграрної політики та продовольства України слід розробити:

- програму розвитку квітникарства та декоративного садівництва в Україні на довгострокову перспективу;
- проект Закону України «Про квітникарство та декоративне садівництво в Україні»;
- підтримати резолюцію круглого столу Ради підприємців при Кабінеті Міністрів України та Всеукраїнської спілки виробників садивного матеріалу [2] щодо внесення змін до Податкового кодексу України (статті 155 та 301) в частині надання гарантованого права виробникам садивного матеріалу сплачувати єдиний сільськогосподарський податок, враховуючи той факт, що ризики, пов'язані з цим видом діяльності, вищі, ніж під час вирощування зернових культур, і що найменший цикл їх виробництва від 3 до 5 років. Узгодити між собою статті 155, 209 та 301 Податкового кодексу України.

2. Державному комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики розробити національні стандарти України на зрізані квіти та горщикові

рослини. З метою захисту прав споживачів та контролю за якістю квіткової продукції, крім маркування транспортної тари, згідно з вимогами ГОСТів розробити правила маркування зрізаних квітів, горщикових рослин та посадкового матеріалу.

3. Міністерству економічного розвитку і торгівлі України з метою підвищення якості обслуговування споживачів розробити порядок продажу квітково-декоративної продукції та включити їх до Правил роздрібної торгівлі продовольчими товарами, затверджених наказом № 185 від 11.07.2003 р., або виділити їх в окремий документ.

4. Державній митній службі України з метою захисту вітчизняного ринку:

- розробити та подати пропозиції щодо підвищення ставок ввізного мита до рівня, визначеного зобов'язаннями України перед СОТ на окремі види квіткової продукції, які економічно вигідно вирощувати в Україні;
- опрацювати наслідки зниження митних тарифів на посадковий матеріал, добрива, засоби захисту рослин, які використовуються для вирощування або дорощування продукції квітникарства (а не для продажу кінцевому споживачу), з урахуванням норм використання. Як альтернативу можливо запропонувати систему відшкодування частки ввізного мита після використання перелічених товарів для виробництва продукції квітникарства та декоративного садівництва;
- спростити та прискорити процедури митного контролю зрізаної квіткової продукції, як такої, що швидко псується;
- активізувати роботу з митними органами держав Нідерланди, Еквадор, Туреччина, Колумбія тощо – головних експортерів продукції квітникарства для співставлення інформації щодо обсягів поставок зазначеної продукції.

Слід зазначити, що держава вже зробила значні кроки для врегулювання окремих питань функціонування і розвитку ринку квіткової продукції. Зокрема, підписані міжнародні угоди з країнами-учасницями міжнародної торгівлі щодо співробітництва. Крім того, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України ввело в дію офіційний сайт «Державна підтримка українського експорту»[3], де вітчизняні суб'єкти господарювання можуть отримати інформацію по кожній країні з питань огляду її економічного розвитку, торгівельно-економічних відносин, торгівельних обмежень, переліку та змісту угод з Україною, законодавства країни, проведення тендерів тощо.

На наш погляд, жорсткий контроль обсягів імпорту квіткової продукції, боротьба з контрабандою в усіх її проявах є дуже важливим завданням держави, особливо в умовах значної тінізації цього ринку, хоча в останні роки контрольні заходи суттєво скоротили обсяги незаконного ввезення квітково-декоративної продукції в Україну.

Досліджуючи ринок квітникарства, потрібно значну увагу приділити *інституції культури* – інституту звичаїв, традицій та досвіду. З давніх часів українці прагнули прикрасити свої будинки та офіси різними квітами, декоративними деревами, щоб бути ближче з природою. Незважаючи на фінансову кризу, ландшафтний дизайн на присадибній території, фітодизайн внутрішніх приміщень та дизайн букетів набирає все більшої популярності у вітчизняних споживачів.

Квітникарство та садівництво стало важливою темою для обговорення в інтернет-просторі. Про це говорять результати дослідження «Global Garden Repot 2010», які були проведені компаніями Gardena і Husqvarna, які з'ясували, що у блогосфері кількість запитів «ідеї дизайну саду» збільшилися на 110 %, «ідеї садівництва» – на 160 %, а «садівництво для початківців» – на 300 %. Вони знайшли більше 500 груп, присвячених саду, в соціальній мережі Facebook, майже 500 груп – в Vkontakte, в назві яких є слово «садівництво». Найбільш обговорюваними темами виявилися: сади для вирощування екологічно чистих продуктів, сади для релаксації, дизайнерські сади, дикі сади, соціа-

льні сади для проведення заходів, міське садівництво, вирощування рослин у горщиках та теплиці. Українці велике значення приділяють озелененню міст та селищ.

Але незважаючи на підвищений інтерес та любов українців до квітів, згідно з дослідженням, проведеним Flower Council of Holland у 2008 році, Україна належить до країн з низьким рівнем споживання квіткової продукції. Вважаємо, що основною причиною такого становища є обмежені фінансові можливості населення.

Для формування культури споживання та підвищення попиту на продукцію квітництва доцільно продовжувати роботу щодо проведення виставок та фестивалів квітів; конкурсів озеленення прилеглої території житлових будинків, підприємств, навчальних закладів; телевізійні передачі; майстер-класи по фітодизайну, ландшафтному дизайну; залучати квіткарів до спонсорства на громадських заходах тощо (рис. 3).

Рис. 3. Завдання інституції культури флористичного ринку

Джерело: складено автором.

Самозабезпечення власною продукцією квітникарства з високими стандартами якості є цілком досяжним напрямком розвитку флористичного сектору економіки України при дієвій державній підтримці ринку.

Список використаних джерел

1. *Про затвердження* Положення про Українську державну квітково-декоративну насіннєву інспекцію : Наказ Міністерства будівництва, архітектури та житлово-комунального господарства України (зі змінами) від 18.10.2006 р. № 344.

2. *Декоративне* розсадництво в Україні та Європі: розвиток та перспективи галузі : Резолюція круглого столу при КМУ Рада підприємців при КМУ Всеукраїнська спілка виробників садивного матеріалу (ВСВСМ) (м. Київ, від 07.12.2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kiksi.com.ua.

3. *Офіційний* сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Державна підтримка українського експорту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http//ukrexport.gov.ua/ukr/ugodi_z_ukrain/.

УДК 658.5:338.45.01

В.І. Мейта, аспірант
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В.И. Мейта, аспирант
Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», г. Харьков, Украина

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

V.I. Meyta, post-graduate student
National Technical University «Kharkov Polytechnic Institute», Kharkiv, Ukraine

THE ANALYSIS OF APPROACHES TO DEFINITION OF ECONOMIC SECURITY FUNCTIONAL COMPONENTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Проаналізовано концептуальні підходи до визначення функціональних складових економічної безпеки підприємств. Визначено перелік функціональних складових економічної безпеки промислових підприємств. Запропоновано комплекс внутрішніх і зовнішніх загроз за кожною функціональною складовою.

Ключові слова: *безпека, економічна безпека, промислове підприємство, функціональні складові, структура, загрози.*

Проанализированы концептуальные подходы к определению функциональных составляющих экономической безопасности предприятий. Определен перечень функциональных составляющих экономической безопасности промышленных предприятий. Предложен комплекс внутренних и внешних угроз по каждой функциональной составляющей.

Ключевые слова: *безопасность, экономическая безопасность, промышленное предприятие, функциональные составляющие, структура, угрозы.*

The article analyzed the conceptual approaches to the definition of the function components of the economic security of enterprise. A list of the functional components of economic security of industrial enterprise identified. Internal and external threats system offered.

Key words: *security, economic security, industrial enterprise, functional component, structure, threats.*

Постановка проблеми в загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку більшість українських підприємств знаходяться в тяжкому фінансовому стані та переживають спад виробництва. Дестабілізуючий вплив на роботу підприємств роблять негативні зовнішні та внутрішні чинники різноманітного характеру: економічного, політичного, соціального та іншого. За таких обставин особливої актуальності набуває проблема економічної безпеки підприємств, яка має важливе значення не тільки для підприємців, а й для держави в цілому.

Формування механізму управління економічною безпекою підприємства, який забезпечить стабільний розвиток і допоможе протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам, треба розпочинати із чіткого визначення функціональних складових економічної безпеки підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у висвітлення проблем економічної безпеки підприємства зробило багато вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких слід виділити Є. Олейнікова, С. Покропивного, М. Бендікова, С.М. Ілляшенко, І.А. Дмитрієва, А.В. Кирієнко, С. Шкарлет, О. Головченко, Т. Сухорукова, В. Шлемко, З. Варламій.

Проте, незважаючи на велику кількість наукових розробок за цією тематикою, детального дослідження потребують питання структури економічної безпеки підприємства, оскільки відсутня єдність поглядів науковців на це проблемне питання. Це обумовлює актуальність дослідження та необхідність подальшого розвитку концептуальних основ економічної безпеки підприємства.

Метою роботи є узагальнення, поглиблення та розвиток концептуальних засад стосовно функціональних складових економічної безпеки підприємств.

Виклад основного матеріалу. Для досягнення найвищої ефективності своєї діяльності суб’єкти господарювання повинні провести роботу із забезпечення максимальної без-

пеки основних функціональних складових економічної безпеки, які істотно відрізняються за своїм змістом, способами забезпечення рівня економічної безпеки кожної з них.

У науковій літературі існують різні погляди на функціональний склад економічної безпеки підприємств.

Так, Є. Олейников та С.Ф. Покропивний виділяють такі базові складові: фінансова, інтелектуально-кадрова, техніко-технологічна, інформаційна, політико-правова, силова та екологічна складові [1; 2]. О.В. Посилкіна погоджується з такою структурою економічної безпеки, проте не враховує силову складову [3].

С.М. Ілляшенко наполягає, що до цього переліку треба додати ще інтерфейсну складову, яка відображає відносини підприємства з контрагентами [4].

На думку І. Дмитрієва та А. Близнюка, доцільно перелік базових складових економічної безпеки доповнити корпоративною складовою економічної безпеки, яка враховує такі процеси, як реорганізація, рейдерські захоплення підприємств, процеси перерозподілу пакетів акцій між засновниками [5].

Економіст Й.М. Петрович наводить більш широкий перелік складових економічної безпеки: фінансова, кадрова, технологічна, інтелектуальна, інформаційна, ринкова, інтерфейсна, правова, екологічна, силова, енергетична, соціальна, ресурсна, техногенна [6].

Н. Мехеда та А. Маджула пропонують виділяти такі складові економічної безпеки: фінансова, інтелектуальна, кадрова та інформаційна [7].

Цікавою є структура економічної безпеки, що наведена у роботі С. Васильчака та С. Веселовського. Вони вважають, що економічна безпека складається з: внутрішньовиробничих складових, до яких входять фінансова, інтелектуальна, кадрова, технологічна, правова, інформаційна, екологічна та силова безпека; позавиробничих складових (ринкова, інформаційна безпека) [8].

Схожа структура наведена у праці З.В. Берези, проте із складу виробничих елементів виключають інтелектуальну складову, натомість, позавиробничі складові, окрім ринкової, враховують ще й інтерфейсну складову [9]. Така ж класифікація наведена й у роботі В.Л. Ортинського та І.С. Керницького [10].

Таблиця

Підходи до визначення функціональних складових економічної безпеки підприємств

Автор	Складові економічної безпеки підприємства
Олейніков Є., Покропивний С.Ф.	фінансова, інтелектуально-кадрова, техніко-технологічна, інформаційна, політико-правова, силова та екологічна
Посилкіна О.В.	фінансова, інтелектуально-кадрова, техніко-технологічна, інформаційна, політико-правова, екологічна
Ілляшенко С.М.	фінансова, інтелектуально-кадрова, техніко-технологічна, інформаційна, політико-правова, силова, екологічна, інтерфейсна
Дмитрієв І., Близнюк А.	фінансова, інтелектуально-кадрова, техніко-технологічна, інформаційна, політико-правова, силова, екологічна, корпоративна
Петрович Й.М.	фінансова, кадрова, технологічна, інтелектуальна, інформаційна, ринкова, інтерфейсна, правова, екологічна, силова, енергетична, соціальна, ресурсна, техногенна
Мехеда Н., Маджула А.	фінансова, інтелектуальна, кадрова та інформаційна
Васильчак С., Веселовський С.	внутрішньовиробничі складові (фінансова, інтелектуальна, кадрова, технологічна, правова, інформаційна, екологічна та силова безпека); позавиробничі складові (ринкова, інформаційна безпека)
Береза З.В., Ортинський В.Л., Керницький І.С.	внутрішньовиробничі складові (фінансова, кадрова, інформаційна, технологічна, правова, екологічна та силова); позавиробничі складові (ринкова та інтерфейсна безпека)

Таким чином, нині складові економічної безпеки підприємства перебувають у стадії опрацювання. Узагальнюючи існуючі підходи можна побачити, що більшість науковців ви-

діляють такі складові: фінансова, інтелектуально-кадрова, виробничо-технологічна, політико-правова, інформаційна, екологічна та силова складові. Треба погодитись, що саме цей перелік найбільш повно та точно характеризує економічну безпеку промислових підприємств.

Підсумовуючи наведені погляди на структуру економічної безпеки, слід зазначити, що вона, перш за все, має визначатися рівнем економічної одиниці (держава, регіон чи підприємство), а також галузевою приналежністю суб'єкта господарювання (табл.).

Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно воно може уникати можливих загроз або мінімізувати їх вплив на свою діяльність. Ці загрози вливають на кожну складову та можуть бути: внутрішніми (помилки керівництва та співробітників, неефективна система планування та організації виробництва, низький рівень кваліфікації персоналу) або зовнішніми (розвиток конкуренції, підвищення цін на матеріали, відсутність державної підтримки, недосконала нормативно-правова база).

Важливим аспектом забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємства є вчасне виявлення цих загроз та розроблення заходів з їх нейтралізації.

Вважаємо за доцільне до складу економічної безпеки промислового підприємства включати: фінансову, інтелектуально-кадрову, виробничо-технологічну, політико-правову, інформаційно-аналітичну, екологічну та силову складові (рис.).

Розглянемо детальніше кожну з цих складових.

Фінансова складова полягає у діяльності підприємства, що спрямована на забезпечення належного рівня ліквідності, рентабельності, платоспроможності підприємства. Вона залежить від рівня забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, а також їх правильного використання. Основними загрозами цій складовій є мінлива кредитна, валютна та податкова політика держави, інфляційні процеси, а також неякісне фінансове планування та непрофесійні дії керівництва і працівників фінансового відділу.

Інтелектуально-кадрова складова передбачає ефективне управління персоналом і використання потенціалу трудових ресурсів підприємства, розроблення мотиваційних програм, підбір та навчання персоналу. Основними загрозами цій складовій є переманювання фахівців конкурентами, недостатня кваліфікація працівників та невиконання ними службових обов'язків, відсутність соціального забезпечення і кар'єрних перспектив.

Виробничо-технологічна складова характеризує ефективність використання виробничих потужностей та матеріалів. Своєчасне оновлення технічної бази, використання інноваційних та енергозберігаючих технологій у процесі виробництва, технологічна незалежність підприємства допоможуть підтримувати цю складову на належному рівні та випускати конкурентоспроможну продукцію. Головними загрозами цій складовій є високі ціни на енергоносій та кредити, недостатній вибір техніки та матеріалів, швидкий технічний прогрес, неправильна завантаженість обладнання, неефективна організація виробничого процесу.

Політико-правова складова залежить від правомірної співпраці з владою та контрагентами, дотриманні підприємством усіх нормативно-правових документів, що регулюють його діяльність. Правильно організовано робота юридичного відділу сприятиме всебічному юридичному забезпеченню діяльності підприємства та допоможе підвищити рівень політико-правової безпеки. Основними загрозами є політичні кризи та військові дії, нестабільна нормативно-правова база, порушення норм законодавства та отримання незаконних прибутків.

Інформаційно-аналітична складова передбачає забезпеченість підприємства якісною релевантною інформацією, а також її надійний захист від посягань конкурентів. Ця складова забезпечує взаємозв'язок між керівництвом підприємства, працівниками та зовнішнім середовищем через обмін інформацією. Головні загрози: хакерні атаки та комп'ютерні віруси, витік інформації, відсутність зв'язку між підрозділами, відсутність необхідного програмного забезпечення.

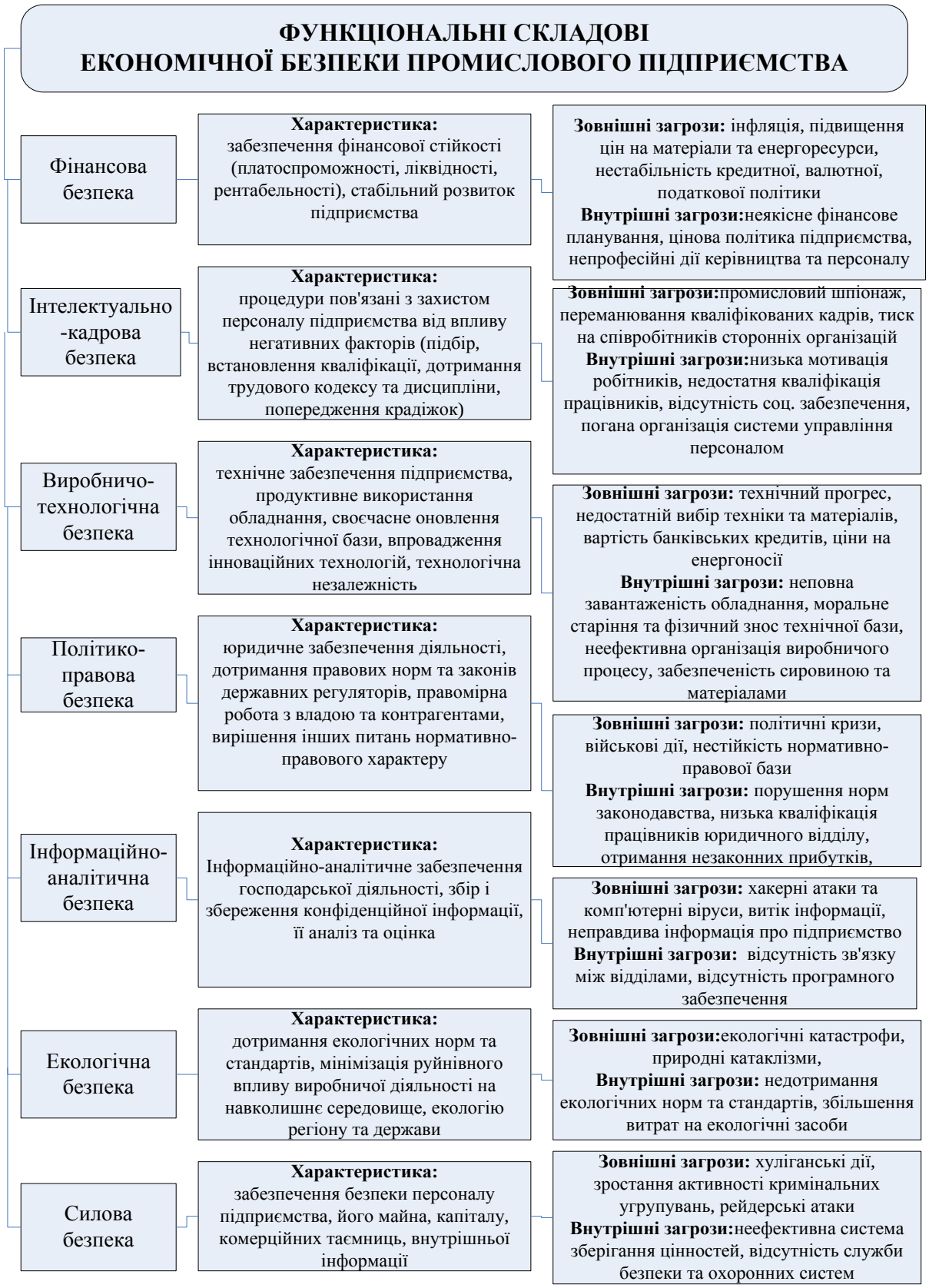


Рис. Функціональні складові економічної безпеки промислового підприємства

Джерело: розроблено автором.

Екологічна складова проявляється у дотриманні підприємством у ході виробничої діяльності всіх норм та стандартів щодо вмісту шкідливих речовин, дотримання еколо-

гічних параметрів продукції. Головними загрозами цій складовій є екологічні катастрофи, природні катаклізми, неправильні розрахунку на стадії випуску нової продукції та використання технологій і обладнання, що забруднюють навколишнє середовище та загрожують життю працівників, недотримання працівниками правил безпеки.

Силова складова передбачає забезпечення безпеки персоналу підприємства, його майна, капіталу, комерційних таємниць тощо. Для вирішення цих питань доцільним буде створити на підприємстві відділ або службу безпеки. Серед загроз цій складовій виділяють такі: рейдерські атаки, хуліганські дії, зростання активності кримінальних угрупувань, неефективна система зберігання цінностей на підприємстві, відсутність охоронних систем і служби безпеки.

Отже, в результаті дослідження запропоновано систему структурних елементів економічної безпеки підприємства та виявлено основні зовнішні та внутрішні загрози, з якими може зіткнутися підприємство під час своєї діяльності.

Головною метою системи є допомогти керівникам вчасно виявити небезпеку та мінімізувати її вплив на діяльність підприємства.

На рисунку схематично представлено функціональні складові економічної безпеки промислового підприємства та можливі загрози, які можуть вплинути на кожну складову.

Висновки і пропозиції. Вважаємо, що до складу економічної безпеки промислового підприємства доцільно включати такі складові: фінансову, інтелектуально-кадрову, виробничо-технологічну, політико-правову, інформаційну, екологічну та силову складові. Визначений перелік функціональних складових є основою для побудови ефективного механізму управління економічною безпекою промислового підприємства. Запропонований комплекс внутрішніх та зовнішніх загроз за кожною складовою допоможе керівникам швидко зорієнтуватися у сукупності чинників, що порушують умови сталого розвитку підприємств та виробничої діяльності.

Отримані результати поглиблюють і розвивають теоретико-методологічні основи економічної безпеки підприємства та можуть бути рекомендовані для практичного використання на підприємствах з метою виявлення негативних факторів і розроблення заходів з їх нейтралізації.

Список використаних джерел

1. *Основы* экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / [под ред. Е. А. Олейникова]. – М. : Бизнес-школа “Интел-синтез”, 1997. – 278 с.

2. *Економіка* підприємства : підручник / за заг. ред. С. Ф. Покропивного. – 2-ге вид., переробл. та доповн. – К. : КНЕУ, 2000. – 528 с.

3. *Економіка* підприємства : підручник / [О. В. Посилкіна, Р. В. Сагайдак, О. В. Козирєва, П. Д. Латін] ; за ред. О. В. Посилкіної. – Х. : Вид-во НФаУ : Золоті сторінки, 2006. – 488 с.

4. *Ілляшенко С. М.* Економічний ризик : навч. посіб. / С. М. Ілляшенко. – 2-ге вид., доповн. і переробл. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.

5. *Дмитрієв І. А.* Визначення переліку складових економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / І. А. Дмитрієв, А. О. Близнюк. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/2011_23_1/33DmBl.html.

6. *Економіка* підприємства : підручник / [Й. М. Петрович, А. Ф. Кіт, О. М. Семенів та ін.] ; за заг. ред. Й. М. Петровича. – Львів : Новий Світ-2000, 2004. – 680 с.

7. *Мехеда Н. Г.* Особливості оцінки економічної безпеки за окремими функціональними складовими [Електронний ресурс] / Н. Г. Мехеда, А. Маджула. – Режим доступу : www.rusnauka.com/portal/13_EISN_2012/Economics/10_109523.doc.htm.

8. *Васильчак С. В.* Економічна безпека підприємства та її складова в сучасних умовах / С. В. Васильчак, А. І. Веселовський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.15. – С. 98-105.

9. *Береза З. В.* Суть та складові економічної безпеки підприємства / З. В. Береза // Наука й економіка. – 2009. – № 4 (16). – С. 59-64.

10. *Економічна* безпека підприємств, організацій та установ : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.

УДК 628.1

Т.В. Забаштанська, здобувач
Чернігівський державний інститут економіки і управління, м. Чернігів, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОЛІТИКИ ЦІНОУТВОРЕННЯ КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Т.В. Забаштанская, соискатель
Черниговский государственный институт экономики и управления, г. Чернигов, Украина

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОЛИТИКИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ

T.V. Zabashtanska, applicant
Chernihiv State Institute of Economics and Management, Chernihiv, Ukraine

THEORETICAL ASPECTS OF UKRAINIAN PRICING POLICY OF COMMUNAL SERVICES

Дослідження процесів ціноутворення на послуги підприємств комунального господарства в сучасних умовах набуває особливої актуальності, оскільки процес ціноутворення визначає не лише фінансовий стан галузевих суб'єктів господарювання, але й окреслює базові умови розвитку національної економіки. На основі визначення ключових факторів, що впливають на процес ціноутворення в комунальному господарстві, визначено проблеми та перспективи функціонування комунального господарства країни.

Ключові слова: *комунальне господарство, ціноутворення, цінова політика, державне регулювання, фінансовий стан.*

Исследование процессов ценообразования на услуги предприятий коммунального хозяйства в современных условиях приобретает особенную актуальность, поскольку процесс ценообразования определяет не только финансовое состояние отраслевых субъектов ведения хозяйства, но и создает базовые условия развития национальной экономики. На основе определения ключевых факторов, которые влияют на процесс ценообразования в коммунальном хозяйстве, определены проблемы и перспективы функционирования коммунального хозяйства страны.

Ключевые слова: *коммунальное хозяйство, ценообразование, ценовая политика, государственное регулирование, финансовое состояние.*

Research of processes of pricing on services of enterprises of communal economy in modern terms acquires the special actuality, as a process of pricing determines not only the financial state of branch subjects of manage but also outlines the base terms of development of national economy. On the basis of determination of key factors that influence on the process of pricing in a communal economy, problems and prospects of functioning of communal economy of country are certain.

Key words: *communal economy, pricing, price politics, government control, financial state.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах економічного розвитку країни надзвичайної важливості набуває забезпечення ефективного функціонування комунального господарства на регіональному рівні, оскільки саме ця галузь інфраструктури є ключовою в процесі модернізації регіональної економіки. Досягнення рівня розвитку галузі, при якому б задовольнялися потреби користувачів послуг, здійснювалось розширене відтворення основного капіталу, вимагає розроблення науково обґрунтованого державного регулювання процесу ціноутворення на послуги комунального господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання функціонування та розвитку комунального господарства повсякденно зачіпають майже кожного громадянина України, саме тому проблеми надійного та безпечного функціонування комунального господарства країни знаходяться у площині інтересів багатьох вітчизняних науковців, серед яких О.М. Білянський, Т.М. Качала, В. Кравченко Г.О. Крамаренко, О.Я. Лилик, О. Нагорна, Г.І. Онищук, А.Ф. Павленко, В.А. Студінський, а також зарубіжних О.А. Морозов, Р.И. Орлова, E.S. Savas та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить велику кількість публікацій, присвячених державному регулюванню ціноутворення в комунальному господарстві, науковому обґрунтуванню методичних підходів до ціноутворення на комунальні послуги, слід зазначити недостатність їх впливу на фінансовий стан суб'єктів господарювання комунального господарства, а також низьку якість комунальних послуг поряд із значною їх питомою вагою у структурі доходів домогосподарств. Ці питання, як і багато інших, потребують поглиблених наукових досліджень, а також наукового обґрунтування шляхів їх вирішення в найближчій перспективі.

Мета статті полягає у дослідженні стану державного регулювання процесів ціноутворення суб'єктів господарювання комунального господарства з метою покращення їх фінансового стану.

Виклад основного матеріалу. Результативність функціонування вітчизняного комунального господарства на сучасному етапі залежить від певних факторів, ключовими серед яких є: цінова політика, наявність державної цільової підтримки, стан матеріально-технічної бази.

Ціна та цінова політика є одним із провідних важелів економічного механізму управління комунальним господарством. Проте приналежність комунального господарства до суб'єктів природних монополій не дозволяє використовувати різноманіття існуючих цін, а також не дає змогу формувати власну цінову політику, яка б відповідала сучасним потребам функціонування господарства.

Нині у сучасній економічній літературі немає однозначного тлумачення дефініції «цінова політика». Так, О.В. Колесников зазначає, що цінова політика підприємства визначається її власним потенціалом, наявністю достатнього капіталу, кваліфікованих кадрів, організацією діяльності, а не лише станом попиту і пропозиції на ринку. Навіть наявний попит потрібно вміти задовольнити, причому в потрібний час, у потрібному обсязі та місці і під час забезпечення потрібного ринку якості продукції [1].

Т.О. Примак визначає цінову політику фірми як вибір ціни реалізації в межах між ціною виробництва та ринковою ціною залежно від стану ринку збуту і цілей фірми на ньому [2].

А.Ф. Павленко під ціновою політикою пропонує розуміти комплекс заходів, який охоплює визначення ціни, знижок, умов оплати за товари та послуги, управління цінами з урахуванням побажань та можливостей споживачів для забезпечення прибутку підприємства-виробника чи продавця [3].

Беручи до уваги існуючі підходи до трактування дефініції "цінова політика" та враховуючи специфіку функціонування комунального господарства, доцільно визначити дефініцію «цінова політика комунального господарства». Так, під ціновою політикою комунального господарства слід розуміти систематичні комплексні заходи держави, органів місцевого самоврядування, виробників та споживачів комунальних послуг, спрямованих на встановлення економічно та соціально обґрунтованих цін, з метою якісного комунального обслуговування споживачів поряд із забезпеченням ефективності функціонування галузевих підприємств.

Надання комунальних послуг має свої особливості та ґрунтується на таких принципах:

- обов'язковості пропозиції – надання комунальних послуг переважно носить централізований характер, оскільки саме ці послуги є невід'ємними від процесу життєзабезпечення;

- необов'язковості використання – обсяги споживання комунальних послуг є індивідуальними і визначаються особистими потребами кожного окремого споживача, за умови можливості обліку обсягу цих послуг. Проте відсутність споживання комунальних послуг не може автоматично означати їх безоплатність, оскільки створення умов для споживання потребує певних витрат і повинно бути компенсоване;

- еластичності – кожен споживач повинен мати можливість вибору додаткових комунальних послуг, крім обов'язкових, залежно від його індивідуальних потреб;

- зручності – надання комунальних послуг повинно носити безперервний характер і відповідати державним стандартам якості;

- раціональної цінової політики – встановлення ціни на комунальні послуги повинно бути спрямоване не лише на максимізацію прибутку підприємства, а й на його зацікавленість щодо зменшення понаднормативних втрат та призупинення темпів росту собівартості цих послуг.

Відсутність конкуренції у суб'єктів господарювання комунального господарства, які становлять найбільшу питому вагу в його структурі, таких як водопровідно-каналізаційне господарство, теплопостачання, енергозабезпечення загострює необхідність їх ефективного державного регулювання.

Пріоритетним завданням державного регулювання в процесі ціноутворення будь-якого підприємства є відтворення основної і уречевленої праці, а також забезпечення прибутковості підприємств, достатньої для їх повноцінного розвитку. Класифікація тарифів підприємств комунального господарства відображена в табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація тарифів підприємств комунального господарства [4]

Критерії класифікації	**Види**
Залежно від наявності системи заміряного споживання	1) одноставкові (множення на обсяг спожитої за період оплати послуги дає вартість спожитих послуг); 2) прогресивний (зумовлений нижньою і верхньою межею обсягу споживання для заданого рівня ставки); 3) двоставкові (установлюється для забезпечення фінансової стабільності підприємства і передбачає стягнення плати за домовлений мінімальний обсяг обслуговування)
Залежно від функціональної спрямованості	1) тарифи для населення; 2) тарифи для бюджетних установ; 3) тарифи для інших споживачів
Залежно від шкали нарахування	1) за регресивною шкалою (дають змогу відобразити ефективність у наданні послуг постійним споживачам); 2) за прогресивною шкалою (стимулюють до економного споживання ресурсів та вважаються тарифами, що мають соціальне спрямування на захист малозабезпечених споживачів)
Залежно від місцевих умов і потреб суб'єктів господарювання	1) двоставкові (передбачено окреме відшкодування постійних і змінних витрат); 2) блокові (структура складається з кількох блоків, відповідно до обсягів споживання); 3) фіксовані (установлені за визначеними ставками); 4) сезонні (у разі значних коливань попиту дають змогу усунути невідповідність отриманих доходів та нарахованих витрат); 5) тарифи за споживання в пікові (непікові періоди); 6) єдині (установлюються на фіксованому рівні у межах однієї категорії споживачів або певного регіону)

Особливо гостро питання ціноутворення постало в таких підгалузях комунального господарства, як енергопостачання, водопостачання та водовідведення, що обумовлено наявністю значних витрат на утримання зношених мереж, а також встановлення тарифів на основі одноставкового методу ціноутворення.

Окремі показники для оцінювання результативності функціонування комунального господарства Чернігівської області відображено в табл. 2.

Таблиця 2

Показники для оцінювання результативності функціонування комунального господарства Чернігівської області

Показники, %	**Роки**				
	2008	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Протяжність старих та аварійних мереж підприємств комунального господарства у % до загальної протяжності	19,8	20,2	21,6	22,9	22,5
Кількість підприємств водопостачання та водовідведення, які одержали збиток	48,7	49,6	52,2	48,3	45,5
Індекси споживчих цін на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива до грудня попереднього року	126,2	107,7	115,4	110,4	102,0
Реальний наявний дохід населення у % до відповідного періо-	105,3	89,7	115,1	106,5	109,4

ду попереднього року					

Джерело: дані Державної служби статистики України.

Низька результативність функціонування підприємств водопостачання та водовідведення протягом останніх років та висока питома вага збиткових підприємств галузі свідчить про їх фінансову незабезпеченість. Крім того, необхідно зазначити про поступове зростання питомої ваги протяжності старих та аварійних мереж підприємств комунального господарства області з 19,8 % у 2008 році до 22,5 % у 2012 році, що не лише впливає на збільшення понаднормативних втрат підприємства, але і провокує питання техногенного колапсу в комунальному господарстві. Обмеженість бюджетного фінансування та критичний фінансово-майновий стан комунального господарства підкреслює необхідність зміни політики ціноутворення на комунальні послуги.

Нині формування тарифів на комунальні послуги відбувається відповідно до Постанови Національної комісії «Про затвердження Методики формування тарифів на централізоване водопостачання та водовідведення на принципах стимулюючого регулювання» від 02.11.2012 № 356 [5], що здійснює державне регулювання у сфері послуг.

Так, процес ціноутворення відбувається на основі методу «витрати плюс», що дозволяє покривати економічно обґрунтовані планові витрати з урахуванням планованого прибутку та податку на додану вартість.

До планованих витрат з операційної діяльності включаються:

- планована собівартість реалізованих послуг з централізованого водопостачання та водовідведення;

- адміністративні витрати, витрати із збуту послуг з централізованого водопостачання та водовідведення та інші операційні витрати.

До планованої собівартості реалізованих послуг з централізованого водопостачання та водовідведення включаються прямі матеріальні витрати, прямі витрати з оплати праці, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати (формула (1))

$$Спл = Вм + Воп + Всз + Ам + Воз + Вз + Ав + Внз + Ові, \quad (1)$$

де *Спл* – планова собівартість, *Вм* – прямі матеріальні витрати; *Воп* – витрати на оплату праці; *Всз* – відрахування на соціальні заходи; *Ам* – амортизація основних виробничих засобів та інших необоротних матеріальних активів; *Воз* – витрати пов'язані з орендою основних засобів; *Вз* – загальновиробничі витрати; *Ав* – адміністративні витрати; *Внз* – витрати на збут; *Ові* – інші операційні витрати.

У світовій практиці існує декілька методів формування тарифів та оплати послуг підприємств водопровідно-каналізаційного господарства, серед яких виділяють три основних:

1) пропорційний – тарифи встановлюються відповідно до понесених фактичних витрат, при цьому сплата за послуги підприємств комунального господарства здійснюється у пропорційних частинах протягом розрахункового періоду:

$$Т=(((ВЗ+П)/Q))\cdot\%\ ПДВ, \quad (2)$$

$$ВЗ=(ПВ+ЗВ), \quad (3)$$

де *Т* – розмір тарифу; *ВЗ*- річні загальновиробничі витрати; *П* – запланований річний розмір прибутку; *Q* – річний обсяг послуг; *ПВ* –постійні витрати; *ЗВ* – змінні витрати;

2) сезонний – оплата послуг розподіляється нерівномірно протягом року. Сплата за послуги здійснюється лише протягом періоду користування, що приводить до необхідності накопичення фінансових ресурсів та значного підвищення питомої ваги комунальних послуг у структурі доходів домогосподарств у період користування ними;

3) двоставковий – за цим методом ціноутворення відбувається розподіл тарифу на постійну та змінні частини. Постійна частина повинна спрямовуватись на покриття всіх

постійних витрат підприємства потенційними споживачами послуг, а її обсяг, як правило, залишається незмінним протягом розрахункового періоду:

$$Т = Пч + Зч, \quad (4)$$

$$Пч = ((ПВ)/К) \cdot \% ПДВ, \quad (5)$$

$$Зч = ((ЗВ + П)/Q) \cdot \% ПДВ, \quad (6)$$

де *К* – чисельність споживачів послуг у розрахунковому періоді.

Враховуючи вищенаведені твердження, загальний тариф на комунальні послуги повинен розраховуватись таким чином:

$$Т = ((ПВ)/К) \cdot \%ПДВ + ((ЗВ + П)/Q) \cdot \%ПДВ. \quad (7)$$

Проте запровадження цього методу ціноутворення на підприємствах комунального господарства обов'язково повинно здійснюватись з урахуванням специфічних особливостей кожного виду послуг та чіткого нормування обсягу змінних витрат підприємств. Застосування такого методу, перш за все, стимулюватиме підприємства до економії витрат, які пов'язані саме з процесом надання комунальних послуг, запровадження новітніх технологій та методів щодо скорочення непродуктивних витрат підприємства. Крім того, наявність постійної частини тарифу дозволить беззбитково функціонувати підприємству, сприятиме підвищенню його зацікавленості у збільшенні обсягів реалізації продукції, що безперечно стане можливим лише у разі їх відповідної якості.

Висновки і пропозиції. У сучасних умовах розвитку економіки України майже ні в кого не виникає сумнівів щодо необхідності системного відновлення комунального господарства, оскільки лише в цьому випадку може бути створене відповідне підґрунтя для комплексного розвитку національної економіки.

Обмеженість бюджетного фінансування галузі щодо життєзабезпечення країни, низька результативність її функціонування, наявність значної питомої ваги енергоресурсів у складі собівартості більшості видів послуг, наявність значних обсягів втрат сприяють погіршенню фінансового стану галузі, що негативно позначається на результативності економіки країни в цілому. Вирішити проблему ефективності функціонування комунального господарства без створення відповідного фінансового забезпечення, на жаль, не вбачається за можливе. Разом з тим залучення позикових фінансових ресурсів у комунальне господарство нині є досить складним, а перекладання проблем фінансування галузі лише на споживачів комунальних послуг у процесі формування їх вартості значно загострить соціальну напругу в суспільстві.

Запровадження фіксованої плати за можливість користування послугами комунальних підприємств які використовують мережі транспортування енергоносіїв, дозволить покращити їх фінансовий стан, а також створить додаткові фінансові ресурси для технічного переозброєння галузі. Проте реформування комунального господарства повинно носити системний характер, ключовою складовою якого повинно стати ефективне державне регулювання, націлене на впровадження в галузі сучасних методів управління, передових технологій та досягнень.

Список використаних джерел

1. *Колесников О. В.* Ціноутворення : навчальний посібник / О. В. Колесников. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 144 с.
2. *Примак Т. О.* Маркетинг : навч. посібник / Т. О. Примак. – К. : МАУП, 2004. – 228 с.
3. *Павленко А. Ф.* Маркетинг : навч.-метод. посібник / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2001. – 106 с.
4. *Нагорна О. В.* Фінансове забезпечення підприємств комунального господарства : дис. … канд. екон. наук / О. В. Нагорна. – К., 2013. – С. 61.
5. *Про затвердження* Методики формування тарифів на централізоване водопостачання та водовідведення на принципах стимулюючого регулювання [Електронний ресурс] : Постанова Національної комісії від 02.11.2012 № 356. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1915-12.

6. *Savas E. S.* Privatization in State and Local Government [Electronic resource] / *E. S. Savas //* ILO Working Paper/Geneva, 2001. – Access mode : http://www.cesmadrid.es/documentos/sem200601_md02_in.pdf.

УДК 378

Н.В. Нікончук, здобувач
Бердянський університет менеджменту і бізнесу, м. Бердянськ, Україна

РИНОК ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ: АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Н.В. Никончук, соискатель
Бердянский университет менеджмента и бизнеса, г. Бердянск, Украина

РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ: АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

N.V. Nikonchuk, applicant
Berdyansk University of Management and Business, Berdyansk, Ukraine

EDUCATIONAL SERVICES MARKET IN UKRAINE: PRESENT STATE AND PROSPECTS

Проаналізовано кількісний стан та перспективи розвитку ринку освітніх послуг в Україні. Зазначені основні тенденції до змін динаміки розвитку освітніх послуг.

Ключові слова: *освітня послуга, ринок, ринок освітніх послуг, середня заробітна плата, вищий навчальний заклад.*

Проанализировано количественный состав и перспективы развития рынка образовательных услуг в Украине. Отмечены основные тенденции к изменениям динамики развития образовательных услуг.

Ключевые слова: *образовательная услуга, рынок, рынок образовательных услуг, средняя заработная плата, высшее учебное заведение.*

The author of the article is analyse the quantitative consisting and prospects of market of educational services development of Ukraine. Basic tendencies are marked to the changes of dynamics of development of educational services.

Key words: *educational services, the market, the market of educational services, the average wage, higher education.*

Постановка проблеми. За останні роки проблеми розвитку вищої освіти в Україні набули особливого значення. Основною причиною підвищеної уваги науковців та практиків до освітніх проблем є той факт, що завдяки ефективному функціонуванню системи освіти забезпечується розвиток людського капіталу країни, а, відповідно, й її конкурентоспроможність на світових ринках. Західний досвід свідчить, що конкурентоспроможність економічної системи забезпечується завдяки інноваційним рішенням, які втілює кадровий потенціал. На частку нових знань, втілених у технологіях, обладнанні, продукції, в передових країнах припадає до 85 % приросту валового внутрішнього продукту [1]. У зв'язку з цим першочерговим завданням держави є забезпечення функціонування та розвитку системи освіти для ефективного формування та відтворення людського капіталу. Особливу увагу сучасні фахівці приділяють системі вищої освіти, яка нині переживає черговий етап реформування.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми реформування та розвитку вищої освіти розглядаються багатьма авторами, серед яких слід відзначити таких, як В. Пономаренко [1], О. Родіонова [2], Ю. Рубіна та А. Ємельянова [3], І. Шеломєнцеву [4] та ін. Більшість фахівців стверджує, що система освіти, особливо вища, потребує реформування з позиції впровадження компетентністного підходу у вищу школу. Але, на наш погляд, суттєвою проблемою сучасної освіти є той факт, що процес отримання спеціальності є відірваним від реального сектору економіки, і тому більшість нинішніх випускників поповнюють армію безробітних.

Формулювання цілей статі. Таким чином, метою цієї статті є аналіз сучасної ситуації на ринку освітніх послуг з метою виявлення основних перспектив щодо його якісного розвитку.

Викладення основного матеріалу дослідження. За ствердженням багатьох провідних фахівців сучасна освіта являє собою процес, який починається від народження людини і триває протягом усього її життя. Відомо, що на функціонування та розвиток системи освіти безпосередньо впливає чимало чинників соціально-економічного характеру. Сьогодні окрему увагу фахівці приділяють демографічному стану в країні.

Якщо звернути увагу на динаміку кількості загальноосвітніх навчальних закладів (рис. 1), то можна побачити, що внаслідок погіршення демографічної ситуації в країні кількість загальноосвітніх навчальних закладів невпинно зменшується.

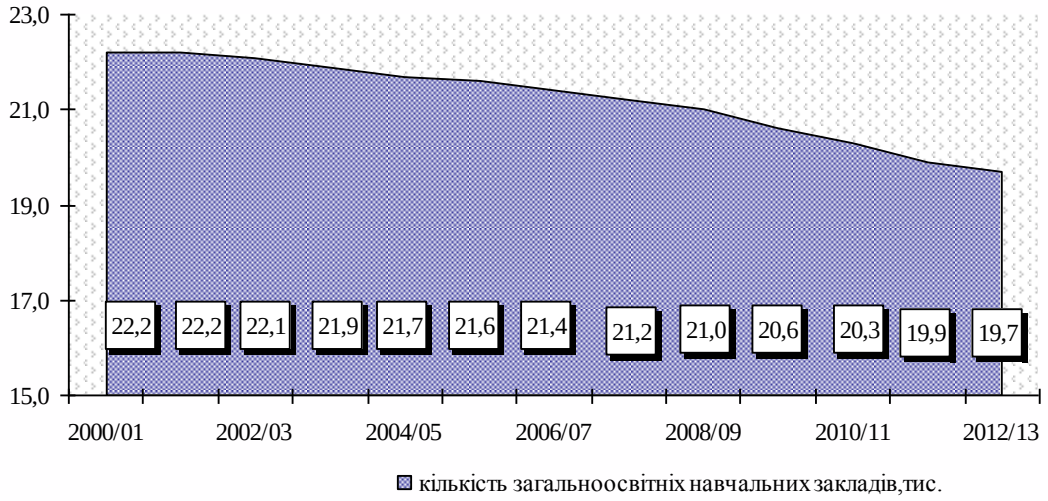


Рис. 1. Динаміка кількості загальноосвітніх навчальних закладів в Україні з 2000 по 2012 рр.

Відповідно зменшується кількість випускників у загальноосвітніх навчальних закладах. Цей висновок можна проілюструвати за допомогою рис. 2. На ньому зображено динаміку кількості випускників, що отримали базову та повну середню освіту у порівнянні з 2000/01 роком. Як можна побачити, загальна кількість випускників невпинно скорочувалась протягом майже десятиліття. Експерти пов'язують такий стан із скороченням народжуваності в Україні, яка й вплинула на чисельність випускників. Але водночас наприкінці періоду, який досліджується, на фоні загального падіння спостерігається досить цікава тенденція щодо різкого збільшення у 2009/10 році кількості випускників, що отримали базову середню освіту, тоді як кількість випускників, що отримали повну середню освіту зросла у 2011/12 році.

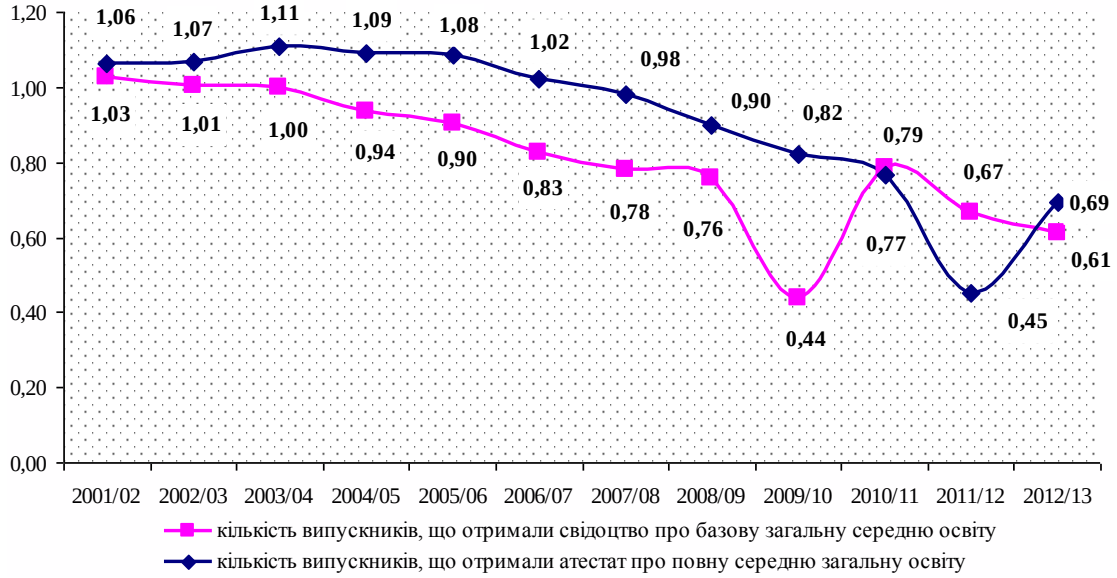


Рис. 2. Динаміка кількості випускників, що отримали базову та повну середню освіту в Україні у порівнянні з 2000 р.

Підвищення кількості випускників з базовою середньою освітою у 2009/10 році пояснюється тим, що з 2008 необхідною умовою для вступу у ВНЗ України є результати ЗНО. У зв'язку з цим певна кількість випускників переорієнтувалась на отримання спеціальної освіти у професійних спеціалізованих навчальних закладах, а вищу освіту здобувати після їх закінчення і вступу одразу на другий або третій курс ВНЗ.

Що стосується зростання кількості випускників, що отримали у 2011/12 році повну середню освіту, то цей факт пояснюється тим, що випускники більшою мірою адаптувались до таких умов вступу у ВНЗ та, відповідно, вирішили здобувати вищу освіту одразу після скінчення школи.

Наведені висновки підтверджуються також результатами дослідження динаміки кількості випускників професійно-технічних навчальних закладів, до яких вступають, зазвичай, після отримання свідоцтва про базову середню освіту, та кількості випускників вищих навчальних закладів, необхідною умовою вступу до яких є атестат про повну середню освіту. На рис. 3 наведено темпи росту кількості професійно-технічних навчальних закладів та їх випускників у порівнянні з 2000/01 навчальним роком.

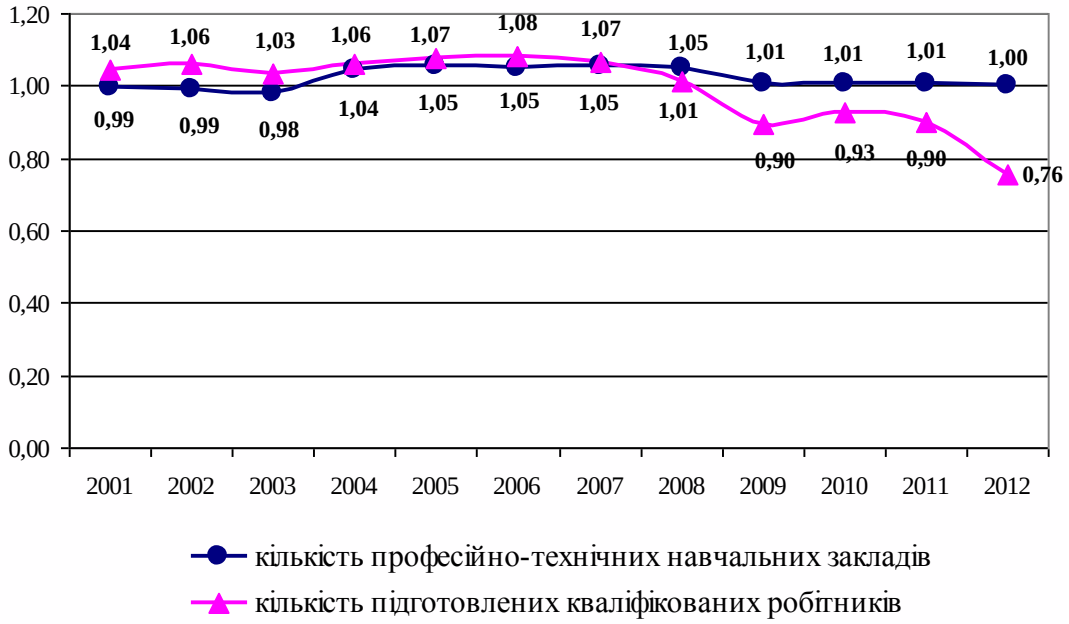


Рис. 3. Динаміка кількості професійно-навчальних закладів та їх випускників в Україні у порівнянні з 2000 р.

Як можна побачити з рис. 3, кількість професійно-технічних навчальних закладів протягом дванадцяти років практично не змінювалась; лише на початку 2000-х років спостерігається незначне скорочення їх чисельності, але починаючи з 2004 по 2007 рр. їх кількість навіть зростає у порівнянні з 2000 роком, а потім з 2008 по 2012 рік їх кількість практично не змінюється.

Що стосується випускників професійно-навчальних закладів в Україні за визначений період, то їх кількість також дещо скорочувалась на початку 2000-х років, але з 2004 по 2007 рік все більша кількість випускників загальноосвітніх закладів вирішували продовжувати освіту саме у стінах професійно-навчальних закладів. Починаючи з 2009 року, спостерігається скорочення кількості випускників професійно-технічних навчальних закладів, яке пояснюється тим, що вступати стала менша кількість людей, народжених у роки найбільш глибокої демографічної кризи в Україні.

Незважаючи на той факт, що отримання професійної освіти залишається нібито популярним в Україні, середня кількість випускників професійно-технічних навчальних закладів за період з 2000 по 2012 рр. становить щорічно лише 265, 12 тис. осіб.

Таким чином, переважна кількість випускників шкіл орієнтується на отримання вищої освіти. Цей факт підтверджують результати аналізу динаміки кількості випускників вищих навчальних закладів I-II та III-IV рівнів акредитації (рис. 4 та 5).

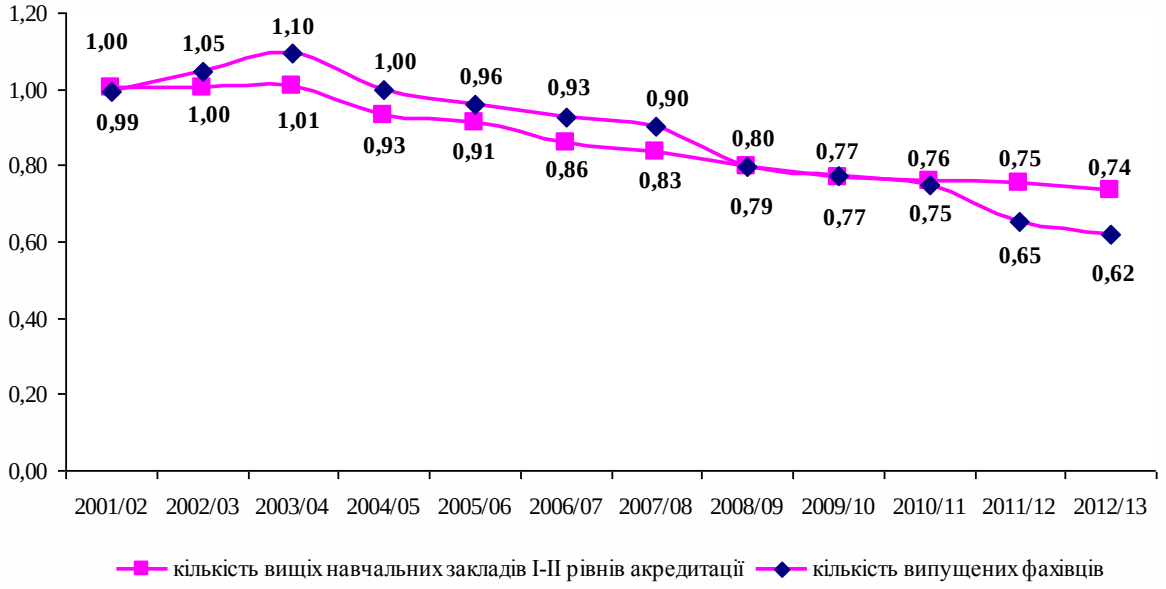


Рис. 4. Динаміка кількості вищих навчальних закладів I-II рівнів акредитації та їх випускників в Україні у порівнянні з 2000 р.

Згідно з даними, наведеними на рис. 4, кількість навчальних закладів I-II рівнів акредитації невпинно скорочується. На початку 2000-х років вони переживали своєрідний бум, коли кількість випускників шкіл була досить велика, не всі з них змогли вступити до вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації, і тому для таких осіб залишалась можливість отримати вищу освіту в таких навчальних закладах. Але починаючи з 2004-2005 рр. кількість випускників середніх навчальних закладів почала скорочуватись, більшість з них вже «поглинали» навчальні заклади вищого рівня акредитації (університеті, академії), відповідно, відбулось скорочення як чисельності навчальних закладів I-II рівнів акредитації, так і їх випускників.

Важливо зазначити, що державне втручання у сферу освіти також значно вплинуло на функціонування ринку освітніх послуг в Україні. Починаючи з середини 2000-х років все частіше стали звучати заяви від уряду щодо необхідності скорочення кількості вищих навчальних закладів в Україні. Так, Міністерство освіти і науки України наводить такі дані: в Італії на 60 мільйонів населення припадає 65 університетів, у Франції на 63 мільйони – 41, в Іспанії на 45 мільйонів – 60, у Великобританії на майже 61 мільйон – 142 [5].

У той же час, за даними Держкомстату України, в нашій державі налічується понад 800 вищих навчальних закладів на 45 мільйонів населення. У зв’язку з цим починаючи з 2010 року розпочата активна компанія щодо оптимізації кількості ВНЗ і приведення їх до рівня світових параметрів, тобто близько 90 ВНЗ на існуючу кількість населення. Але незважаючи на оголошенні орієнтири, кількість вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації не тільки не скорочується, а навпаки зростає. Цей висновок підтверджують дані, наведені на рис. 5.

Так, протягом 2000-2012 рр. спостерігається стабільне зростання кількості вищих навчальних закладів та, відповідно, зростає кількість випущених фахівців. У 2010/11 році кількість випущених фахівців перевищила рівень випуску у 2000 році майже в два рази. Ці факти свідчать, що вища освіта є популярною в країні, більшість випускників шкіл віддають перевагу її отриманню одразу після закінчення загальноосвітніх навчальних закладів.

Необхідно зазначити, що кількість випущених фахівців зростає також внаслідок зростання численності іноземних громадян. Так, станом на 1 січня 2013 року в Україні навчаються 60,3 тис. іноземних студентів [6]. Таким чином, основний приріст кількості випускників ВНЗ III-IV рівнів акредитації відбувається за рахунок громадян України. В

цілому за період з 2000 по 2012 рр. в Україні в середньому щорічно закінчували зазначені навчальні заклади 427,46 тис. осіб.

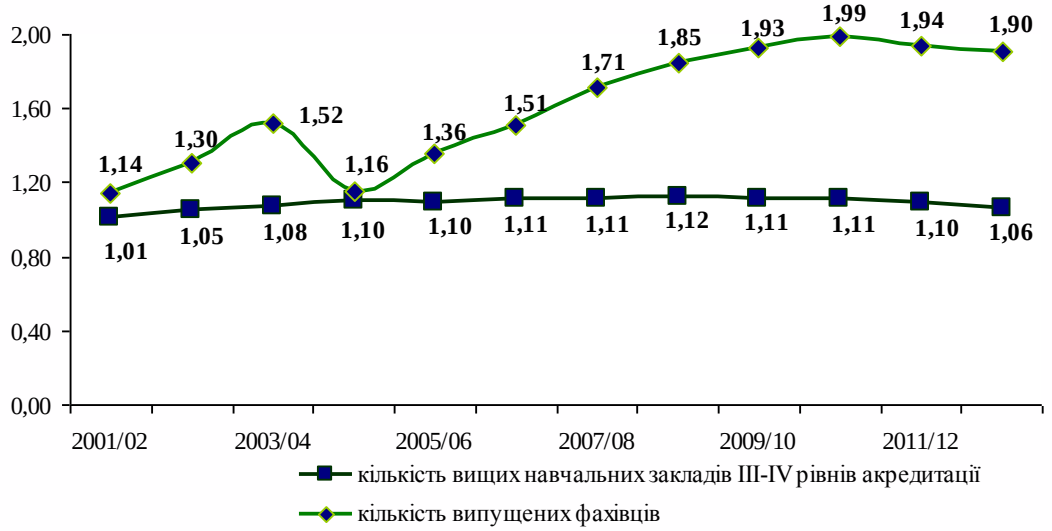


Рис. 5. Динаміка кількості вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації та їх випускників в Україні у порівнянні з 2000 р.

Отже, на сьогодні отримання вищої освіти в Україні є досить популярним; все більше випускників загальноосвітніх навчальних закладів обирають продовження освіти саме у ВНЗ III-IV рівнів акредитації, що дозволяє останнім не тільки розширювати перелік спеціальностей, які пропонуються абітурієнтам, а навіть кількісно збільшуватись. На рис. 6 зображено динаміку кількості студентів, які навчаються у ВНЗ на денному, вечірньому та заочному відділеннях у порівнянні до 2000/01 року. Аналізуючи наведені дані, можна побачити, що кількість студентів у ВНЗ невпинно зростає, при цьому особливим попитом користуються саме заочна форма навчання, тоді як вечірня, навпаки, втрачає свою привабливість.

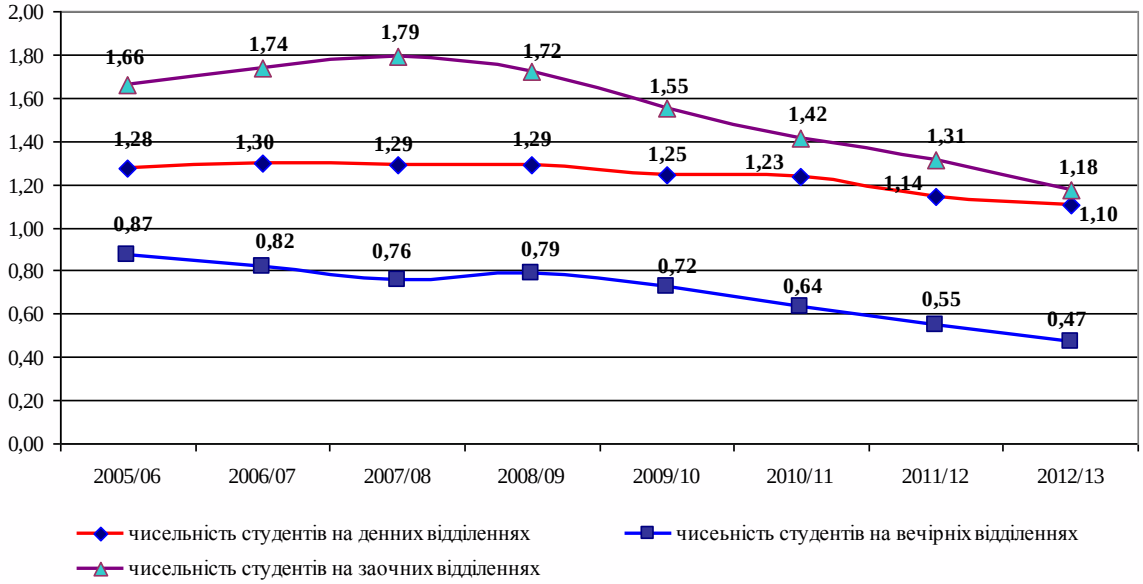


Рис. 6. Динаміка кількості студентів ВНЗ II-IV рівнів акредитації на різних відділеннях у порівнянні з 2000 р.

Отже, незважаючи на щорічне скорочення так званих бюджетних місць для навчання, в Україні переважна частина молоді бажає отримати диплом про вищу освіту. Популярність вищої освіти в Україні пояснюється фахівцями декількома факторами [7, с. 55-56]: по-перше, старше покоління переконалось у тому, що чим вище рівень кваліфікації, тим вище

рівень її оплати, а, відповідно, й вище рівень життя людини; по-друге, багато батьків сучасних студентів покладає надії на те, що протягом навчання їх дитини відбудеться стабілізація політичної та економічної ситуації в країні, й отримана освіта буде доречна.

Якщо простежувати напрямки підготовки фахівців, то можна виявити таку тенденцію, зображену на рис. 7.

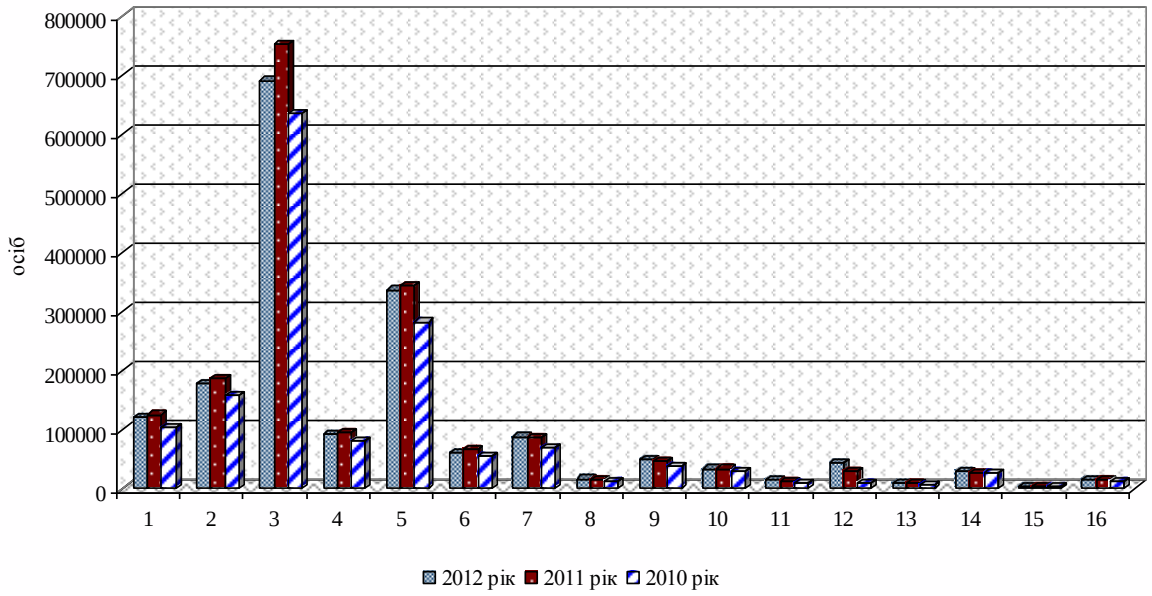


Рис. 7. Кількість студентів за галузями знань:
1 – освіта; 2 – гуманітарні науки та мистецтво; 3 – соціальні науки, бізнес і право; 4 – природничі науки; 5 – інженерія; 6 – будівництво та архітектура; 7 – транспорт; 8 – геодезія та землеустрій; 9 – сільське, лісове і рибне господарство та переробка їх продукції; 10 – техніка та енергетика аграрного виробництва; 11 – ветеринарія; 12 – охорона здоров'я; 13 – соціальне забезпечення; 14 – сфера обслуговування; 15 – військові науки; 16 – безпека

Виходячи з наведених даних, можна цілком переконатись в існуванні значної диспропорції у підготовці майбутніх фахівців. Переважна більшість студентів навчаються за напрямом: соціальні науки, бізнес і право; це тенденція зберігається протягом декількох років. Значно менша кількість випускників загальноосвітніх навчальних закладів обирає напрями, пов'язані з інженерними науками. На третьому місці за популярністю напрямів підготовки знаходяться гуманітарні науки та місництво, а на четвертому – освіта.

Що стосується інших галузей народного господарства, то спостерігається тривожна тенденція, коли лише незначна частка випускників обирає спеціальності, пов'язані зі сферами соціального обслуговування, сільського господарства, охороною здоров'я та ін. Цілком очевидним є той факт, що популярність того або іншого напряму підготовки залежить від рівня середньої заробітної плати, яку отримують працівники цієї галузі.

У табл. наведено розподіл середньомісячної заробітної плати за окремими видами економічної діяльності на початок 2013 року.

Згідно з даними, наведеними у табл., найбільш висока середня заробітна плата спостерігається саме у фінансовій сфері, що обумовлює щорічний приріст кількості охочих отримати економічну спеціальність. На жаль, інші сфери, особливо сільське господарство, залишаються найменш оплачуваними, що безпосередньо впливає на їх популярність серед випускників шкіл.

Треба зазначити, що за останні роки спостерігається збільшення кількості студентів за напрямом підготовки інженерні науки, особливо у сфері ІТ-технологій. У першу чергу це пов'язано з тим, що сучасному народному господарству потрібні фахівці у цій галузі, розмір середньої заробітної плати у цій сфері успішно конкурує з економічною сферою. Але сформовані в суспільстві стереотипи про престижність праці в економічній сфері, її високий рі-

вень доходності високі доходи в економічній сфері дотепер визначають вибір більшої частини молоді у майбутній спеціальності. Незважаючи на те, що держава постійно скорочує кількість замовлень на підготовку спеціалістів за напрямом «Економіка і підприємництво», попереджає. що знайти роботу після закінчення ВНЗ за такою спеціальністю буде значно складніше, кількість студентів на цих спеціальностях практично не змінюється.

Таблиця

Розмір середньомісячної заробітної плати за галузями економічної діяльності на 01.01.2013

Вид діяльності	**Середньомісячна заробітна плата на 01.01.2013 р., грн**
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство та рибне господарство	2025
Промисловість	3539
Будівництво	2322
Інформація та телекомунікації	4337
Фінансова та страхова діяльність	5925
Освіта	2461
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2154

Наявні диспропорцій у сфері освіти загрожують національній безпеці держави, перешкоджають її соціально-економічному розвитку, оскільки катастрофічне не вистачає працівників робочих спеціальностей, тоді як молоді люди з дипломами про вищу освіту залишаються безробітними і частіше працюють у тіньовому секторі економіки.

Якщо аналізувати потребу вітчизняних підприємств у працівниках за різними професійними групами, то найбільшим попитом користується група «кваліфіковані робітники з інструментом» (рис. 8).

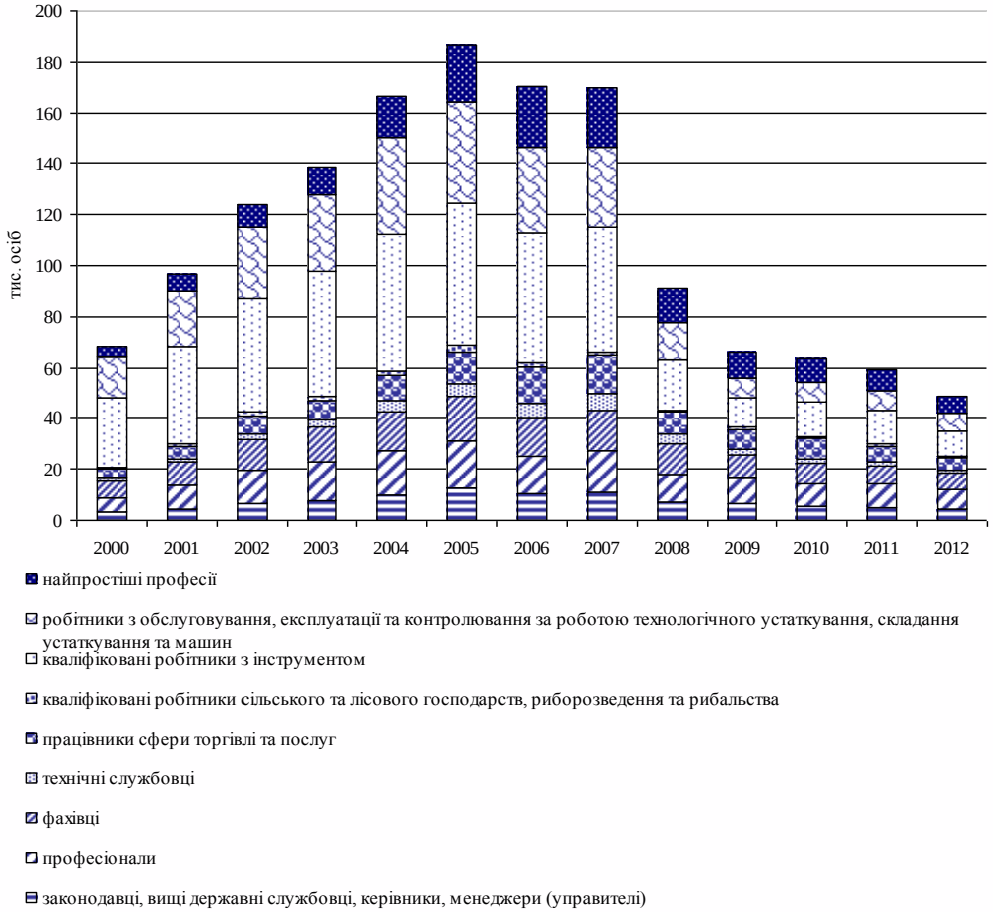


Рис. 8. Динаміка потреби підприємств у працівниках за професійними групами

Згідно з наведеними даними, найбільші шанси отримати роботу мають такі категорії, як «робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин», «кваліфіковані робітники з інструментом» та «найпростіші професії», які навіть не потребують жодного диплому про освіту.

Ця тенденція є стійкою протягом остатніх років, хоча при цьому загальний попит на робочу силу в Україні скорочується, починаючи з 2005 року. Так, якщо порівнювати загальну кількість випускників ВНЗ III-IV рівнів акредитації по Україні за 2012 рок, то ця цифра сягає 520,7 тис. осіб, тоді як потреба у робітниках на підприємствах України за всіма категоріями працівників складає лише 48,6 тис. осіб. Таким чином, ситуація набуває загрозливого характеру, оскільки незбалансованість попиту на ринку праці і кількості випускників ВНЗ створює передумови для погіршення соціально-економічної ситуації в цілому, тобто зростанню безробіття серед молоді, збільшення тіньового сектору економіки, погіршення криміногенної ситуації, збільшення міграційних потоків тощо.

Висновки. Таким чином, проаналізувавши ситуацію, що склалась на ринку освітніх послуг, можна зробити такі висновки. По-перше, внаслідок глибокої демографічної кризи відбувається зменшення кількості загальноосвітніх навчальних закладів, що безпосередньо відбивається на кількості професійно-технічних навчальних закладів та вищих навчальних закладів I-II рівнів акредитації. В той же час кількість ВНЗ III-IV рівнів акредитації не тільки не скорочувалась, а навіть збільшувалась, і лише за останні три роки почала зменшуватись. Україна не відповідає світовим стандартам кількості ВНЗ на чисельність населення, що можна трактувати двояким чином. З одного боку, майже кожна людина має можливість вступити до вищого навчального закладу й отримати вищу освіту за бажаним напрямом, що значно підвищує якісний розвиток трудового потенціалу країни в цілому. З іншого боку, в країні спостерігається диспропорція між попитом на робочу сили (найбільшим попитом користуються такі групи працівників, яким навіть достатньо загальної освіти для виконання своїх функцій) і кількістю людей, які мають диплому про вищу освіту і шукають працю в напрямку отриманої освіти. Така ситуація має свої негативні наслідки, серед яких слід зазначити високий рівень безробіття серед молоді, настрої розчарування, збільшення сектору тіньової економіки, погіршення рівня життя населення і т. ін. У цій ситуації держава потребує розроблення дієвого механізму щодо врегулювання ринку освітніх послуг з метою забезпечення якісного розвитку трудового потенціалу країни та його реалізації.

По-друге, планування підготовки кадрів для майбутньої соціально-економічної системи має бути докорінно переглянуте, оскільки сьогодні підготовка фахівців здійснюється переважно для деякої «віртуальної» системи, де значна частина робочих місць знаходиться у площині соціальних, правових та економічних наук. При цьому не поповнюються кваліфікованими кадрами ті галузі, розвиток яких дозволяє перебудувати існуючий господарський механізм, закладають основи для інноваційного розвитку економіки та ін. Заходи, що вживає держава, щоб застерегти молодих людей від отримання освіти, яка не зможе гарантувати їм наявність місця праці, є недостатніми. Скорочення лише ліцензійного обсягу набору студентів та зменшення кількості місць навчання за рахунок державного бюджету не призводить до збільшення кількості бажаючих отримати освіту в стратегічних для держави галузях економіки. Низький рівень заробітної плати, соціального захисту, а відповідно, низький рівень престижності деяких професій, створюють передумови для «старіння» багатьох галузей, навіть освітньої.

Враховуючи вищеозначене як подальші напрямки досліджень слід зазначити як першочергові дослідження державного впливу на ринок освітніх послуг та розроблення механізму щодо його регулювання.

Список використаних джерел

1. *Корнева О.* Адаптивная модель воспроизводства человеческого капитала в системе высшего профессионального образования / О. Корнева // Вестник науки Сибири. – 2012. – № 1 (2). – С. 174-178.

2. *Пономаренко В. С.* Проблеми підготовки компетентних економістів і менеджерів в Україні [Електронний ресурс] / В. С. Пономаренко. – Режим доступу : http://oseu.edu.ua/ukr-rus/univer/csot/files/ponomarenko_problemy_pidgotovki.pdf.

3. *Родіонов О.* Аналіз процесів розвитку української системи вищої освіти в контексті управління її якістю / О. Родіонов // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 11-12 (1). – С. 31-33.

4. *Шеломенцева И.* Инновационное развитие систем высшего образования / И. Шеломенцева // Вестник Южно-Уральского профессионального института. – 2012.– № 2 (8). – С. 4-9.

5. *В Украине* на 800 вузов больше, чем во Франции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://society.lb.ua/education/2011/06/11/100814_v_ukraine_na_800_vuzov_bolshem_.html.

6. *Іноземні* студенти щорічно залишають в Україні понад 4 млрд. грн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dt.ua/UKRAINE/inozemni-studenti-schorichno-zalishayut-v-ukrayini-ponad-4-mlrd-grn.html.

7. *Сисоєва С. О.* Вища освіта України: реалії сучасного розвитку / С. О. Сисоєва, Н. Г. Батченко / Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Київський університет ім. Б. Гринченка, Національний університет біоресурсів і природокористування України. – К. : ВД ЕКМО, 2011. – 368 с.

8. *Офіційний* сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 330.322

О.Б. Семченко-Ковальчук, здобувач
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Е.Б. Семченко-Ковальчук, соискатель
Черниговский государственный технологический университет, г.Чернигов, Украина

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

O.B. Semchenko-Kovalchuk, applicant
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine

STATE AND PROSPECTS OF SMALL AND MEDDLE-SIZED BUSINESS DEVELOPMENT: REGIONAL ASPECT

Досліджено та охарактеризовано сучасний стан малого та середнього сектору підприємництва в регіонах України, проведено аналіз основних показників малого та середнього підприємництва в Україні, виявлено проблеми, що сповільнюють його розвиток, визначено шляхи їх подолання.

Ключові слова: *мале та середнє підприємництво, малий та середній бізнес, регіон, конкурентоспроможність регіону, регіональна політика, розвиток.*

Исследовано и охарактеризовано современное состояние малого и среднего сектора предпринимательства в регионах Украины, проведен анализ основных показателей малого и среднего предпринимательства в Украине, обнаружены проблемы, которые замедляют его развитие, определено пути их преодоления.

Ключевые слова: *малое и среднее предпринимательство, малый и средний бизнес, регион, конкурентоспособность региона, региональная политика, развитие.*

The present condition of small and medium business sector in the regions of Ukraine was studied and described. The main indexes of small and medium business in Ukraine were analyzed. The problems that slow down its development were found out and ways to overcome it were given.

Key words: *small and middle-sized business, small and middle-sized business activity, region, competitiveness of region, regional policy, development.*

Постановка проблеми. Формування ринкової системи господарювання пов’язане зі зростанням підприємницької активності в усіх сферах національної економіки. Особлива роль належить малому та середньому підприємництву, яке є одним із вагомих чинників формування конкурентного середовища і виступає своєрідним двигуном економічного розвитку. Мале та середнє підприємництво у процесах подолання економічної кризи на національному рівні у глобальній економіці посідає одне з центральних місць. Це обумовлюється певними особливостями малого підприємництва, оскільки воно дає економіці гнучкість, мобілізує виробничі і фінансові ресурси населення, здійснює структурну трансформацію господарського комплексу, забезпечує насичення ринку споживчими товарами та послугами, вирішує проблему зайнятості населення [2]. Недооцінка ролі та значення малого та середнього підприємництва як структуроутворюючого елемента ринкової економіки уповільнює просування України шляхом ринкових перетворень.

В економічно розвинених країнах число малих і середніх підприємств перевищує 80 % від їхньої загальної кількості. На підприємствах зосереджено більше двох третин населення, виробляється понад половину валового внутрішнього продукту. Як правило, у розвинених країнах ведеться цілеспрямована активна політика розвитку і підтримки малого і середнього бізнесу. Україна значно уступає як по загальній чисельності малого бізнесу, так і по їхній частці в суспільному виробництві. Частка малого бізнесу в національній економіці приблизно в 5 разів менше, ніж в економічно розвинених країнах. Малий бізнес використовує не більше 3 % основних фондів промисловості, але навіть при цьому їхня частка в суспільному виробництві країни становить 10-11 %.

Проблема створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього бізнесу постійно вимагає зміни методів і форм управління цим процесом, удосконалення й уз-

годження функцій управління ним на всіх рівнях. У сучасних умовах регіоналізації економічних процесів подальший розвиток малого та середнього підприємництва потребує глибокого дослідження його системоутворюючих факторів, територіальних особливостей, формування і здійснення ефективної та гнучкої регіональної політики. Тому дослідження можливостей стимулювання розвитку цієї сфери економіки, уникнення проблем, що стають цьому на заваді, є досить актуальним.

Розвиток малого та середнього підприємництва є складним та суперечливим процесом, тому виникає нагальність глибокого і всебічного аналізу основних тенденцій цього процесу та чинників, які на нього впливають [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти питання розвитку підприємництва в Україні висвітлено у працях таких науковців, як Б. Буркиський, З. Варналій, В. Геєць, К. Валуэнко, М. Бутко, В. Воротін, О. Долгальова, А. Гальчинський, Г. Білоус, В. Герасимчук, М. Крупка, В. Онищенка, В. Пила, С. Реверчук, М. Сизоненко, О. Тимченка, С. Мочерний, В. Захарченко та ін.

Активно процес становлення підприємницького сектору економіки досліджений і у працях зарубіжних авторів: Л. Вальраса, Д. Кларка, М. Вебера, Ф. Гайєка, В. Зомбарта, П. Друкера Р. Кантільйона, І. Кірцнера, Р. Коуза, А. Маршалла, Ж. Сея, Р. Слоу, Ф. Хайєка, Дж. Шекеля, Й. Шумпетера та ін. [1; 6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий внесок науковців у дослідження проблем розвитку малого та середнього підприємництва, ступінь впливу чинників диференціації та структурних особливостей формування цього сегмента в регіональних господарських системах з участю малого та середнього бізнесу залишається недостатнім.

Мета статті полягає у висвітлені регіональних аспектів рівня розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, виявлення основних проблем, що його стримують, та пошуку шляхів активізації підприємницької діяльності.

Виклад основного матеріалу. Малий та середній бізнес у розвинутих країнах світу займає лідируючу позицію за чисельністю та обсягами виробництва та створює більшу частину валового внутрішнього продукту. Але, на жаль, його розвиток в Україні потребує суттєвих реформ, особливо на регіональному рівні. У період глобалізації малий та середній бізнес знаходиться у дуже невигідному становищі у порівнянні з великими підприємствами.

Переваги полягають у тому, що мале та середнє підприємництво оперативно реагує на динаміку ринкового середовища та зміни кон'юнктури, сприяє диференціації споживчого попиту, розширенню номенклатури промислових товарів та послуг. Воно вирішує проблеми зайнятості за рахунок створення нових робочих місць, пом'якшує соціальну напруженість у суспільстві та демократизує ринкові відносини, формуючи середній клас суспільства. У цьому секторі економіки створюється та функціонує безліч національних ресурсів. Отже, мале та середнє підприємництво є не тільки важливим структурним елементом ринкової економіки, але й впливовою рушійною силою її вдосконалення [1; 2].

Економічні реформи, що здійснюються в Україні, створюють передумови для активізації підприємництва як необхідної складової формування національного економічного простору. Особливої актуальності ці питання набувають у зв'язку з розширенням економічної самостійності регіонів, тому що реалізація регіональних інтересів безпосередньо пов'язана з формуванням бізнес-середовища. Понад 20 років відбувається розвиток малого та середнього підприємництва в Україні. За цей час ці суб'єкти господарювання пройшли етапи від зародження, прискореного розвитку та накопичення проблем для подальшої модернізації.

Показниками вагомої ролі бізнесу є, передусім, дані про його кількісні параметри. За підсумками 2011 року, частка малих та середніх підприємств у загальній кількості підприємств України становить 99,4 % (рис. 1).

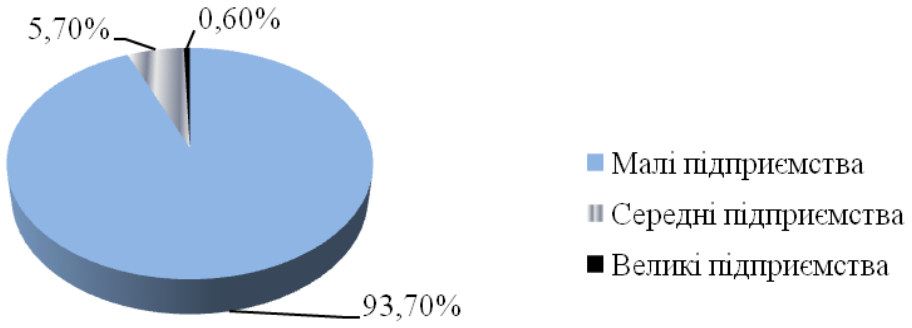


Рис. 1. Структура суб'єктів господарювання України в 2011 році
Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [7].

За даними Державної служби статистики України, до 2009 року спостерігається не рівномірне зростання кількості малих підприємств в Україні, але в 2010 році їх кількість значно зменшилась. Динаміка кількості малих підприємств та фізичних-осіб підприємців України на 10 тис. наявного населення за останні 5 років подано на рис. 2

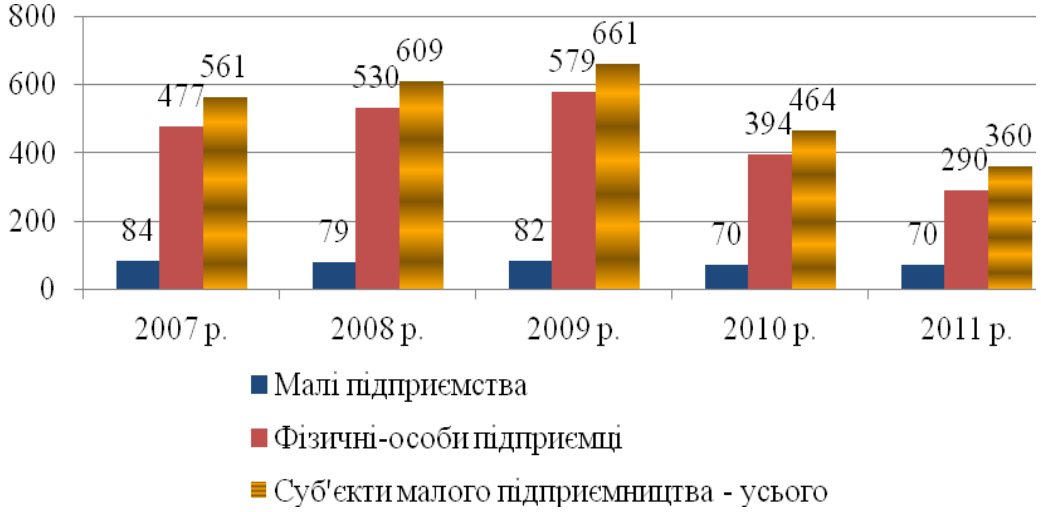


Рис. 2. Динаміка кількості суб'єктів малого підприємництва України на 10 тис. наявного населення у 2007-2011 рр.
Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [8].

У розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення кількість суб'єктів малого підприємництва в 2010 р. та 2011 р. становила 70, що на 12 одиниць менше в порівнянні з 2009 р. Кількість фізичних-осіб підприємців за останні два роки також значно скоротилося. У 2011 р. їх кількість становила 290, що на 289 одиниць менше у порівнянні з 2009 роком.

Аналізуючи динаміку зміни середніх підприємств в Україні, можна зробити висновок, що їх кількість за останні 5 років майже не змінюється. Так, за підсумками у 2007-2009 рр. їх кількість становила 5 одиниць, а в 2010-2011 рр. зменшилася до 4 одиниць на 10 тис. наявного населення [5]. Для більшого уявлення про діяльність середніх підприємств в Україні проаналізуємо їх основні показники (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники діяльності середніх підприємств в Україні

Показники	**Роки**				
	2007	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	3482,7	3137,7	2844,2	2507,2	2346,6
Кількість найманих працівників тис. осіб	3480,8	3136,5	2843,1	2506,3	2345,6
Кількість найманих працівників на одному підприємстві	142	138	135	125	122
Фонд оплати праці, млн грн	47012,3	56024,8	50658,2	56128,2	62523,6
Середньомісячна заробітна плата найманих працівників, грн	1125,51	1488,51	1484,83	1866,25	2221,31

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [7].

Як свідчить аналіз, кількість зайнятих працівників з кожним роком зменшується. У 2007 році їх чисельність становила 3482,7 тис. осіб, а до 2011 року зменшилась на 1136,1 тис. осіб і становила 2346,6 тис. осіб. Кількість найманих працівників на одному підприємстві теж має тенденцію до зменшення, так, у 2007 році їх чисельність становила 142 особи, а у 2011 році – 122 особи. Фонд оплати праці і середньомісячна заробітна плата найманих працівників з кожним роком зростає.

Малі та середні підприємства розташовані на території нашої держави вкрай нерівномірно. Це пояснюється тим, що Україна є сукупністю неоднорідних територій, кожна з яких є специфічною, з притаманними тільки їй характеристиками. Тому регіональні особливості відіграють найважливішу роль серед багатьох чинників впливу на розвиток малого підприємництва (табл. 2).

Таблиця 2

Основні показники діяльності малих підприємств за регіонами України у 2011 році

Регіони	**Кількість суб'єктів МП на 10 тис. осіб наявного населення (одиниць)**	**Кількість зайнятих працівників (тис. осіб)**	**Кількість найманих працівників (тис. осіб)**	**Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн грн**
1	2	3	4	5
Україна	**360**	**4442,2**	**3036,6**	**734854,0**
Автономна Республіка Крим	342	205,4	141,4	25414,8
Вінницька	326	134,3	87,2	18041,9
Волинська	286	85,9	59,2	9890,5
Дніпропетровська	331	321,8	221,7	61555,1
Донецька	325	360,7	239,1	57400,1
Житомирська	319	109,3	73,1	12357,6
Закарпатська	317	94,8	59,3	10501,3
Запорізька	364	174,0	118,9	27475,1
Івано-Франківська	318	111,4	73,9	11571,7
Київська	429	193,9	128,8	34820,6
Кіровоградська	323	85,7	58,3	12764,8
Луганська	325	179,1	112,4	2362,0
Львівська	284	229,6	168,1	29987,6
Миколаївська	406	108,7	67,3	16927,4
Одеська	419	246,0	157,7	40146,1
Полтавська	360	141,4	95,0	22177,5
Рівненська	284	90,4	59,3	9592,9
Сумська	307	102,8	71,3	10957,1
Тернопільська	283	83,4	56,6	8594,4
Харківська	410	295,5	203,2	49174,8
Херсонська	349	99,0	65,8	13829,0
Хмельницька	397	124,0	73,7	13791,6

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5
Черкаська	336	116,9	77,3	16688,6
Чернівецька	347	69,8	41,2	7974,5
Чернігівська	318	95,7	63,9	10182,6
м. Київ	599	535,8	431,1	172170,1
м. Севастополь	465	46,9	31,8	7243,8

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [8].

Наведені дані свідчать, що в Україні найбільша кількість малих підприємств працює у Києві, на другому місці – Севастополь, третє місце посідає Київська область. Так, станом на кінець 2011 р. в українській столиці чисельність малих фірм становила 599 на 10 тис. населення, у Севастополі – 465 малих підприємств на 10 тис. наявного населення, в Київській області – 429 підприємств на 10 тис. населення. По областям України статистика була такою: найвищими показники концентрації малого бізнесу є у Одеській, Харківській, Миколаївській, Хмельницькій, Запорізькій, Полтавській областях (419, 410, 406, 397, 364, 360 підприємства на 10 тис. чоловік населення відповідно), найнижчими - у Тернопільській, Рівненській, Львівській областях (283, 284, 284 підприємства на 10 тис. осіб наявного населення відповідно). За обсягом реалізованої продукції лідируючі позиції займають м. Київ (172170,1 млн грн), Дніпропетровська (61555,1 млн грн), Донецька (57400,1 млн грн) та Харківська області (49174,8 млн грн) [4].

До особливостей регіону, які впливають на його господарський комплекс, слід віднести його економічний потенціал, стан ринкової інфраструктури, наявність ресурсів, людський потенціал, ставлення місцевих органів влади і населення до підприємництва, інформаційне забезпечення, регіональні звичаї населення. Також на функціонування малого бізнесу на регіональному рівні значно впливають макроекономічні чинники, зокрема рівні інфляції та безробіття, ставка оподаткування малого бізнесу, купівельна спроможність доходів населення, частка тіньової економіки та інше [4].

Аналізуючи розподіл малих підприємств по регіонах України, можна виділити властиві йому основні функції.

По-перше, неоціненний внесок малого бізнесу у справу формування численних суб’єктів ринкового господарства, насамперед у створенні ефективного недержавного сектору економіки, орієнтованого на попит, створення конкурентного середовища в регіоні та в його районах.

По-друге, малий бізнес, оперативно реагуючи на зміни кон’юнктури ринку, надає ринковій економіці необхідної гнучкості.

По-третє, величезним є внесок малого бізнесу у здійснення прориву в багатьох важливих напрямах науково-технічного прогресу, сприяючи прискоренню реалізації новітніх технічних і комерційних ідей, випуску наукомісткої продукції.

По-четверте, малий бізнес робить вагомий внесок у розв’язання проблеми зайнятості в районах регіону. Ця функція проявляється у здатності малого бізнесу створювати нові робочі місця й поглинати надлишкову робочу силу під час спадів та структурних зрушень економіки. Якщо в період криз спостерігалося скорочення робочих місць на великих підприємствах, то дрібні фірми їх не тільки зберігали, а й навіть створювали нові.

По-п’яте, важлива функція малого бізнесу полягає в пом’якшенні соціальної напруги, бо саме він є фундаментальною основою формування середнього класу [5; 6].

Аналізуючи функціонування середніх підприємств по регіонах України, нами було виявлено, що найбільша їх кількість також припадає на м. Київ. У 2011 році чисельність середніх підприємств становила 13 на 10 тис. осіб наявного населення. Серед областей лідерами з концентрації середніх підприємств є Київська та Одеська області

(5 одиниць на 10 тис. осіб наявного населення), найнижчий – у Закарпатській області (2 СП на 10 тис. осіб наявного населення). Основні показники діяльності середніх підприємств за регіонами України у 2011 році подано в таблиці 3.

Таблиця 3

Основні показники діяльності середніх підприємств за регіонами України у 2011 р.

Регіони	Кількість СП на 10 тис. осіб наявного населення (один.)	Кількість зайнятих працівників (тис. осіб)	Кількість найманих працівників (тис. осіб)	Середньо-місячна зар. плата найманих працівників (грн)	Фонд оплати праці (млн грн)
Україна	**4**	**2346,6**	2345,6	**2567,76**	**62523,6**
Автономна Республіка Крим	4	96,8	96,7	2059,69	2273,8
Вінницька	4	72,2	72,2	1852,75	1498,3
Волинська	3	41,1	41,1	1729,92	752,4
Дніпропетровська	4	176,6	176,5	2690,40	4376,7
Донецька	3	189,5	189,4	3172,25	5690,4
Житомирська	4	61,9	61,9	1836,23	1448,0
Закарпатська	2	41,6	41,6	1720,80	870,0
Запорізька	4	103,1	103,1	2508,71	2323,7
Івано-Франківська	3	37,4	37,4	1776,47	867,6
Київська	5	108,0	107,9	2721,54	3262,2
Кіровоградська	4	43,0	43,0	1754,37	914,8
Луганська	3	93,9	93,9	2819,60	2199,3
Львівська	4	116,5	116,5	2160,19	2543,5
Миколаївська	4	48,1	48,1	2297,41	1104,0
Одеська	5	118,8	118,8	2344,10	2885,3
Полтавська	4	79,1	79,1	2348,40	1826,3
Рівненська	3	43,8	43,8	1895,58	976,2
Сумська	4	52,4	52,4	2026,50	1150,4
Тернопільська	3	33,0	32,9	1673,32	612,8
Харківська	4	145,6	145,6	2156,11	3537,6
Херсонська	3	44,2	44,2	1697,26	909,7
Хмельницька	3	51,4	51,3	1751,95	1099,4
Черкаська	4	66,9	66,8	1933,28	1481,2
Чернівецька	2	28,2	28,1	1691,98	622,3
Чернігівська	4	57,8	57,8	1706,67	1148,3
м. Київ	13	373,6	373,4	3284,00	15556,3
м. Севастополь	5	22,1	22,1	2244,89	593,1

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [7].

За кількістю найманих працівників на середніх підприємствах перше місце займає м. Київ (373,4 тис. осіб). Серед областей України на першому місці Донецька (189,4 тис. осіб), друге місце займає Дніпропетровська (176,5 тис. осіб), а третю сходинку Харківська (145,6 тис. осіб). Найменша кількість найманих працівників на середніх підприємствах зафіксовано в Чернівецькій області (28,1 тис. осіб). Найбільший фонд оплати праці на середніх підприємствах спостерігається в м. Києві (15556,3 млн грн), серед областей лідером є Донецька область (5690,4 млн грн), а останнє місце – Тернопільська область (612,8 млн грн). Найвища середньомісячна заробітна плата найманих працівників зафіксована у Донецькій області та м. Києві. Найнижчі її показники у 2011 році спостерігаються в Тернопільській, Херсонській та Чернівецькій областях [7].

Проведений аналіз засвідчує, що кожний регіон має потенціал до подальшого розвитку малого підприємництва, але для цього необхідно створити сприятливі умови. Це

постійно вимагає зміни методів і форм управління цим процесом, удосконалення й узгодження функцій органів виконавчої влади і місцевого самоврядування.

Але, як показує вітчизняний досвід, існує багато причин, що безпосередньо впливають на розвиток малого та середнього бізнесу. Серед них слід виокремити такі:

- відсутність чітко сформульованої державної політики через інституційну складову у сфері підтримки малого підприємництва;
- наявність адміністративних бар'єрів (реєстрація, ліцензування, сертифікація системи контролю і дозвільної практики, регулювання орендних відносин). За даними Всесвітнього банку Україна посідає 137 місце із 195 щодо легкості ведення бізнесу;
- відсутність реальних та дієвих механізмів фінансової підтримки;
- надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності. Важкий тягар оподаткування змушує багатьох суб'єктів малого бізнесу відійти в тіньову економіку;
- невпевненість підприємців у стабільності умов ведення бізнесу;
- надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання;
- проблема кредитування малого бізнесу [2;5].

Тому подальший розвиток малого та середнього підприємництва потребує формування і здійснення відповідної ефективної та гнучкої державної політики. Аналіз стану та проблем розвитку малого бізнесу в Україні свідчить про те, що подальший розвиток ситуації без активного та позитивного втручання держави може призвести до згортання цього сектора економіки з відповідним загостренням економічних проблем та посиленням соціальної напруги.

Регіональна політика є частиною державної політики, що визначає її просторовий характер, вона повинна мати чітку цільову установку і не зосереджуватися повністю одночасно на усіх актуальних проблемах. Створення сприятливого підприємницького клімату в регіонах України повинно стати запорукою консолідації зусиль щодо удосконалення рівня відносин і співпраці підприємців з органами місцевого самоврядування, місцевими органами державної влади і бути спрямованим на формування привабливого інвестиційного середовища, вдосконалення маркетингової стратегії, інформаційно-консалтингової підтримки малого та середнього підприємництва та реалізації ефективної регуляторної політики на місцевому рівні [3].

Висновки та пропозиції. Запропонований висновок полягає в тому, що мале і середнє підприємство виконує важливі соціально-економічні функції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. При цьому активність та роль підприємницьких структур на цих ринках безпосередньо залежить від ефективності державної і регіональної політики щодо їх підтримки, інтеграції, взаємодії з великими підприємствами.

Сприяння розвитку малого та середнього підприємництва на регіональному рівні необхідно розглядати як один із найбільш пріоритетних напрямів діяльності місцевих органів влади щодо забезпечення динамічного сталого розвитку територій. Врахування регіональних особливостей при цьому обумовлюється тим, що цей сегмент економіки переважно зорієнтований на місцеві ринки, який допомагає задіяти підприємницький потенціал як вагомий ресурс регіонального розвитку. Потенціал позитивного впливу малого та середнього підприємництва на соціально-економічні процеси не може використовуватися в повному обсязі до того часу, поки не будуть виявлені та ліквідовані негативні фактори, а також обґрунтовані шляхи та механізми поступального розвитку діяльності малих підприємств, як важливого сектору національної економіки [6].

Адже саме малі та середні підприємства - тенденційно-інноваційні, гнучкі й витратно-ефективні – за підтримки держави й за стимулюючих умов, особливо на регіональ-

ному рівні, спроможні допомогти вийти Україні на новий рівень розвитку. Це сприятиме раціональному використанню просторового ресурсного потенціалу, посиленню мотивації трудової діяльності, поступовому піднесенню рівня добробуту, впливатиме на досягнення рівноправного партнерства та бюджетної самодостатності регіонів у світовому економічному співробітництві.

Список використаних джерел

1. *Бейгул С. Б.* Розвиток малого підприємництва в регіонах України [Електронний ресурс] / С. Б. Бейгул, Т. В. Романова // Ефективна економіка. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=479.

2. *Зелена* книга малого бізнесу України. Оцінка та перспективи шляхів розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irf.ua/files/ukr/programs/rol/ green_book2.pdf.

3. *Мишакова Н. А.* Малый бизнес как фактор социально-экономической стабилизации региона в условиях кризиса / Н. А. Мишакова, О. В. Сычева // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2009. – № 2 (16). – С. 202-207.

4. *Основні* показники діяльності малих підприємств за регіонами України у 2011 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

5. *Проблеми* розвитку малого бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://intkonf.org/safonova-yu-stashko-i-problemi-rozvitku-malogo-biznesu-v-ukrayini/.

6. *Сігуа В. Т.* Регулювання розвитку малого підприємництва в контексті структурних трансформацій промислових регіонів [Електронний ресурс] / В. Т. Сігуа, В. Ю. Медвідь // Всеукраїнська академічна спілка фахівців професійної оцінки наукових досліджень і педагогічної діяльності. – Режим доступу : http://www.icp-ua.com/uk/node/538.

7. *Діяльність* суб’єктів господарювання : статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/kat_u/2012/11_2012/ zbr_bsg_2011.zip.

8. *Діяльність* суб’єктів малого підприємництва : статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/kat_u/2012/ 12_2012/zb_dmp_2011.zip.

УДК 381.38

О.В. Васильєв, д-р екон. наук
Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова, м. Харків, Україна

ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ СТРАХОВОГО РИНКУ

А.В. Васильев, д-р экон. наук
Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А.Н. Бекетова, г. Харьков, Украина

ПРОБЛЕМЫ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ СТРАХОВОГО РЫНКА

O.V. Vasiliev, Doctor of Economic Sciences
Kharkiv National University of Municipal Economy named O.M. Beketova, Kharkiv, Ukraine

PROBLEMS OF IMPROVEMENT OF THE INFRASTRUCTURE OF INSURANCE MARKET

Розглянуто сутність та особливості інфраструктури страхового ринку як у цілому по Україні, так і в регіональному аспекті. Визначені об'єктивні та суб'єктивні фактори розвитку страхової діяльності. Запропоновані шляхи удосконалення інфраструктури страхового ринку.

Ключові слова: *ринкова інфраструктура, оцінка, інфраструктура страхового ринку.*

Рассмотрена сущность и особенности инфраструктуры страхового ринка как в целом по Украине, так и в региональном аспекте. Определены объективные и субъективные факторы развития страховой деятельности. Предложены пути усовершенствования инфраструктуры страхового рынка.

Ключевые слова: *рыночная инфраструктура, оценка, инфраструктура страхового рынка.*

The essence and characteristics of the infrastructure of the insurance market as a whole in Ukraine, and in the regional context. objective and subjective factors of insurance. suggested ways of improving the infrastructure of the insurance market.

Key words: *market infrastructure, assessment, infrastructure insurance market.*

Постановка проблеми. Зміна економічного порядку в Україні, її перехід до ринку пов'язані з двома найважливішими проблемами: інтеграцією національної економіки у світову економічну систему і забезпеченням незалежності та економічної безпеки країни. У зв'язку з цим постає завдання – створити умови для успішного розвитку національної економічної діяльності в цілому і в окремих її секторах. Саме це має принципове значення для завоювання Україною відповідного місця у світовій економіці.

За таких умов можливість здійснення ринкових перетворень в окремих регіонах і в державі загалом, підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки вирішальною мірою залежать від наявності сучасної та ефективної інфраструктури, адекватної вимогам ринкової економіки, або, за існуючою термінологією, – ринкової інфраструктури. Остання складається з таких інституціональних структур, яким властиве оптимальне поєднання гнучкості, адаптивності та продуктивності.

Інфраструктура фінансового ринку покликана забезпечувати можливість реалізації економічних інтересів суб'єктів економіки, сприяти координації усіх їхніх економічних дій, допомагати їм інтегруватись у світовий економічний та фінансовий простір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Складність вивчення та аналізу просторової організації інфраструктури фінансового ринку пов'язана з багатосегментністю останнього. Цей процес ускладнює відсутність однозначного трактування поняття «інфраструктура фінансового ринку». Для чіткого розуміння цього поняття доцільно проаналізувати методологічні підходи щодо трактування економічної сутності базових понять: «інфраструктура», «ринкова інфраструктура».

Першовідкривачем цього терміна вважають Х. Зінгера, який у своїх роботах на початку 1940-х років використав термін *«overhead capital»* – "інфраструктура". Він пояснював інфраструктуру як комплекс умов, які забезпечують розвиток приватного підприємництва в основних галузях економіки та задовольняють потреби всього населення [1].

А.М. Мороз визначає ринкову інфраструктуру як сукупність установ, організацій та інших суб'єктів сфери обігу, що забезпечують необхідні умови функціонування ринко-

вої економіки у цій країні чи регіоні. Залежно від видів ринку вона поділяється на інфраструктуру ринку капіталу, ринку засобів виробництва, ринку праці [2]. У працях В.Д. Базилевича, С.С. Осадця і А. Прядка пояснюється посилення уваги науковців до проблем розвитку фінансової інфраструктури тим, що інфраструктура стає складовою частиною відтворювального процесу, використовує значну частину капіталу і трудових ресурсів [3-5].

Отже, аналіз визначень сутності інфраструктури дозволяє представити її як сукупність галузей і підгалузей національної економіки, а також видів діяльності, що надають послуги матеріальному виробництву, забезпечують економічний обіг, надають послуги населенню, створюють умови для охорони і відтворення природного навколишнього середовища.

Найменш розвиненими кількісно та якісно, з погляду відповідності до вимог ринкової економіки, є компоненти інфраструктури фінансового ринку.

Мета статті. Метою статті є вивчення проблем удосконалення інфраструктури страхового ринку як одного з основних сегментів фінансового ринку України. При цьому у процесі вивчення необхідним є розгляд як національного ринку, так і у розрізі окремих регіонів.

Виклад основного матеріалу. Автор зазначає, що значну роль у перерозподілі грошових коштів на фінансовому ринку України покликані відігравати у майбутньому страхові компанії та організації, що належать до найбільше значних інституціональних інвесторів. У сукупності вони утворюють страховий ринок країни. Макроекономічний аналіз свідчить, що Україна до 2015 року матиме високі темпи розвитку такого виду фінансово-економічної діяльності, як страхування. З його допомогою, як переконує світовий досвід, можна успішно вирішувати проблеми соціального розвитку.

Ринок страхових послуг є одним з необхідних елементів ринкової інфраструктури, що пов’язаний з ринком засобів виробництва, споживчих товарів, ринком капіталу і цінних паперів, праці і робочої сили. У розвинених країнах страхова справа має найширший розмах і забезпечує надійну охорону інтересів підприємців від несприятливих наслідків техногенних аварій, фінансових ризиків, криміногенних факторів, стихійних нещасть і ін.

Страховий ринок являє собою досить складне явище, яке має свою внутрішню структурну будову та зовнішнє оточення. Його внутрішня будова, з одного боку, представлена суб’єктами страхового ринку, з іншого – страховими продуктами, що реалізуються. Зовнішнє оточення представлено ланками фінансової системи держави та сферою міжнародних фінансів, зв’язок з якими визначається за напрямками руху грошових потоків. Внутрішня структурна будова страхового ринку за суб’єктами страхових відносин представлена:

- уповноваженим органом державного нагляду за страховими компаніями (державний нагляд за страховою діяльністю на території України здійснюється Міністерством фінансів України та його органами на місцях, що діють відповідно до положення, затвердженого Кабінетом Міністрів України);
- структурними елементи страхового ринку – страховиками, страхувальниками та об’єднаннями страховиків;
- елементами інфраструктури – страховими та нестраховими посередниками (професійні оцінювачі ризиків та/або професійні оцінювачі збитків, які, як правило, є уповноваженими особами страховика).

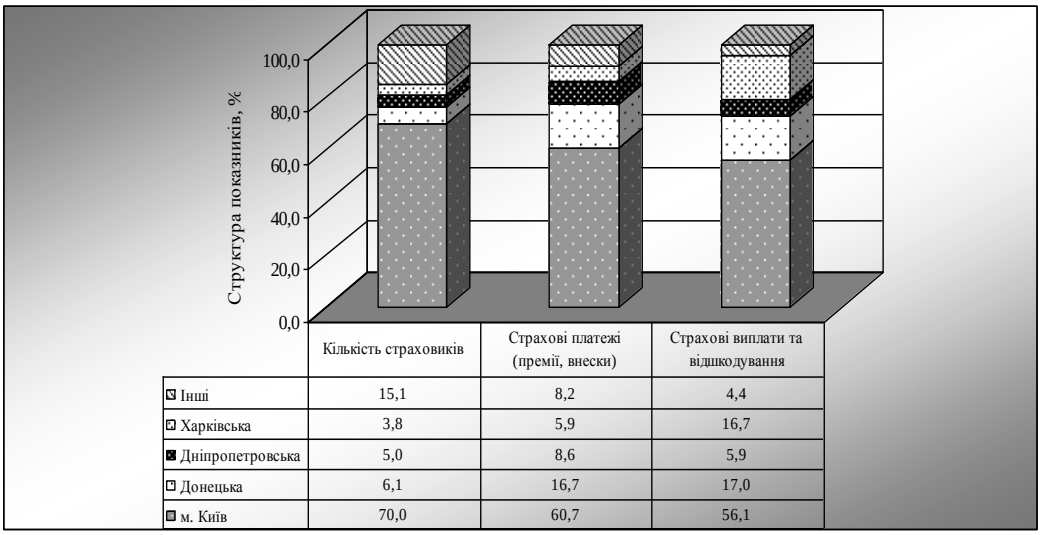
Національний страховий ринок представлений досить широким спектром страхових компаній і товариств за статусом та організаційними формами, що є позитивним моме-

нтом у формуванні інфраструктури, можливої участі в основних видах страхової діяльності.

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків, особливо зважаючи на зменшення капіталізації в таких фінансових секторах економіки, як кредитна кооперація. Загальний обсяг активів українського ринку страхових послуг на 01.01.2011 р. становив близько 4,5 % ВВП. Динаміка основних параметрів ринку за останні роки засвідчує стійке його зростання. Разом з тим інституційні та функціональні характеристики вітчизняного страхового ринку в цілому не відповідають реальним потребам держави та європейським стандартам. Відставання рівня страхування від світових стандартів перешкоджає активному залученню в економіку регіонів іноземних інвестицій, які могли б бути дуже вигідними для інвестиційно-привабливих регіонів.

Слід зауважити, що лідерами серед регіонів за сумою зібраних платежів за всіма видами страхування (крім страхування життя) є страхові організації, зареєстровані у м. Києві та Київській області, Донецькій, Дніпропетровській та Одеській областях. Серед страхових організацій стабільно лідирують НАСК «Оранта», ВАТ УСК «Гарант-авто» (Київ), УАСК «АСКА» (Донецьк). Із страхування життя 71 % страхових платежів зібрано одним страховиком – АТЗТ «Інто» (Одеса).

Структура основних показників страхових компаній на 01.01.2011 р. за регіонами України наведена на рисунку 1.



	Кількість страховиків	Страхові платежі (премії, внески)	Страхові виплати та відшкодування
Інші	15,1	8,2	4,4
Харківська	3,8	5,9	16,7
Дніпропетровська	5,0	8,6	5,9
Донецька	6,1	16,7	17,0
м. Київ	70,0	60,7	56,1

Рис. 1. Структура основних показників страхових компаній за регіонами України, %

За даними можна побачити, що левову частку на страховому ринку України займає м. Київ. Це відбувається як за кількістю страхових компаній (65-70 %), так і за рівнем страхових платежів, доходів від страхування та страхових виплат (вище 60 %). Наступними за рівнем розвиненості страхового ринку вже традиційно є найбільш заселені та розвинені області – Донецька, Дніпропетровська та Харківська. Частка інших регіонів (23) за всіма розглянутими показниками не перевищує 18 %.

Удосконалення інфраструктури страхового ринку вимагають, перш за все, ті області, що мають найменшу питому частку на страховому ринку: Кіровоградська, Волинська, Чернівецька, а особливо Херсонська (єдина область, що не має жодної зареєстрованої страхової організації).

Автор відокремлює проблеми, з якими стикаються страхові компанії, спричинені об’єктивними та суб’єктивними факторами (рис. 2).

Необхідного вирішення потребують проблеми збільшення місткості регіонального страхового ринку, об'єднання розрізнених страхових фондів компаній. Ця проблема може бути розв'язана завдяки розвитку такої його складової, як перестрахування.

Рис. 2. Класифікація проблемних факторів розвитку страхових компаній

Сучасний етап розвитку регіональної економіки потребує жорсткого додержання дисциплінарних процедур, які ще недостатньо розроблені та слабо функціонують. Необхідно створити професійні стандарти як для рівнів страхування (страхування – перестрахування – ретроцесія), так і для ієрархії службових функцій (агент – брокер – андерайтер). Державна служба нагляду повинна створювати в регіонах своєрідний фільтр, що не допускатиме на страховий ринок «ефемерні» і «тіньові» компанії. Тільки після врахування та усунення вищеозначених проблем може йти мова, особливо на рівні регіонів, про вдосконалення страхового ринку та його ринкової інфраструктури.

Особливістю національного страхового ринку є відсутність транснаціональних страхових компаній або їхніх філій. У той же час іноземні страхові компанії активно проникають в Україну за перестрахувальними схемами і мають з цього немалі прибутки.

Національному страховому ринку притаманні внутрішні причини і ризики, які призвели до фінансової кризи. По-перше, це суперечність між високими темпами зростання страхових премій і відносно низькою капіталізацією страховиків. По-друге, суперечність між високими темпами зростання страхової премії та низькою рентабельністю страхових операцій, яка є наслідком неправильної методології в оцінюванні фінансових результатів діяльності страхових організацій. По-третє, суперечність між високими темпами розвитку і не розвинутою системою продажу страхових послуг.

Аналізуючи ситуацію, яка склалася на страховому ринку, можна зробити висновок, що на ньому відсутня інфраструктура страхового посередницького ринку. Проблемою на шляху становлення інститутів цього сегмента слід вважати відсутність державної концепції та програми створення інституту страхових посередників; ігнорування ролі страхового посередника в підвищенні якості страхових послуг; відсутність страхової культури як у населення, так і у керівників підприємств і фірм; негативне ставлення суспільства до посередництва в цілому і до страхування безпосередньо. В основі створення інфраструктури страхового посередницького ринку повинні лежати такі принци-

пи: самофінансування, професіоналізм, демократичність, аполітичність, толерантність, порядність.

Протягом 2005-2010 рр. на страхових регіональних ринках склалася і функціонує модель, у межах якої домінують інтереси постачальників страхових послуг. Тепер можна говорити не лише про домінування інтересів постачальників страхових послуг над інтересами споживачів, а про прагнення до домінування на ринку досить вузької групи постачальників, що через обмеження можливостей вибору у страхувальників спричинить посилення тиску на рядових споживачів страхових послуг [6].

Негативний вплив на розвиток страхового ринку в Україні справляють:

- відсутність економічної стабільності, сталого зростання виробництва, неплатоспроможність населення та дефіцит фінансових ресурсів;
- неповна і фрагментарна законодавча база, відсутність державних преференцій на страховому ринку, неефективний контроль з боку держави, прояви монополізму;
- високий рівень інфляції, внаслідок чого здійснення довгострокових (накопичувальних) видів страхування в національній валюті неможливе;
- слабкий розвиток фондового ринку, що не дає змоги використовувати цінні папери як категорію активів для захищеного розміщення страхових резервів;
- відсутність вторинного ринку страхових послуг, механізмів ефективної взаємодії банківського та страхового сектору економіки, низький рівень розвитку допоміжної інфраструктури страхового ринку;
- неналежний рівень інформації про стан і можливості страхового ринку, довіри населення до страхування.

Висновки. Отже, інфраструктура страхового ринку повинна перетворитися з сукупності підприємницьких структур, які сприяють фактично односторонній реалізації інтересів постачальників страхових послуг, що спонтанно склалася і багато в чому стихійно функціонує, в ефективний механізм оптимального поєднання інтересів страхувальників і постачальників.

Таким чином, за реальних умов сучасного страхового ринку України всі елементи інфраструктури повинні бути системно удосконалені механізмами і процедурами, першочергово спрямованими на реалізацію інтересів вітчизняних страхувальників та орієнтацію бізнесу на концепцію холістичного маркетингу. Тільки така модернізована інфраструктура зможе стати реальним інструментом вирішення завдань активізації ринкової ролі споживачів і за рахунок цього – засобом досягнення потрібної для справжнього розвитку вітчизняного страхування зміни балансу інтересів споживачів і постачальників страхових послуг

Список використаних джерел

1. *Основні* дослідження з фінансової інфраструктури [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://financsioma.org.ua.
2. *Мороз А. М.* Центральний банк та грошово-кредитна система : підручник / за ред. проф. А. М. Мороза. – К. : КНЕУ, 2005. – 556 с.
3. *Базилевич В. Д.* Страхова справа / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – К. : Знання, КОО, 2002. – 271 с.
4. *Осадець С. С.* Страхування / С. С. Осадець. – К., 1998. – 400 с.
5. *Прядка А.* Страховий ринок потребує підтримки / А. Прядка // Страхова справа. – 2007. – № 2. – С. 82-83.
6. *Дворак М. С.* Ринок страхових послуг України: підсумки 1 кварталу 2009 року / М. С. Дворак // Страхова справа. – 2009. – № 2. – С. 6-27.

УДК 336.02:338.431

В.П. Ільчук, д-р екон. наук
В.С. Садчиков, аспірант
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ

В.П. Ильчук, д-р экон. наук
В.С. Садчиков, аспирант
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО БИЗНЕСА

V.P. Ilchuk, Doctor of Economic Sciences
V.S. Sadchykov, post-graduate student
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine

WAYS OF IMPROVING FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF AGRIBUSINESS ENTERPRISES

Розглянуті теоретичні та практичні положення, що стосуються фінансово-економічної безпеки суб'єктів аграрного сектору економіки. Визначені шляхи покращення фінансово-економічної безпеки аграрних підприємств та розроблені практичні рекомендації їх впровадження.

Ключові слова: *фінансово-економічна безпека, аграрний бізнес, національна економіка, аграрний сектор, сільськогосподарські виробники, економічна ефективність, економічна інтеграція, ринкова адаптація, фінансові ресурси, ринкова економіка.*

Рассмотрены теоретические и практические положення, касающиеся финансово-экономической безопасности субъектов аграрного сектора экономики. Определены пути улучшения финансово-экономической безопасности аграрных предприятий и разработаны практические рекомендации их применения.

Ключевые слова: *финансово-экономическая безопасность, аграрный бизнес, национальная экономика, аграрный сектор, сельскохозяйственные производители, экономическая эффективность, экономическая интеграция, рыночная адаптация, финансовые ресурсы, рыночная экономика.*

Theoretical and practical provisions are relating to financial and economic security actors of the agricultural sector. The ways of the financial and economic security and agricultural enterprises developed practical recommendations for implementation.

Key words: *financial and economic security, agricultural business, national economy, agricultural sector, farmers, economic efficiency, economic integration, market adaptation, financial resources, market economy.*

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки проблема фінансово-економічної безпеки підприємств аграрного бізнесу стає все більш актуальною. Аграрні підприємства займають особливе місце, що не дозволяє їм повною мірою брати участь у міжгалузевій конкурентній боротьбі, тому що сільське господарство залежне від природних факторів і має яскраво виражений сезонний характер виробництва, з низьким рівнем дохідності, більш відсталою у технологічному плані матеріально-технічною базою в порівнянні з іншими галузями й повільніше пристосовується до мінливих економічних і технологічних умов.

Економічні суб'єкти у складних умовах реформування, змушені приділяти значну увагу проблемам безпеки, що обумовлено як політичною, соціально-економічною нестабільністю в суспільстві та економіці, так і загостренням загроз життєздатності самих суб'єктів аграрного бізнесу. В умовах низького рівня фінансово-економічної безпеки організації не можуть гарантовано, ритмічно забезпечувати фінансовими ресурсами свою виробничо-господарську та фінансову діяльність, здійснювати реальне чи фінансове інвестування, виконувати свої зобов'язання перед державним, регіональним і місцевим бюджетами, перед контрагентами (покупцями, банками, страховими інститутами). Тому забезпечення фінансово-економічної безпеки нині є досить актуальним завданням для керівників підприємств всіх форм власності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань захисту виробничих сільськогосподарських систем, підвищення їх фінансово-економічної безпеки як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівнях присвячені праці Р. Акоффа, В.А. Баринова, С.Ю. Глазьєва, О.В. Іншакова, Д. Кейнса, Н.Д. Кондратьєва, Р. Коуза, Д.С. Львова, В.І. Маєвського, К. Макконелла, К. Фрімена та інших учених.

Зарубіжний досвід державного аграрного протекціонізму розкривається в роботах: В.І. Кушліна, С. Опенишева, О.Г. Овчинникова, А.Г. Папцова, Р.Г. Янбиха та ін.

Незважаючи на значну кількість наукових праць за цією тематикою, актуальними залишаються питання, які спрямовані на підвищення рівня фінансово-економічної безпеки підприємств аграрного бізнесу, розроблення практичних заходів безпечного ведення бізнесу в аграрній сфері.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема оцінювання економічної безпеки держави, регіону, галузі або підприємства останнім часом набула особливої актуальності. Однак, незважаючи на великий інтерес до неї вітчизняних та зарубіжних учених і практиків, слід зазначити, що існуючі розробки в основному присвячені різним аспектам національної та регіональної безпеки, і значно меншою мірою – питанням економічної безпеки аграрних підприємств.

Відсутність єдиного підходу до вирішення зазначеної проблеми пов’язано не тільки з недостатністю вивчення економічного (основного) аспекту діяльності аграрних підприємств, але значною мірою з труднощами обліку впливу факторів зовнішнього середовища (історично сформована суспільно-політична система держави; система моральних принципів, властивих цьому громадянському суспільству; рівень взаємовпливу держави і громадянського суспільства, в якій функціонує конкретне підприємство).

Узагальнюючи думку багатьох авторів, серед проблем фінансово-економічної безпеки підприємства, які потребують невідкладного вирішення, необхідно виділити:

- відсутність визначеності у виборі складових фінансово-економічної безпеки підприємства;
- наявність значних труднощів формалізованого опису динамічних властивостей підприємства з погляду забезпечення його фінансово-економічної безпеки у взаємозв’язку з діями дестабілізуючих факторів;
- труднощі з визначенням складу оціночних критеріїв складових фінансово-економічної безпеки;
- відсутність загальновизнаних вітчизняних методик оцінювання рівня складових фінансово-економічної безпеки підприємства, оскільки підходи, які здобули визнання у зарубіжній практиці, не завжди можна застосувати в умовах економіки України;
- відсутність методики комплексного оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки підприємства, з урахуванням всіх її складових. Ця проблема досить істотна, оскільки рівні різних складових визначаються за різними шкалами, що ускладнює їх зведення в єдиний комплексний показник.

Таким чином, проблема фінансово-економічної безпеки підприємства вимагає комплексного підходу. У цьому зв’язку виникає нагальна потреба в науковій і практичній розробці цієї проблеми, розумінні сутності понять безпеки в цілому та фінансово-економічної безпеки в тому числі.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розроблення теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо підвищення рівня фінансово-економічної безпеки підприємств аграрного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Під фінансово-економічною безпекою підприємства розуміється кількісно та якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства,

що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії та створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному і перспективному періоді [1].

До складу фінансово-економічної безпеки підприємства включено такі підсистеми: фінансова; внутрішньоекономічна; зовнішньоекономічна (економіка зв'язків підприємства з зарубіжними підприємствами); соціально-економічна [2].

Сутність фінансово-економічної безпеки підприємства, на нашу думку, – це не тільки захищеність капіталу підприємств, організацій, установ, але і їх готовність створювати нові механізми реалізації фінансових угод, захисту прав усіх учасників фінансових відносин, а також упорядкування і здійснення контролю за фінансово-економічними потоками та відповідний рівень страхування різного роду непередбачуваних ризиків.

Для підвищення фінансово-економічної безпеки підприємств аграрного бізнесу необхідно наступне:

1. Проводити інтеграцію малих підприємств у великі (асоціації, корпорації, холдинги та ін.) – таким чином отримуючи ефект синергізму. Синергізм – це результат взаємодії складових системи, за якої загальний ефект є більшим від суми ефектів її складових. Коли йдеться про інтеграцію, спрямовану на використання властивості синергізму, вартість підприємства в її результаті перевищує вартість окремих підприємств до реорганізації. Ефект синергізму виникає завдяки дії таких чинників:

а) економія на витратах, яка виявляється зі зростанням масштабів виробництва;

б) економія фінансових ресурсів;

в) збільшення частки продукції на ринку.

Основні мотиви, які можуть спонукати до реорганізації, поглинання, приєднання чи злиттям різних видів підприємств:

- прагнення заволодіти ліцензіями, патентами, ноу-хау, які є в розпорядженні підприємства, що перебуває в кризі;
- отримання надійного постачальника ресурсів виробництва;
- податкові переваги. Прибуткова фірма може придбати компанію, яка має від'ємний об'єкт оподаткування та отримати економію на податкових платежах;
- придбання активів за ціною, нижчою за вартість їх заміщення, передача технологічних і управлінських знань та навичок тощо;
- диверсифікація активів та діяльності з метою зменшення ризиків;
- попередження захоплення компанії великими корпоративними "акулами" та збереження контролю над підприємством.

Розрізняють горизонтальне злиття (приєднання, поглинання) та вертикальне.

Горизонтальне злиття — це об'єднання двох фірм, які виробляють однаковий тип товару чи надають однакові послуги.

Вертикальне злиття — це злиття одного підприємства з його постачальником сировини чи споживачем продукції.

Такий спосіб укрупнення (інтеграції) досить ефективний в аграрній сфері та забезпечує більшу стійкість вже не одного, а групи підприємств у кризові часи.

2. Страхування врожаю на підприємствах аграрного бізнесу. Страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень є винятково важливим для сільських товаровиробників, оскільки дозволяє хоча б частково зменшити збитки за рахунок відшкодування.

Страхування врожаю має свої особливості порівняно з іншими видами майнового страхування. Воно, як й інші види майнового страхування, здійснюється на підставі договорів майнового страхування, що укладаються страхувальником зі страховиком. Урожай може бути застрахований за договором страхування на користь особи, яка зацікавлена в його збереженні.

Обов'язки страховика та страхувальника визначаються Правилами страхування врожаю. Термін дії договору страхування обумовлений тривалістю вирощування культур від моменту посіву до отримання врожаю.

Страхування може здійснюватися комплексно від усіх страхових випадків або від окремих ризиків: посухи, градобою, зливи та бурі, вимерзання та приморозків, випрівання та вимокання. При комплексному страхуванні встановлюється єдиний страховий тариф.

Сільськогосподарські ризики, на відміну від інших подій, характеризуються тим, що мають системний характер. Стихійні явища, які впливають, наприклад, на врожайність сільгоспкультур, мають поширення на значній території і призводять до втрат у більшості господарств. Це веде до того, що страхові компанії, які формують страховий портфель, не мають достатньої мотивації страхувати сільські господарства однієї місцевості у значній кількості, бо таким чином не виконується принцип диверсифікації ризиків. Сільське господарство не характеризується високою рентабельністю, що в свою чергу вимагає максимально зменшувати витрати. Страхування буде додатковим тягарем для сільгоспвиробника. Тому захист від таких ризиків майже неможливий без втручання держави на ринок сільськогосподарського страхування. Аналіз систем страхування агроризиків різних країн дозволяє стверджувати, що тільки в тих країнах, в яких держава надавала фінансову підтримку через субсидіювання частини страхових платежів, адміністративних витрат, система аграрного страхування дійсно працює ефективно [3]. Метою держави має бути допомога страховим компаніям та сільгоспвиробникам у таких формах:

- інвестування інфраструктурних проектів;
- субсидіювання страхових платежів;
- фінансування адміністративних витрат;
- участь у фінансуванні фондів, пулів, спрямованих на ліквідацію катастроф та природних лих.

У той же час досить суттєвим має бути внесок держави в інформування сільгоспвиробників про форми допомоги та про можливості, які вони зможуть отримати, скориставшись цією допомогою [3].

3. Інформаційна забезпеченість – практично не використовується як один із основних чинників розвитку та стабільності сільськогосподарських підприємств, оскільки рівень передачі інформації на всіх підприємствах галузі без винятку слабкий. Це перш за все проблема загальнодержавного характеру, а вже потім загальногалузевого, тому що держава повинна забезпечувати і контролювати передачу інформації в стратегічно важливій галузі. Цей фактор практично не виконується, тому фінансово-економічна безпека всіх підприємств галузі по цьому фактору є практично мінімальною. З усього цього можна зробити висновок, по-перше, що вся проблема інформаційного забезпечення полягає у відсутності єдиного комплексного системного підходу до інформаційного потоку, тобто відсутня єдина інформаційна система. По-друге, внутрішній документообіг підприємств все ж таки залишається паперовим, що зумовлено третьою найголовнішою проблемою – проблемою персоналу. Більшість працівників підприємств не бажають застосовувати сучасні тенденції інформаційного забезпечення управління. В першу чергу це стосується керівництва, від якого і залежить впровадження новітніх те-

хнологій оброблення та розповсюдження інформації. Так, переважаючим способом передачі інформації залишається усний та документальний паперовий.

Єдиним позитивним кроком вперед за останні роки у цій сфері можна назвати підключення підприємств до всесвітньої мережі Інтернет. Це дало змогу працівникам отримувати більше інформації про сучасний стан аграрного ринку, сучасні методи та тенденції просування товарів на ринок, що загалом збільшило приток інформації, яка застосовується в управлінні, тобто в процесі розроблення та прийняття рішень.

4. Ринкова адаптація. Суть адаптації полягає в тому, що адаптивним є той стан виробництва, при якому забезпечується рівновага попиту і пропозиції на ринку сільськогосподарської продукції, а виробник має можливість постійно підтримувати економічні показники на бажаному рівні, спираючись на постійний моніторинг внутрішніх і зовнішніх умов господарювання. Недостатня економічна ефективність аграрних підприємств залежить не тільки від макроекономічних умов господарювання, а й від їхніх адаптаційних можливостей в ринковому середовищі. До активних механізмів адаптації пропонується відносити: моніторинг ринкової кон'юнктури; створення стабільної зони; активна ринкова позиція; система накопичення ресурсів; застосування новітніх технологій; розподіл ринку; пошук гаранта; самовдосконалення; стратегія виживання, а до пасивних – розвиток тіньового виробництва; бартерні операції; непрофільна діяльність; неплатежі та інші. Процес адаптації складається з таких етапів: параметрична адаптація – це нижній рівень адаптаційного процесу, який пов'язаний з пристосуванням підсистем підприємства. Такий вид адаптації необхідний у тих ситуаціях, коли йде процес розбалансування зв'язків між підприємством та ринковим середовищем, відновленням якого і займається адаптація. Адаптація параметрів пов'язана з ідентифікацією, тобто з визначенням цих параметрів у режимі нормального господарювання підприємства; структурна адаптація використовується тоді, коли завдяки корекції параметрів (підсистем підприємства) неможливо досягнути ефективної адаптації підприємства. Якщо в процесі розвитку підприємства його структура змінюється і така ситуація постійно повторюється, то в такому випадку застосовують адаптацію структури підприємства; адаптація об'єкта застосовується, якщо адаптація параметрів і структурна адаптація не в змозі покращити ефективність господарювання підприємства, тоді потрібно адаптувати об'єкт управління в цілому. Адаптація пов'язана зі зміною певних функцій об'єкта, його структури, характеру зв'язків із зовнішнім середовищем та ін. Адаптація підприємства до впливів зовнішнього середовища припускає внесення значного числа змін у діяльність підприємства; кількість, характер, масштаб змін і ресурси, необхідні для підтримки цих змін, при значній інтенсивності впливу факторів зовнішнього середовища можуть бути дуже різноманітні. У цьому випадку визначення характеру всіх змін, внесених у діяльність підприємства, їхня локалізація, взаємозв'язок і, головне, організація контролю за внесенням змін перетворюються в громіздку і трудомістку роботу. Адаптація підприємства стає не контрольованою, а тому, не керованою. Упущення навіть незначних на перший погляд змін у внутрішніх системах і підрозділах підприємства здатне знизити ефективність процесу адаптації. Це дає змогу виділити в процесі адаптації підприємства до змін у ринковому середовищі два поняття: адаптивну реакцію підприємства та сам процес адаптації. Виділені складові адаптації, у свою чергу, мають потребу в чіткому визначенні їхньої сутності. Під адаптивною реакцією підприємства на впливи зовнішнього середовища розуміється зміна стратегічних цілей діяльності підприємства чи способів досягнення цих цілей, що істотно впливають на відносини підприємства з ринковим середовищем. У свою чергу, процес адаптації варто розуміти як процес внесення змін у функціонування внутрішніх систем і діяльність підрозділів підприємства, що супроводжують адаптивну реакцію підприємства. Адаптивна реакція і

процес адаптації нерозривно пов'язані один з одним, оскільки адаптивна реакція підприємства втрачає зміст без внесення відповідних змін у внутрішні системи і підрозділи підприємства, а ці зміни доцільні тільки у випадку зміни стратегічних цілей діяльності підприємства й обраних шляхів та способів їхнього досягнення. Постійно в процесі господарювання виникає потреба в адаптації підприємства до ринкового середовища, що обумовлюється або збереженням ефективності функціонування або її підвищенням. Все це характеризує актуальність та перспективність дослідження методів адаптації. В теорії управління складними системами адаптація розглядається як спеціальний процес управління [4].

5. Нарощування фінансово-економічного потенціалу. У забезпеченні та зростанні фінансового потенціалу підприємства важливе значення відіграє його фінансовий стан. Він створює певний базис для реалізації останнього.

У фінансовій літературі запропонована значна кількість показників оцінювання фінансового стану: платоспроможність; фінансова стійкість; ступінь забезпеченості ліквідності та платоспроможності в короткостроковому періоді та фінансової стійкості в довгостроковому періоді; розміщення та використання засобів підприємства; зміни в розміщенні засобів і джерел їх покриття; структура джерел формування капіталу і його розміщення, рівновага між активами й пасивами (зобов'язаннями) підприємства, ефективність та інтенсивність використання капіталу, ліквідність і якість активів, інвестиційна привабливість тощо [5].

Фінансовий потенціал підприємства визначають п'ять груп показників, пов'язаних з формуванням, розміщенням та використанням фінансових ресурсів, що характеризують: 1) наявність, структуру та забезпеченість фінансовими ресурсами; 2) структуру джерел формування фінансових ресурсів; 3) пропорційність між фінансовими ресурсами (окремими їх елементами) та джерелами формування; 4) грошові потоки підприємства; 5) результативність (ефективність) використання фінансових ресурсів. Одним із пріоритетних завдань формування та використання економічного потенціалу підприємства є забезпечення економічного зростання.

6. Техніко-технологічне забезпечення аграрних підприємств. Головними чинниками, які впливають на розвиток технологій виробництва продукції та формування технологічної політики в аграрному секторі, є: ґрунтово-кліматичні умови; вимоги агротехніки вирощування сільськогосподарських культур стосовно параметрів якості й термінів виконання технологічних операцій; вартість матеріально-технічних, енергетичних і трудових ресурсів; фінансово-економічний стан галузі; рівень матеріально-технічного та кадрового забезпечення. Основною причиною технологічної відсталості землеробства є низький рівень технічного забезпечення аграрних підприємств.

Нині у світовому землеробстві розробляють, вивчають і впроваджують кілька технологій землеробства – інтенсивну, біологічну (органічну) та прямої сівби (No-till). Купівельна спроможність аграріїв дає змогу їм витрачати на придбання техніки щорічно лише 5-7 млрд грн, що покриває технологічну потребу в оновленні парку машин лише на 15-20 %. Більшості сільськогосподарських підприємств придбання сучасної енергонасиченої техніки та комбінованих машин нині є практично недоступним. Їхня купівельна спроможність формується за рахунок власних коштів, банківських кредитів, лізингових механізмів і бюджетних програм. В Україні діє три державних програми: часткова компенсація вартості складної сільськогосподарської техніки; фінансовий лізинг; часткова компенсація відсотків за кредитами комерційних банків [6].

За 2010-2011 роки за державної підтримки придбано техніки на суму майже 18 млрд грн, що більше ніж за весь попередній період незалежності України.

Пропозиції на ринку сільськогосподарської техніки України нині формують вітчизняні машинобудівники, офіційні представники зарубіжних фірм та окремі підприємці. Ринок сільськогосподарської техніки ще недостатньо врегульований. Через це на ньому пропонується велика кількість морально застарілих технічних засобів із вторинного ринку Європи й Америки, які не відповідають вимогам перспективних технологій. Небезпечним є те, що через деякий час цю застарілу техніку доведеться ремонтувати, а запасні частини для її ремонту в 3-5 разів дорожчі, ніж на нову техніку [6].

7. Державна фінансова підтримка підприємств аграрного бізнесу. Варто зазначити, що інвестиції з державного бюджету в сільське господарство щороку зростають, але їхня частка як інвестиційного джерела знизилася і дорівнює лише 3-4 % загального обсягу інвестицій галузі. Підприємствам аграрної сфери, зокрема приватним, порівняно з підприємствами інших галузей, складніше одержати доступ до кредитних ресурсів, що пояснюється такими умовами: високі відсоткові ставки, низька рентабельність і нестабільний рух готівкових коштів у сільському господарстві, правове неврегулювання питань власності на землю, непрозорість ринку, відсутність стабілізаційних фондів, зовнішнього або міжнародного фінансування та страхування ризиків, уніфікованої банківської політики, неналежне управління в середовищі кредиторів [7].

Вивчення зарубіжного досвіду засвідчує, що аграрний сектор у провідних країнах кредитується у великих обсягах. До країн із найвищою питомою вагою позичкових коштів в аграрному капіталі належать Великобританія та Німеччина – 50 %, на Францію припадає понад 40 %, Італію та Бельгію – понад 30 %. Формування кредитної системи визначається існуючими у країні кредитними відносинами і способом надання відповідних форм кредиту. Аналіз умов формування фінансових ресурсів підприємств аграрної сфери, у тому числі приватних підприємств, та доступу їх до зовнішніх джерел фінансування засвідчують необхідність перегляду концептуальних основ державного регулювання економіки та активізації позиції держави.

Необхідність посилення державного регулювання економічних відносин в аграрній сфері зумовлена значенням сільськогосподарського виробництва в національному господарстві нашої держави [7].

Першочерговими заходами щодо відродження галузі сільського господарства мають бути: дотації у сільське господарство, поліпшення фінансування та кредитування села, зменшення відсоткових ставок за кредитами, стимулювання будівництва тваринницьких комплексів, встановлення справедливих цін на сільськогосподарську продукцію, врегулювання законів щодо ринку землі.

Підґрунтям високої технологічності виробництва продовольства та технічних культур є потужна науково-дослідна база. Результатом наукомістких удосконалень у сільському господарстві буде не тільки продовольча безпека, а й поліпшення якості навколишнього середовища та економічного розвитку.

Сільське господарство має бути визначене як пріоритетна галузь для інвестицій у наукові дослідження. Необхідно розширити й навчальну місію університетів, пов’язаних з аграрними дослідженнями, для того, щоб охопити як стаціонарне академічне, так і дистанційне навчання.

Поповненню фінансових ресурсів і розширенню діяльності й розвитку приватних підприємств в аграрній сфері сприятиме системне та комплексне вирішення завдань аграрної реформи в Україні, зважена державна політика розвитку села та механізмів її реалізації, формування фінансових і кредитних відносин [8]. Нижче наведемо схему (рис.) шляхів підвищення фінансово-економічної безпеки підприємств аграрного бізнесу.

Рис. Шляхи підвищення фінансово-економічної безпеки підприємств аграрного бізнесу

Для оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки підприємств аграрного бізнесу (переважно великих сільськогосподарських підприємств, організацій, установ) можна скористатися моніторингом фінансово-економічної безпеки підприємства (табл.) [9; 10].

Таблиця

Показники фінансово-економічної безпеки підприємств аграрного бізнесу

Показники	**Оцінка**	**Допустиме (граничне) значення показника**
Коефіцієнт поточної ліквідності	Безпечно/небезпечно	>1
Коефіцієнт автономії	Безпечно/небезпечно	>0,5
Рентабельність активів	Безпечно/небезпечно	> індексу інфляції
Рентабельність власного капіталу	Безпечно/небезпечно	> рентабельності активів
Рівень інвестування амортизації	Безпечно/небезпечно	> 1
Темп зростання прибутку	Безпечно/небезпечно	> темпу зростання виручки
Темп зростання виручки	Безпечно/небезпечно	> темпу зростання активів
Темп зростання активів	Безпечно/небезпечно	>1
Оборотність дебіторської заборгованості	Безпечно/небезпечно	>12
Оборотність кредиторської заборгованості	Безпечно/небезпечно	> оборотності дебіторської заборгованості
Достатність грошових коштів на рахунках	Безпечно/небезпечно	>1
Середньозважена вартість капіталу (WACC)	Безпечно/небезпечно	> рентабельності активів
Економічна додана вартість (EVA)	Безпечно/небезпечно	>0

На основі наведеної таблиці можна проводити оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки в динаміці за останні 3 роки та відповідно до отриманого результату робити прогноз щодо подальшого розвитку підприємства.

Таким чином, проаналізувавши відповідні коефіцієнти та фінансово-економічні показники, можна зробити відповідні висновки щодо дій з покращення фінансово-економічної безпеки підприємства [9; 10]:

- збільшення розміру власного капіталу у валюті балансу (за рахунок забезпечення зростання чистого прибутку і скорочення заборгованості);
- скорочення довгострокових та (або) короткострокових зобов'язань;
- нарощування розміру чистого прибутку і при необхідності скорочення обсягу активів, що не приносять дохід;
- збільшення обсягу реалізації продукції і при необхідності скорочення обсягу невикористаних у виробництві основних засобів, а також товарно-матеріальних цінностей і невиправданої дебіторської заборгованості;
- нарощування обсягів реалізації продукції і скорочення дебіторської заборгованості;
- збільшення прибутку за рахунок скорочення витрат.

Аналіз фінансово-економічного стану підприємства дасть можливість своєчасно виявляти "загрози", які призводять до втрати підприємством своєї фінансово-економічної безпеки та визначити першочергові проблемні сторони роботи аграрного підприємства в ринкових умовах господарювання.

Висновки і пропозиції. Таким чином, можна виділити основні показники оцінювання економічної безпеки на підприємстві. По-перше, це оцінка фінансового стану підприємства в частині його фінансової стійкості і рентабельності роботи. Як самостійний напрямок необхідно прийняти оцінювання якості та конкурентоспроможності продукції. Наступний фактор економічної безпеки – власне виробничий процес, включаючи технічний стан основних засобів та ефективність використовуваних технологій. При цьому інноваційна діяльність підприємства розглядається як необхідна умова, без якої неможливі успіх і виживання в довгостроковій перспективі. Окремій оцінці підлягають трудові ресурси підприємства і його кадрова політика, а також управлінська складова фінансово-економічної безпеки.

Список використаних джерел

1. *Бланк І. А.* Управління фінансовою безпекою підприємства / І. А. Бланк. – 2-ге вид. – К. : Ельга, 2009. – 776 с.
2. *Плескач В. Л.* Методологічні засади державного регулювання фінансово-економічного розвитку / В. Л. Плескач, А. В. Кулик // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 27.
3. *Пластун В. Л.* Страхування ризиків сільськогосподарських підприємств / В. Л. Пластун // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2008. – № 12/1 (33). – С. 58-62.
4. *Ждаміров Є. Ю.* Види адаптації сільськогосподарських підприємств до умов ринку / Є. Ю. Ждаміров // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2008. – № 12/1 (33). – С. 112-120.
5. *Шеремет А. Д.* Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А. Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 415 с.
6. *Танчик С. П.* Основні напрями розвитку землеробства в Україні / С. П. Танчик // Пропозиція. – 2008. – № 10. – С. 51-56.
7. *Білоусько Я. К.* Державна підтримка техніко-технологічного забезпечення аграрного виробництва / Я. К. Білоусько, П. А. Денисенко, В. Л. Товстопят // Економіка АПК. – 2005. – № 5. – С. 30-35.
8. *Колодій М. І.* Державна фінансова підтримка приватного підприємництва в аграрній сфері / М. І. Колодій // Вісник Львівського національного аграрного університету. – 2011. – № 18/1 (41). – С. 154-161.
9. *Запорожцева Л. А.* Предприятия при переходе на МСФО / Л. А. Запорожцева // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 36. – С. 46-51.
10. *Copyright* certificate № 2011614886, Federal service on intellectual property, patents and trademarks of the Russian Federation. The program for electronic computers «Monitoring of financial

safety of the enterprise» / Applicant and legal owner L.A. Zaporozhtseva. – Order № 2011613182; declared 03.05.2011; registered 22.06.2011.

УДК 368.013:336.722.11

А.В. Кравчук, д-р екон. наук
М.В. Дубина, канд. екон. наук
О.В. Вільховик, магістр
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів. Україна

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ДЕКОМПОЗИЦІЇ СИСТЕМИ СТРАХУВАННЯ ВКЛАДІВ

А.В. Кравчук, д-р экон. наук
М.В. Дубина, канд. экон. наук
А.В. Вильховик, магистр
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ДЕКОМПОЗИЦИИ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ

A.V. Kravchuk, Doctor of Economic Sciences
M.V. Dubyna, Candidate of Economic Sciences
O.V. Vilkhovik, master
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine

CONCEPTUAL APPROACH TO THE DECOMPOSITION OF DEPOSIT INSURANCE SYSTEM

Досліджено теоретичні аспекти функціонування системи страхування вкладів у межах національної економіки. Визначено цілі формування такої системи, через застосування методу декомпозиції виокремлено основні її лементи, з'ясовано функції системи страхування вкладів та основні типи її побудови.

Ключові слова: *страхування, депозит, страхова компанія, фінансовий ринок, система страхування депозитів.*

Исследованы теоретические аспекты функционирования системы страхования вкладов в пределах национальной экономики. Определены цели формирования такой системы, через применения метода декомпозиции выделены основные ее элементы, выяснены функции системы страхования вкладов и основные типы ее построения.

Ключевые слова: *страхование, депозит, страховая компания, финансовый рынок, система страхования вкладов.*

In the article the theoretical aspects the functioning of deposit insurance system in the limits of the national economy were investigated. Goals of creating such the system, functions and the main types of formation were determined its. Through the using of decomposition method were identified the main elements of its.

Key words: *insurance, deposit, the insurance company, financial market, deposit insurance system.*

Постановка проблеми. Важливою складовою розвитку національної економіки є наявність доступних фінансових ресурсів на фінансовому ринку країни, які формуються фінансовими посередниками у процесі здійснення їхньої діяльності за допомогою різнобічних інструментів залучення тимчасово вільних коштів фізичних і юридичних осіб та перетворення їх у кредитні та інвестиційні ресурси. Однак, формуючи грошову базу своєї діяльності, банківські та парабанківські установи фактично залучають кошти економічних суб'єктів на матеріально незабезпеченій основі. Фактично клієнти зазначених установ передають їм у розпорядження свої ресурси, враховуючи сукупність різнобічних факторів, одним з яких є рівень довіри до конкретної фінансової установи.

Впевненість у подальших діях фінансових посередників з боку їх клієнтів є запорукою подальшого стабільного розвитку зазначених установ, враховуючи специфіку діяльності банківських та парабанківських посередників та їх об'єктивну неспроможність повернути кошти своїм клієнтам у разі їх одночасного звернення з такими вимогами. На фінансовому ринку всі суб'єкти економіки між собою тісно пов'язані, особливо комерційні банки, тому зменшення ліквідності однієї банківської установи може призвести до зниження фінансової стійкості банківської системи загалом, що негативно впливає на своєчасність виконання зобов'язань перед фізичними та юридичними особами в частині повернення їм раніше залучених коштів. Така ситуація в майбутньому призводить до дострокового розірвання депозитних угод між фінансовими посередниками та їх клієнтами і, як наслідок, кризи ліквідності.

З метою забезпечення, насамперед, довіри фізичних та юридичних осіб щодо обов'язковості повернення їх власних фінансових ресурсів у разі настання неплатоспроможності фінансових посередників були сформовані різнобічні механізми страхування, гарантування вкладів суб'єктів економіки. Такі механізми стали гарантією повернення коштів та попередження виникнення масової недовіри клієнтів фінансових установ до їх діяльності. З цією метою фактично в кожній країні запроваджено певну систему страхування вкладів, які постійно удосконалюються, підвищується якість їх функціонування, оскільки ефективність діяльності таких систем є фактором стабільності на фінансовому ринку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі можна зустріти достатню кількістю публікацій та досліджень зарубіжних та вітчизняних науковців щодо формування, функціонування та розвитку системи страхування вкладів. Зокрема, варто відзначити напрацювання таких авторів, як М. Алексеєнко, С. Аржевітін, Н. Версаль, С. Волосович, І. Єрьоменко, С. Козьменко, В. Огієнко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак більшість наукових досліджень, насамперед, розглядає теоретичні аспекти функціонування системи страхування вкладів з погляду формування державних структур, які виконують функції гарантування поверненості коштів економічних суб'єктів у разі настання непередбачуваних обставин, що призвели до погіршення фінансового стану банківських та парабанківських установ. При цьому, на нашу думку, не досить обґрунтованим є застосування системного підходу до визначення структури системи страхування вкладів та з'ясування її особливостей формування та функціонування.

Мета статті. Головною метою статті є застосування концептуального підходу до декомпозиції системи страхування вкладів для визначення сутності та складу зазначеної системи та поглиблення теоретичних аспектів щодо її функціонування.

Виклад основного матеріалу. Загалом системи страхування вкладів створені у більшості країнах світу. Це пов'язано з виключною роллю та специфічними і досить важливими функціями, що виконують такі системи у розвитку фінансового ринку країни. Формуючи відчуття безпечності в економічних суб'єктів щодо передачі своїх тимчасово вільних коштів фінансовим посередникам, система страхування вкладів сприяє нарощування залучених обсягів таких коштів, що позитивно впливає на розвиток кредитних, інвестиційних процесів у країні та є запорукою стабільного зростання національної економіки.

На сьогодні у вітчизняних наукових працях прийнято під терміном „система страхування вкладів" розглядати, у першу чергу, систему державних органів влади, що забезпечують функціонування такої системи і виконують провідну роль у гарантуванні поверненості фінансових ресурсів фізичним та юридичним особам. Варто зазначити, що системи страхування вкладів у різних країнах мають свої національні особливості, які залежать від рівня функціонування фінансових посередників та загального розвитку національної економіки.

З теоретичного погляду під системою страхування вкладів доцільно розглядати всі відносини, які виникають між фінансовими посередниками, державними органами влади, власниками коштів, що тимчасово передані у власність банківським та парабанківським посередникам, й іншими установами, що дають можливість гарантувати повернення коштів економічних суб'єктів, які були передані на тимчасовій основі фінансовим посередникам.

Однак, наприклад, в Україні під системою страхування вкладів прийнято розглядати виключно діяльність Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, а сама система будується на нормах Закону України „Про систему гарантування вкладів фізичних осіб" [4], де визначено, що система гарантування вкладів фізичних осіб – сукупність відносин, що регулюються зазначеним Законом, суб'єктами яких є Фонд, Кабінет Міністрів України, Національний банк України, банки та вкладники. Тобто в нашій країні фактично різниці між системою гарантування вкладів та системою страхування вкладів не існує. Саме тому актуальним для подальшого дослідження вказаної системи є визначення її

межі, тобто границі, що дає можливість на основі застосування методу декомпозиції з'ясувати складові цієї системи з метою поглиблення її аналізу.

На наш погляд, з урахуванням зазначеного, можна виокремити два концептуальних підходи щодо визначення меж системи страхування вкладів:

1) мікроекономічний підхід – коли системи гарантування вкладів та системи страхування вкладів ототожнюють між собою і розглядаються виключно у межах діяльності державних структур, основною функцією яких і є забезпечення повернення фінансових ресурсів економічним суб'єктам;

2) макроекономічний підхід – за якого між системою гарантування вкладів та системою страхування вкладів визначають певну сутнісну відмінність та з позицій комплементарності, тобто взаємодоповнюваності, розглядають систему страхування вкладів як систему більш високого рівня, а систему гарантування вкладів як доповнюючий елемент, тобто її підсистему.

Відповідно, залежно від обраного підходу загальні принципи дослідження системи страхування вкладів змінюються. На наше переконання, макроекономічний підхід є більш обґрунтованим та правильним щодо дослідження зазначеної системи.

Розглянемо більш детально складові такої системи з погляду її елементного складу. В Україні створена система гарантування вкладів фізичних осіб є ще недостатньо розвинутою у порівнянні з іншими країнами та не забезпечує загального гарантування всіх вкладів, що обумовлено наступним:

1) дія системи не розповсюджується на кошти юридичних осіб;

2) функціонування системи покликане забезпечувати гарантіями виключно банківські вклади фізичних осіб, не гарантуючи повернення депозитів, що були залучені парабанківськими посередниками.

Таким чином, на нашу думку, загалом систему страхування вкладів можна представити такою схемою, яка зображена на рисунку.

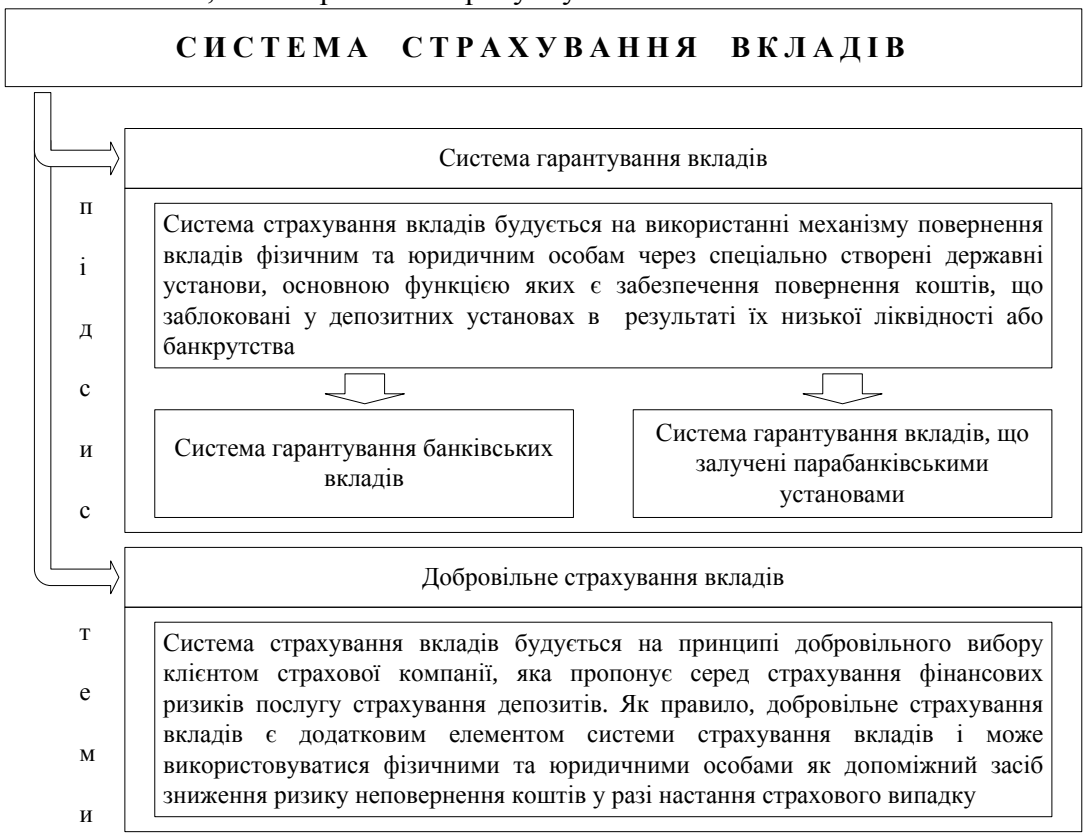


Рис. Елементний склад системи страхування вкладів

Враховуючи дані рисунку, варто зазначити, що в науковій літературі найбільш застосовується мікроекономічний підхід до дослідження системи страхування вкладів і її ототожнюють з системою гарантування вкладів і розглядають через призму діяльності державних спеціальних структур, які забезпечують повернення коштів економічним суб'єктам при настанні визначених законодавством обставин.

В Україні на сьогодні відповідно до запропонованої структури системи страхування вкладів існує лише система гарантування банківських вкладів, тобто спостерігається ситуація, за якої гарантується виключно державою повернення банківських депозитів, при цьому відсутні гарантії отримання коштів, що були залучені кредитними спілками, фінансовими компаніями, що отримали ліцензію на залучення коштів фізичних та юридичних осіб. Це впливає на конкурентоспроможність парабанківських посередників на ринку фінансових послуг країни та надає переваги саме банківським вкладам з погляду їх надійності.

Враховуючи особливості функціонування системи страхування вкладів, яка виокремлена на основі застосування макроекономічного підходу з урахуванням суб'єктного принципу побудови, тобто визначення двох рівнів страхування вкладів залежно від суб'єктів, що його здійснюють, можна виділити такі складові зазначеної системи:

1) систему гарантування вкладів;

2) добровільне страхування вкладів.

Насамперед, зазначені складові різняться між собою суб'єктами, що здійснюють страхування вкладів. У першому випадку всі депозити банків та парабанківських установ автоматично підпадають під гарантії держави у випадках, що визначаються чинним законодавством. Друга складова системи страхування вкладів є абсолютно добровільною і здійснюється самими власниками тимчасово вільних коштів за їх бажанням та за їх рахунок. В Україні друга складова фактично не розвинута та досить рідко використовується фізичними особами. Нами був проведений контент-аналіз офіційних сайтів двадцяти найбільших страхових компаній України і з'ясовано, що у більшості випадків страховики навіть не пропонують таку послугу, як страхування депозитів, однак, такі страхові компанії, як НАСК „Оранта", ЗАТ СК „БУСІН", СК „БРОКБІЗНЕС" здійснюють страхування вкладів [5; 6; 7].

На наш погляд, в Україні актуальними залишаються питання формування ефективно діючої системи гарантування вкладів, яка б охоплювала всі вклади фізичних та юридичних осіб, що залучаються як банківськими, так і парабанківськими посередниками. Враховуючи низький рівень фінансової грамотності фізичних осіб, варто зазначити, що якщо особа вклала кошти до парабанківської установи і такий посередник через певний час не зміг повернути залучені раніше фінансові ресурси, то в переважній більшості випадків у його клієнта виникне стійке почуття недовіри до цієї установи та їй подібним і загалом до діяльності всіх фінансових посередників, що у майбутньому призведе до втрачання коштів зазначеної особи для фінансового ринку. Тобто неповернення коштів одним фінансовим посередником призводить до недовіри до всіх подібних установ на певний момент часу або назавжди. Саме тому актуальними є питання розроблення та впровадження повноцінної системи страхування вкладів, оскільки, насамперед, фізичні особи не завжди детально вивчають питання страхування вкладів та потенційних ризиків, які можуть призвести до втрати коштів, не всі обізнані про функціонування системи страхування вкладів, що вже діє у країні.

Саме тому необхідність впровадження системи страхування вкладів, насамперед, обумовлюється такими причинами:

1) спадом довіри до діяльності банківських та парабанківських посередників, що обумовлюється об'єктивною необхідність створення механізмів гарантування повернення коштів; в існуванні такої системи зацікавлені як фізичні та юридичні особи – власники коштів, так і самі фінансові посередники;

2) традиційно функції системи страхування вкладів не лише обмежуються поверненням коштів економічним суб'єктам, але і досить серйозним впливом на здійснення процесів відновлення платоспроможності фінансових установ;

3) низьким рівнем інформаційної обізнаності про діяльність та сучасний стан фінансових посередників, що залучають кошти фізичних та юридичних осіб, і тому неможливістю адекватно та ґрунтовно визначити найбільш стабільно працюючі банки та парабанківські установи;

4) постійним бажанням комерційних фінансових структур отримати прибуток, що не завжди корелюється з чесними діями на фінансовому ринку з боку власників фінансових посередників або їх менеджерів, що вимагає здійснення на випадок виникнення скрутного становища, що призведе до банкрутства у майбутньому, механізмів захисту інтересів звичайних вкладників, що довірили свої кошти таким установам.

Ефективна система гарантування вкладів повинна досягати три головні цілі:

- забезпечити довіру, насамперед, фізичних осіб та запобігати різкому відтоку депозитів;

- підвищити обсяги заощаджень через впевненість вкладників, що принаймні частина їх депозитів буде захищена;

- захистити вкладників, особливо дрібних, через механізм швидкого повернення гарантованої частини вкладу у випадку банкрутства фінансового посередника [3, с. 2].

Для того, щоб досягати зазначених цілей загалом, система страхування вкладів повинна виконувати такі функції:

1. Економічна – суть функції полягає у прямому впливу ефективності діяльності системи страхування вкладів на обсяги депозитних ресурсів, що акумулюються фінансовими посередниками в межах країни та перетворюються на кредитні та інвестиційні ресурси, що сприяють процесам модернізації національного господарства;

2. Соціальна – система страхування вкладів позитивно впливає на соціальне становище громадян через надання гарантій поверненості коштів фізичних осіб, які вони передають у розпорядження банківським та парабанківським посередникам; у разі настання банкрутства зазначених установ громадяни не втрачають свої кошти, а мають можливість їх повернути, що не знижує їх доходи та не зменшує загальний рівень добробуту.

Соціальна функція системи гарантування депозитів полягає також у тому, що деякі громадяни кладуть на рахунки не останні кошти з метою отримання доходів, а просто тимчасово вільні кошти, щоб безпечно їх зберегти – з наміром ними скористатися у разі виникнення необхідності [2, с. 4].

3. Превентивна – створення умов державними установами для попередження виникнення ймовірності банкрутства окремих фінансових посередників та об'єктивна оцінка фінансового стану зазначених установ страховими компаніями у разі здійснення добровільного страхування вкладів, що приводить до побудови системи раннього попередження та реагування щодо виникнення страхових випадків можливого неповернення коштів фізичним та юридичним особам.

4. Стабілізуюча – система страхування вкладів стабілізує ситуацію на фінансовому ринку у разі виникнення ймовірності банкрутства фінансового посередника через запровадження механізмів стабілізації його поточного фінансового стану та прийняття рішення щодо санації зазначеної установи або ліквідації.

5. Контрольна – система страхування вкладів зобов'язує її учасників дотримуватися певних правил ведення бізнесу щодо залучення тимчасово вільних коштів фізичних та юридичних осіб та постійно здійснюється контроль за ключовими показниками фі-

нансового стану банківських та парабанківським посередників з метою виявлення ознак фінансової кризи на ранніх стадіях.

6. Регулююча – за допомогою системи страхування вкладів можна здійснювати регулювання процесів зростання обсягів депозитних ресурсів фінансовими посередниками через механізми збільшення гарантованої суми відшкодування або, навпаки, введення франшизи вкладу, тобто частини суми депозиту, яка не буде повернута у разі настання страхового випадку.

7. Стимулююча – за рахунок формування джерел наповнення резервних фондів у межах системи страхування вкладів можна через встановлення державних гарантій на ті або інші види вкладів стимулювати розвиток та надавати конкурентні переваги окремим секторам ринку фінансових послуг і сприяти розвитку певних видів фінансових посередників (наприклад, банківських установ, гарантуючи повернення вкладу за банківськими депозитами).

Також можна виділити й інші функції системи страхування вкладів, враховуючи специфічну роль зазначеної системи у розвитку фінансового ринку та її здатність впливати на процес зростання довіри економічних суб'єктів до фінансових посередників.

З урахуванням функцій, які покладаються на систему страхування вкладів, частково визначається і форма організації такої системи у країні. На сьогодні прийнято виділяти такі форми:

1) американська – коли система страхування вкладів будується з урахуванням створення державної структури, яка виконує основні функції щодо повернення коштів вкладникам у разі настання страхових випадків. У США органом страхування є федеральна корпорація страхування депозитів (ФКСД), яка працює при значному рівні самоврядування, але під контролем державних органів (конгресу або федерального уряду);

2) німецька – коли система страхування вкладів будується з урахуванням провідної ролі створених у державі асоціацій фінансових установ, що залучають тимчасово вільні ресурси фізичних та юридичних осіб, за відсутності втручання держави в управління гарантованими фондами страхових коштів;

3) змішана – коли система страхування вкладів базується на принципах як американської, так і німецької форм. Як свідчать практика, без участі держави ніяка система страхування вкладів, як правило, не спроможна покрити втрати, пов'язані з банкрутством банківських та парабанкіських установ. Держава має брати на себе ці зобов'язання зі страхування депозитів, однак однозначно визначити їх розмір і форми дуже складно. В умовах сучасної України страхування вкладів фізичних осіб без участі держави є проблематичним, тому Фонд гарантування вкладів фізичних осіб має статус юридичної особи, він створений і функціонує як державна, економічно самостійна, спеціалізована організація, яка не має на меті одержання прибутку [1, с. 22].

Висновки і пропозиції. Отже, враховуючи проведений аналіз теоретичних засад функціонування системи страхування вкладів, варто зазначити, що, на наше переконання, існує принципова відмінність між системою страхування вкладів та системою гарантування вкладів, яка полягає у тому, що система страхування вкладів включає систему гарантування вкладів та добровільне страхування вкладів. До функцій системи страхування вкладів нами були віднесені такі: економічна, соціальна, превентивна, стабілізуюча, контрольна, регулююча, стимулююча.

Система гарантування вкладів – це механізм забезпечення державою повернення коштів фізичним та юридичним особам у разі настання страхових випадків, а саме банкрутств фінансових посередників – депозитних установ, або погіршення їх фінансового стану, що призвело до зниження рівнів їх платоспроможності та ліквідності.

Система гарантування вкладів складається з системи гарантування банківських вкладів та системи гарантування вкладів, що залучені парабанківськими посередниками. В Україні склалася ситуація, за якої держава гарантує лише строкові вклади, що надані у тимчасове користування банківським установам. Така ситуація призводить до зростання конкурентних переваг комерційних банків у порівнянні з іншими депозитними установами та вимагає запровадження певних заходів щодо забезпечення гарантіями всіх вкладів, які залучаються посередниками на фінансовому ринку держави.

Список використаних джерел

1. *Алексєєнко М.* Страхування вкладів фізичних осіб: практика та шляхи її вдосконалення / М. Алексєєнко // Економіка України. – 2002. – № 3. – С. 17-24.

2. *Аржевітін С.* Чому і як слід реформувати систему гарантування вкладів / С. Аржевітін // Вісник НБУ. – 2010. – № 12. – С. 3-7.

3. *Єрьоменко І.* Система гарантування вкладів: Час для змін [Електронний ресурс] / І. Єрьоменко, Р. Джуччі // Офіційнйи сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій в Україні. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/ua/publications/policy_briefing_series/?pid=1898.

4. *Про систему* гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс] : Закон України / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4452-17.

5. *Страхування* фінансових ризиків: перелік видів добровільного страхування фінансових ризиків [Електронний ресурс] / Офіційний сайт НАСК „Оранта”. – Режим доступу : http://www.oranta.ua/ukr/financial_risks.php.

6. *Страхування* фінансових ризиків: перелік страхових послуг [Електронний ресурс] / Офіційний сайт СК „БУСІН”. – Режим доступу : http://www.busin.com.ua/ukr/service/insurance_finance.html.

7. *Страхування* фінансових ризиків: перелік страхових послуг [Електронний ресурс] / Офіційний сайт СК „БРОКБІЗНЕС”. – Режим доступу : http://www.bbs.ua/private_clients/index.php?id=9&sid=633&lang=uk.

УДК 336.142

М.В. Мельникова, д-р екон. наук
Інститут економіко-правових досліджень НАН України, м. Донецьк, Україна
К.В. Міхальова, аспірант
Донбаська національна академія будівництва та архітектури, м. Макіївка, Україна

ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВЕ БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІСЬКОГО УПРАВЛІННЯ

М.В. Мельникова, д-р экон. наук
Институт экономико-правовых исследований НАН Украины, г. Донецк, Украина
Е.В. Михалёва, аспирант
Донбасская национальная академия строительства и архитектуры, г. Макеевка, Украина

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОРОДСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

M.V. Melnikova, Doctor of Economic Sciences
Institute of Economics and Legal Studies of NAS of Ukraine, Donetsk, Ukraine
K.V. Mikhalyova, post-graduate student
Donbas National academy of civil Engineering and Architecture, Makiyivka, Ukraine

THE PROGRAM-TARGET METHOD OF THE BUDGETING AS A FACTOR OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF URBAN MANAGEMENT

Розглянуто напрями підвищення ефективності міського управління за рахунок удосконалення реалізації функцій планування, організації, фінансування та контролю. Обґрунтовано доцільність використання методів програмно-цільового бюджетування в процесі управління міським економічним та соціальним розвитком. Досліджено теоретико-методичні засади понять «ефективне міське управління» та «програмно-цільове бюджетування» (ПЦБ). Визначено особливості використання ПЦБ у складі системи міського планування. Проаналізовано основні недоліки застосування системи бюджетування, орієнтованого на результат, та запропоновано шляхи їх подолання за рахунок дотримання принципів організації міського управління, використання технології ПЦБ у складі системи стратегічного планування міста, оцінювання ефективності програм, здійснення моніторингу виконання програм та можливостей їх оперативного коригування в процесі виконання.

***Ключові слова**: ефективне міське управління, принципи організації міського управління, стратегічне планування міста, програмно-цільове бюджетування, програма, моніторинг виконання програм.*

Рассмотрены направления повышения эффективности городского управления за счет совершенствования реализации функций планирования, организации, финансирования и контроля. Обоснована целесообразность использования методов программно-целевого бюджетирования в процессе управления городским экономическим и социальным развитием. Исследованы теоретико-методические основы понятий «эффективное городское управление» и «программно-целевое бюджетирование» (ПЦБ). Определены особенности использования ПЦБ в составе системы городского планирования. Проанализированы основные недостатки применения системы бюджетирования, ориентированного на результат, предложены пути их преодоления за счет соблюдения принципов организации городского управления, использования технологии ПЦБ в составе системы стратегического планирования города, оценки эффективности программ, осуществления мониторинга выполнения программ и возможностей их оперативной корректировки в процессе выполнения.

***Ключевые слова**: эффективное городское управление, принципы организации городского управления, стратегическое планирование города, программно-целевое бюджетирование, программа, мониторинг выполнения программ.*

Considered directions of increase of efficiency of urban management through improvement of the implementation of the functions of planning, organizing, financing and control. The expediency of use of methods of the program-target method of the budgeting in the management of urban economic and social development. Investigated the theoretic-methodological foundations of the concepts of «urban governance» and «the program-target method of the budgeting» (PTB). Defined features of use of PTB in the system of urban planning. The main shortcomings of the system of budgeting, oriented at the result, suggest ways of overcoming them at the expense of compliance with the principles of organization of municipal management, use of technology PTB in the system of strategic planning of the city, assessing the effectiveness of programmes, implementation of monitoring the implementation of the programs and the possibilities of their operational adjustments in the process of implementation.

***Key words**: effective urban management, principles of organization of municipal management, strategic planning of the city, the program-target method of the budgeting, program, monitoring the implementation of the programs.*

Постановка проблеми. В умовах реформування економіки України важливим завданням постає забезпечення ефективного функціонування базових найбільш стійких інститутів суспільства, підприємств, об’єднань підприємств та міст. Становлення та ро-

звиток ринкових відносин викликають серйозні зміни у соціально-економічній сфері міста, які, в свою чергу, постійно ускладнюються та змінюють структуру міського економічного середовища, можливості залучення та використання місцевих ресурсів у процесах міського економічного та соціального розвитку. Вказані обставини передбачають розроблення і впровадження відповідної системи міського управління, найважливішими функціями якого є планування, організація, фінансування та контроль. Планування є найважливішою функцією в системі міського управління, яка створює передумови ефективного міського управління, оскільки саме під час обґрунтування планових завдань визначається вартість, ресурсозабезпеченість та ресурсовіддача проектів економічного та соціального розвитку міста. Зазначені положення актуалізують питання використання новітніх та прогресивних технологій у процесі планування розвитку міста, включаючи програмно-цільове бюджетування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення ефективності міського управління взагалі та використання новітніх прогресивних технологій планування міського соціально економічного розвитку знаходиться в центрі уваги вітчизняних та зарубіжних учених та практиків, що знайшло відображення у роботах [1-9]. Ними зроблено значний внесок у розроблення питань формування методологічних засад міського управління, розроблення стратегій економічного та соціального розвитку, вирішення проблем міського планування та господарювання, впровадження інформаційних технологій у процесі управління містом.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому недостатньо дослідженими залишаються питання пошуку та використання можливостей підвищення ефективності міського управління за рахунок удосконалення системи стратегічного планування та використання технології програмно-цільового бюджетування для розроблення проектів, спрямованих на забезпечення результативного використання економічного потенціалу міста. Що й визначає мету і завдання цього дослідження.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування можливостей використання методів програмно-цільового бюджетування у забезпеченні процесів ефективного міського управління в контексті вирішення завдань економічного та соціального розвитку.

Виклад основного матеріалу. Місто як організаційна система являє собою агреговану цілісність, що поєднує сукупність елементів, пов’язаних між собою організаційними відносинами, які виконують відповідні функції для досягнення цілей функціонування та розвитку [1]. Міське управління – це, по-перше, діяльність виборних органів місцевого самоврядування по управлінню комунальною власністю, об’єктами міського господарства, формуванню і виконанню місцевого бюджету, а також інша їх діяльність у різних сферах міського життя, спрямована на забезпечення життєдіяльності населення міста, вирішення інших питань місцевого значення, включаючи і питання організації своєї діяльності. По-друге, міське управління – в основному виконавча діяльність, здійснювана в процесі повсякденного безпосереднього керівництва економічною, соціальною, політичною та духовною сферами міста, яка регламентується відповідними нормативно-правовими актами [10].

Ефективне міське управління передбачає здійснення таких функцій: планування, прогнозування, організацію, регулювання, мотивацію, контроль, облік, координацію. Реалізація зазначених функцій сприяє найбільш повному та ефективному використанню матеріальних, трудових, фінансових та природних ресурсів міста [11].

При цьому доцільно впровадження результативного бюджетування на рівні міста, що обумовлено необхідністю внесення змін в існуючі підходи до планування та здійснення функціонування органів місцевого самоврядування у зв’язку із змінами, які відбуваються в економіці і соціальній сфері, і пояснюється наявністю таких причин:

- традиційні методи підвищення ефективності витрат бюджету (у першу чергу відкриті конкурси, посилення фінансової дисципліни і казначейські технології) практично вичерпали себе і не можуть вирішити проблем незбалансованості бюджету соціально-економічного розвитку міста;

- необхідні радикальні заходи по скороченню витрат при одночасному стягненні колишніх позицій у частині досягнутого рівня розвитку міста;

- бюджет перестав бути повноцінним інструментом управління, зростають масштаби нецільового витрачання коштів.

Вирішенню вказаних проблем у плануванні сприяє технологія, яка потенційно здатна оптимізувати бюджетний процес і підвищити ефективність міського соціально-економічного розвитку – програмно-цільове бюджетування (ПЦБ) [11].

Використання програмно-цільового бюджетування в теорії і практиці управління міським соціально-економічним розвитком нерозривно пов'язано з визначенням сутності досліджуваного поняття. Термін *«бюджетування»* розглядається в економічній науці як синонім поняття «фінансове управління». Частково з цим можна погодитися, тому як і бізнес, і місто керує коштами через формування та виконання фінансового документа – міського бюджету. *«Програма»* (від грец. program – «публічне оголошення») – це сукупність намічених дій, операцій, процедур, що підлягають послідовному виконанню і пов'язаних спільністю вирішуваної проблеми. *«Мета»* – це очікуваний, запланований результат спрямованих дій. У той же час мета є мотивом здійснення діяльності і засобом інтеграції окремий дій, складових діяльності в єдину цілісну систему. Синтез цих понять, поєднання змісту термінів «програмність» і «цілеспрямованість» дозволяють виділити програмні дії в сукупність чітко орієнтованих заходів. Такі заходи утворюють цілеспрямований програмний комплекс, мета якого полягає не тільки в управлінні фінансами, але й в забезпеченні управління іншими видами міських ресурсів, які залучають у процесі виконання програм економічного та соціального розвитку міста.

Як зазначають фахівці, бюджетування, орієнтоване на результат, дозволяє містам припинити практику витратного фінансування й обрати пріоритетні витратні напрями згідно з поставленими цілями і завданнями, закладеними в стратегічному плані розвитку міста [7]. Незважаючи на очевидні переваги такого підходу до управління бюджетними витратами, впровадження системи бюджетування, орієнтованого на результат, пов'язане з деякими проблемами [8], у тому числі:

- складність швидкого досягнення очевидних результатів у вигляді поліпшення якості комунальних послуг;

- необхідність значних часових і фінансових витрат для розроблення кількісних показників оцінювання витрат, а також необхідність зміни форми надання звітних даних;

- складність вивчення думки населення щодо наданих комунальних послуг;

- складність формалізації результатів і соціально-економічного (громадського) ефекту комунальних послуг;

- прагнення в деяких випадках до досягнення певного кількісного значення індикатора як до самоцілі, при якій не враховується зв'язок індикатора із бажаним громадським ефектом;

- складність визначення взаємозв'язку витрачених ресурсів і отриманих результатів.

Вирішенню зазначених проблем сприяє використання організаційних принципів міського управління, які включають:

- принцип плавності передбачає в умовах переходу до ринкових відносин розроблення програм соціально-економічного розвитку, прогнозування результатів їх реалізації, розрахунок найбільш ефективного використання різних видів ресурсів, вибір пріоритетних завдань та обґрунтування можливостей їх рішення;

- принцип об'єктивності засновано на аналізі фактичного стану і розвитку соціально-економічного середовища міста, оцінюванні впливу відповідних чинників, а також визначенні закономірностей взаємодії з природним середовищем території для підтримки збалансованості системи міського управління;

- використання принципу розподілу функцій і повноважень персоналу важливо для адекватного підбору кадрового складу міських службовців відповідно до їх професійної підготовки та досвіду роботи в органах місцевого самоврядування, а також вибору організаційної структури за типом та видом;

- принцип науковості потребує використання методів і засобів збору та зберігання інформації про стан системи міського управління; її оброблення із застосуванням новітніх інформаційних технологій на базі ПЕОМ, визначення проблемних ситуацій, обґрунтуванні та реалізації заходів щодо їх вирішення;

- принцип раціональності передбачає, що завдання соціально-економічного розвитку системою міського управління повинні вирішуватися при мінімально необхідному рівні залучення ресурсів. Для цього доцільно обирати оптимальні рішення на підставі розроблення різних варіантів рішень, визначення критеріїв їх порівняння та здійснення вибору найкращого за відповідним критерієм;

- принцип відповідальності передбачає відповідальність суб'єктів міського управління за отримані результати реалізації рішень.

Дотримання зазначених організаційних принципів дозволить приймати та реалізовувати рішення, спрямовані забезпечення ефективності реалізації функцій міського управління, включаючи стратегічні підходи до планування та впровадження технології програмно-цільового бюджетування.

Програмно-цільове бюджетування нерозривно пов'язано зі стратегічним плануванням розвитку міста та виступає безпосередньою його складовою (рис. 1).

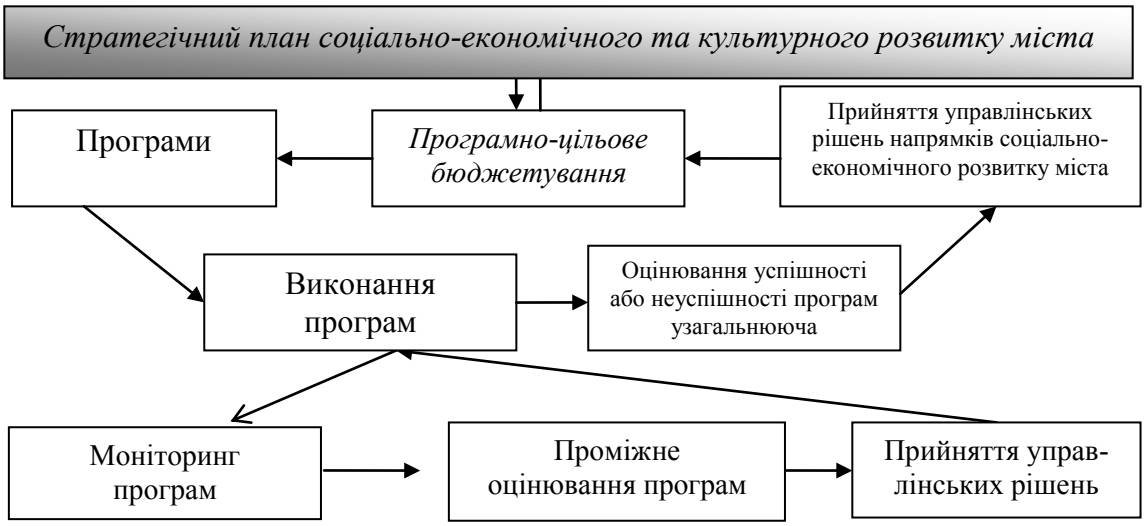


Рис. 1. Місце програмно-цільового бюджетування в системі стратегічного плану соціально-економічного та культурного розвитку міста

Першочерговим напрямом підвищення результативності програмно-цільового бюджетування міста є вирішення таких основних завдань:

- визначення планових очікуваних результатів бюджетних витрат і забезпечення моніторингу досягнення цих результатів;
- оптимізація обсягів і порядку надання послуг, виконання функцій;
- посилення прозорості та підзвітності діяльності органів місцевої влади, в тому числі за рахунок впровадження вимог до публічності показників їх діяльності [3].

Державні цільові програми є ефективним інструментом реалізації державної політики на пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку. В умовах обмеженості бюджетних коштів питання формування пріоритетних напрямів реалізації державних цільових програм набуває першорядного значення. Програма фінансування соціально-економічного розвитку міста повинна мати як економічний, так і соціальний ефект [5].

Економічна ефективність програм – це співвідношення обсягу наданих послуг до визначеної якості і затрат на їх надання.

Соціальна ефективність програм – це ефективність програм з погляду досягнення поставлених цілей, досягнення соціального ефекту від надання комунальних послуг у розрахунку на одиницю витрат.

Місце моніторингу в системі управління процесом соціально-економічного розвитку міста можна схематично відобразити таким чином (рис. 2):

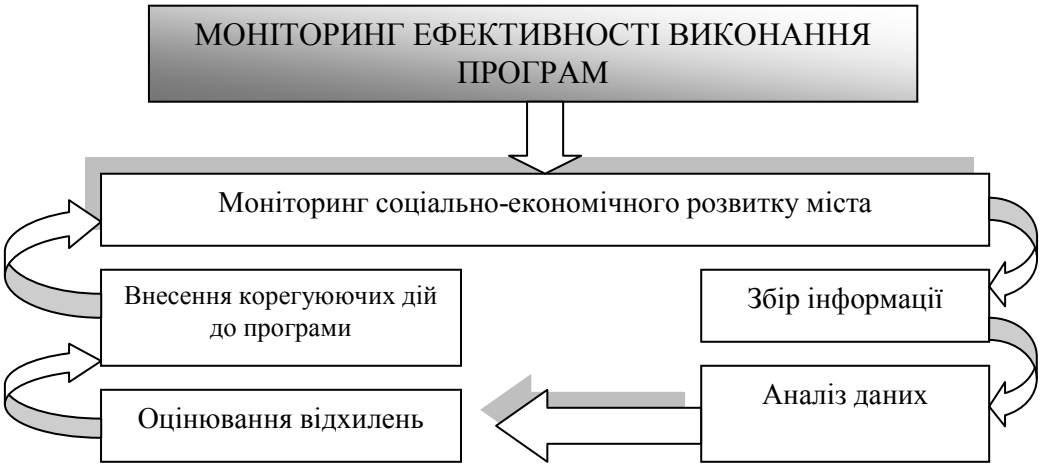


Рис. 2. Моніторинг у системі управління процесом соціально-економічного розвитку міста

Для проведення моніторингу доцільно розробити формат, який у стислому та зрозумілому вигляді дозволить відобразити дані про фактичне фінансування програми та виконання показників (у тому числі в порівнянні з планом). Зручність та інформативність такого формату дозволить приймати поточні рішення щодо покращення процесу управління програмою.

Слід зазначити, що програма є дієвим та гнучким у застосуванні інструментом застосування ПЦБ.

Висновки і пропозиції. Напрями підвищення ефективності міського управління за рахунок удосконалення виконання функцій планування, організації, фінансування та контролю включають додаткові можливості залучення та використання місцевих ресурсів у процесах міського економічного і соціального розвитку та застосування прогресивних технологій планування, яким виступає програмно-цільове бюджетування.

Доцільність використання методів програмно-цільового бюджетування обумовлена необхідністю внесення змін в існуючі підходи до планування та здійснення функціонування органів місцевого самоврядування у зв’язку із змінами, що відбуваються в економіці і соціальній сфері міста.

Визначення понять «ефективне міське управління» та «програмно-цільове бюджетування» (ПЦБ) дозволяють виявити особливості використання ПЦБ у складі системи міського планування, які полягають у припиненні керівництвом міста практики витратного фінансування і надають можливість обрати пріоритетні витратні напрями, закладеними в стратегічному плані розвитку міста.

Основні недоліки застосування системи бюджетування, орієнтованого на результат, включають складність швидкого досягнення очевидних результатів у вигляді поліпшення якості комунальних послуг, необхідність значних часових і фінансових витрат, складність вивчення думки населення щодо якості наданих комунальних послуг, складність формалізації результатів і соціально-економічного ефекту комунальних послуг, прагнення в деяких випадках до досягнення певного кількісного значення індикатора як до самоцілі, складність визначення взаємозв'язку витрачених ресурсів і отриманих результатів.

Дотримання принципів організації міського управління (плавності, об'єктивності, диференціації, науковості, раціональності, відповідальності) дозволить підвищити раціональність, гнучкість, ефективність управлінської діяльності, покращить результати застосування нових методів управління, включаючи стратегічні підходи та впровадження технології програмно-цільового бюджетування.

Державні цільові програми є ефективним інструментом реалізації державної політики на пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку. Програма фінансування соціально-економічного розвитку міста повинна мати як економічний (співвідношення обсягу наданих послуг до визначеної якості і затрат на їх надання), так і соціальний ефект (досягнення соціального ефекту від надання комунальних послуг у розрахунку на одиницю витрат).

Здійснення моніторингу виконання програм та можливостей їх оперативного корегування в процесі реалізації є важливими складовими підвищення ефективності міського управління, що забезпечує виконання завдань економічного та соціального розвитку та сприяє зростанню якості життя населення міста.

Подальших досліджень потребують питання узгодження системи показників ефективності міського управління з системою показників ефективності реалізації проектів, що розробляються за технологією ПЦБ.

Список використаних джерел

1. *Буряк П. И.* Основы экономики крупного города / П. И. Буряк. – М. : Экономика, 2009. – 647 с.
2. *Стратегическое* управление: регион, город, предприятие : монография / под ред. Д. С. Львова, А. Г. Гранберга, А. П. Екоршина ; ООН РАН «НИМБ». – М. : Экономика, 2004. – 605 с.
3. *Форрестер Дж.* Динамика развития города / Дж. Форрестер. – М. : Прогресс, 1994. – 386 с.
4. *Mc Donald J. F.* Fundamentals of urban economics / J. F. Mc Donald. – Upper Saddle River (N.J.). – New York, 1997. – 545 p.
5. *Управление* развитием города (экономико-правовые аспекты) : монография / В. К. Мамутов, В. В. Финагин, А. М. Серебряков и др. – К. : Наук. думка, 1986. – 207 с.
6. *Проблемы* стратегического развития города: теория и практика : монография / С. В. Богачев, М. В. Мельникова, А. А. Лукьянченко и др. ; НАН Украины, Ин-т экономико-правовых исслед. – Донецк : Вебер, 2009. – 270 с.
7. *Гареева Л. М.* Оценка эффективности деятельности муниципальных органов на основе системы бюджетирования, ориентированного на результат / Л. М. Гареева, В. П. Кулешова // «Dny vědy – 2012» Dil Ekonomické vědy. – С. 49.
8. *Иванчина Е. Н.* Актуальность перехода к программному бюджету на региональном и местном уровнях / Е. Н. Иванчина // Финансы. – 2011. – № 6. – С. 79.
9. *Климанов В. В.* О формировании бюджетной стратегии на региональном и муниципальном уровне / В. В. Климанов // Финансы. – 2011. – № 2. – С. 9.

10. *Кочкарев Р. А.* Целевые программы: инструментальная поддержка / Р. А. Кочкаров ; Фин. акад. ари Пр-ве РФ. – М. : Экономика, 2007. – С. 56-57.

11. *Цопкало Е. Ю.* Бюджетирование как инструмент повышения эффективности управления городом / Е. Ю. Цопкало // Успехи современного естествознания. – 2008. – № 9. – С. 48-49.

УДК 334.72(477):336.762(4)

Н.І. Гавриленко, канд. техн. наук
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна
В.О. Анопрієнко, канд. екон. наук
Чернігівський інститут ім. Героїв Крут, ПрАТ "ВНЗ"МАУМ", м. Чернігів, Україна
Г.А. Рогова, студентка
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ В КОНТЕКСТІ ІРО

Н.И. Гавриленко, канд. техн. наук
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина
В.А. Аноприенко, канд. экон. наук
Черниговский институт им. Героев Крут, ЧАО "ВУЗ" МАУП", г. Чернигов, Украина
Г.А. Рогова, студентка
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина

РАЗВИТИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА В КОНТЕКСТЕ ІРО

N.I. Havrylenko, Candidate of Technical Sciences
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine
V.O. Anopriyenko, Candidate of Economic Sciences
Chernihiv Institute behalf of Krut Heroes, PJSC "BIS" MAUP", Chernihiv, Ukraine
H.A. Rohova, student
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine

DEVELOPMENT OF THE STOCK MARKET IN THE CONTEXT OF IPO

Виявлено основні переваги первинного публічного розміщення акцій (ІРО) перед іншими інвестиційними джерелами, а також визначено головні недоліки та ризики, що супроводжують процес ІРО. Особливу увагу приділено дослідженню переваг ІРО в Україні та за її межами.

Ключові слова: *ІРО, фондова біржа ,емітент, акції, фондовий ринок, інвестиції, правове середовище.*

Установлены основные преимущества первичного публичного размещения акций (ІРО) перед другими инвестиционными источниками, а также определены основные недостатки и риски, которые сопровождают процесс ІРО. Особенное внимание уделено исследованию преимуществ ІРО в Украине и за ее пределами.

Ключевые слова: *ІРО, фондовая биржа, эмитент, акции, фондовый рынок, инвестиции, правовое окружение.*

Key priorities of IPO over other investment sources are defined as well as main, drawbacks and risks going with the IPO process are revealed. Special attention in the article is appreciated to research of the benefits of the initial public offering (IPO) in Ukraine and abroad.

Key words: *IPO, the stock exchange, issuer, shares, stock market, investments, legal inviroment.*

Постановка проблеми: На сучасному етапі розвитку фондового ринку важливість первинного публічного розміщення акцій (ІРО -initialpublicoffering) зумовлена динамічними змінами макроекономічної ситуації. Поступовий вихід української економіки із кризи, зростаюча ліквідність на фондових біржах надає можливість українським компаніям залучити іноземні інвестиції завдяки розміщенню акцій. Залучивши кошти шляхом ІРО, компанія не тільки фінансує власну діяльність, збільшує капітал, максимізує вартість бізнесу, а і підвищує власний імідж на міжнародному ринку. Попри політичну нестабільність, фінансово-банківську кризу перед вітчизняними підприємствами стоїть питання пошуку інвестиційного капіталу для розвитку. Через неефективну податкову й амортизаційну політику неможливо накопичувати достатні внутрішні ресурси для ефективного зростання бізнесу. Нові вимоги НБУ до забезпечення кредитів, скорочення депозитних вкладів змушують комерційні банки або зменшувати терміни кредитування, або збільшувати проценти за кредит. У зв'язку з цим залучення додаткового капіталу через ІРО надає компаніям можливість вийти на новий рівень організації виробництва і менеджменту, досягати визнання з боку потенційних іноземних і вітчизняних інвесторів. З огляду на те, що фінансовий ринок України в цілому і ринок капіталу зокрема перебувають сьогодні на початковому етапі розвитку, який характеризується низьким рівнем торгівельної активності, відсутністю концентрації торгівлі в межах організованого ринку та

спекулятивним характером здійснюваних операцій, вітчизняні емітенти вимушені виходити на міжнародні ринки капіталу. Розвиток ринку IPO допомагає переливу капіталу в економіці, структурній перебудові, розвитку наукових і переробних галузей. Виникає проблема раціонального використання цього ринкового механізму, розуміння критеріїв оцінювання ефективності його реалізації як з погляду емітента, так і ринка в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку процесів інвестування і функціонування фондового ринку, а також IPO, як форми залучення інвестиційного капіталу, досліджуються вітчизняними і зарубіжними вченими. Зокрема теоретичним аспектам цього процесу присвячено дослідження таких авторів, як: Я. Миркин, В. Овчинніков, А. Мелло, О. Мозговий, Г. Марковиц, А. Гончарова та інших. Ці питання набувають все більшої актуальності у міру того, як інтенсивно починають розвиватись вищезазначені процеси.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Ґрунтовні дослідження проблем економічного зростання, проведені в різні роки, показали, що рівень розвитку фондових ринків безпосередньо впливає на економічне зростання, а IPO вважається одним із найефективніших механізмів для цього. Проте цей зв'язок не працює автоматично, а вимагає постійного вивчення, моніторингу і пошуку шляхів підвищення ефективності. Однак в Україні проблематика здійснення IPO українськими компаніями та підвищення його ефективності поки що не знайшла достатнього висвітлення в наукових публікаціях.

Мета статті. Основною метою статті є дослідження досвіду залучення капіталу за рахунок IPO на зарубіжному й українському фондовому ринках та визначення критеріїв ефективності IPO, що впливають на стан фондового ринку.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку фондового ринку тема IPO є однією із самих актуальних. Залучення інвестицій через IPO дає можливість компаніям, які мають бізнес в Україні, динамічніше розвиватися, структурувати бізнес і працювати ефективніше. Основне завдання компанії під час проведення IPO – максимізація вартості компанії. Разом з тим і в зарубіжних, і у вітчизняних публікаціях змісту поняття IPO приділяється мало уваги. Окремого розгляду потребують особливості функціонування ринку IPO як основи формування міжнародних каналів інвестиційного капіталу. Вдосконалення механізму IPO українських емітентів є одним із найбільш важливих науково-практичних завдань, оскільки надає нові можливості для залучення інвестиційних ресурсів.

Коли компанія в перший раз розміщує свої цінні папери на вітчизняному ринку серед невизначеного кола інвесторів, то процедура називається InitialpublicOffering (IPO). Якщо випуск цінних паперів компанії відбувається з одночасним процесом розміщення (тобто до проведення IPO юридична форма компанії не передбачала наявності акціонерів), то таке розміщення називають первинним розміщенням (PrimaryOffering). Якщо на ринку продаються раніше випущені цінні папери, що належать власникам компанії і саме власники отримують дохід, а не компанія, то процедура називається вторинним розміщенням SPO (SecondaryOffering). Якщо ж компанія вирішила вийти на ринок IPO без посередників, то така процедура називається (PublicOffering, DPO) [1]. До DPO зазвичай звертаються невеликі компанії, які розміщують акції серед споживачів своєї продукції та послуг. Таким чином, IPO – це процес первинного публічного розміщення акцій додаткової емісії компанії на відкритому біржовому ринку серед широкого кола інвесторів для здійснення необхідних інвестицій. За офіційним визначенням Нью-йоркської фондової біржі IPO – це випуск цінних паперів, що здійснюється приватними компаніями з метою перетворення їх на публічні. При цьому нові акції продаються з допомогою одного чи декількох інвестиційних банків [2].

Сутність IPO тісно пов'язана з ринковими процесами, отже, можна говорити про існування особливого сегмента фондового ринку – ринку IPO, тобто сукупності фінансових, організаційних і юридичних інституцій, які сприяють емітентам у розміщенні цінних паперів для широкого кола потенційних інвесторів. Крім самої компанії й потенційних інвесторів, на ринку IPO задіяно безліч посередників: фінансові та юридичні консультанти, андерайтери, аудитори та інші. Ключову роль на ринку IPO відіграють фондові біржі – майданчики для розміщення цінних паперів. Обираючи серед кількох бірж, внутрішніх чи іноземних, компанії використовують такі критерії [3]:

1. Вимоги для проходження лістингу (у більшості країн відмінності у процедурі лістингу зумовлені розміром компанії, терміном її існування і прибутковістю).
2. Кількість аналогічних компаній, які вже пройшли лістинг (чим більше подібних компаній пройшли лістинг на фондовій біржі, тим вища ймовірність, що чергова компанія теж вийде на неї, оскільки підвищується інформованість інвестора про стан галузі та її перспективи).
3. Вимоги щодо підтримки лістингу і з боку комісій з цінних паперів, і з боку самих бірж (відносно мінімальних обсягів торгів, курсів акцій тощо).
4. Ліквідність і можливість подальшого залучення коштів (компанія прагне, щоб ліквідність була якомога вищою).
5. Збір за проходження лістингу та щорічні платежі за його підтримання (альтернативні біржі встановлюють нижчі збори, ніж основні майданчики).

Акції українських компаній в основному котируються на таких європейських біржах, як Лондонська фондова біржа, Варшавська фондова біржа (ВФБ), AIM – Ринок альтернативних інвестицій, DeutscheBoercei та інші.

Динаміка обсягу IPO на європейських біржах, починаючи з 2008 року, наведена на рис.

Рис. Обсяги IPO на європейських фондових біржах

Початком IPO – рухів в Україні став 2005 рік. Відразу три українські компанії провели первинне розміщення на суму 187,87 млн дол. Першою українською компанією, що здійснила публічне розміщення акцій на західному ринку, стала Ukrproduct Group, яка займається випуском, дистрибуцією і торгівлею молочної продукції. У середині лютого 2005 року компанія зробила заяву про продаж на Лондонській фондовій біржі 27,2 % своїх акцій. Внаслідок розміщення компанія залучила інвестиції на суму 6 млн фунтів стерлінгів, які були спрямовані на модернізацію двох молочних заводів. Починаючи з 2005 року і по теперішній час, українськими компаніями було здійснено 159 розміщень на загальну суму 3,4 млрд дол[4].

Динаміка розміщення акцій українських емітентів на біржах України є такою: 2010 р. – 43,28 млрд грн, 2011 р. – 79,43 млрд грн і 2012 р. – 23,44 млрд грн.

Дослідження показують, що на українському ринку утворився значний відкладений попит на залучення капіталу за допомогою IPO. В цілому торік 20 українських компаній фінансували здійснення IPO на зарубіжних ринках на суму 2,5 млрд дол, але відклали розміщення на невизначений термін. Із них 11 компаній мали намір розмістити акції на ВФБ.

Крім того, національним законодавством передбачено обмеження, які перешкоджають розміщенню акцій українських емітентів за межами України, основними з яких є такі:

- акції українських емітентів можуть бути номіновані тільки в національній валюті, номінальна вартість акцій обов'язково повинна бути зазначена в сертифікаті акції (ст. 6 Закону України «Про цінні папери і фондовий ринок від 23.02.2006 р.);
- для отримання дозволу НКЦПФР на обіг цінних паперів українських емітентів за межами України український емітент зобов'язаний дотримуватись таких вимог: а) мати лістинг за попередніми випусками цінних паперів на будь-якій українській фондовій біржі або торгово-інформаційній системі; б) мінімальний розмір статутного капіталу емітента повинен становити не менше 5 млн грн; в) розміщення цінних паперів за межами України може бути здійснено на суму, яка не перевищує 25 % статутного капіталу емітента; г) емітент повинен дотримуватись положення валютного законодавства України; д) облік права власності на цінні папери, які обертаються за межами України, повинен здійснюватись відповідно до вимог законодавства України про депозитарну діяльність, а також деякі інші вимоги.

Значним позитивним чинником для розвитку вітчизняного фондового ринку є нещодавні ініціативи НКЦПФР щодо допуску цінних паперів іноземних емітентів з активами в Україні до лістингу на українських біржах. Це сприятиме як пожвавленню вітчизняного ринку цінних паперів, так і підвищенню ліквідності акцій емітентів з активами в Україні, які торгуються на іноземних біржах. Крім того, таке рішення послужить початком нової хвилі IPO – активності серед цих компаній.

Що ж стосується світового фондового ринку, то дослідження показують, що він кілька разів змінював тренд розвитку. Динаміка як обсягів, так і кількості первинних (IPO) та вторинних (SPO) розміщень по регіонах світу була однаково нестабільною і визначалась, то масовим припливом російських компаній до Лондона, то переорієнтацією китайського уряду на приватизацію через IPO на внутрішньому фондовому ринку, то рішенням російських емітентів здійснювати розміщення в Гонконгу. Світові обсяги первинних і вторинних розміщень акцій зростали, починаючи з 2003 року й аж до кризового 2008 року. За 2008 рік емітенти в усьому світі залучили через IPO всього 84,5 млрд дол, проте в 2009 р. зростання ринку відновилось і обсяги IPO становили 113,9 млрд дол. Найбільший обсяг IPO за останні 5 років був зафіксований у 2010 р. у розмірі 270 млрд дол і досягнутий він був передусім за рахунок IPO – буму в азіатському регіоні. Проте падіння обсягів первинних розміщень в 2011 році, що було викликане європейською борговою кризою, загрозою технічного дефолту в США, а також зниженням активності емітентів в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, у 2012 р. тільки посилилось. У цілому активність на глобальному ринку IPO у 2011-2012 рр. трималась на рівні 50 % від кількості й обсягів розміщень 2006-2007 рр. У 2012 р. обсяги IPO у США становили 34,86 % від їх загального світового обсягу, в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні – 32,22 %, а в регіоні EMEA (Європа, Близький Схід, Африка) – 14,8 % [5].

Аналіз емітентів світових лідерів за обсягами залучених коштів свідчить, що в 2012 р. найбільшими IPO та SPO регіону EMEA стали розміщення акцій банківських установ. З початку січня 2013 року компанії по всьому світу залучили через IPO 23,1 млрд дол – наполовину більше, ніж за той самий період минулого року. IPO з початку 2013 року провели 139 компаній. Активність ринку IPO у США порівняно з аналогічним періодом 2012 року зросла на 70 %, в Європі – на 60 %. Згідно з дослідженнями компанії «ДАГДА»[6] в 2013 році 401 компанія по всьому світу повідомила, що знаходиться в тій чи іншій стадії підготовки до виходу на біржі.

Аналіз галузевої структури першого півріччя 2013 р. світових угод свідчить, що лідером ринку IPO став сектор нерухомості, як за обсягами залученого капіталу, так і кі-

лькістю угод. Другим за активністю став сектор охорони здоров'я і третє місце належить сектору промислового виробництва. Експерти вважають, що такі тенденції збережуться і в 2014 р. І все ж таки інституційні інвестори з усіх регіонів світу вважають, що найбільш привабливими цінними паперами є акції компаній, фінансового сектору, роздрібної торгівлі, нафтогазової промисловості та сектору технологій.

Таким чином, IPO – це процес, який займає важливе місце в життєвому циклі як фондового ринку в цілому, так і окремої компанії емітента. Для раціонального використання цього механізму слід чітко визначити критерії ефективності його реалізації. Ефективність будь-якого процесу – це його результативність. З позиції компанії, IPO – це, перш за все, інструмент її росту і він повинен використовуватись у тому випадку, коли більш дешеві інструменти залучення ресурсів нею вже випробувані. IPO забезпечує компанії-емітенту ліквідний ринок власних акцій, дозволяє придбати нові технології, підвищити якість корпоративного управління. Розвиток ринку IPO сприяє зростанню економіки України в цілому. За допомогою IPO залучаються значні інвестиції, що стимулює загальне економічне зростання. Масове проведення IPO допомагає переливу капіталу в економіці, структурній перебудові, розвитку переробних і наукових галузей. Але IPO не такий уже і безризиковий спосіб фінансування, як вважають деякі аналітики. Головними перешкодами для успішного здійснення IPO є завищення ціни акцій, відсутність у емітентів команди кваліфікованих фахівців, вихід на IPO на занадто ранньому етапі розвитку бізнесу (що в багатьох випадках обумовлюється необхідністю залучення капіталу), неефективне використання залучених коштів та інші (табл.).

Таблиця

Критерії ефективності IPO

Ієрархія цілей	Критерії успіху IPO
З позиції ринку:	
- макроекономічне зростання; - збільшення капіталізації та ліквідності національного фондового ринку; - розвиненість біржового ринку згідно з міжнародними вимогами; - можливість залучення довгострокових інвестиційних ресурсів; - можливість доступу українських інвесторів до фінансових інструментів міжнародних емітентів	- створення ефективної інфраструктури; - сприяння розвитку потужних національних інституційних інвесторів та стимулювання участі роздрібних інвесторів; - створення умов для максимального використання національного біржового ринку; - формування сприятливого правового середовища; - розширення пропозиції цінних паперів з високими інвестиційними характеристиками; - зростання досвіду бірж у процесі формування концепції IPO
З позиції емітента:	
- створення сприятливих умов для подальшого залучення інвестицій за рахунок отримання статусу публічної компанії; - зростання ринкової вартості компанії і її стійкості; - формування позитивного інформаційного поля навколо емітента та підвищення іміджу	- взаємодія з біржею після розміщення цінних паперів та при SPO (повторному розміщенні); - аналіз руху котирувань з метою підвищення ліквідності; - усунення асиметрії інформації, що приводить до неправильного оцінювання цінних паперів; - відповідність обсягів залучення інвестицій запланованим очікуванням; - збереження інтересу до компанії, в тому числі і за рахунок PR; - аналіз середньозваженої вартості капіталу до і після розміщення цінних паперів (у динаміці – зниження); - моніторинг успіху міжнародних ринків IPO

Висновки і пропозиції. Розглянувши первинне публічне розміщення акцій як спосіб залучення інвестицій, дослідивши переваги проведення IPO та відповідні вимоги

інвесторів, можна зробити висновок, що незважаючи на численну кількість негативних моментів та ризиків, IPO сьогодні є найбільш ефективним способом залучення інвестицій та розширення бізнесу. Перевагою IPO є можливість залучення фінансових ресурсів на довгостроковій основі, об'єктивне оцінювання вартості підприємства, забезпечення підвищеної ліквідності акцій підприємства, відсутність боргового тягаря, підвищення кредитного рейтингу та престижу підприємства, зростання капіталізації. Що стосується ефективності ринку IPO і фондового ринку в цілому, то вона залежить від стабілізації ринків капіталу, покращення макроекономічного, корпоративного середовища та нормативно-правової бази. Для активізації українського фондового ринку слід активніше залучати внутрішніх інвесторів. У короткостроковій перспективі розвиток ринку IPO залежатиме багато в чому від бажання (чи необхідності) акціонерів продавати акції чи залучати додаткове фінансування, не працювати за тіньовими схемами, постійно нагадувати про себе на ринку.

Однією з найбільш суттєвих проблем, яка перешкоджає активному виходу українських компаній на IPO, є їх неготовність розкрити інформацію про себе за міжнародними стандартами, а також недостатня кількість кваліфікованих фахівців у сфері підготовки фінансової звітності. Проте, незважаючи на певні недоліки IPO для вітчизняних компаній, успішне проведення процедури первинного розміщення акцій провідними вітчизняними компаніями підвищить інтерес зовнішніх інвесторів як до самих компаній, так і до українського фондового ринку загалом.

Список використаних джерел

1. *Грег Н. Грегориу.* IPO. Опыт ведущих мировых экспертов / *Грег Н. Грегориу.* – Минск : Гревцов Паблишер, 2008. – 624 с.
2. *Офіційний* сайт NYSE [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:/www.nyse.com.
3. *Юркевич О. М.* Географія бірж українських IPO / О. М. Юркевич, С. І. Дорошенко, О. І. Дорошенко // Вісник КЕФ КНЕУ. – 2011. – № 2.
4. *Офіційний* сайт компанії PriceWaterhouseCoopers [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pwc.com/ua/ru.
5. *Шапрова Н.* Світовий ринок IPO та SPO: в очікуванні на відновлення / Н. Шапрова Цінні папери України. – 2013. – № 12 (758). – С. 20-22.
6. *IPO:* дослідження від "ДАГДИ" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:/www.securities.org.ua.

УДК 351.84

В.В. Даценко, канд. екон. наук
В.Є. Тараненко, канд. екон. наук
Дніпропетровська державна фінансова академія, м. Дніпропетровськ, Україна

СИСТЕМА НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ І РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УКРАЇНІ

В.В. Даценко, канд. экон. наук
В.Е. Тараненко, канд. экон. наук
Днепропетровская государственная финансовая академия, г. Днепропетровск, Украина

СИСТЕМА НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА В УКРАИНЕ

V.V. Datsenko, Candidate of Economic Sciences
V.Ye. Taranenko, Candidate of Economic Sciences
Dnipropetrovsk State Finance Academy, Dnipropetrovsk, Ukraine

THE SYSTEM OF NON-STATE PENSION FUND SCHEME AND DEVELOPMENT OF FINANCIAL INTERMEDIATION IN UKRAINE

Досліджено питання реалізації недержавного пенсійного забезпечення в Україні через застосування фінансового посередництва.

***Ключові слова**: недержавне пенсійне забезпечення, недержавні пенсійні фонди, пенсійні активи.*

Исследованы вопросы реализации негосударственного пенсионного обеспечения в Украине через использование финансового посредничества.

***Ключевые слова**: негосударственное пенсионное обеспечение, негосударственные пенсионные фонды, пенсионные активы.*

The question of realization of the non-state pension system is investigational in Ukraine from application of financial mediation were investigated.

***Key words:** non-state pension system, non-state pension fund, pension assets.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економіки проблема модернізації та трансформації наявних пенсійних систем є однією з головних на порядку денному більшості країн світу, у тому числі й України. Одним із основних шляхів реформування пенсійного страхування є створення належних умов для розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення, як складової системи фінансового посередництва в державі. Зазначене й обумовлює актуальність дослідження основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів – центральних органів цієї системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теорії та методів функціонування недержавного пенсійного забезпечення здійснено багатьма вітчизняними вченими, серед яких: Є. Григоренко, В. Ємець, Г. Залко, М. Карлін, Н. Ковальова, Ю. Конопліна, Н. Коробенко, Д. Котляр, Г. Кравчук, Л. Кривенко, Д. Леонов, Е. Лібанова, І. Новікова, М. Свердел, Р. Сіржук, Ю. Смоляр, А. Федоренко, В. Яценко, а також зарубіжними: М. Амманн, М. Баздаріч, В. Бончік, Е. Бронштейн, Ф. Буус, П. Гусєва, Е. Девіс та ін. Ґрунтовні наукові результати, які дозволили досягти чіткого осмислення науково-методологічних засад управління фінансовими ресурсами організацій, закладено у працях провідних дослідників світової і вітчизняної науки: Л. Буряка, О. Василика, Т. Геніберга, Л. Гитмана, А. Єпіфанова, А. Загороднього, М. Міллера, В. Опаріна, А. Поддєрьогіна та ін.

Однак при цьому недостатньо уваги приділяється дослідженню впливу системи недержавного пенсійного забезпечення на розвиток фінансового посередництва в державі.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні з подальшим визначенням напрямів їх розвитку та посилення ролі у пенсійному забезпеченні громадян.

Виклад основного матеріалу. Система недержавного пенсійного забезпечення (далі – НПЗ) становить третій рівень системи пенсійного забезпечення в Україні. Її розбу-

дова здійснюється, починаючи з 2004 року, після набрання чинності Закону України "Про недержавне пенсійне забезпечення" [7]. Основу такої системи складають недержавні пенсійні фонди.

Функціонування недержавного пенсійного фонду включає такі важливі види діяльності, як: визначення і впровадження політики недержавного пенсійного фонду і контроль за її дотриманням; адміністративне управління пенсійним фондом; інвестування пенсійних активів; забезпечення надійного зберігання пенсійних активів (рис. 1).

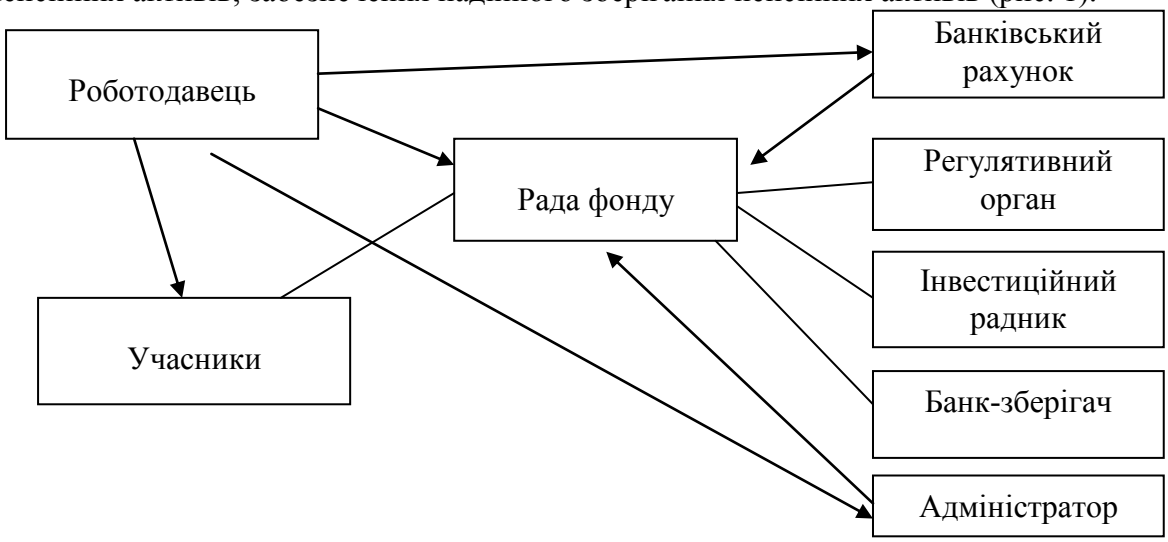


Рис. 1. Схема функціонування недержавного пенсійного фонду

Рада фонду визначає політику недержавного пенсійного фонду, ухвалює всі угоди, що укладаються фондом, а також відповідає за контроль усієї поточної діяльності фонду. Склад Ради фонду різниться залежно від типу фонду; крім того, склад Ради фонду є відмінним від того, яким він є на початку роботи фонду і по закінченню першого року діяльності фонду.

Система недержавного пенсійного забезпечення протягом останніх років розвивається досить динамічно. Станом на 31.03.12 у Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 97 недержавних пенсійних фондів (далі – НПФ) та 40 адміністраторів НПФ. Основні показники діяльності НПФ та темпи їх приросту наведені в табл.

Таблиця

Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів за 2009 – 1кв. 2012 рр.

Недержавні пенсійні фонди	**2009**	**2010**	**2011**	**1 кв. 2012**	**Темпи приросту, %**	
					2011/2010	**I кв. 2011/ 2012**
Загальна кількість пенсійних контрактів (тис. шт)	62,5	69,7	75,0	74,6	7,6	-0,5
Кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами (тис. осіб)	497,1	569,2	594,6	586,6	4,5	-1,3
Загальні активи НПФ (млн грн)	857,9	1144,3	1386,9	1467,2	21,2	5,8
Пенсійні внески (млн грн), у т.ч.	754,6	925,4	1102,0	1151,3	19,1	4,5
- від фізичних осіб	31,8	40,7	50,6	53,0	24,3	4,7
- від юридичних осіб	722,7	884,6	1051,2	1098,1	18,8	4,5
- від фізичних осіб-підприємців	0,1	0,2	0,2	0,2	0,0	0,0
Пенсійні виплати (млн грн)	90,1	158,2	208,9	219,5	32,0	5,1
Кількість осіб, що отримали/ отримують пенсійні виплати (тис. осіб)	28,1	47,8	63,1	65,3	32,0	3,5
Сума інвестиційного доходу (млн грн)	236,7	433,0	559,9	513,0	29,3	-8,4
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів (млн грн)	47,1	64,6	86,6	91,1	34,1	5,2

Станом на 31.03.12 адміністраторами недержавних пенсійних фондів було укладено 74 572 пенсійних контрактів з 61 231 вкладниками, з яких 2 385 вкладників, або 3,9 %, – юридичні особи та фізичні особи – підприємці, що сплачують пенсійні внески за учасників, на яких припадає 1 098,3 млн грн пенсійних внесків (95,4 % від загального обсягу пенсійних внесків за системою НПЗ), а 58 846 вкладників, або 96,1 %, – фізичні особи, на яких припадає 4,6 % загального обсягу пенсійних внесків.

При цьому, порівняно з кінцем 2011 року, кількість контрактів з юридичними особами зменшилася на 6,1 %, а з фізичними особами зросла на 0,7 % (рис. 2).

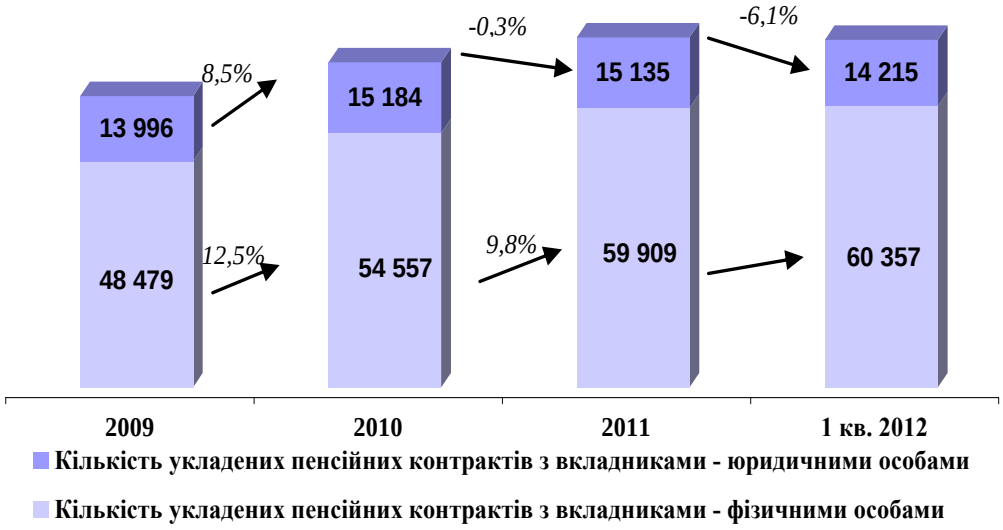


Рис. 2. Динаміка кількості укладених пенсійних контрактів за 2009-2011 рр. та І квартал 2012 року

На кінець І кварталу 2012 року кількість учасників НПФ відповідно до укладених контрактів становила 586,6 тис.осіб, протягом року вона зменшилася на 8 тис. осіб, або на 1,3 % (рис. 3).

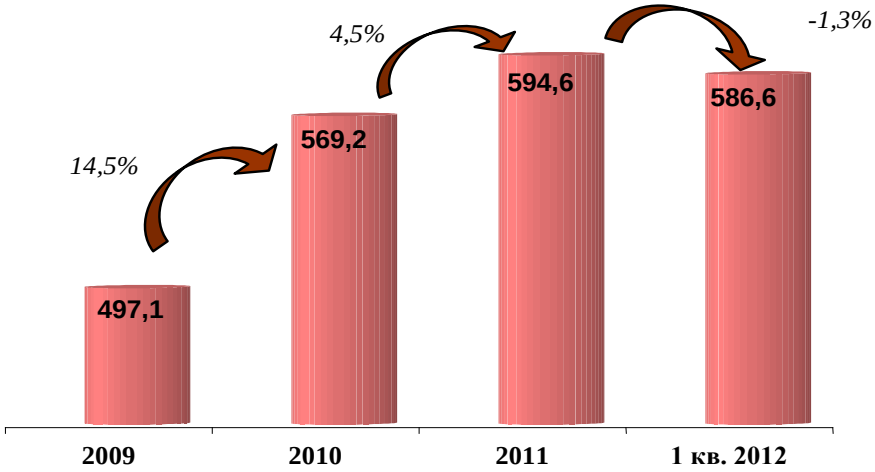


Рис. 3. Динаміка кількості учасників НПФ за 2009-2011 рр. та І квартал 2012 року (тис. осіб)

Станом на 31.03.12 серед учасників НПФ більшість становили особи віком від 25 до 50 років, а саме 64,4 %. При цьому частка учасників НПФ віком від 50 до 60 років станом на 31.03.12 становила 23,5 %. Частки учасників НПФ вікових груп старше 60 років та до 25 років станом на кінець І кварталу 2012 року становили, відповідно, 6,5 % та 5,6 % (рис. 4).

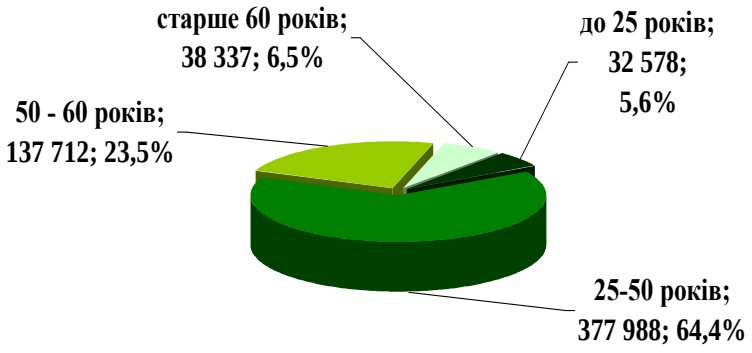


Рис. 4. Розподіл учасників НПЗ за віковими групами станом на 31.03.12 (осіб)

На рис. 5 відображено кількість учасників НПФ (у розрізі вікових груп та за статевою ознакою).

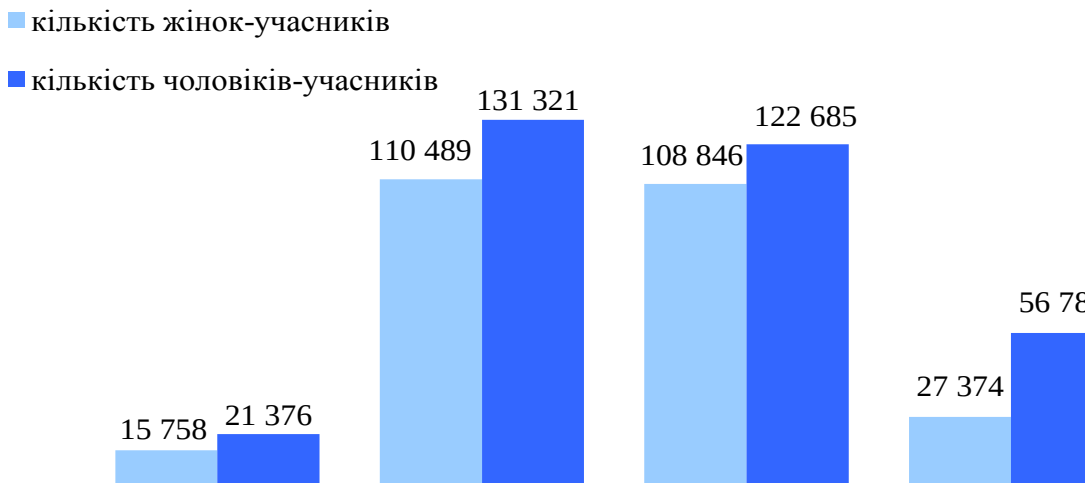


Рис. 5. Кількість учасників за віковими групами станом на 31.03.12 (осіб)

Як видно з рис. 5, серед учасників НПФ у розрізі всіх вікових груп більшість становлять чоловіки.

Пенсійні виплати станом на 31.03.12 становили 219,5 млн грн, збільшившись за I квартал 2012 року на 5,1 % (рис. 6).

Рис. 6. Пенсійні виплати за 2009-2011 рр. та I квартал 2012 року

Сукупно недержавними пенсійними фондами протягом I кварталу 2012 року було здійснено пенсійних виплат (одноразових та на визначений строк) 65,3 тис. учасникам,

тобто 11,1 % учасників від їхньої загальної кількості отримали пенсійні виплати. Це зумовлено невеликою часткою учасників вікової групи старше 60 років.

Одним із основних якісних показників, які характеризують систему НПЗ, є сплачені пенсійні внески.

Аналізуючи динаміку сплачених пенсійних внесків, слід зазначити, що надходження пенсійних внесків за І квартал 2012 року збільшилися на 4,5 % і на 31.03.12 становили 1 151,3 млн грн (рис. 7).

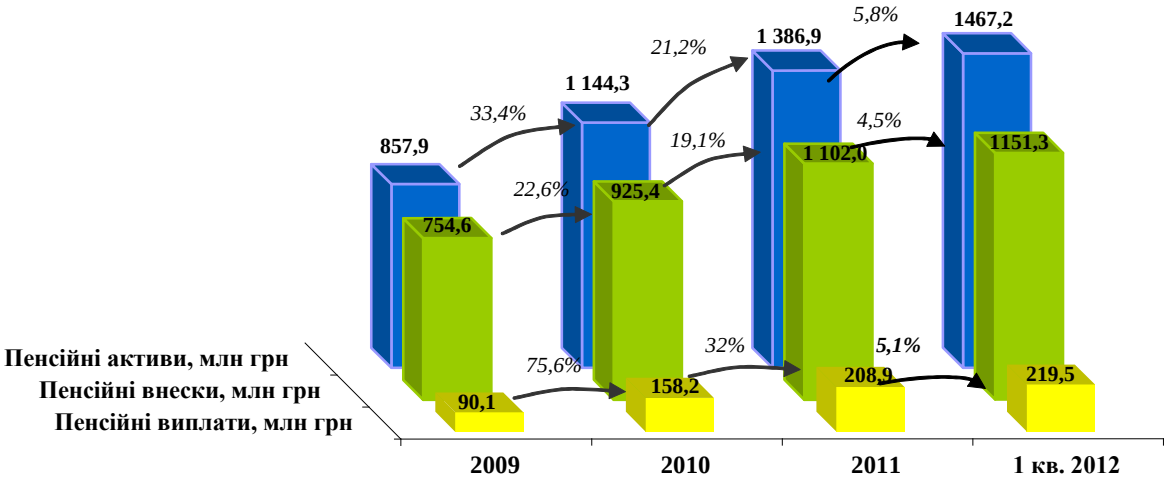


Рис. 7. Динаміка основних показників системи НПЗ за 2009-2011 рр. та І квартал 2012 року

Загальний обсяг активів, сформованих пенсійними фондами, станом на 31.03.12 становить 1 467,2 млн грн. Всього за І квартал 2012 року активи НПФ зросли на 5,8 % (на 80,3 млн грн) (рис. 7).

Для НПФ властиво формувати портфель, до якого входять об’єкти інвестування з мінімальним ступенем ризику. Тому особливого значення набуває вибір інвестиційних інструментів, використовуючи які НПФ зможуть забезпечити захист грошових коштів населення від інфляційних процесів і при цьому отримувати визначений приріст капіталу.

За результатами І кварталу 2012 року переважними напрямами інвестування пенсійних активів стали депозити в банках (28,2 % інвестованих активів), облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України (25,4 %), акції українських емітентів (17,7 %), цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України (15,3 %) (рис. 8).

Метою інвестування пенсійних активів є, насамперед, збереження пенсійних заощаджень громадян. Тому стратегія інвестування недержавних пенсійних фондів є більш консервативною, ніж у інших фінансових установах.

Загальна вартість доходу, отриманого від інвестування пенсійних активів, станом на 31.03.12 становила 513 млн грн, або 44,6 % від суми залучених внесків, зменшившись протягом І кварталу 2012 року на 46,9 млн грн, або на 8,4 %.

Витрати, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, станом на 31.03.12 зросли на 5,2 % порівняно з кінцем 2011 року і в цілому за час існування пенсійних фондів становлять 91,1 млн грн, або 6,2 % від загальної суми активів НПФ (рис. 9).

Основна частина витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, припадає на оплату послуг з управління активами недержавних пенсійних фондів – 68,6 % від загальної суми витрат. Витрати на оплату послуг з адміністрування пенсійного фонду становили 22,8 % від загальної суми витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних

активів. Оплата послуг зберігача, який здійснює відповідальне зберігання активів пенсійного фонду, – 5,1 % від загальної суми витрат.

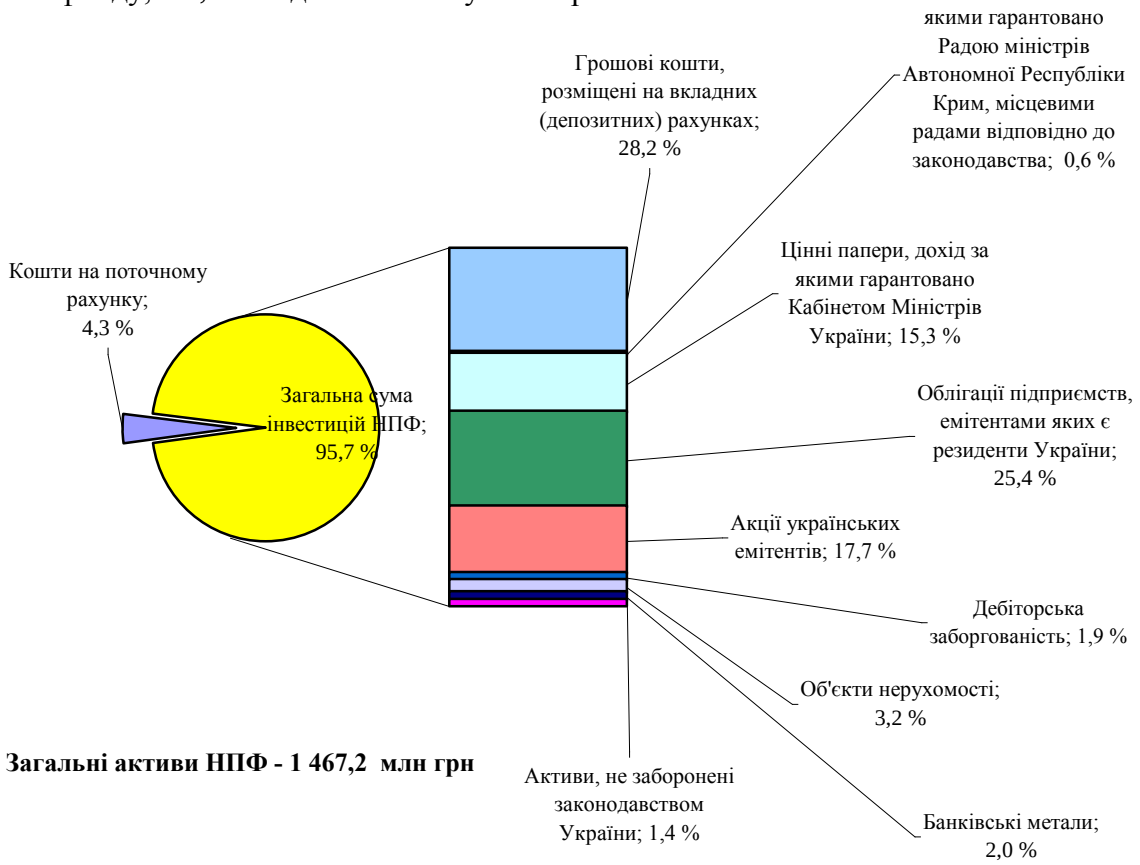


Рис. 8. Структура інвестованих пенсійних активів станом на 31.03.12

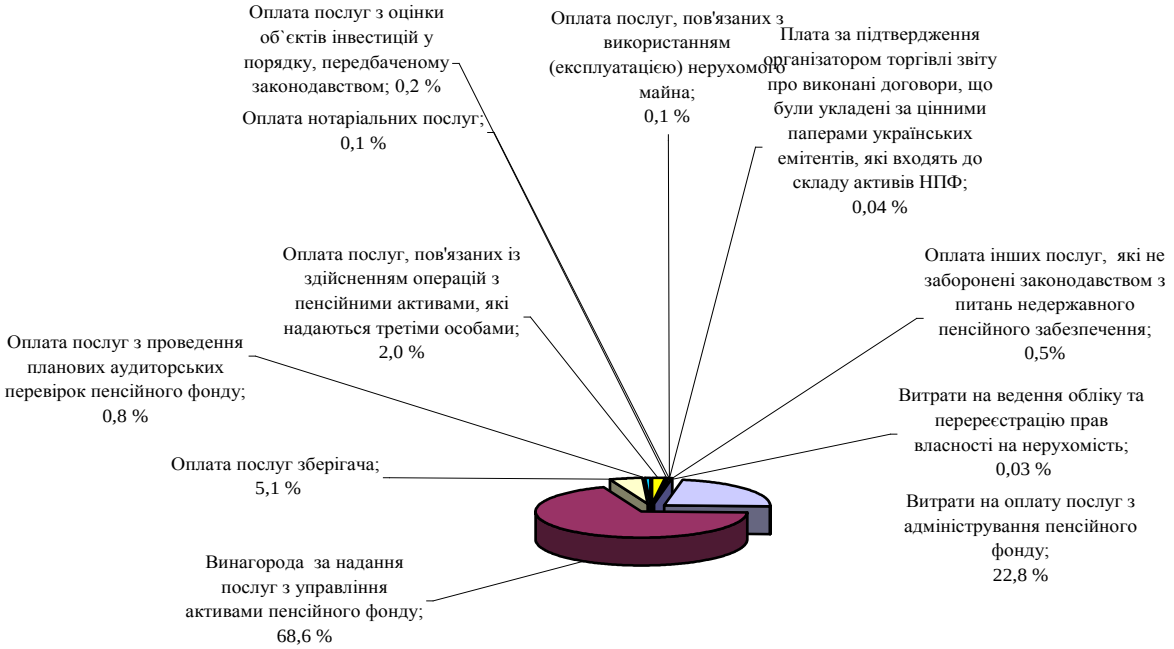


Рис. 9. Структура витрат, відшкодованих за рахунок активів НПФ, станом на 31.03.12

Висновки і пропозиції. Таким чином, можна зробити висновки, що недержавні пенсійні фонди необхідно розглядати як фінансові установи, які формують довгострокові фінансові ресурси за рахунок пенсійних внесків суб'єктів господарювання і домогосподарств, трансформують їх в інвестиційний капітал з метою забезпечення прийнятного рівня майбутніх пенсійних виплат і самостійно несуть відповідальність за результати своєї діяльності. До особливостей розвитку НПФ в Україні віднесено ключову роль кількісної складової приросту пенсійних активів (формування за рахунок пенсійних внесків).

Слабкість якісної складової приросту активів (формування за рахунок інвестиційного прибутку) пояснюється банкоцентричністю інвестиційних стратегій.

На основі дослідження величини і характеру ризиків різних моделей пенсійної системи країни необхідно зазначити, що саме трирівнева пенсійна система дозволяє розподілити між її складовими ризики, пов'язані із змінами у демографічній ситуації (до яких найбільш чутливим є солідарний рівень пенсійної системи) та із коливаннями в економіці і на ринку капіталу (що найбільшим чином впливає на накопичувальні рівні пенсійної системи). Такий розподіл ризиків надає пенсійній системі більшої фінансової збалансованості та стійкості, що застраховує працівників від різкого зниження рівня доходів після виходу на пенсію. Для інтенсифікації розвитку накопичувальної складової пенсійної системи потрібно обґрунтувати передумови поширення діяльності НПФ, дотримання яких дозволить створити цивілізований ринок послуг НПФ, органічно інтегрований у пенсійну систему України та у фінансову систему держави в цілому, а також використовувати грошові ресурси НПФ не тільки в інтересах учасників НПФ, але і в інтересах розвитку економіки країни.

Список використаних джерел

1. *Антонюк П. П.* Класифікація небанківських фінансово-кредитних установ у системі взаємодоповнюючого соціального захисту / П. П. Антонюк, І. М. Михайловська // Наукові записки. Серія «Економіка» / Нац. ун-т «Острозька академія». – 2008. – Вип. 10, ч. 3. – С. 13-21.

2. *Богославець С. В.* Недержавне пенсійне забезпечення як один із напрямів реалізації соціальної функції держави : автореф. дис. … канд. юрид. наук / С. В. Богославець ; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2009. – 19 с.

3. *Богуцкая О. А.* Подходы к определению и классификации финансового посредничества [Электронный ресурс] / О. А. Богуцкая. – Режим доступа : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Vdie/2009_1/files/8.pdf.

4. *Гузик Т.* Пенсійна реформа сьогодні: від А до Я / Т. Гузик // Вісник Пенсійного фонду України. – К., 2010. – № 5.

5. *Джусов О. А.* Фондовий ринок України: сучасний стан, проблеми розвитку та перспективи [Електронний ресурс] / О. А. Джусов, А. С. Коротун. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/ Ekpr/2009_32/Zmist/8PDF.pdf.

6. *Дубіна М. В.* Удосконалення класифікації фінансових посередників в Україні [Електронний ресурс] / М. В. Дубіна. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Vcndtu/Ekon/2009_39/25.htm.

7. *Законодавчі* акти України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://portal.rada.gov.ua.

8. *Каракулова І. С.* Небанківські фінансові інститути на ринку фінансових послуг України : автореф. дис. … канд. екон. наук / І. С. Каракулова ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2008. – 22 с.

9. *Конарівська О. Б.* Аспекти вдосконалення класифікації небанківських фінансових посередників [Електронний ресурс] / О. Б. Конарівська. – Режим доступу : http://www.nuwm.rv.ua/metods/asp/vd/v39ek17.doc.

10. *Лазебна М. В.* Організаційно-економічний механізм державного регулювання діяльності недержавних пенсійних фондів : автореф. дис. … канд. екон. наук / М. В. Лазебна ; Н.-д. екон. ін-т М-ва економіки та з питань європ. інтегр. України. – К., 2004. – 18 с.

11. *Лазебна М.* Пенсійна реформа: зацікавлені всі / М. Лазебна // Вісник Пенсійного фонду України. – 2010. – № 1. – С. 19-21.

12. *Статистичні* дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua.

УДК 336.71 (477)

Я.В. Жарій, канд. техн. наук
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна
В.В. Куфаєв, головний економіст відділу банківського нагляду
Управління Національного банку України в Чернігівській області, м. Чернігів, Україна

ВПЛИВ КРЕДИТНОГО ТА ВАЛЮТНОГО РИЗИКІВ НА ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Я.В. Жарий, канд. техн. наук
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина
В.В. Куфаев, главный экономист отдела банковского надзора
Управление Национального банка Украины в Черниговской области, г. Чернигов, Украина

ВЛИЯНИЕ КРЕДИТНОГО И ВАЛЮТНОГО РИСКОВ НА ЛИКВИДНОСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Y.V. Zhariy, Candidate of Technical Sciences
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine
V.V. Kufaiev, chief economist of the bank oversight
Office of the National Bank of Ukraine in Chernihiv, Chernihiv, Ukraine

THE IMPACT OF CREDIT AND CURRENCY RISKS ON THE LIQUIDITY OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

Проаналізовано структуру активів та зобов'язань банківської системи України, досліджено вплив кредитного і валютного ризиків на здатність банків забезпечувати своєчасне виконання грошових зобов'язань. Запропоновані альтернативні підходи до управління ризиком ліквідності банків з урахуванням впливу кредитного і валютного ризиків.

Ключові слова: *банківська система, комерційний банк, банківська ліквідність, кредитний ризик, валютний ризик, ризик ліквідності, рефінансування банків.*

Проанализирована структура активов и обязательств банковской системы Украины, исследовано влияние кредитного и валютного рисков на способность банков обеспечивать своевременное выполнение денежных обязательств. Предложены альтернативные подходы к управлению риском ликвидности банков с учетом влияния кредитного и валютного рисков.

Ключевые слова: *банковская система, коммерческий банк, банковская ликвидность, кредитный риск, валютный риск, риск ликвидности, рефинансирование банков.*

The article deals with the structure of assets and liabilities of the banking system of Ukraine, the effect of credit and currency risks on the ability of banks to ensure timely implementation of obligations Proposed alternative approaches to risk management and complies with the liquid of banks exposure to credit and currency risks.

Key words: *banking system, commercial bank, bank liquidity, credit risk, currency risk, liquidity risk, refinancing of banks.*

Постановка проблеми. Протягом усієї діяльності банківські установи наражаються на різноманітні за сутністю (економічною, юридичною, моральною тощо) ризики: кредитний, ліквідності, зміни процентної ставки, ринковий, валютний, операційно-технологічний, репутації, юридичний, зловживань, стратегічний тощо. Ступінь впливу кожного з них на здатність банку підтримувати ліквідність на належному рівні, тобто забезпечувати своєчасне виконання грошових зобов'язань, є специфічною для кожного окремо взятого банку і повинно детально аналізуватись його ризик-менеджментом та враховуватись під час прийняття управлінських рішень топ-менеджментом.

На сьогодні найбільший вплив на ліквідність переважної кількості вітчизняних банків мають кредитний і валютний ризики. Прорахунки ризик-менеджерів банків під час аналізу вказаних ризиків можуть призвести до прийняття топ-менеджерами помилкових управлінських рішень під час здійснення нових кредитних та валютних операцій, а банківську установу до недостатності надходжень грошових коштів внаслідок несвоєчасного повернення кредитів. Такі ситуації підвищують ризик того, що банк не зможе розрахуватися у строк за власними зобов'язаннями у зв'язку з неможливістю без суттєвих втрат швидко конвертувати фінансові активи у платіжні засоби.

В умовах відносно стабільної економічної ситуації банки не мають суттєвих проблем з ліквідністю (завдяки наявності незнижуваних залишків на поточних рахунках клієнтів та зростання залишків на строкових депозитних рахунках). Кредитори практично не вимагають від банку повернення коштів і, хоча розміщують їх на досить незначний строк (від 1-3 місяців до одного року), після закінчення терміну дії строкових депозитних договорів останні у більшості випадків лонгуються на нові строки. Тобто залишки на поточних і депозитних рахунках (у тому числі в іноземних валютах) є стабільними і практично не знижуються. І така ситуація може зменшувати увагу банків до якості активів, їх збалансованості із зобов'язаннями по строках і валютах.

Однак в умовах фінансових криз (у посткризовий період тощо) недостатньо уважне ставлення ризик- і топ-менеджменту банків до факторів, які збільшують ризик ліквідності, може негативно вплинути на фінансовий стан установи та її здатність своєчасно виконувати зобов`язання перед клієнтами.

Результатом таких недоліків в управлінні ліквідністю окремими банками може, за ефектом «доміно», стати низька ліквідність усієї банківської системи. Тобто вміння банківських менеджерів аналізувати та підтримувати ліквідність банку на належному рівні є завжди актуальним питанням банківської діяльності та одним з важливих чинників спокою на фінансовому ринку.

Не слід забувати й про те, що втрата банками своєї ліквідності може стати причиною банкрутства значної кількості їх клієнтів і посилити недовіру населення до банківської системи країни. Це робить банківську ліквідність багатоаспектною проблемою, і не тільки економічного, але й суспільного значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження виконані з використанням власного досвіду, отриманого під час інспектування банків України I та II групи; наукових робіт В.В. Вітлінського, О.В. Дзюблюка, А.О. Єпіфанова, О.А. Кириченка, В.І. Міщенка, А.М. Мороза, Л.О. Примостки, М.І. Савлука, І.В. Сало, В.С. Стельмаха та ін.; нормативно-правових актів Національного банку України; інформації, розміщеної у періодичних виданнях, а саме: «Вісник Національного банку України», «Вісник Української академії банківської справи», «Банківська справа»; даних офіційних сайтів; статистичних бюлетенів тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз досліджень, присвячених питанням управління банківською ліквідністю, свідчить про наявність широкого кола інструментів (методів, підходів, стратегій), використання яких дозволяє банкам підтримувати ліквідність на належному рівні. Але недостатньо уваги приділено питанням впливу на ризик ліквідності інших ризиків (у тому числі кредитного і валютного).

У практичній діяльності ризик-менеджмент окремих банків, оцінюючи можливий негативний вплив ризиків на результати роботи банку, може здійснювати стрес-тестування та розроблення заходів щодо плану дій на випадок виникнення непередбачених обставин з ліквідністю. Проте, як показує досвід останньої фінансової кризи, не всі банки і не завжди приділяють належну увагу об'єктивному оцінюванню ризиків та їх взаємному впливу, оскільки це достатньо багатогранне і складне завдання.

Метою статті є дослідження проблеми забезпечення ліквідності вітчизняної банківської системи в посткризових умовах зі зверненням уваги на причинно-наслідкові зв'язки у сфері банківських ризиків, які бажано враховувати під час управління ліквідністю кожному банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ліквідність відіграє одну з найважливіших ролей у діяльності комерційного банку, оскільки вона означає можливість вчасного та чіткого виконання грошових зобов'язань банку перед своїми клієнтами та контрагентами. Проблеми з ліквідністю можуть досить швидко вплинути на фінансовий

стан і конкурентоспроможність самого банку, призвести до втрати довіри до нього та відтоку клієнтів, і як наслідок, до відпливу грошових коштів з рахунків банку.

Банківська ліквідність залежить від багатьох факторів, як внутрішніх (політика банку щодо залучення ресурсів та їх розміщення, стабільність ресурсної бази, якість активів, ступінь збалансованості активів та пасивів, система управління ризиками та ін.), так і зовнішніх (політична та економічна нестабільність країни, недосконалість законодавчої бази, фінансовий стан клієнтів тощо). І тим не менш, успішному банку необхідно підтримувати ліквідність на належному рівні незалежно від впливу будь-яких факторів.

Ліквідність банку – це системне поняття, яке може бути виражено багатьма показниками, що вказують на співвідношення окремих статей балансу, на рівень незбалансованості його активів і пасивів, на дотримання банком нормативних вимог тощо. І хоча в управлінні ліквідністю метод показників має певні недоліки, кількісними показниками (у тому числі прогнозними) необхідно користуватись кожному банку, оскільки вони дозволяють оцінити потреби в ліквідних засобах на певний момент часу.

З позиції банківського менеджменту потреби банку в ліквідних коштах можуть бути розглянуті з двох сторін: попиту та пропозиції [6]. Для більшості вітчизняних банків найбільший попит на ліквідні кошти виникає або через зняття клієнтами грошей зі своїх рахунків, або у зв'язку з надходженням заявок на одержання кредитів від клієнтів, які банк погоджується задовольняти. На зростання попиту на ліквідні кошти впливає й повернення банком запозичених коштів центральному банку або іншим банкам. Сплата податків, операційні витрати та сплата дивідендів акціонерам банку також збільшує попит на кошти, хоча й у менших обсягах.

Джерелами пропозиції ліквідних коштів є надходження грошей на рахунки клієнтів: поточні, карткові, депозитні, кореспондентські та інші. Досить важливим джерелом пропозиції ліквідних коштів є своєчасне погашення клієнтами отриманих кредитів, що надає банкові можливості спрямовувати їх у нові кредити, розміщувати в інші види активів або забезпечувати поточні потреби в ліквідних засобах. До інших джерел пропозиції ліквідних коштів можна віднести ресурси від продажу цінних паперів з портфеля банку, від продажу інших активів, а також кошти, що надходять у вигляді доходів від здійснення банком комісійно-посередницьких та інших послуг.

Іншим джерелом потенційних загроз на поточні потреби в ліквідних засобах є чутливість банків до зміни процентних ставок. Коли на ринку відбувається зростання процентних ставок, власники можуть вилучати свої кошти з банку в пошуках більш дохідних їх розміщень. Клієнти-позичальники можуть призупинити звернення за новими кредитами або прискорити використання кредитних ліній за більш низькими, ніж на ринку, процентними ставками. Крім цього, зміна процентних ставок безпосередньо впливає на вартість ресурсів на грошовому ринку (особливо на міжбанківському) та на вартість активів, продаж яких може знадобитися банку для забезпечення поточних потреб у ліквідних коштах [5].

Очевидно, що в банківській практиці попит на ліквідні засоби та їх пропозиція практично не збігаються ні в часі, ні в обсягах. Банки залучають депозитні ресурси у населення, підприємств та інших кредиторів здебільшого на короткострокових умовах, а розміщують їх в активи на більш тривалі терміни та в інших сумах. Тобто проблема незбалансованості активів та пасивів за строками та сумами існує у банків на постійній основі. Особливо гостро ця проблема впливає на миттєву ліквідність, коли банку необхідно негайно виконувати зобов'язання перед клієнтами – власниками коштів на поточних та карткових рахунках, по вкладах «до запитання» або за міжбанківськими кредитами «овернайт».

Таким чином, банки також повинні на постійній основі аналізувати ліквідність та ефективно управляти нею, щоб бути готовими виконувати свої зобов'язання, особливо

в частині задоволення невідкладних потреб клієнтів, які можуть бути досить значними в окремі періоди часу.

Усі напрацьовані наукою і практикою методи, що використовуються для аналізу та управління ліквідністю, можна охарактеризувати з погляду переваг та недоліків.

Почнемо з методу коефіцієнтів, оскільки кожен з банків, якої б стратегії управління ліквідністю він не дотримувався, користується цим методом. Суть його полягає в розрахунку певних показників (коефіцієнтів), що характеризують ліквідність балансу, стабільність зобов'язань банку і потреби банку в додаткових ліквідних коштах [3; 4; 6]. Більшість коефіцієнтів, до складу яких входять і обов'язкові економічні нормативи, розраховуються як співвідношення між обсягами певних груп активів і відповідних зобов'язань.

Використання цього методу допомагає аналізувати стан ліквідності банку та більш точно оцінювати ризик незбалансованої ліквідності. Тому кожен банк, розробивши власну систему деталізованих показників ліквідності, матиме можливість контролювати поточний стан ліквідності з урахуванням специфіки своєї діяльності. Однак коефіцієнтний метод має серйозні недоліки, оскільки він фіксує показники ліквідності на певний момент часу без урахування структури активів і зобов'язань за строками.

Тому поряд з методом коефіцієнтів використовується структурний метод, що ґрунтується на оцінюванні структури пасивів та активів за строками.

Для оцінювання потреби в ліквідних засобах на певні моменти часу та здійснення поточного контролю за станом ліквідності банк має проаналізувати: структуру та стабільність ресурсної бази; структуру та якість активів; показники розриву ліквідності.

Аналіз структури та стабільності ресурсної бази здійснюється за допомогою поділу всіх зобов'язань банку на групи, основними з яких можуть бути:

а) зобов'язання за «гарячими грошима» – це ресурси, які можуть зникнути з рахунків без попередження і чутливо реагують на зміни відсоткових ставок на ринку. До цієї групи належать, зокрема, міжбанківські кредити з нефіксованим строком погашення, кредити «овернайт» тощо. Для цієї категорії зобов'язань бажано, щоб 80-90 % коштів зберігалось банком у ліквідній формі;

б) мінливі зобов'язання – це кошти, значна частина яких може бути вилучена з банку в будь-який час, але певна сума залишків перебуває на рахунках. Це поточні, карткові та бюджетні рахунки клієнтів, коррахунки інших банків. Для мінливих вкладів і не депозитних зобов'язань у ліквідній формі має зберігатися 25-30 %;

в) стабільні зобов'язання – це джерела коштів, за якими ймовірність дострокового відпливу грошей мінімальна. До цієї групи належать строкові вклади і депозити, міжбанківські депозити, депозитні й ощадні сертифікати, інші джерела коштів не депозитного характеру з фіксованими строками погашення, за операціями РЕПО тощо [5]. Для стабільних джерел зберігати значну частку в ліквідній формі не потрібно (ця частка може бути 10-15 %).

Аналіз структури та якості активів проводиться паралельно з попереднім аналізом і передбачає групування активів за ступенем їх ліквідності, тобто швидкості їх перетворення у грошову форму щонайменш на три групи:

а) абсолютно ліквідні активи – готівкові кошти в касі та залишки на коррахунках в інших банках (міжнародна практика). Для вітчизняних банків при розрахунку цієї групи активів приймають лише касу та залишки на коррахунку в НБУ. Це первинні резерви ліквідних засобів, які не приносять доходів;

б) високоліквідні активи – це активи, які можна швидко реалізувати на ринку і які мають високий рівень оборотності. У загальному випадку до їх складу включаються державні цінні папери, банківські акцепти, векселі та цінні папери першокласних емітентів. Це вторинні резерви ліквідних засобів, які приносять банку певний дохід;

в) ліквідні активи – це такі, які можуть бути перетворені в грошову форму протягом певного періоду часу (наприклад, 30 днів). До цієї групи відносять платежі на користь банку з термінами виконання в зазначений період, такі як кредити, в тому числі й міжбанківські, строкові депозити банку тощо. До складу ліквідних активів включають також інші цінні папери (крім високоліквідних), які обертаються на ринку.

Після структуризації пасивів і активів здійснюється аналіз розриву ліквідності – показника, який характеризує стан ліквідної позиції банку. Розрив ліквідності (GAP) розраховується як різниця між наявними ліквідними коштами і сумою ліквідних коштів, необхідних банку в певний момент часу. Якщо наявні ліквідні засоби за обсягом перевищують потребу в них (GAP > 0), то існує додатний розрив ліквідності, тобто надлишок, який не приносить банкові доходу і його необхідно вкласти в дохідні активи. Коли потреба в ліквідних засобах за обсягом перевищує їх наявність, то банк має дефіцит ліквідності (GAP < 0) і перед ним постає завдання пошуку найдешевших і найдоступніших джерел поповнення ліквідних коштів.

Методика аналізу розривів ліквідності може бути спрощеною або ускладненою, однак обов’язково має містити такі складові: визначення планового періоду для оцінювання потреби в ліквідних засобах; поділ планового періоду на інтервали згідно зі строками виконання активів та зобов’язань банку; групування активів і пасивів банку за часовими інтервалами; прогнозування майбутніх обсягів активних та пасивних операцій банку у межах обраного інтервалу; обчислення розриву ліквідності (фактичного та прогнозованого) у кожному із зафіксованих інтервалів; обчислення сукупного (кумулятивного) розриву ліквідності протягом планового періоду; складання плану дій у разі виникнення дефіциту або надлишку ліквідності для вчасного прийняти коректних та обґрунтованих управлінських рішень.

Як правило, аналіз розриву ліквідності проводиться з використанням табличного методу, коли по горизонталі групуються активи і пасиви банку за строками, а по вертикалі – за структурою (залежно від необхідного рівня деталізації інформації). Сучасний розвиток банківських інформаційних технологій дає змогу досягти будь-якого рівня деталізації, але найдокладнішу деталізацію бажано робити для найближчих часових інтервалів. У віддалені строки можна обмежитися загальними даними, оскільки ймовірність прогнозних очікувань у ці періоди часу досить низька.

Наведені (базові) підходи до управління ризиком ліквідності передбачають обов’язкове використання традиційних методів оперативного управління поточними ресурсами банку: постійний (у режимі «он-лайн») моніторинг вхідних і вихідних фінансових потоків клієнтів та стану коррахунків банку; виявлення дефіциту коштів і швидке залучення їх на міжбанківському ринку; послідовне заміщення «коротких» ресурсів, що розміщені у строкові активи, новими поточними пасивами, у тому числі за рахунок міжбанківських позик; мінімізація залежності банку від нестабільних та випадкових джерел пасивів, що мають тенденцію до стрімкого виходу з банку, і т. ін.

Однак, управляючи ризиком ліквідності, бажано використовувати більш складні методи, які можуть дозволити банку мати ресурсні переваги на ринку. Для цього стає дуже актуальним володіння методами незбалансованого управління поточними ресурсами через трансформацію «коротких» і дешевих грошей у «довгі» та більш дохідні.

Особливої уваги заслуговують трансформаційні методи, що базуються на використанні постійного, незнижуваного залишку поточних коштів для формування банком строкових активів різної терміновості [2]. За допомогою методів математичного моделювання можна швидко встановити, що залишки коштів на поточних рахунках клієнтів нормально функціонуючого банку мають досить високий рівень стабільності і значна їх сума не зменшується нижче деякого рівня протягом тривалого періоду часу. Це озна-

чає, що банк може віднести таку частину поточних коштів до строкових кредитних ресурсів і дозволити собі інвестувати їх у середньо- та довгострокові активи без загрози для своєї ліквідності. Крім цього, з'являється можливість суттєво підвищити фінансові результати банку завдяки значному збільшенню процентної маржі під час розміщення найдешевших ресурсів у «довгі» та більш дохідні активи. На жаль, у практичній діяльності ці методи майже не використовуються, оскільки вважаються складними і такими, що потребують спеціальних знань та навичок від працівників банку.

Якщо розглянути стан ліквідності вітчизняних банків за останні посткризові роки, то стає очевидним, що управління банківською ліквідністю в Україні ще потребує вдосконалення. Так, відповідно до офіційних даних НБУ [1], показники ліквідності банківської системи перевищують нормативні вимоги майже вдвічі (табл. 1).

Зайву ліквідність можна вважати позитивним явищем, оскільки така ліквідна позиція не приведе до порушення нормативних вимог регулятора, штрафних санкцій і до втрати банком клієнтів та депозитів. Однак надмірна ліквідність породжує дилему «ліквідність – прибутковість», адже найбільш ліквідні активи не генерують доходів. Якщо фактична ліквідність значно перевищує необхідний рівень або встановлені нормативи, то банк не повністю використовує можливості для отримання прибутку, що не лише негативно оцінюється акціонерами, але й знижує конкурентоспроможність установи.

Таблиця 1

Стан ліквідності банківської системи України, %

Норматив		01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013
Н4	Норматив миттєвої ліквідності (не менше 20 %)	64,45	58,80	58,48	69,26
Н5	Норматив поточної ліквідності (не менше 40 %)	72,90	77,33	70,53	79,09
Н6	Норматив короткострокової ліквідності (не менше 60%)	35,88	91,19	94,73	90,28

Варто зазначити, що подібний стан ліквідності є вкрай шкідливим не лише для самих банків, а й для національної економіки. Зайва ліквідність досягається значним нагромадженням вільних коштів на банківських рахунках, що є ознакою вилучення грошей з економічної системи зі створенням на ринку дефіциту кредитних ресурсів. Як наслідок, клієнти банків лишаються зовнішніх джерел фінансування своєї діяльності, можуть мати проблеми з поверненням раніше отриманих кредитів та потрапити у скрутне фінансове становище.

У зв'язку з цим постає питання, чому менеджерам сучасних банків не вдається оптимізувати процес управління ліквідністю? Скоріш за все тому, що ризик ліквідності є багатоаспектним, оскільки на нього впливають майже всі банківські ризики (особливо кредитний, валютний, відсотковий), і врахувати цей вплив непросто.

Щодо кредитного ризику, то він виникає кожного разу, коли банк надає кошти, бере зобов'язання про їх надання, інвестує кошти або іншим чином ризикує ними відповідно до умов реальних чи умовних угод незалежно від того, де відображається операція – на балансі чи поза балансом [7]. Очевидно, що якість активів, особливо кредитного портфеля банку, не може не впливати на стан банківської ліквідності. Кредити, які вчасно не повертаються і вимагають реструктуризації, погіршують ліквідну позицію банку. Якщо питома вага нестандартних кредитів (прострочених, пролонгованих, безнадійних) досить значна, то під час визначення потреби в ліквідних засобах необхідно брати до уваги не лише строки повернення коштів, але й імовірність таких надходжень.

Офіційна статистика НБУ [1] дозволяє зробити висновок, що на сьогодні основною проблемою вітчизняних банків залишається висока частка проблемних кредитів у кредитному портфелі банківської системи України, який, у свою чергу, має дуже високу питому вагу в її активах (табл. 2).

Таблиця 2

Характеристика кредитного портфеля банківської системи України

Показник	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.09.2013
Активи	880 302	942 088	1 054 280	1 127 192	1 212 228
Кредитний портфель (КП), млн грн.	747 348	755 030	825 320	815 327	844 552
Питома вага КП в активах, %	84,9	80,1	78,3	72,3	69,7
Прострочена заборгованість за кредитами, млн грн.	69 935	84 851	79 292	72 520	75 282
Частка простроченої заборгованості в КП, %	9,3	11,2	9,6	8,9	8,9

І хоча банки досить активно працюють, використовуючи всі розумні альтернативи повернення кредитів (реалізація права на заставу по кредиту, передача проблемних кредитів в управління колекторським компаніям, продаж токсичних активів не пов'язаним фінансовим компаніям на умовах факторингу та ін.), поліпшити структуру кредитних портфелів нелегко, і це вимагає часу та зусиль.

Якщо розглядати цей процес з погляду ліквідності, то стає зрозумілим, що на поточний момент такий нелегкий «вантаж» банки мають нести на собі здебільшого через надлишкову ліквідність.

Але для того, щоб у майбутньому не допустити подібного «результату» кредитної діяльності, навіть у кризові періоди, бажано більш глибинно розглянути причини такого різкого зростання проблемності кредитного портфеля банківської системи.

Ключовою проблемою, на думку авторів, є вплив валютного ризику на стан кредитного портфеля, оскільки наслідком економічної кризи 2007-2008 років у нашій країні стало різке (більш ніж у 1,6 разів) зростання курсу долара США, до якого офіційно прив'язаний курс національної валюти.

Оскільки валютний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу банку, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних валют та цін на банківські метали [7], нарощувати кредитний портфель такими темпами, як це було зроблено в Україні було недоцільно. За два роки (2007-2008 рр.) вітчизняній банківській системі вдалося наростити кредитний портфель майже в 3 рази, з 268 294 до 792 244 млн грн (і особливо за рахунок надання валютних кредитів).

Такий підхід до кредитної діяльності досить швидко проявив себе. Якщо частка простроченої заборгованості в кредитному портфелі вітчизняної банківської системи станом на 01.01.2008 р. становила всього 1,3 %, то на 01.01.2009 р. вона вже була 2,3 %, а на 01.01.2010 р. – 9,3 %.

Валютний ризик є ризиком інтегрального характеру, який слід розглядати як:

– ризик трансакції, коли несприятливі коливання курсів іноземних валют впливають на реальну вартість відкритих валютних позицій банків. Оскільки він, як правило, випливає з операцій маркетмейкерства, дилінгу та прийняття позицій в іноземних валютах, цей ризик тісно пов'язаний з ринковим ризиком;

– трансляційний ризик пов'язаний з перерахунком однієї валюти в іншу (величина еквівалента валютної позиції у звітності змінюється в результаті змін обмінних курсів, які використовуються для перерахунку залишків в іноземних валютах у національну валюту);

– економічний валютний ризик – полягає в змінах конкурентоспроможності банку або його структур, що входять у консолідовану групу і працюють на зовнішньому ринку через суттєві зміни обмінних курсів.

Тому банкам, здійснюючи кредитну діяльність, слід ураховувати такий інтегральний вплив інших ризиків (особливо валютного) на якість кредитного портфеля, який має високу питому вагу в активах банківської системи (значно вищу у порівнянні зі сві-

товими стандартами). При цьому для забезпечення на належному рівні своєї ліквідності банки, надаючи валютні кредити, мають на постійній основі стежити за:

– збалансованістю активів та зобов'язань і за валютами, і за строками;

– наявністю у позичальників валютних кредитів джерел надходження валюти (оскільки в нашій країні близько 90 % фізичних осіб та майже половина юридичних осіб, що отримали банківські кредити в іноземних валютах, не мають офіційних джерел надходження валюти).

Щоб оцінити рівень незбалансованості активів та зобов'язань банківської системи України за валютами, розглянемо у зведеному вигляді структуру активів і зобов'язань банків в іноземних валютах [1] (табл. 3, 4).

Таблиця 3

Активи банківської системи України в іноземних валютах (еквівалент), млн грн

Станом на	Активи в іноземних валютах	У тому числі			
		кошти в інших банках	кредити юридичним особам	кредити фізичним особам	інші активи
01.01.2010	424 202 754	23 354 741	207 685 161	170 420 584	22 742 268
01.01.2011	396 011 222	22 741 403	209 868 255	143 106 963	20 294 601
01.01.2012	416 980 033	32 982 069	218 720 275	113 473 794	51 803 895
01.01.2013	450 863 051	17 142 664	204 904 990	53 098 696	175 716 701
01.07.2013	473 707 047	17 158 400	219 461 528	47 463 049	189 624 070

Таблиця 4

Зобов'язання банківської системи України в іноземних валютах (еквівалент), млн грн

Станом на	Зобов'язання в іноземних валютах	У тому числі				
		кошти інших банків	кошти юридичних осіб	кошти фізичних осіб	боргові ЦП, емітовані банками	інші зобов'язання
01.01.2010	452 570 444	172 237 128	85 500 495	137 138 524	8 804 475	48 889 822
01.01.2011	446 788 303	155 032 503	88 351 400	157 439 557	6 347 174	39 617 669
01.01.2012	479 184 439	147 296 959	116 636 883	177 130 321	468 633	37 651 643
01.01.2013	500 057 438	115 104 700	128 805 061	211 241 386	425 645	44 480 646
01.07.2013	506 931 323	99 610 225	85 794 003	187 341 488	263 585	133 922 021

Навіть спрощений порівняльний аналіз наведених статистичних даних дозволяє зробити висновки, що протягом розглядуваного періоду банки України мають активів в іноземних валютах менше, ніж зобов'язань, тобто значні суми зобов'язань в іноземних валютах не «покриті» активами в іноземних валютах (у гривневому еквіваленті – від 40 до 60 млрд грн).

Деталізувати за строками кожну зі статей валютних активів і зобов'язань банків на підставі лише офіційної звітності неможливо, однак навіть структурні особливості за групами активів і зобов'язань указують на їх незбалансованість.

Наприклад, валютні кошти в інших банках (активи) і кошти інших банків (зобов'язання), які здебільшого мають поточний характер руху по коррахунках, розбалансовані в бік незабезпечення зобов'язань активами (станом на 01.01.2013 р. майже на 98 млрд грн, станом на 01.07.2013 р. – на 81 млрд грн).

До таких незбалансованих груп мають відношення кредити, надані юридичним та фізичним особам (активи), і кошти юридичних та фізичних осіб (зобов'язання). Щодо юридичних осіб, то ліквідна позиція активів і пасивів по цій групі клієнтів є надлишковою, коли валютні активи перевищують валютні зобов'язання. Тобто навіть за наявності проблем з погашенням кредитів позичальниками – юридичними особами, банки мають можливість виконати свої зобов'язання перед юридичними особами – кредиторами. З іншого боку, обсяг такої незбалансованості (станом на 01.07.2013 р. – це майже

134 млрд грн) вказує на те, що банки, кредитують реальні сектори економіки частково за рахунок міжбанківських валютних ресурсів (дуже короткострокових) або коштів населення (які не мають джерел надходження валюти).

По фізичним особам, починаючи з 2012 року, дисбаланс між активами і зобов'язаннями став особливо відчутним, оскільки станом на 01.04.2013 р. дефіцит ліквідності становить майже 140 млрд грн. Це є підтвердженням того, що найбільша частина валютних кредитів, наданих юридичним особам, сформована за рахунок валютних вкладів населення.

Крім цього, слід звернути увагу на реструктуризацію валютного балансу банківської системи в частині активів. За 2012 рік відбулось різке (на 60 млрд грн) зменшення обсягу валютних кредитів, наданих фізичним особам, і ще більш різке зростання (майже на 124 млрд грн) валютних активів, які на балансах банків не відображаються окремими статтями. І хоча частину таких змін можна пояснити (заборона з середини 2009 року валютного кредитування населення, погашення певної частини валютних кредитів, реструктуризація валютних кредитів з переведенням у гривню, оформлення погашення фізичними особами валютних кредитів готівкою через транзитні рахунки), питання щодо суттєвої незбалансованості валютних активів і зобов'язань банківської системи залишаються і повинні бути вирішені.

Висновки і пропозиції. Таким чином, дослідивши стан і структуру валютного балансу вітчизняної банківської системи, можна відзначити високий ступінь незбалансованості валютних активів і пасивів, що не може не впливати на стан ліквідності банків. Значні обсяги кредитів, наданих позичальникам, у яких відсутні офіційні джерела валютних надходжень і які змушені для своєчасного погашення кредитів купувати набагато дорожчі іноземні валюти (у порівнянні з датою отримання кредиту), свідчать про підвищення сукупного кредитного ризику, у тому числі за рахунок впливу валютного ризику. Така ситуація, у разі несприятливого розвитку подій на ринку (валютному тощо), може перекрити реальне джерело виконання зобов`язань перед основним кредитором – населенням і привести банки до більш глибоких проблем з ліквідністю.

Тому управляти банківською ліквідністю, особливо в умовах фінансової нестабільності, необхідно з урахуванням усіх наявних та потенційних ризиків, а не лише за рахунок залучення депозитних ресурсів і короткострокових операцій на міжбанківському ринку.

Також зовсім недостатнім, хоча й обов'язковим, є приділення уваги дотриманню банками лише нормативів ліквідності. Управління ризиком ліквідності – це більш складний і багатогранний процес, який необхідно організувати кожному банку з урахуванням і власних особливостей, і сегментів ринку, які він обслуговує. Фактичний стан ліквідності доцільно розглядати в режимі «он-лайн» у сукупності з багатьма факторами, які для кожного банку є специфічними і повинні враховуватись ризик-менеджментом під час здійснення стрес-тестування та оперативно передаватись топ-менеджерам для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Національним банком України вживаються заходи щодо підтримання банками ліквідності на належному рівні (за допомогою операцій РЕПО та постійно діючих ліній рефінансування банків), а також через зменшення негативного впливу валютного ризику (обмеження щодо кредитування в іноземних валютах, більш жорсткі вимоги до формування та використання банками резервів під кредитні ризики та ін.). Фахівці служб банківського нагляду НБУ можуть зробити детальний аналіз діяльності банку та попередити його керівництво про можливі негативні наслідки (також і стосовно ліквідності) тільки під час виїзного інспектування. Однак воно здійснюється у чітко встановленому законодавством порядку та строки. Тому відповідальність за стабільну роботу фінансо-

вої установи, в першу чергу, повинен нести її менеджмент, на який і покладаються обов'язки щодо належного відношення до оцінювання ризиків, врахування всіх наявних і потенційних ризиків у поточній діяльності, під час прийняття управлінських рішень, здійснення стрес-тестувань тощо.

Список використаних джерел

1. *Банківський* нагляд. Попередні підсумки діяльності банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/ Publication/bank_sup.htm.

2. *Жарій Я. В.* Підвищення рівня конкурентоспроможності комерційного банку / Я. В. Жарій, І. О. Хоменко // Вісник Черн. держ. технол. ун-ту. – Чернігів : ЧДТУ, 2003. – № 19. – С. 133-141.

3. *Інструкція* про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс] : затверджена постановою Правління НБУ від 28.08.2001 № 368. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0841-01.

4. *Ліквідність* банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду : науково-аналітичні матеріали. Вип. 11 / В. С. Стельмах, В. І. Міщенко, В. В. Крилова, Р. М. Набок, О. Г. Приходько, Н. В. Грищук. – К., 2008. – 220 с.

5. *Положення* про регулювання Національним банком України ліквідності банків України [Електронний ресурс] : затверджене постановою Правління НБУ від 30.04.2009 № 259. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0410-09.

6. *Примостка Л. О.* Фінансовий менеджмент у банку : підручник / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.

7. *Система* оцінки ризиків : методичні вказівки з інспектування банків [Електронний ресурс] : схвалені постановою Правління НБУ від 15.03.2004 № 104. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36986.

УДК 336.1

М.М. Забаштанський, канд. екон. наук
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

РОЗВИТОК КОНЦЕСІЙНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

М.Н. Забаштанский, канд. экон. наук
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина

РАЗВИТИЕ КОНЦЕССИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

M.M. Zabashtanskyi, Candidate of Economic Sciences
Chernihiv State Technological University, Chernigiv, Ukraine

DEVELOPMENT OF CONCESSION RELATIONS IN UKRAINE

Досліджено особливості та визначено історичні передумови започаткування та розвитку концесійних відносин в Україні. Доведено економічну та політичну необхідність широкого запровадження концесійних відносин та міжнародної технічної підтримки в період становлення радянської влади.

***Ключові слова**, концесії, концесійні відносини, концесійна діяльність, міжнародна технічна підтримка.*

Исследованы особенности и определены исторические предпосылки зарождения и развития концессионных отношений в Украине. Определена экономическая и политическая необходимость широкого внедрения концессионных отношений и международной технической поддержки в период становления советской власти.

***Ключевые слова:** концессии, концессионные отношения, концессионная деятельность, международная техническая поддержка.*

Features and certainly historical pre-conditions of establishment and development of concession relations are investigational in Ukraine. Proved economic and political need for broad implementation of concession relations and international technical support during the establishment of Soviet authority.

***Key words:** concessions, concession relations, concession activity, international technical support.*

Постановка проблеми. Дослідження історичних особливостей подолання кризових явищ у соціальній та економічній сферах, вивчення основних складових засад та векторів розвитку економіки провідних країн світу в сучасних економічних умовах є однією з головних завдань не лише вітчизняних провідних фахівців, але і суспільства в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасне технічне та фінансове становище більшості галузей України, результативність їх функціонування та податкоспроможність усе частіше провокують вирішення питання фінансового забезпечення комплексного оздоровлення економіки країни. Застосування концесії у ролі інструмента технічного переозброєння та фінансового оздоровлення як галузей економіки країни, так і окремих суб'єктів господарювання висвітлено у наукових працях багатьох провідних вітчизняних та іноземних дослідників: М. Богуславського, В. Варнавського, Ю. Вдовенко, С. Данильченко, С. Дідківської, С. Литовченко, В. Мотриченко, Г. Пузанова, Ю. Яковенко, М. Яніна.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проаналізовані наукові джерела дають підставу зробити висновок, що питання ефективної реалізації концесійної політики на території колишнього Радянського Союзу залишаються недостатньо дослідженими та висвітленими в науково-практичній літературі та потребують науково-методичного опису й обґрунтування в контексті стратегічного розвитку економіки України.

Мета статті. Метою дослідження є вивчення сутності та значення концесійних відносин у подоланні кризових ознак в економічній системі держави, забезпеченні розвитку економіки країни, а також формуванні необхідних умов розширеного відтворення переважної більшості суб'єктів господарювання незалежно від форми власності.

Виклад основного матеріалу. Перші прояви концесійних відносин трапляються за часів середньовіччя. Так, ще починаючи з X ст., німецький монарх Фрідріх Барбароса сформулював положення, згідно з яким ніхто не міг займатись гірничою справою, не отримавши на це концесію у короля [1, с. 11-14].

Використання концесій за часів Радянського Союзу було розпочато з перших днів становлення Радянської влади, що було пов'язано з необхідністю швидкого відродження та розвитку окремих галузей промисловості. Ліквідація абсолютної монархії та зміна

державного устрою в країні гостро поставило питання подолання господарської розрухи, відновлення та розширення виробничих потужностей економіки країни, що неможливо було здійснити без належного фінансового забезпечення. Саме тому одним з можливих шляхів вирішення цього питання стало укладання концесійних угод, які давали можливість залучення іноземного капіталу в країну.

Найбільшої актуальності це питання набуло за часів переходу до нової економічної політики на початку 20-х років XX століття. Реалізація концесійних угод відбувалась як в чистому, так і в змішаному вигляді. В першому випадку інвестиції в концесійний об'єкт були повністю власністю іноземного інвестора, а в другому здійснювались спільно з радянськими та іноземними учасниками.

Проте більшого розповсюдження в період нової економічної політики набула так звана технічна допомога, яку відносили до концесій.

Про необхідність залучення іноземної технічної допомоги наголошував також і В.І. Ленін, який вказував, що допущення іноземців на територію радянської країни є необхідним, бо це створює можливість для радянських господарників, робітників та службовців «вчитись», переймати передовий досвід, дізнаватись про секрети виробництва, формувати відповідні вміння та навички роботи, щоб використовувати все це в ході соціалістичних перетворень [2, с. 122].

У своїй доповіді «О концессиях и о развитии капитализма» він таким чином визначає концесію: «Концессия есть своего рода арендный договор. Капиталист становится арендатором части государственной собственности, по договору, на определенный срок, но не становится собственником. Собственность остается за государством» [3, с. 248-249].

Водночас, концесії і договори про технічну допомогу мали принципові відмінності. Так, якщо концесії передбачають передачу об'єктів державної власності фізичним і юридичним особам для будівництва, модернізації, експлуатації з метою задоволення суспільних потреб, то договори про технічну підтримку виключали передачу об'єктів. У межах договорів про технічну підтримку передбачалось лише купівля необхідного обладнання, креслень, прогресивних технічних розробок і досягнень, оплату консультацій іноземних спеціалістів.

Відповідно до міжнародних договорів про технічну допомогу, іноземні фірми були зобов'язані здійснити підготовку будівельних або технологічних проектів з повним описом обладнання, передати замовнику власний досвід у вигляді секретів і патентів, надати своїх кваліфікованих працівників для нагляду за будівництвом чи пуском об'єкта, а також у разі необхідності підготовка місцевих фахівців відповідного рівня під час стажування та відряджень [4, с. 120].

Суб'єктами договорів про технічну підтримку виступали, з одного боку, окремі радянські підприємства, трести та інші суб'єкти господарювання, а, з іншого, відомі великі іноземні компанії. Укладання договорів відбувалось державними органами, які оформлювались через Головний Концесійний комітет з обов'язковим затвердженням через Раду Народних Комісарів СРСР.

Натомість, радянська сторона була зобов'язана компенсувати іноземній фірмі витрати на виготовлення креслень, створити оптимальні умови для життя і праці іноземних спеціалістів, фінансувати будівництво, забезпечити матеріальними і трудовими ресурсами. Оплата наданих послуг відбувалась у вигляді сплати іноземній фірмі встановленого відсотка від вартості будівництва, або фіксованої суми грошових коштів. Після закінчення строку дії договору ліцензії, патенти і всі права на концесійні об'єкти переходили у власність радянської держави (рис. 1).

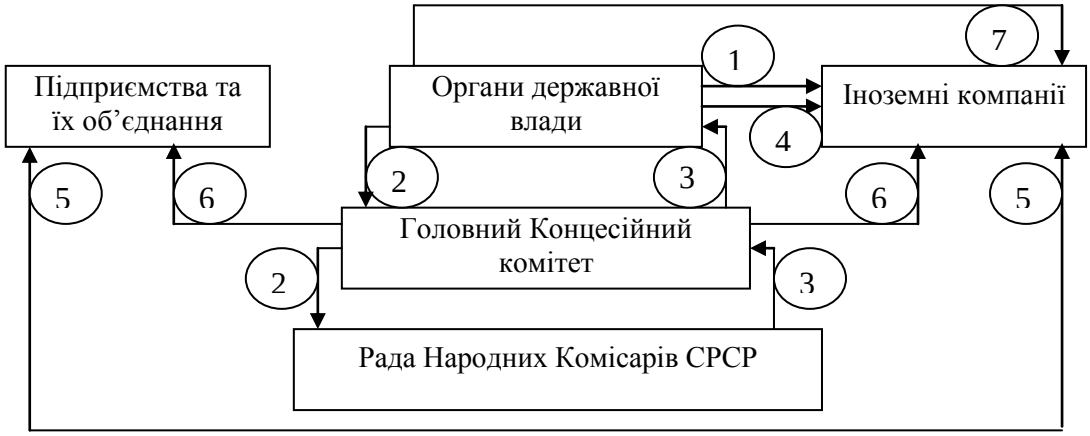


Рис. 1. Механізм укладання договорів про міжнародну технічну підтримку на території СРСР в 20-х роках XX століття: 1 – формування органами державної влади СРСР переліку потенційних іноземних компаній, здатних надати міжнародну технічну підтримку вітчизняним підприємствам та укладання договорів; 2 – оформлення договорів міжнародної технічної підтримки з урахуванням специфікацій; 3 – прийняття рішення щодо затвердження договорів міжнародної технічної підтримки; 4 – інформування провідних іноземних компаній щодо затверджених договорів міжнародної технічної підтримки; 5 – реалізації договору міжнародної технічної підтримки з урахуванням його специфікацій; 6 – здійснення контролю Головним Концесійним комітетом за дотриманням умов договору міжнародної технічної підтримки; 7 – оплата наданих послуг міжнародної державної підтримки відповідно до умов договору

Безперечно ключову роль у поширенні концесійної діяльності та укладанні договорів про міжнародну технічну підтримку на території колишнього СРСР відігравав Головний Концесійний комітет, який був створений Радою Народних Комісарів СРСР 21 серпня 1923 року з метою виконання таких завдань:

- загальне керівництво концесійними угодами щодо залучення і допущення іноземного капіталу до промисловості, торгової та іншої господарської діяльності на території СРСР;
- ведення і керівництво переговорами щодо укладення будь-яких концесійних та інших, допускаючи вилучення із загальних законів, договорів;
- розгляд за участю представників зацікавлених відомств усіх проектів концесійних договорів, розроблених згідно з існуючими положеннями, в тому числі і проектів концесійних договорів на комунальні підприємства, що представляються в Головний Концесійний комітет;
- розгляд проектів статутів акціонерних товариств, в установі яких бере участь іноземний капітал; проектів статутів акціонерних товариств, що мають в основі концесійний договір або що містять вилучення із загальних законів; клопотань іноземних акціонерних товариств, товариств і ін. про допущення їх до операцій на території СРСР;
- представлення на затвердження РНК СРСР проектів концесійних договорів, а також статутів акціонерних товариств і проектів постанов про допущення до операцій фірм;
- контроль над відповідними відомствами щодо спостереження ними за виконанням зобов'язань;
- вимога від усіх установ, до ведення яких відноситимуться договори, представлення всіх необхідних відомостей, а також вжиття заходів до усунення причин, що гальмують здійснення, і порушення питання через відповідні органи про розірвання договорів у разі виявленні порушення останніх концесіонерами [5].

Водночас, враховуючи значну роль договорів про міжнародну технічну підтримку, все більше актуалізувалось питання розвитку саме концесійних відносин. Так І. Литвинов, М. Янін підкреслював, що концесійна політика забезпечує збільшення маси вироблених товарів, кількості кваліфікованих робітників, отримання від концесіонерів сучасної техніки, поліпшення розрахункового балансу країни, зростання державних прибутків тощо [6, с. 11-14]. Разом з тим деякі економісти тих часів негативно відносились до концесійної по-

літики. Так, О. Куперман зазначав, що концесійна промисловість має зовсім мізерну питому вагу в загальній цензовій системі, а її робітники мають низьку норму виробітку у зв'язку із незавершеним процесом організації концесійних підприємств [7, с. 11-14].

Зміна внутрішньополітичного курсу СРСР у кінці 30-х років XX століття спричинило погіршення міжнародних відносин та згортання концесійної діяльності в країні. Головний Концесійний комітет був ліквідований наприкінці 1937 року в зв'язку з майже повним згортанням концесійної діяльності на території Радянського Союзу, хоча деякі концесійні угоди продовжували діяти до початку Другої світової війни.

Розглядаючи еволюцію концесійної діяльності на території колишнього Радянського Союзу, можна виокремити її основні етапи:

1. 1917-1920 роки – започаткування концесійної діяльності з метою залучення іноземних інвестицій та відновлення народного господарства країни.

2. 1920-1929 роки – практичне здійснення концесійної діяльності як одного з інструментів реалізації нової економічної політики;

3. 1930-1937 роки – призупинення концесійної діяльності, скорочення обсягів укладання концесійних угод, ліквідація головного концесійного комітету.

Початок запровадження концесійних відносин в Україні слід ототожнювати з першими спробами її уряду реформувати державну власність завдяки запровадженню комплексної приватизації та прийняттям відповідних нормативно-правових актів.

Намагання держави підвищити ефективність використання об'єктів державної власності за допомогою здійснення їх приватизації, на жаль, не принесли очікуваних результатів. З одного боку, швидка приватизація об'єктів державної власності привела до повного або часткового перепрофілювання напрямків їх діяльності, що, в свою чергу, спричинило втрату висококваліфікованих спеціалістів. З іншого боку, націленість новостворених установ лише на максимізацію результатів власної діяльності спричинила блокування окремих напрямів розвитку економіки.

Водночас відбувається і практична реалізація договорів про міжнародну технічну підтримку, механізм реалізації яких встановлений чинною нормативно-правовою базою. Так, у Постанові Кабінету Міністрів України від 15 лютого 2002 р. № 153 «Про створення єдиної системи залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги» зазначається, що міжнародна технічна допомога – це ресурси та послуги, що відповідно до міжнародних договорів України надаються донорами на безоплатній та безповоротній основі з метою підтримки України [8]. Динаміка обсягів міжнародної технічної допомоги Україні в 2001-2013 роках наведена на рис. 2.

Рис. 2. Динаміка обсягів міжнародної технічної допомоги Україні в 2001-2013 рр. (складено за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України)

За даними посольств та представництв донорів, за підсумками 2012 року фактично було виділено 485,21 млн дол США. На 1 березня 2013 року впроваджується 238 проектів загальною контрактною вартістю понад 3 млрд дол США, з них фонд Укриття Чорнобильської атомної електростанції понад 1,8 млрд дол США.

Очікуваний обсяг ресурсів міжнародної технічної допомоги, які буде залучено у 2013 році, становитиме 539,56 млн дол США. В 2013 році передбачається укладання 15 міжнародних договорів, зокрема з ЄС по проектах (програмах) у сферах енергетики, ядерної безпеки, регіонального та інституційного розвитку, міграції, транскордонного співробітництва на суму близько 148 млн євро, а також з урядами США, Швеції, КНР, Нідерландів, ФРН.

Висновки і пропозиції. Широке запровадження концесійної діяльності в період нової економічної політики СРСР вирішувало відразу дві потреби держави. З однієї сторони, Радянський уряд вирішував економічні питання: створення нових підприємств, насичення вітчизняних ринків товарами першої необхідності, створення нових робочих місць, залучення сучасних передових технологій. З іншої – залучення провідних іноземних підприємств до співпраці значно посилювало міжнародне становище країни. Ефективність цієї концесійної діяльності та міжнародної технічної підтримки, перш за все, виражалась у залученні значних обсягів фінансових ресурсів та передових технологій, які дозволили у стислі строки створити основу для подальшого розвитку провідних галузей народного господарства колишнього Радянського Союзу. Відмова від продовження концесійної діяльності була обумовлена тогочасним політичним курсом країни, а також накопиченим необхідним потенціалом для всебічного розвитку економіки країни.

Сучасний стан більшості галузей України характеризується значною зношеністю основних засобів, фінансовою незабезпеченістю господарської діяльності, низькою результативністю їх функціонування, недостатньою інноваційно-інвестиційною активністю, що вимагає рішучих дій з боку Уряду. Саме тому здійснення ретроспективного аналізу концесійної політики колишнього Радянського Союзу, встановлення переваг застосування концесійних відносин та існуючих перепон їх реалізації є надзвичайно актуальним як для окремих суб’єктів господарювання України, так і їх об’єднань.

Список використаних джерел

1. *Пузанова Г. И.* Концесии: из истории правового регулирования / Г. И. Пузанова. – Одесса : Астропринт, 2000. – 96 с.
2. *Ленин В. И.* Доклад о концессиях на фракции РКП(б) VIII съезда Советов / В. И. Ленин // Полн. собр. соч. – Изд. 5-е. – М. : Госполитиздат, 1981. – Т. 42. – С. 91-127.
3. *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. / В. И. Ленин. – М., 1981. – Т. 43. – С. 249, 248.
4. *Шпотов Б.* Политика использования западных технологий как фактор создания крупной индустрии в СССР / Б. Шпотов // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 4. – С. 118-122.
5. *Хромов С. С.* Иностранные концессии в СССР. Исторический очерк. Документы : в 2-х т. – М. : Интститут Российской Истории РАН, 2006.
6. *Янин М.* Некоторые вопросы концессионной политики / М. Янин // Плановое хозяйство. – 1926. – № 10. – С. 67-68.
7. *Куперман О.* Социально-экономические формы промышленности СССР / О. Куперман // Социалистическое хозяйство. – 1925. – Кн. 1. – С. 154.
8. *Про створення* єдиної системи залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 15 лютого 2002 р. № 153*:* – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/153-2002-п.

УДК 338.434

О.О. Зеленська, канд. екон. наук
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА АГРАРНОЇ СФЕРИ В РОСІЙСЬКІЙ ІМПЕРІЇ В КІНЦІ XIX – НА ПОЧАТКУ XX СТОЛІТТЯ

О.О. Зеленская, канд. экон. наук
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА АГРАРНОЙ СФЕРЫ В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ В КОНЦЕ XIX – НАЧАЛЕ XX ВЕКА

O.O. Selenska, Candidate of Economic Sciences
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine

STATE FINANCIAL SUPPORT OF AGRICULTURAL SPHERE IN THE RUSSIAN EMPIRE IN THE LATE XIX – EARLY XX CENTURY

Досліджено форми, методи та важелі державної фінансової підтримки сільського господарства в Російській імперії в кінці XIX – на початку XX ст., що дозволить зробити перспективну аграрну політику в Україні більш ефективною, уникнути численних прорахунків на етапі її планування і реалізації, забезпечити механізми її адаптації до мінливої кон'юнктури зовнішнього і внутрішнього середовища.

Ключові слова: *аграрна сфера, продовольчий ринок, державна підтримка, бюджетні асигнування, аграрні реформи Столипіна, кредитування сільського господарства.*

Исследованы формы, методы и рычаги государственной финансовой поддержки сельского хозяйства в Российской империи в конце XIX – начале XX ст., что позволит сделать перспективную аграрную политику Украины более эффективной, избежать многочисленных просчетов на этапе ее планирования и реализации, обеспечить механизмы ее адаптации к меняющейся конъюнктуре внешней и внутренней среды.

Ключевые слова: *аграрная сфера, продовольственный рынок, государственная поддержка, бюджетные ассигнования, аграрные реформы Столыпина, кредитование сельского хозяйства.*

The article investigates the forms, methods and instruments of public financial support for agriculture in the Russian Empire in the late XIX - early XX century., Which would make a promising agricultural policy of Ukraine more efficient to avoid many mistakes at the stage of planning and implementation, to provide mechanisms to adapt it to changing market conditions external and internal environment.

Key words: *agricultural sector, food market, government support, budget allocations, the Stolypin agrarian reforms, lending to agriculture.*

Постановка проблеми. Регулюючі дії держави як суб'єкта економічних відносин щодо функціонування продовольчого (передусім сільськогосподарського) виробництва і продовольчого ринку мають досить давню історію. Проте за умов економічного лібералізму окремі факти такого втручання не мали системного характеру, будучи спрямованими на вирішення окремих поточних проблем продовольчого, ресурсного або фінансового забезпечення держави чи її окремих територій. У Російській імперії (якій належала левова частка території сучасної України) увага держави до різних аспектів діяльності аграрної сфери посилилася у XIX столітті. Тогочасні реформи Вітте-Столипіна справили значний позитивний вплив на розвиток сільськогосподарського виробництва країни. Дослідження форм, методів та обсягів державної фінансової підтримки аграрної сфери того часу вважаємо доцільним і актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам державної фінансової (зокрема бюджетної) підтримки агропродовольчого комплексу, передусім сільськогосподарського виробництва, присвячено велику кількість праць вітчизняних і зарубіжних науковців. Серед українських учених найбільш ґрунтовними дослідженнями означеного напряму відзначаються О.М. Бородіна, А.Д. Діброва, О.М. Могильний, П.П. Панченко, Б.Й. Пасхавер, І. Фехер, В.А. Шмарук та ін.; серед зарубіжних – О. Каменський, В. Найшуль, А. Ілларіонов, В. Полтерович, Л. Якобсон, Б. Салтиков, С. Шишкін, І. Мозжугін, А. Лосицький, П. Сабуров, М.А. Давидов, В.С. Дякін, Н. Рогаліна та ін.

У працях вищеперерахованих учених досліджуються історичні аспекти ролі бюджету в розвитку агропродовольчого виробництва, форми та методи бюджетної підтримки галузі, а також соціальні, економічні, політичні і т. д. аспекти її ефективності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Останнім часом в Україні як ніколи гостро постала проблема бюджетної підтримки агросфери з метою забезпечення її динамічного сталого розвитку. З огляду на це, вивчення досвіду реформ Вітте-Столипіна, успіх яких є визнаним і однозначно підтвердженим офіційними статистичними даними, може бути корисним під час формування та реалізації нинішньої стратегії бюджетної підтримки агропродовольчого комплексу в Україні.

Мета статті. Метою статті є дослідження обсягів, форм, методів та важелів державної фінансової підтримки аграрної сфери Російської імперії (відповідно, тієї частини України, що входила до її складу) кінця XIX – початку XX ст.

Виклад основного матеріалу. У кінці XIX ст. у сільському господарстві Російської імперії почали наростали кризові явища. Їх концентрованим виразом стали неврожайні роки і голод 1891 р. Він засвідчив низький рівень розвитку аграрної галузі, а відтак – необхідність вливання значних обсягів капіталовкладень у сільське господарство. Натомість промисловий розвиток того часу спричинив протилежний напрям фінансових потоків: через митний протекціонізм і податки із аграрної сфери вилучалися грошові засоби, обсяг яких і без того був обмежений впливом світової аграрної кризи 1870-1890 рр.

У Статуті Державного банку (1894 р.) було відображено можливість одночасної реалізації політики прискореного індустріального розвитку з наданням сільському господарству дешевого кредиту. Однак на практиці було віддано преференцію розвитку промисловості і будівництву залізниць. Кінець XIX ст. відзначився загостренням перманентного конфлікту між Міністерством фінансів і Міністерством землеробства та державного майна щодо форм і масштабів державного впливу на сільське господарство.

У Міністерстві землеробства вважали, що держава має стати могутнім покровителем сільського господарства (передусім, малася на увазі організація державних меліоративних робіт на казенних і приватних землях і створення системи меліоративного кредиту), Мінфін же виступав за підтримку обробної промисловості. С.Ю. Вітте, який на той час був очільником Мінфіну, розуміючи економічне значення сільського господарства, у т. ч. для промислового розвитку, виступа проти прямого державного втручання в галузь. Він вважав, що держава може сприяти розвитку сільського господарства не прямими капіталовкладеннями, а наданням доступних кредитів, будівництвом залізниць і підвищенням місткості внутрішнього продовольчого ринку.

Асигнування, що виділялися Міністерством фінансів на розвиток сільського господарства, здійснювалися в обмежених обсягах. Малорезультативним для реалізації іригаційних робіт виявився і прийнятий у 1896 р. закон про позики на сільськогосподарські поліпшення.

У 1895 р. через падіння цін на хліб (1893 -1895 рр.) і голод (1891 р.) було прийнято закон про установи дрібного кредиту. Закон створив нову форму таких установ – кредитне товариство, яке отримувало з Державного банку позику на створення основного капіталу і не вимагало від учасників пайових внесків. У майбутньому така форма кредиту набула значного поширення, але в 90-ті рр. XIX ст. через збереження правових обмежень для селян і брак засобів, що виділялися Державним банком, вона помітного розвитку не отримала.

У результаті в кінці XIX ст. у Російській імперії існувала лише система установ державного і приватного іпотечного кредиту. Кошти, які отримувались із цих установ під заставу землі, скоріше, відволікалися від сільського господарства, аніж укладалися в нього. Сільськогосподарський (короткостроковий і меліоративний) кредит перебував у зародковому стані і жодного суттєвого впливу на землеробство не чинив. У той же час на межі XIX-XX ст., як правило, селянські доходи не покривали поточних витрат.

Ті ж вільні фінансові ресурси, що знаходилися в розпорядженні селянських "верхів" аж до початку XX ст. вилучалися державою з виробництва через систему ощадкас.

Промислова криза початку XX ст. спонукала представників аграрних кіл зробити висновок про помилковість реалізації попередньої економічної політики уряду, спрямованої на пріоритетну підтримку розвитку промисловості, а не сільського господарства. Так, В.І. Гурко писав, що штучне нав'язування промисловості тільки відриває селян від землі і гальмується обмеженим платоспроможним попитом населення, тоді як сільськогосподарське виробництво може зростати майже безмежно й до того ж без будь-якого співвідношення з народними статками [2].

Однак С.Ю. Вітте, як і раніше, вважав малоефективними прямі капіталовкладення в сільське господарство і віддавав перевагу непрямому впливові на галузь, передусім, через стимулювання загального економічного розвитку країни (який пов'язувався, насамперед, із будівництвом залізниць) і організацію хлібної торгівлі. У питанні з хлібною торгівлею дворянство вимагало посилення державного втручання в цей процес з метою захисту інтересів виробників. Однак Міністерство фінансів відмовлялося взяти на себе відповідальність за саму хлібну торгівлю, вважаючи за необхідне сприяти в цій сфері розвитку приватнокапіталістичних відносин (з метою пристосування до світового продовольчого ринку), і в той же час залишаючи за собою право втручатися в цей процес у разі необхідності.

Із проблемами торгівлі хлібом було тісно пов'язане питання структури сільськогосподарського експорту Російської імперії. На межі XIX-XX ст., пам'ятаючи світову аграрну кризу і прагнучи забезпечити собі вихід із скрутного становища, поміщики виступили з ідеєю різкого збільшення обсягів вивозу м'яса на шкоду експорту хліба. Однак це вимагало значних обсягів державних затрат, пов'язаних із підйомом поміщицького тваринництва і придбанням необхідного обладнання для вивозу м'яса. Крім того, в уряді вважали, що гонитва за проблематичним м'ясним ринком може привести до того, що інші країни займуть місце імперії на зерновому ринку.

Разом із тим земства почали вимагати безпосереднього державного фінансування і кредитування сільського господарства, передусім, збільшення асигнувань на казенні меліоративні роботи і розширення меліоративного кредиту. Міністерство фінансів виступало проти виділення значних обсягів коштів на такі цілі, мотивуючи це тим, що необхідність у меліоративному кредиті може виникнути лише при масовому переході до інтенсивних форм господарювання, включаючи й селянські землі, що є неможливим без зміни системи землекористування. Тому відомством у зазначеній сфері стимулювалася приватна ініціатива в формі створення меліоративних товариств.

У той же час Міністерство внутрішніх справ бачило пошук засобів для меліоративного кредиту завданням всієї вищої фінансової політики держави. Зазначене відомство, передусім, мало на увазі переорієнтування на сільськогосподарські цілі частини фонду ощадних кас, що використовувалася на потреби загальнодержавного кредиту.

Одним із центральних питань економіки сільського господарства в Російській імперії, як і в Західній Європі, було питання дрібного кредиту. Система державного кредиту трималася на постійному притоці засобів в ощадні каси. Однак існувала проблема в забезпеченні позик, оскільки невідчужуваність наділів і пріоритет недоїмок за казенними і мирськими зборами робили позикові операції закладів дрібного кредиту негарантованими. Так як передбачався повільний перегляд майнових правовідносин селян (який би в результаті зробив можливим заставу наділів), відповідно процес збільшення кількості кредитних закладів на селі теж бачився повільним і тому держава на перших порах збиралася виділяти кошти на їх підтримку в дуже обмежених розмірах.

Після революції 1905-1907 рр. головним народногосподарським завданням в країні стала ліквідація диспропорцій між рівнем і темпами росту промисловості і сільського

господарства, яка співпадала з головною соціально-політичною метою – здійсненням земельної реформи і створенням чисельного класу дрібних земельних власників. Низька (як відносно інших галузей, так і абсолютна) дохідність сільського господарства та дрібне селянське землекористування обмежували самостійний притік у землеробство приватного капіталу, роблячи необхідними державні гарантії. Крім того, земельна реформа вимагала і прямих витрат казни.

Першочерговою проблемою стало фінансове забезпечення столипінської реформи, яка створювала відсутні раніше умови продуктивного використання позикового капіталу в селянському господарстві. Завдання полягало в тому, щоб знайти джерела цього капіталу в умовах, коли казначейство саме потребувало позик на відновлення зруйнованого російсько-японською війною та революцією фінансового господарства, а заборгованість казни іноземцям досягла вже таких розмірів, що платежі за позиками лягали важким тягарем на розрахунковий баланс і бюджет Російської імперії.

Тому, погоджуючись із необхідністю підвищення рівня продуктивності та дохідності сільського господарства, Міністерство фінансів з 1904 по 1914 рр., все ж виявляло крайню стриманість стосовно всіх проектів організації сільськогосподарського кредиту, пов’язаних із новими позиками на фінансовому ринку.

Що ж стосується проблеми малоземелля селян, про загострення якої свідчили селянські хвилювання 1905-1907 рр., то її вирішення покладалося на Селянський банк. Вартість придбаних у Селянського банку і за його посередництвом земель становила за 1906-1913 рр. 1199,2 млн руб, з яких 190,2 млн сплатили безпосередньо селяни, а 928,9 млн зараховано як позики банку.

Витрати на землевпорядні роботи і переселення за Урал фінансувалися за рахунок бюджету і становили у 1907-1913 рр. за даними Головного управління землевпорядкування і землеробства – ГУЗіЗ (до 1905 р. – Міністерство землеробства і державного майна) 134,4 та 162 млн руб (разом із переселенськими позиками). Частину витрат із землевпорядкування та організації агрономічної допомоги селянам взяли на себе земства – 56,3 млн руб за 1909-1913 рр. Всі ці витрати не стосувалися реального забезпечення створюваних одноосібних господарств коштами на першопочаткове облаштування і налагодження інтенсивніших форм господарювання [2].

Кошторисні можливості ГУЗіЗ у сфері кредитування селян були обмеженими. За 1907-1915 рр. із бюджету відомства селянам у губерніях Європейської Росії було видано позик усього на 32,9 млн. руб. і безповоротних допомог на 1,3 млн. Із фонду земельних поліпшень ГУЗіЗ за період 1897-1913 рр. селянськими громадами було отримано 1,7 млн руб і певна частина з 3,6 млн руб, виданих земствам як посередникам [2].

Ріст селянської кредитної кооперації, що почався з 1907 р. (до 1 січня 1914 р. кількість установ дрібного кредиту в Російській імперії перевищило 13 тис., а чисельність членів у них – 10 млн), зробив для уряду малоактуальним подальший пошук організаційних форм короткострокового і меліоративного кредиту для селян, оскільки кооперація взяла вирішення цієї проблеми на себе, виявляючи при цьому здатність самостійно залучати місцеві ресурси (як свідчить статистика, лише 16,5 % коштів сільських кредитних товариств були урядовими, решта – місцевими [1]).

З 1909 р. полеміка навколо селянського сільськогосподарського кредиту в бюрократичних колах зсувається в бік визначення ступеня і форм підпорядкування кредитної кооперації державному контролю в плані можливостей її самостійного виходу на загальноросійський грошовий ринок.

Починаючи з 1909 р., знову актуалізується питання про сільськогосподарський кредит для помісного землеволодіння. Гарні врожаї та високі ціни на хліб сприяли помітному підвищенню кредитоспроможності поміщицьких господарств і збільшили їх по-

пит на кредит, який і в гірші часи повною мірою не задовольнявся Державним банком. З огляду на це, а також з метою вирішення конфлікту між буржуазією і дворянством (щодо розподілу отримуваних доходів), було вирішено створити Сільськогосподарський банк, який би під контролем держави займався експортною хлібною торгівлею, координував селянську кредитну кооперацію, надавав короткостроковий і меліоративний кредит для поміщиків тощо. Банк передбачався суто урядовим, оскільки саме для уряду найбільш доступним був розподіл коштів державних, населення та капіталів із закордонних фінансових ринків між різними галузями економіки.

Ідея створення Сільськогосподарського банку з'явилася значно раніше (1902 р.) і належала відомому економістові П.П. Мігуліну, на думку якого значні за обсягами та дешеві західноєвропейські капітали могли бути вигідно розміщені в згаданій установі. Перший проект Статуту банку передбачав необмежене право емісії облігацій, які гарантувалися всім надбанням держави, примусові вклади в облігації банку коштів ощадкас і вільного капіталу різноманітних кредитних установ, вкладну операцію з правом видавати білети на пред'явника за безстроковими вкладами. Останнє право було відсутнім навіть у Державного банку [2].

Під час обговорення проекту Сільськогосподарського банку ГУЗіЗ вимагало від уряду підтримувати, насамперед, сільське господарство, не зупиняючись навіть перед значними затратами коштів державного казначейства, вважаючи високу продуктивність і доходність саме цієї галузі міцною основою для успішного розвитку в майбутньому фабрично-заводської промисловості. Відомство вважало, що кредитуванню агросфери слід віддавати пріоритет навіть у разі, якщо притік засобів у галузь загрожуватиме збитками для інших видів господарської діяльності.

Проте Міністерства фінансів, торгівлі і промисловості виступили проти розчленування єдиної системи державного кредиту, що, на їх думку, загрожувало стабільності грошового обігу.

Протистояння між відомствами закінчилося в 1911 р. відмовою від створення на цьому етапі Сільськогосподарського банку і згодою перетворення Селянського банку в Державний земельний банк, у коло операцій якого вводилися меліоративні позики поміщикам. Всі ж короткострокові позики покладалися на заклади дрібного кредиту, які повинні були володіти додатковими засобами для поширення своїх операцій не тільки на селян, а й на середньопомісних землевласників. Таким чином, передбачалася система всестанового іпотечного, меліоративного і короткострокового кредиту. Головною метою сільськогосподарського кредиту залишалося здійснення столипінської реформи.

Розроблення конкретних проектів реорганізації сільськогосподарського кредиту було відтерміновано через убивство Столипіна. Лише на початку 1914 р. Міністерство фінансів вирішило повернутися до цього питання, зробивши ставку в сфері дрібного кредиту на селянську кооперацію, а для забезпечення короткострокового кредиту поміщикам – на сприяння розвитку мережі землевласницьких товариств взаємного кредитування, близьких за суттю до кредитної кооперації селян. При цьому планувалося використання бюджетних відрахувань особливого фонду. Передбачалося, що подібно до селянської кооперації, яка отримавши першопочатковий основний капітал від держави, виявила в подальшому здатність до саморозвитку, розвиватиметься й кредитна кооперація поміщиків. Управління в справах сільськогосподарського кредиту мало координувати функціонування цих обох систем [2].

Принципова відмінність цього проекту від створення Сільськогосподарського банку полягала в тому, що ГУЗіЗ виступало за централізовану державну систему сільськогосподарського кредиту, в яку кооперація включалася б на правах низової ланки, а Міністерство фінансів передбачало створення спілок і банків кредитної кооперації при збе-

реженні за собою контрольних функцій. Відповідно, Міністерство фінансів розраховувало на поступовий самостійний вихід кредитної кооперацій на грошовий ринок, а ГУЗіЗ вбачало головним шляхом вкладання капіталів у сільське господарство гарантовані позики державних земельних банків.

Напередодні першої світової війни значно скоротилося позитивне сальдо торгівельного балансу і єдиний вихід бюджетна комісія Думи бачила в стимулюванні вивозу продукції сільського господарства, а, значить – у збільшенні обсягів її виробництва, для чого вважала необхідним розширення сільськогосподарського кредиту.

Можливості прямого фінансування сільського господарства за рахунок бюджету були обмеженими, оскільки основна маса бюджетних коштів витрачалася на підготовку до війни, утримання адміністративно-карального апарату і державного господарського механізму, а також на виплату відсотків за зовнішнім боргом. Кошторис ГУЗіЗ не міг покрити навіть потреб із землевпорядкування. Через бюджет держава забирала із сільського господарства у вигляді податків більше, ніж укладала в нього. Крім того, можливості держави щодо залучення в галузь позикового капіталу були теж недостатніми.

З одного боку, систематичне перевищення фактичних доходів бюджету над запланованими, а також зростання вкладів у Державний і приватні банки свідчили нібито про наявність вільного капіталу, в т. ч. і для розвитку сільського господарства. З іншого – аналіз фондового ринку Російської імперії показував його перенасиченість державними і гарантованими державою паперами (якщо в Німеччині до 1914 р. державні позики становили 29,6 % всіх паперів, а іпотечні заставні листи – 29 %, то в Російській імперії державні позики поглинали 38,4 % всіх цінних паперів, а іпотечні – 37,7 %).

Погіршення торгівельного і розрахункового балансу в довоєнні роки і заплановане розширення залізничного будівництва означали, що імперію очікує нове зростання обсягів державного боргу, а отже – обмеження можливостей фінансування економіки, зокрема і сільського господарства [4].

Іпотечний і сільськогосподарський кредити базувалися на заставі землі, тому чим більше коштів витрачалося на підтримку дворянського землеволодіння і на мобілізацію землі, тим менше їх залишалося власне для сільського господарства. Це наочно демонструє співставлення загального обсягу позик, наданих на іпотечні і меліоративні цілі. Іпотечні позики державних і приватних земельних банків на 1 січня 1915 р. становили 3, 54 млрд руб. До цього ж часу землевпорядкувальні позики і безповоротна допомога ГУЗіЗ становили 34,2 млн руб, а понаднадільний кредит Селянського банку – 10,9 млн руб. Загальний обсяг позик, наданих за 1897-1914 рр. із фонду земельних поліпшень ГУЗіЗ, досяг всього 11,5 млн руб. Навіть, якщо припустити, що певна частина сум, отриманих за іпотечним кредитом, спрямовувалася на меліоративні цілі, слід визнати, що системи меліоративного кредиту в Російській імперії як такої практично не існувало, тому він і не міг справляти будь-якого відчутного впливу на розвиток сільського господарства. До того ж за винятком понаднадільного кредиту всі ці кошти виділялися з бюджету. Лише в останні передвоєнні роки значні суми позик почали надаватися Державним банком на придбання сільськогосподарської техніки (46,6 млн руб за 1911-1914 рр.) [2].

Кращою виглядала ситуація з короткостроковим кредитом, головними формами якого виступали соло-вексельні і підтоварні позики Державного банку. З 1906 р. приватні комерційні банки випередили Державний у субсидуванні хлібної торгівлі. Проте основна сума цих коштів, що в 1911-1912 рр. перевищувала 1 млрд руб, спрямовувалася в торгівлю, а не в сільське господарство. Коло клієнтів Державного банку з підтоварного кредиту не перевищувало 5 тис. поміщиків і 10 тис. селян, а загальна сума отриманих ними позик коливалася в 1903-1909 рр. між 10,6 та 29,2 млн руб. До того ж, сприяючи залученню частини поміщиків у сферу торгівлі, підтоварний кредит не тіль-

ки не використовувався цілком у сільськогосподарському виробництві, а навпаки – відволікав поміщицькі капітали від виробничого застосування [2].

Суто поміщицьким був соло-вексельний кредит, що надавався переважно Державним банком. Загальна кількість позичальників, які користувалися цим кредитом, не перевищувала в довоєнні роки 6 тис. чол., а середньорічний обсяг соло-вексельної операції за час її існування в Державному банку становив 16,8 млн руб. При цьому третина позик використовувалась взагалі на невиробничі цілі, а з витрачених на виробництво сум близько 30 % спрямовувалося на довгострокові вкладення. Потім значна частина отриманих засобів не поверталася, а лише переписувалася як новий борг.

Єдиною формою сільськогосподарського кредиту, що набула значного розвитку, був дрібний кредит. Складовими його "успіху" стали: вдала форма організації – кредитне товариство; підтримка Міністерства фінансів у прагненні кредитної кооперації до самостійного виходу на грошовий ринок; субсидії з Державного банку, а з 1910 р. – і з фонду ощадних кас (до 1 травня 1913 р. асигнування з казни в основні капітали кредитних товариств становили 28,2 млн руб). Як було вказано вище, ріст кредитної кооперації почався з 1907 р., коли відміна викупних платежів і підвищення цін на хліб створили передумови для появи у значного прошарку селян коштів, які не витрачалися негайно на споживання, а вкладалися на зберігання з метою подальшого використання для купівлі землі чи вдосконалення господарства. Однак це джерело ресурсів не було безмежним і гарантованим, оскільки казна прагнула компенсувати відміну викупних платежів новими податками, а врожаї і ціни характеризувалися значною волатильністю [2].

Наявність напівфеодальних елементів в економічному житті Російської імперії стала причиною низького рівня притоку капіталів у сільське господарство. Цим пояснюється поглиблення диспропорції між сільськогосподарським і промисловим виробництвом. За підрахунками С.М. Прокоповича, чистий приріст виробництва (без впливу зміни цін) становив за 1900-1913 рр. у промисловості 62,7 %, а в сільському господарстві – 33,8 %. В обох випадках цього приросту було досягнуто в період із 1907 по 1913 рр. Успіхи сільського господарства пояснюються значним розширенням посівних площ, серією врожайних років і проведенням аграрної реформи [3].

Висновки і пропозиції. Відхід від планово-адміністративних важелів управління економікою не заперечує доцільності вивчення накопиченого на попередніх етапах розвитку вітчизняної аграрної сфери досвіду державного регулювання продовольчого комплексу та продовольчого ринку, у тому числі з використанням елементів бюджетного механізму. Критичне осмислення наслідків тих чи інших управлінських рішень, порівняння їх результатів із альтернативними варіантами вирішення певних проблем у вітчизняному та світовому досвіді організації бюджетної політики стосовно агросфери дозволить зробити перспективну аграрну політику в Україні більш ефективною, уникнути численних прорахунків на етапі її планування і реалізації, забезпечити механізми її адаптації до мінливої кон'юнктури зовнішнього і внутрішнього середовища.

Список використаних джерел

1. *Давыдов М. А.* Столыпинская аграрная реформа: замысел и реализация [Электронный ресурс] / М. А. Давыдов. – Режим доступа : http://polit.ru/article/2007/02/08/davydov/.

2. *Дякин В. С.* Деньги для сельского хазяйства (выбор пути экономического развития России. 1892-1914 гг.) [Электронный ресурс] / В. С. Дякин. – Режим доступа : http://cornholio.narod.ru/history5/dyakin.htm.

3. *Панченко П. П.* Аграрна історія України : підручник / П. П. Панченко, В. А. Шмарук. – К. : Знання, КОО, 2000. – 342 с.

4. *Рогалина Н.* Аграрные реформы в России 1910-1920-х годов / Н. Рогалина // Вопросы экономики. – 2001. – № 8. – С. 130-141.

УДК 336.71 (477)

О.М. Кальченко, канд. екон. наук
О.В. Ворошило, магістр
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ

О.Н. Кальченко, канд. экон. наук
О.В. Ворошило, магистр
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

O.M. Kalchenko, Candidate of Economic Sciences
O.V. Voroshylo, master
Chernihiv State Institute of Economics and Management, Chernihiv, Ukraine

CURRENT STATUS OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE: PROBLEMS AND DEVELOPMENT

Проаналізовано сучасний стан банківської системи України, висвітлено основні показники її функціонування, виділено основні проблеми, що стримують розвиток банківського сектору та запропоновано заходи щодо їх вирішення.

Ключові слова: *банківська система, банк, депозити, кредити, іноземний капітал, облікова ставка.*

Проанализировано современное состояние банковской системы Украины, описано основные показатели ее функционирования, выделено основные проблемы, которые сдерживают развитие банковского сектора и предложены меры по их преодолению.

Ключевые слова: *банковская система, банк, депозиты, кредиты, иностранный капитал, учетная ставка.*

The paper analyzes the current state of the banking system of Ukraine, describes the basic performances of its operation, distinguishes the key problems that hinder the development of the banking sector and proposes measures to overcome it.

Key words: *banking, bank, deposits, loans, foreign capital, discount rate.*

Постановка проблеми. На сьогодні банківська система є одним з найважливіших елементів ринкової економіки, що здійснює значний вплив на розвиток усіх ланок народного господарства. Сучасний стан банківської системи України відіграє важливу роль в економічних процесах держави та є індикатором стану всієї економіки країни. Тому стабілізація та покращення діяльності банківської системи України є важливим поштовхом до поліпшення економічної ситуації у країні та активізації її участі у глобалізаційних процесах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі приділяється значна увага дослідженням у сфері банківської діяльності. Серед них можна виділити роботи таких авторів, як: О.Ф. Андросова, О.В. Васюренко, О.Д. Вовчак, А.М. Герасимович, І.М. Парасій-Вергуненко, К.Ф. Ковальчук, Т.Д. Косова, А.Я. Стахарчук, А.В. Череп та ін. Проблеми розвитку банківської системи України також розглядалися в працях таких учених, як: Г.М. Азаренкова, О.О. Болдирєва, О.Г. Головко, В.П. Корнєв та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій у цій сфері, дослідження та аналіз сучасного стану банківської системи України залишаються й нині актуальними. Тому виявлення проблем і розроблення заходів щодо покращення стану банківської системи України на сучасному етапі розвитку потребує подальшого дослідження.

Мета статті. Головною метою роботи є дослідження основних аспектів діяльності банківської системи України: аналіз основних показників її функціонування, виявлення слабких сторін і причин їх виникнення, а також окреслення напрямків її перспективного функціонування.

Виклад основного матеріалу. Банківська система – це законодавчо визначена чітко структурована і субординована сукупність фінансових посередників, які здійснюють

кредитні і фінансові операції на професійній основі та функціонально взаємопов'язані в самостійну економічну структуру [2].

Згідно з положеннями Закону України «Про банки і банківську діяльність» банківська система України є дворівневою, має функціонувати заради безперебійного задоволення потреб економіки країни, забезпечення суспільного нагляду і регулювання банківської діяльності з метою стабілізації грошей. У дворівневій банківській системі верхній (вищий) рівень посідає Національний банк України, емісійний центр, який є банком банків і обслуговує лише банківські заклади й урядові структури. Нижній рівень включає систему комерційних банків [2].

Для оцінювання сучасного стану та тенденцій розвитку банківської системи України велике значення має моніторинг основних показників її функціонування, виявлення основних проблем і негативних тенденцій у діяльності вітчизняних банківських установ. На цьому етапі важливим є дослідження депозитної та кредитної бази банківських установ, оцінювання фінансових результатів їх діяльності, аналіз основних тенденцій щодо величини іноземного капіталу у вітчизняному банківському секторі. Це дозволить окреслити основні напрямки проведення стабілізаційних заходів у банківській сфері в контексті підтримки довіри населення до вітчизняної банківської системи.

Станом на 1.01.2013 р. в Україні зареєстровано 176 банківських установ (табл.1). Порівняно з минулими роками цей показник знизився (порівняно з 2011 роком – на 22 або на 11,1 %). У цей період, на відміну від попередніх років, усі зареєстровані банки отримали банківську ліцензію, а АТ «Родовід Банк» отримав ліцензію санаційного банку.

За 2012 рік порівняно з минулими роками значна кількість банківських установ була вилучена з державного реєстру. У цьому році діяло 53 банківські установи з іноземним капіталом та 22 банківські установи зі 100 % іноземним капіталом. За останні роки спостерігається стійка тенденція до зростання кількості банківських установ з іноземним капіталом. У 2009 році відбулося незначне зменшення частки іноземного капіталу у статутному капіталі банків порівняно з 2008 роком (на 0,9 %). Така ситуація пов'язана зі світовою фінансовою кризою, яка не оминула й Україну. Показники діяльності банківської системи значно погіршилися, й іноземні інвестори почали вилучати свої фінансові ресурси.

Таблиця 1

Інформація щодо банків по Україні станом на 2008-2012 рр. [6]

№ з/п	Назва показника	2008	2009	2010	2011	2012
1	Кількість банків за реєстром	198	197	194	198	176
2	Виключено з Державного реєстру банків за рік	7	6	6	0	26
3	Кількість банків, що знаходиться у стадії ліквідації	13	14	18	21	22
4	Кількість банків, які мають банківську ліцензію	184	182	176	176	176
4.1	з них: з іноземним капіталом	53	51	55	53	53
4.2	у т. ч. зі 100 % іноземним капіталом	17	18	20	22	22
5	Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	36,7	35,8	40,6	41,9	39,5

На сьогодні частка іноземного капіталу в статутному капіталі банківських установ залишається достатньо високою і у 2012 році становила 39,5 %. Якщо порівнювати цей показник з 2011 та 2010 роком, то спостерігається його незначне зменшення (у 2011 році він становив 41,9 %, а у 2010 – 40,6 %). У цьому випадку таке зменшення можна пояснити зростанням вкладень вітчизняних інвесторів у статутні фонди банків. Але загальна тенденція останніх років до зростання частки банків з іноземним капіталом, з одного боку, сприяє розвитку банківської системи та фінансовому розвитку країни, а з іншого – зумовлює суттєві загрози. Так надмірна кількість іноземних банків може спричинити негативні наслідки, що пов'язані з високою залежністю вітчизняного банківського сектору від

тенденцій на світовому ринку та втратою незалежності у сфері грошово-кредитної політики, витіснення українських банків більш капіталізованими іноземними установами.

Саме тому збільшення частки іноземного капіталу в банківській системі України має відбуватися з урахуванням внутрішніх умов розвитку банківського сектору та підвищення конкурентоспроможності українських банківських установ [3].

Фінансова криза мала негативний вплив не тільки на іноземних інвесторів у банківській сфері, вона спричинила погіршення всієї банківської діяльності та значно похитнула довіру населення до банківських установ.

Банківську кризу можна визначити як глибоке розбалансування банківської системи, внаслідок чого вона виявляється неспроможною ефективно виконувати свої функції (утворення розрахункових засобів тісно пов'язане з депозитними, розрахунковими, платіжними, кредитними, касовими та іншими операціями), що супроводжується виходом фінансових параметрів економічних процесів (витрати, прибутки, доходи тощо) за межі безпеки [7].

З початком світової фінансової кризи довіра населення до банківської системи різко знизилась, що спровокувало масовий відтік коштів клієнтів з банківських рахунків. Основними причинами такої ситуації стали проблеми з Промінвестбанком та банкрутство міжнародних банків. Також у 2008-2009 роках різко скоротилися надані банками кредити (рис. 1), адже кошти населення були одним з основних джерел формування ресурсів для кредитного портфеля банків.

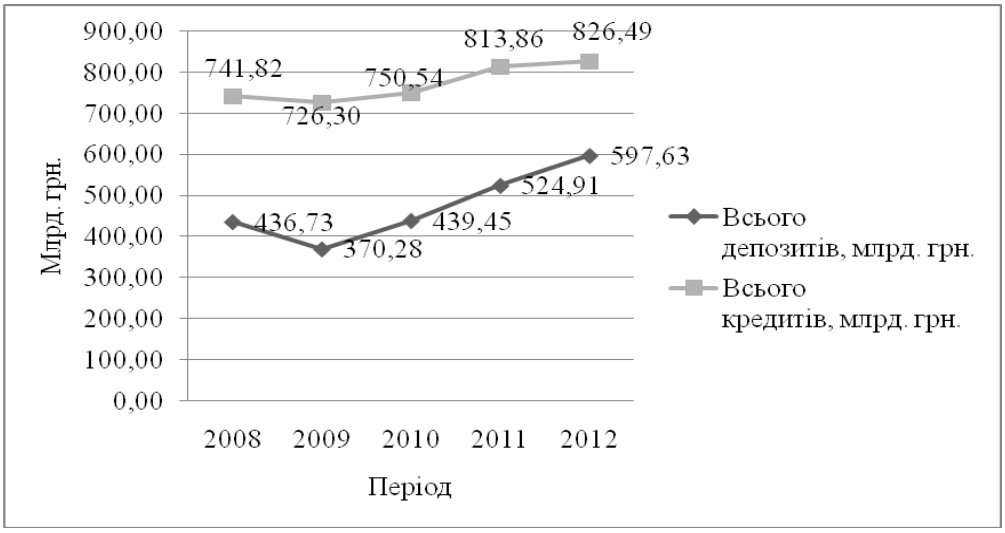


Рис. 1. Динаміка обсягів кредитів та депозитів за період з 2008 по 2012 рр.[6]

Розглядаючи більш детально ситуацію щодо обсягів залучених депозитів та наданих кредитів банками України (табл. 2), можна говорити про те, що найбільш кризовим періодом був 2009 рік. Обсяги депозитів знизились на 15,22 % порівняно з 2008 роком і становили лише 370,28 млрд грн. Також у період фінансової кризи спостерігалося істотне зниження кредитної активності банків. Так, обсяги наданих кредитів у 2009 році скоротилися порівняно з 2008 роком на 2,09 %.

Таблиця 2

Динаміка обсягів залучених депозитів та наданих кредитів банками України за 2008-2012 рр.[6]

Показники	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
1	2	3	4	5	6
Всього депозитів, млрд грн	436,73	370,28	439,45	524,91	597,63
у національній валюті	245,01	189,55	243,97	292,79	326,10
в іноземній валюті	191,72	180,73	195,48	232,12	271,53
Депозити юридичних осіб, млрд грн	220,41	274,3	164,37	214,36	227,72

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6
Депозити фізичних осіб, млрд грн	216,32	213,54	275,08	310,55	369,91
Кошти на вимогу по юридичним та фізичним особам	130,58	132,56	158,61	187,28	193,39
Частка коштів на вимогу у загальній структурі депозитів	0,30	0,36	0,36	0,36	0,32
Всього кредитів, млрд грн	741,82	726,30	750,54	813,86	826,49
у національній валюті	303,40	348,19	395,49	478,84	568,49
в іноземній валюті	438,42	378,11	355,05	335,02	258,00
Кредити, надані юридичним особам, млрд грн	472,96	492,41	544,49	615,79	642,69
Кредити, надані фізичним особам, млрд грн	268,86	233,89	206,05	198,08	183,80
Співвідношення обсягів депозитів та кредитів	0,59	0,51	0,59	0,64	0,72

З 2010 року відновилася позитивна тенденція до нарощування обсягів кредитування економіки банківськими установами й у 2012 році обсяги наданих кредитів становили 826,49 млрд грн. Лише поповнивши ресурсну базу за рахунок відновлення частки депозитів фізичних осіб, банкам вдалося відновити зростання кредитного портфеля. Таке зростання відбулося за рахунок збільшення кредитів, наданих юридичним особам (на 13,1 % в 2011 р. та на 4,4 % – в 2012 р.). Незважаючи на зростання макроекономічних показників та певну стабілізацію ситуації в банківському секторі, кредитування фізичних осіб в останні роки зменшується. Обсяги кредитування населення за 2009-2010 рр. порівняно з 2008 р. зменшилися на 31 %, а у 2012 році кредити, надані фізичним особам, становили 183,8 млрд грн, що на 7,2 % менше ніж у 2011 році та на 10,8 % менше ніж у 2010 році.

Також слід звернути увагу на те, що в останні роки населення починає віддавати перевагу заощадженням у національній валюті, а також більшою мірою зростають кредити, надані саме у національній валюті. Якщо у 2008 та 2009 роках обсяг наданих кредитів в іноземній валюті перевищував обсяг наданих кредитів у національній валюті і у 2008 році така різниця становила 135,02 млрд грн, а у 2009 – 38,92 млрд грн, то у 2010-2012 рр. ситуація кардинально змінилась.

В останні три роки спостерігається стабільне зростання депозитної бази банків в основному за рахунок збільшення вкладів населення. У 2012 році обсяг депозитів становив 597,63 млрд грн, що на 35,99 % та на 13,85 % більше ніж 2010 та 2011 роках відповідно. Це свідчить про поступове відновлення довіри населення до банківської системи і дає підстави для висновку про покращення фінансового стану банківських установ.

Важливо також дослідити отримані вкладення з погляду надходження від фізичних та юридичних осіб. В останні три роки більша частка депозитної бази банківських установ належить фізичним особам і з кожним роком вона зростає. Так за 2012 рік частка депозитів фізичних осіб становила 62 % (369,91 млрд грн). Для банку таке джерело отримання коштів є достатньо дорогим, а за відсутності активного кредитування це скорочує чистий процентний дохід банківських установ.

Також видно, що значну частку становлять кошти на вимогу (у 2012 р. – 32 % у структурі депозитів), дострокове вилучення яких вкладниками може приводити до порушення стабільності банківської системи.

Відновлення довіри до банківської системи в останні роки підтверджує те, що частка готівки в обігу поза банківською системою України з кожним роком скорочується (рис. 2). Так на 1.01.2013 р. вона становила 25,38 % від загального обігу, що на 6,51 % менше ніж на 1.01.2010 р.

До наростання кризових явищ призвели не лише внутрішні, а й зовнішні чинники. Рецесія економік розвинутих держав, криза ліквідності у світовій фінансовій системі, втрата довіри інвесторів до України потягли за собою відплив інвестицій з України. Інвестори обмежили операції з країнами, ринки яких формуються. Це негативно вплинуло на баланси вітчизняних банків [1].

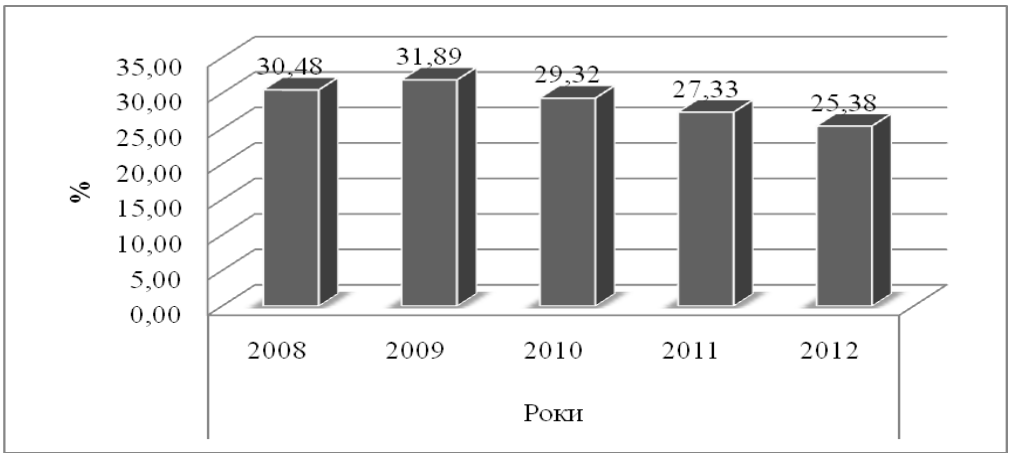


Рис. 2. Частка готівки в обігу поза банківською системою України станом на 2008-2012 рр. [6]

Для забезпечення ефективного функціонування банківської системи необхідне підтримання належного рівня її ліквідності. Розглядаючи ліквідність як співвідношення між обсягами депозитів та кредитів, ми бачимо, що найгірший показник був у період кризи в 2009 році – 0,51 (табл. 2). З кожним наступним періодом значення цього показника збільшується, й у 2012 році становить 0,72, що свідчить про відновлення стабілізаційних процесів у банківській системі. На достатньому рівні ліквідність можна підтримувати завдяки застосовуванню заходів щодо рефінансування комерційних банків або використання мобілізації коштів при надлишковій ліквідності.

Якщо ж говорити про фінансові результати діяльності банківських установ, то у 2012 році банківська система вперше після кризи продемонструвала прибуткову діяльність. Ще у 2011 році збитки становили 7,71 млрд грн (рис. 3), а у 2012 р. прибуток становив 4,9 млрд грн. Найбільші збитки за досліджуваний період банківські установи отримали у 2009 році – 38,45 млрд грн. Найприбутковішим у 2012 році був «ПРИВАТБАНК» (і його прибутки становили 1,5 млрд грн). Найбільші збитки за результатами 2012 року мав «БАНК ТАВРИКА», збитки якого дорівнювали 1,09 млрд грн.

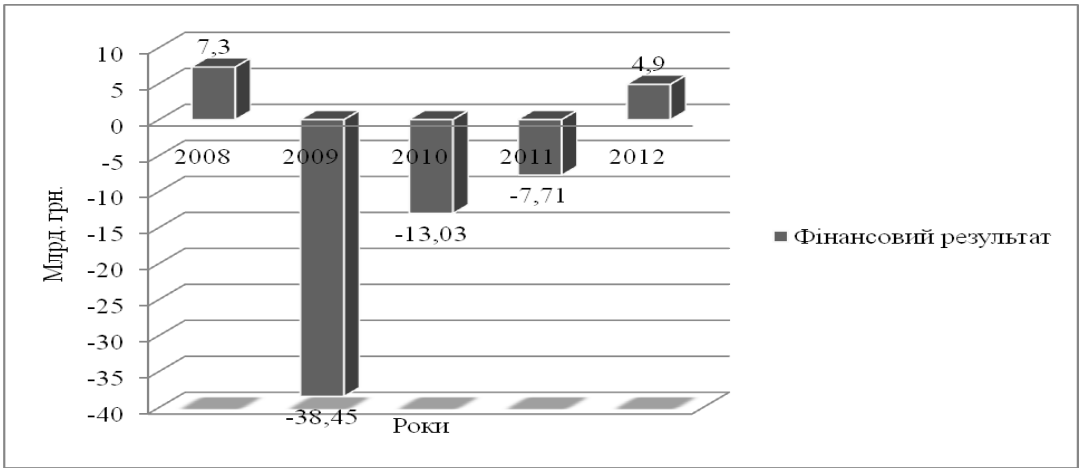


Рис. 3. Фінансові результати діяльності банківських установ за 2008-2012 рр. [6]

Однією з проблем ефективного розвитку банківської системи є низька якість вітчизняних банківських послуг та їх висока вартість. Одним із головних показників, що визначає вартість послуг банківських установ є базова облікова ставка, чим вона вища, тим дорожче надаються кредити банкам і, відповідно, юридичним та фізичним особам.

Тому в Україні необхідно поступово підвищувати роль облікової ставки як інструменту грошово-кредитної політики. Облікова ставка не повинна сприйматись як демонстратив-

ний індикатор. У сучасних умовах зниження ставки можливе тільки поступово в інерційній динаміці – з урахуванням інфляції та оцінювання зміни відсоткових ризиків банків. Облікова ставка повинна забезпечити банкам мінімальну прибутковість (хоча це не є завданням НБУ) без різких коливань вартості ресурсів (оскільки банки не повинні мати від'ємний нетто-результат процентних доходів) [5].

Висновки і пропозиції. Загалом можна сказати, що банківська система України протягом останніх років демонструє тенденції росту та покращення основних показників. У 2012 році банківська система вперше за декілька останніх років вийшла зі збитків і продемонструвала прибуткову діяльність. Разом з тим можна виділити деякі негативні тенденції, що стримують розвиток банківського сектору: протягом останніх років банківська система в основному працювала на погашення збитків минулих років; відбулося зменшення активності кредитування фізичних осіб у 2012 році; значну частку структури депозитів становлять кошти на вимогу; збільшення частки іноземного капіталу у статутному капіталі банків.

До проблем, притаманних банківській системі, можна віднести: недостатній рівень капіталізації та концентрації банківського капіталу, низький рівень корпоративного управління в банках, недостатній рівень управління банківськими ризиками, вузький спектр банківських послуг і продуктів, недостатній рівень прозорості діяльності та комунікацій з інвесторами і населенням тощо [4].

Таким чином, основними напрямками стабілізації банківської системи України та підвищення ефективності її функціонування на сучасному етапі є такі:

- проведення певних законодавчих змін та вдосконалення законодавчої бази щодо регулювання банківських операцій;
- підвищення якості вітчизняних банківських послуг;
- контроль за часткою іноземного капіталу в вітчизняній банківській системі;
- нагляд за банками, які перебувають у складній ситуації, та розробка санаційних заходів;
- створення системи страхування ризиків для підвищення рівня управління активами і пасивами банків;
- забезпечення захисту прав вкладників та кредиторів;
- впровадження ефективних заходів для підтримки ліквідності банків на належному рівні;
- підвищення ролі облікової ставки;
- підтримка та розвиток інноваційної діяльності банківських установ.

Список використаних джерел

1. *Болдирєв О. О.* Сучасні тенденції розвитку банківської системи України [Електронний ресурс] / О. О. Болдирєв. – Режим доступу : http://elibrary.nubip.edu.ua/13302/1/11boo.pdf.
2. *Демківський А. В.* Гроші та кредит : навчальний посібник / А. В. Демківський. – К. : Дакор, 2007. – 528 с.
3. *Калініченко О. В.* Сучасний стан та перспективи розвитку банківської системи України [Електронний ресурс] / О. В. Калініченко, І. В. Перетятько. – Режим доступу : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_105/27.pdf.
4. *Колобов Ю. В.* Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України [Електронний ресурс] / Ю. В. Колобов. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/VUbsNbU/2011_3/VUBSNBU12_p165-p168.pdf.
5. *Корнєв В.* Регулювання кредитних ризиків і перспективи стабілізації фінансової системи України / В. Корнєв // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 5.
6. *Національний* банк України. Офіційне інтернет-представництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.

7. *Програма* діяльності Кабінету Міністрів України “Подолання впливу світової фінансово-економічної кризи та поступальний розвиток” [Електронний ресурс] : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25.03.2009 р. № 316-р. – Режим доступу : http://rada.gov.ua.

УДК 336

М.В. Корнєєв, канд. екон. наук
Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, м. Дніпропетровськ, Україна

ЕКОНОМІЧНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

М.В. Корнеев, канд. экон. наук
Днепропетровский национальный университет имени О. Гончара, г. Днепропетровск, Украина

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

M.V. Korneyev, Candidate of Economic Sciences
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Dnipropetrovsk, Ukraine

ECONOMIC ENVIRONMENT OF FINANCIAL SECTOR MEMBERS ACTIVITY IN MODERN CONDITIONS

Розглянуто сутність економічного середовища діяльності суб'єктів фінансового сектору, його структуру та види. Проаналізовано визначальні фактори впливу на економічне середовище діяльності суб'єктів фінансового сектору. Сформовано адаптовану до сучасних умов господарювання структуру економічного середовища діяльності суб'єктів фінансового сектору.

Ключові слова: *економічне середовище, діяльність, фінансовий сектор, суб'єкт, ризик, фактор, структура.*

Рассмотрена сущность экономической среды деятельности субъектов финансового сектора, ее структура и виды. Проанализированы определяющие факторы влияния на экономическую среду деятельности субъектов финансового сектора. Сформирована адаптированная к современным условиям хозяйствования структура экономической среды деятельности субъектов финансового сектора.

Ключевые слова: *экономическая среда, деятельность, финансовый сектор, субъект, риск, фактор, структура.*

The article presents essence of the economic environment of activity of subjects of financial sector, its structure and species. Determinants of the economic environment of activity of subjects of financial sector have been also analyzed. The structure of economic environment of activity of subjects of financial sector adapted to the modern terms is formed.

Key words: *economic environment, activity, financial sector, subject, risk, factor, structure.*

Постановка проблеми. У сучасному глобалізованому середовищі діяльність суб'єктів фінансового сектору неодмінно виступає важливим атрибутом ринкових відносин. Одним з факторів, що стимулює економічну систему, господарську активність багатьох суб'єктів підприємництва, створюючи при цьому для учасників ринку рівні права та можливості отримання вигід та стимулів зростання продуктивності їх праці, забезпечення економічного розвитку, виступає фінансовий сектор. Актуальність цієї теми обумовлена недостатньою ефективністю вітчизняної діяльності суб'єктів фінансового сектору, що, у свою чергу, є основним стримуючим фактором впливу такої діяльності на економіку держави. Це ж, звісно, не дозволяє повною мірою реалізувати потенціал фінансового сектору як засобу соціально-економічного розвитку суспільства. Саме тому необхідним є детальний розгляд особливостей економічного середовища діяльності суб'єктів фінансового сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з діяльністю суб'єктів фінансового сектору, висвітлюються в наукових працях Г. Азаренкової [1], В. Базилевича [2], О. Грабчук [5], Н. Козлова [7], С. Козьменко [15] та інших. Вивченню теоретичних основ і організаційно-економічних аспектів формування фінансового ринку присвятили свої праці такі вчені, як Н. Внукова [3], І. Ворошилова, Д. Родин [4], С. Осадець [10], І. Школьник [14] та інші. Дослідженню економічного середовища присвячені праці С. Комаринця [8], О. Макара [9] та інших. При цьому в науковій літературі спроб одночасного аналізу тлумачення сутності економічного середовища та діяльності суб'єктів фінансового сектору було проведено недостатньо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Для сучасних економік ефективна діяльність суб'єктів фінансового сектору виступає вагомим фактором їх розвитку. Незважаючи на велику кількість наукових досліджень і розробок у галузі діяльності суб'єктів фінансового сектору, окремі питання не отримали достатньої ува-

ги. На наш погляд, актуальною є проблема формування адаптованої структури економічного середовища діяльності суб'єктів фінансового сектору з метою підвищення ефективності останньої. Це обумовлює вибір і формування цілей цієї статті.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є формування адаптованого до сучасних умов господарювання економічного середовища діяльності суб'єктів фінансового сектору.

Виклад основного матеріалу. Сукупність економічних умов розвитку підприємницької діяльності, що передбачає наявність стимулів до праці, включаючи вільне переміщення усіх ресурсних компонентів виробництва, визначається як економічне середовище. Воно розглядається як з мікро-, так із макроекономічного погляду. У літературі економічне середовище пропонується схематично зобразити таким чином (рис. 1) [8; 9].

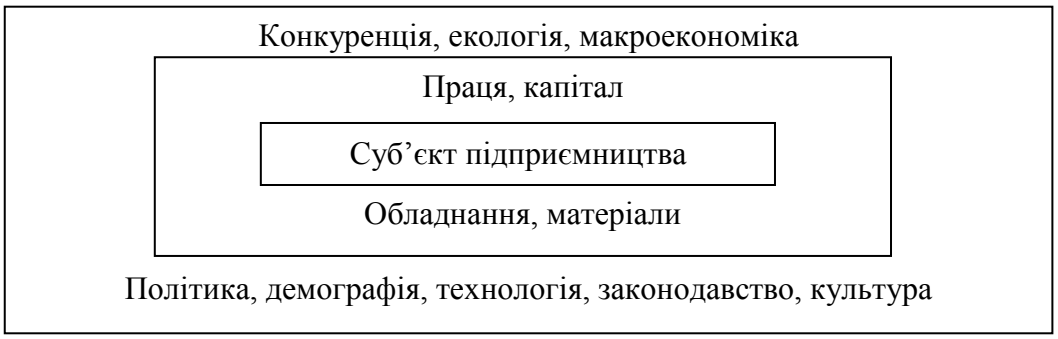


Рис. 1. Структура економічного середовища

Зміни економічного середовища на мікроекономічному рівні можуть стати суттєвою загрозою або відкрити нові можливості для розвитку бізнесу. На макрорівні конкурентоспроможність економічного середовища визначається здатністю стабільного зростання ефективності національного виробництва з використанням наявних ресурсів: праці, капіталу, технології – з метою забезпечення достатнього й постійно зростаючого рівня життя.

Розглядаючи економічне середовище відносно окремого суб'єкта фінансового сектору, необхідно виділити внутрішнє та зовнішнє середовище його функціонування. При цьому внутрішнє середовище суб'єкта фінансового сектору формується залежно від його цілей та напрямів діяльності та включає його персонал, технологію тощо. Підсистемами внутрішнього середовища суб'єкта фінансового сектору виступають соціальна, економічна, технічна, інформаційна, науково-інноваційна, фінансова, організаційна тощо. Внутрішнє економічне середовище суб'єкта фінансового сектору пов'язано із зовнішнім, яке являє собою систему ресурсів, якими цей суб'єкт може розпоряджатися для досягнення власних цілей діяльності. Саме ця система ресурсів визначає кадровий і кваліфікаційний склад, довгострокові плани суб'єкта фінансового сектору із виживання та вдосконалення в умовах, які диктує ринок. Отже, до зовнішнього середовища належать усі чинники, які впливають на економічну систему і разом з її природою визначають можливий її стан. Оскільки зовнішнє середовище є нестабільним, то для ефективного функціонування суб'єкта фінансового сектору необхідно оцінити таку нестабільність. Для цього можна використати удосконалений показник Дункана, який дає змогу визначити не тільки рівень невизначеності, а й динаміку та складність зовнішнього середовища за формулою [8]:

$$N = (n1 + n2 + n3)/3,$$

де N – загальний рівень нестабільності зовнішнього середовища;

n1, n2, n3 – відповідні рівні невизначеності, динаміки та складності зовнішнього середовища.

На розглянуті вище зовнішнє та внутрішнє економічні середовища суб'єкта фінансового сектору та на економічне середовище будь-якої країни здійснює вагомий вплив між-

народне економічне середовище. Останнє можна визначити як сукупність умов (політичних, соціальних, економічних, правових, культурних тощо) та чинників, що сприяють розвиткові міжнародної діяльності або ускладнюють її. Структура такого економічного середовища визнається станом та тенденціями розвитку основних макроекономічних показників, зовнішньоекономічною та зовнішньоторговельною політикою, станом розвитку міжнародної торгівлі, платіжного балансу зарубіжної країни, інвестиційним кліматом тощо [7; 11; 15].

Для ефективного існування фінансового ринку (як сфери економічних відносин, де формується попит і пропозиція на фінансові послуги, і в результаті їх взаємодії встановлюється ціна таких послуг) необхідна наявність грошових відносин між покупцем і продавцем з приводу фінансової послуги (її купівля-продаж) за існуючого фінансового інтересу та асортименту фінансового ринку. Фінансовий ринок, як середовище діяльності суб'єктів фінансового сектору, є багатофакторною системою. Ця система включає фінансовий продукт, тобто результат діяльності окремого суб'єкта фінансового сектору. Здійснення діяльності суб'єктів фінансового сектору відносять до послуг. Вона, як правило, є дією, що створює певний корисний ефект, не має матеріально-уречевленої форми. Властивостями такої послуги виступають: неподільність, невідчутність, непомітність, непостійність якості та недовговічність.

Необхідною умовою для успішної діяльності суб'єктів фінансового сектору є розвинуте інституціональне середовище фінансового ринку. Воно виступає складовою економічного середовища та включає в себе певні норми (політичні, економічні, соціальні, правові, організаційні тощо). Ці норми є фундаментом для створення, просування і подальшого споживання фінансових послуг. Слід зазначити, що організаційна складова досліджуваного економічного середовища являє собою сукупність організацій, що професійно займаються відповідною діяльністю або її регулюють. Вагоме значення у структурі досліджуваного економічного середовища займає інфраструктурна складова, до якої відносять організації, що сприяють підвищенню ефективності діяльності суб'єктів фінансового сектору [4; 12 ;14].

Ризик виступає важливим елементом досліджуваного економічного середовища, в якому здійснюється діяльність суб'єктів фінансового сектору. Як відомо, у разі виникнення ризику, суб'єкти фінансового сектору можуть отримати збиток, прибуток чи нульовий фінансовий результат. Ефективне здійснення діяльності суб'єктів фінансового сектору передбачає систематизацію причин виникнення ризиків з подальшою їх класифікацією (табл.).

Таблиця

Фактори виникнення та відповідна класифікація ризиків діяльності суб'єктів фінансового сектору

Причини виникнення ризиків	**Види ризиків у діяльності суб'єктів фінансового сектору**
Внутрішні причини	
Умисні або неумисні помилки працівників	Ризик збитковості роботи суб'єкта фінансового сектору
Помилки у фінансових розрахунках	Ризик неадекватності платежів
Формування резервів неадекватних до взятих зобов'язань	Ризик неплатоспроможності Ризик банкрутства
Зовнішні причини	
Дії конкурентів, посилення конкурентної боротьби	Ризик неконкурентоспроможності суб'єкта
Незаконні дії суб'єктів економічної системи	Ризик збитковості роботи суб'єкта фінансового сектору
Зміни у оподаткуванні діяльності суб'єктів фінансового сектору	Податковий ризик

Досліджуваний ризик включає в себе: імовірну подію (чи їх сукупність), на випадок настання якої (яких) проводиться діяльність суб'єкта фінансового сектору; ступінь небезпеки виникнення події, на випадок якої проводиться діяльність суб'єкта фінансового сектору тощо. Причини виникнення ризику у діяльності суб'єктів фінансового сектору поділяються на внутрішні (на які суб'єкт має безпосередній вплив, виникають у площині внутрішнього економічного середовища) і зовнішні (не залежать або майже не залежать від діяльності суб'єкта, виникають у площині зовнішнього економічного середовища) [3; 5].

Характерні ризики, що виникають у процесі діяльності суб'єктів фінансового сектору, та форми їх прояву наведемо на рисунку 2.

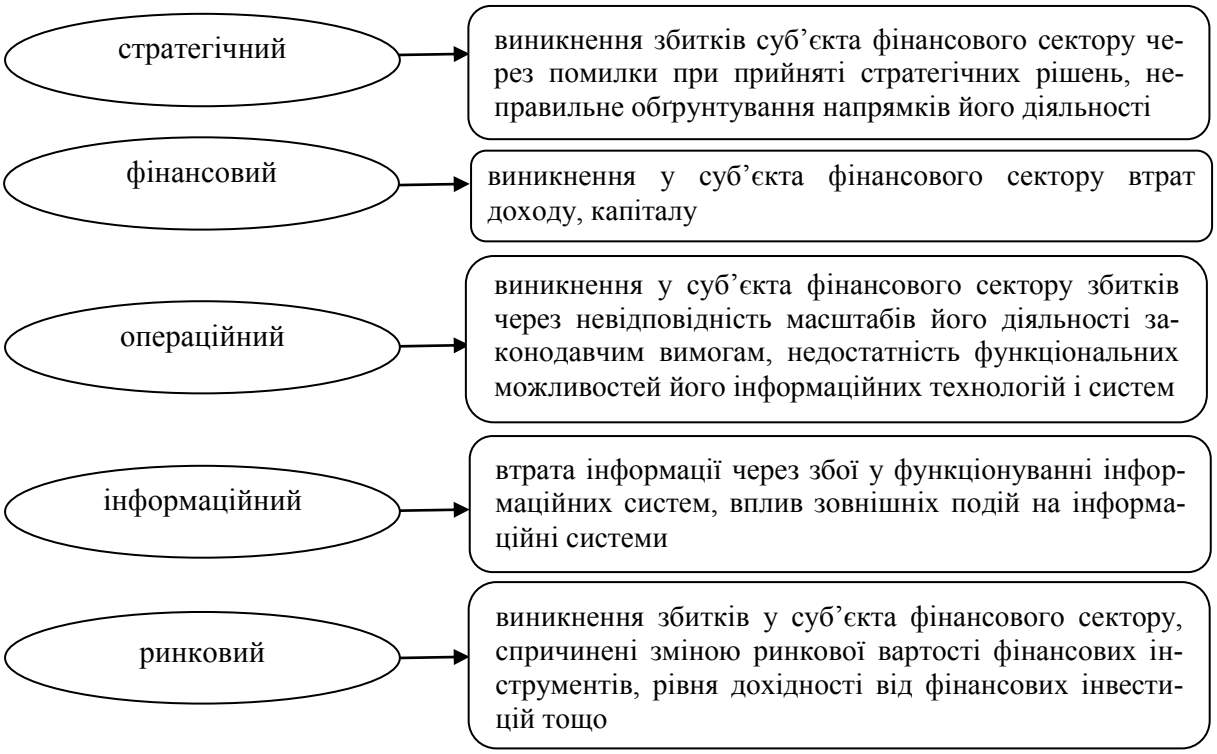


Рис. 2. Ризики діяльності суб'єктів фінансового сектору та форми їх прояву

Проаналізувавши сутність економічного середовища, його види та складові, сутнісні характеристики діяльності суб'єктів фінансового сектору та фінансовий ринок, як особливе середовище такої діяльності, а також категорію ризику, можна сформувати певну схему, що пов'язуватиме всі ці категорії та поняття.

Схематично структуру адаптованого до сучасних умов господарювання економічного середовища діяльності суб'єктів фінансового сектору можна представити таким чином, як зображено на рисунку 3.

Діяльність суб'єкта фінансового сектору здійснюється у внутрішньому та зовнішньому економічному середовищі. Для окремого суб'єкта внутрішнє середовище являє собою сукупність тих факторів, на які він безпосередньо впливає: праця, капітал, технологія, інформація та фінансова послуга. На нашу думку, фінансова послуга є категорією, що пов'язує між собою внутрішнє та зовнішнє економічне середовище діяльності суб'єкта фінансового сектору, оскільки вона є основним об'єктом діяльності суб'єкта та формується під впливом кон'юнктури зовнішнього середовища.

Рис. 3. Економічне середовище діяльності суб'єкта фінансового сектору

Зовнішнє середовище діяльності суб'єкта фінансового сектору включає в себе фінансовий ринок (як особливе середовище такої діяльності). До факторів зовнішнього середовища, що впливають на діяльність суб'єкта фінансового сектору, відносяться: на фінансовому ринку – фінансовий інтерес, фінансовий асортимент, організаційна та інституційна складові фінансового ринку та його інфраструктура; на рівні економічного середовища окремої країни – усі чинники, які впливають на економічну систему, наприклад, законодавство та його зміни, дії конкурентів, посередників тощо; на рівні міжнародного економічного середовища – динаміка макроекономічних показників, розвиток міжнародної торгівлі, зовнішньоекономічна та зовнішньоторговельна політики, інвестиційний клімат, процеси міжнародної економічної інтеграції тощо. Визначальним фактором для досліджуваного економічного середовища діяльності суб'єкта фінансового сектору, що здійснює безпосередній вплив на неї, є ризик. Він, у свою чергу, обумовлює непостійність та невизначеність зовнішнього економічного середовища.

Висновки і пропозиції. Економічне середовище діяльності суб'єктів фінансового сектору включає в себе макро- та макрорівень. Мікрорівень економічного середовища являє собою внутрішнє середовище. До макрорівня належить фінансовий ринок як спе-

цифічне економічне середовище діяльності суб'єктів фінансового сектору. Така діяльність має свою специфіку і характеризується невідчутністю, непомітністю, неподільністю, непостійністю якості тощо. Економічне середовище діяльності суб'єктів фінансового сектору охоплює сукупність факторів, що здійснюють безпосередній вплив на неї. До них належать ендогенні фактори, що безпосередньо впливають на таку діяльність (чинники мікроекономічного середовища), та екзогенні фактори діяльності, тобто фактори макроекономічного середовища. Для кожної економіки з врахуванням вищенаведених факторів формується відповідне адаптоване до неї економічне середовище діяльності суб'єктів фінансового сектору, яке, безумовно, націлене на підвищення ефективності такої діяльності в конкретних умовах господарювання.

Список використаних джерел

1. *Азаренкова Г. М.* Фінансові потоки в системі економічних відносин : монографія / Г. М. Азаренкова. – Х. : ВД ІНЖЕК, 2006. – 328 с.
2. *Базилевич В. Д.* Страхова справа / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – К. : Знання, 2009. – 351 с.
3. *Внукова Н. М.* Страхування: теорія і практика / Н. М. Внукова. – Х. : Бурун книга, 2008. – 376 с.
4. *Ворошилова И. В.* Финансовый рынок как источник развития инвестиционного потенциала региональной экономики / И. В. Ворошилова, Д. Я. Родин // Финансы и кредит. – 2008. – № 19 (307). – С. 52-58.
5. *Грабчук О. М.* Змістове наповнення фінансового прогнозування розвитку економіки в умовах невизначеності / О. М. Грабчук // Економіка та держава. – 2012. – № 8. – С. 96-98.
6. *Кобушко І. М.* Параметричне моделювання рівноваги на інвестиційному ринку України / І. М. Кобушко // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 12. – С. 63-72.
7. *Козлов Н.* Регулирование финансовых рынков как фактор экономического развития России / Н. Козлов // Финансовый бизнес. – 2006. – № 2. – С. 33-42.
8. *Комаринець С. О.* Оцінювання нестабільності зовнішнього економічного середовища підприємства / С. О. Комаринець // Науковий вісник НЛТУ. – 2012. – Вип. 22-4. – С. 220-226.
9. *Макара О. В.* Кокурентоспроможність економічного середовища в Україні. Порівняльний аналіз рейтингів окремих країн / О. В. Макара // Економіка і прогнозування. – 2007. – № 2. – С. 43-56.
10. *Осадець С. С.* Страхування : підручник / С. С. Осадець. – К. : КНЕУ, 2008. – 528 с.
11. *Циганкова Т. М.* Міжнародний маркетинг : навчально-методичний посібник / Т. М. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 252 с.
12. *Шапран В.* Депозитарна інфраструктура: світовий досвід рейтингування / В. Шапран // Цінні папери України. – 2005. – № 32. – С. 8-10.
13. *Шегда А. В.* Ризики в підприємництві : навчальний посібник / А. В. Шегда, М. В. Голованенко. – К. : Знання, 2008. – 537 с.
14. *Школьник І. О.* Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : монографія / І. О. Школьник. – Суми : ВВП «Мрія» ТОВ, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.
15. *Kozmenko S.* Development trends of Ukrainian insurance market since its formation and during the financial crisis / S. Kozmenko, O. Kozmenko, H. Kravchcuk // World financial crisis: causes, consequences, ways of overcoming. – Sumy : Publishing Company «Business Perspectives», 2009. – P. 149-161.

УДК 65.011.46:519.718.2

О.В. Сорокіна, канд. екон. наук
Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ, Україна

СПРОЩЕНИЙ МЕТОД ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Е.В. Сорокина, канд. экон. наук
Национальная металлургическая академия Украины, г. Днепропетровск, Украина

УПРОЩЕННЫЙ МЕТОД ОЦЕНИВАНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

O.V. Sorokina, Candidate of Economic Sciences
National Metallurgical Academy of Ukraine, Dnipropetrovsk, Ukraine

THE EASY WAY FOR THE ROUGH ESTIMATE OF FINANCIAL AND ECONOMIC STATE OF A COMPANY

Успішна комерційна компанія знаходиться в умовах динамічної рівноваги. Вона реагує на зміну зовнішніх чинників бізнес-оточення доступними їй діями. Таким чином, система виходить зі стану рівноваги, але повертається назад. Завжди важливо знати, чи можливо ефективними управлінськими рішеннями «повернути» компанію в «старий» стабільний стан, чи «старий» стабільний стан вже втрачений. Застосування математичної теорії катастроф дозволяє проводити такий аналіз. Практика застосування цієї теорії надана у статті.

Ключові слова: *економічні завдання, управлінські рішення, математична теорія катастроф.*

Успешная коммерческая компания находится в условиях динамического равновесия. Она реагирует на изменение внешних факторов бизнес-окружения доступными ей действиями. Таким образом, система выходит из состояния равновесия, но возвращается назад. Всегда важно знать, возможно ли эффективными управленческими решениями «вернуть» компанию в «старое» стабильное состояние или прежнее стабильное состояние потеряно. Применение математической теории катастроф позволяет проводить такой анализ. Практика применения данной теории показана в статье.

Ключевые слова: *экономические задачи, управленческие решения, математическая теория катастроф.*

Any successful commercial company keeps dynamic balance. It reacts to change of external factors of the business environment by own actions, which are accessible for it. It is a common way for renewal the normal steady financial state after the small deviations from a steady financial state. It is very important to know, is the normal steady financial state, after the crisis changes of the business environment, repair-suitable as result of professional finance management, or the normal steady financial state is impossible under new factors of the business environment. The described analysis is possible as result to use the mathematical catastrophe theory. The application practice of this theory is shown in the article.

Key words: *economic problems, managerial decisions, mathematical catastrophe theory.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку суспільства, коли діяльність та розвиток підприємств, як ніколи, залежать від багатьох внутрішніх та зовнішніх чинників, для опису економічних систем стає неможливим використання простого методологічного математичного апарату, властивого традиційній ортодоксальній економіці. Підґрунтям для прийняття раціональних управлінських рішень має бути (в тому числі) економічний аналіз, методологічними орієнтирами якого є незамкнутість економічних систем, нерівноважність економічних процесів, безповоротність економічної еволюції, нелінійність економічних перетворень та неоднозначність економічних цілей, тобто синергетичні принципи. Синергетика є теорією самоорганізації систем різної природи. Важливим терміном тут постає «математична катастрофа». Так у теорії самоорганізації називають якісні, стрибкоподібні, нелінійні зміни, тобто стрибки в розвитку. Однією з математичних теорій, що описують різкі переходи, є математична теорія катастроф, характерним для якої є можливість «якісного» опису ситуації, ілюстрації висновків та результатів у вигляді простих графічних моделей. Результатом такого аналізу є виявлення здатності підприємства (економічної системи) до утримання стійкої комбінації певних параметрів чи наявності можливості різкої зміни їх рівня. Таким чином, особливої актуальності в умовах світової фінансової кризи набуває врахування в прийнятті управлінських рішень можливості виникнення стрибкоподібних змін певних показників підприємства під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних та прикладних аспектів теорії катастроф присвячено багато наукових праць вітчизняних і зарубіжних дослідників. Так, вагомий внесок у сучасну теорію управління нелінійними системами внесли В.І. Арнольд [1], Б.В. Кузьменко [2], В.П. Лисенко, О.М. Підхомний, О.Р. Рудик. Вимірювання катастрофічних ризиків за допомогою застосування методологічного апарату теорії катастроф висвітлено у працях В.І. Норкіна [3].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних наукових дослідженнях недостатня увага приділена методичним аспектам застосування математичної теорії катастроф для вирішення прикладних економічних завдань, при тому, що лише застосування цієї теорії може суттєво спростити математичний опис фінансово-економічного стану підприємства. Це свідчить про актуальність наукової проблеми в теоретичному та практичному сенсі.

Мета статті. Основною метою статті є обґрунтування доцільності застосування математичної теорії катастроф для оцінювання фінансово-економічної стабільності комерційної компанії в період фінансової кризи. Передбачається запропонувати методику оцінювання та навести приклад її використання.

Викладення основного матеріалу. В економічній теорії розроблені різні концепції структурно-функціонального управління економічними системами. Загальним для них є кібернетичний підхід до управління економічною системою, в якій розрізняють такі структурні компоненти, як вхідні параметри, орган управління, об’єкт управління, вихідні дані. На вході системи у кожний момент часу є обмежена множина матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Вихід системи складає певну множину споживчих вартостей, яка знаходиться у функціональній залежності від вхідних параметрів. Оптимальне управління досягається за умови збігу максимуму і мінімуму цільової функції в деякій «сідловій» точці, коли економічна система знаходиться в стійкому стані гомеостатичної рівноваги. У цьому стані система досягає максимуму своєї ефективності, найпродуктивнішого режиму економічного зростання. Тому головне завдання управління економічними системами полягає в пошуку і реалізації управлінських дій, які в умовах зовнішніх і внутрішніх збурень забезпечать гомеостатичний статус функціонування і розвитку системи.

Для вирішення завдання може бути використано новий розділ математики – «математична теорія катастроф – МТК». У цьому випадку термін «катастрофа» означає стрибкоподібні зміни, що виникають при плавних змінах значень параметрів. Найчастіше неприємним сюрпризом для аналітика виявляється ситуація, в якій невеликі, поступові зміни параметрів ведуть до несподівано різкої, обвальної зміні всієї системи. Це можна трактувати, як втрату стабільного стану компанії в результаті невеликих змін оточення, яке раптом виявляється критичним.

Однією з найбільш популярних моделей теорії катастроф є катастрофа «збірки», топологія якої наведена на рис. 1.

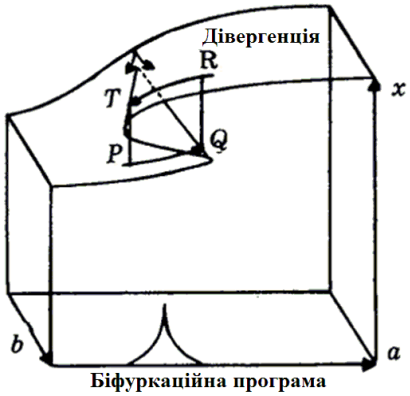


Рис.1. Катастрофа «збірки»

Тут наочно продемонстровані якісні особливості катастрофічної поведінки систем. По осях *a* і *b* відкладені значення незалежних змінних, а по осі *x* – залежній. Можливим положенням системи відповідає поверхня катастроф. Проекція цієї поверхні на площину*(a, b)* дає біфуркаційну криву (біфуркація від лат. bifurcus – роздвоєний). Припустимо, що безперервній зміні значень параметрів *a* і *b* на рис. 1 відповідає рух по кривій *RT*. У точці *T* відбувається катастрофа – система стрибком переходить з верхнього листа на нижній у точку *P*.

Такий тип катастрофи МТК може бути використаний в організаційно-економічних завданнях для математичного моделювання процесів, в яких можуть спостерігатися катастрофи, тобто різка зміна властивостей при плавній зміні параметрів. Для прикладного застосування цієї теорії необхідно «зав'язати» в один математичний опис три об'єкти: мету функціонування, декілька (зазвичай одну або дві) координати процесу функціонування та один або декілька керуючих параметрів, за допомогою зміни яких можливо управляти протіканням процесу [4].

Алгоритм отримання математичної моделі дуже простий. Спочатку необхідно визначитися з метою функціонування. В економіці за мету функціонування можна прийняти отримання мінімальних витрат у процесі виробництва або максимум прибутку.

Далі слід обрати координату, що характеризує процес виробництва. Найбільш раціональним вибором буде «обсяг виробництва продукції» – *y*.

Якщо витрати виробництва (*Витр)* або прибуток (*Пр)* залежатимуть від випуску продукції (*y)*, то можна записати:

$$Витр = f1(y), \quad (1)$$

$$Пр = f2(y), \quad (2)$$

де *f1* і *f2* – деякі функції, причому можна вважати, що прибуток *Пр* і витрати *Витр* є зворотними величинами або величинами, що мають різні математичні тенденції. Якщо прибуток позитивний, то витрати можна вважати негативними. Якщо витрати ростуть, то прибуток зменшується, і навпаки.

Зрозуміло, що *Витр* і *Пр* залежать не тільки від випуску продукції, але і від багатьох інших величин або керуючих параметрів, як вони називаються в математичній теорії катастроф (наприклад, обсягу інвестицій, продуктивності праці, попиту на продукцію підприємства на ринку, цін на продукцію і сировину, податків і т. д.), тобто можна записати:

$$Витр = f1(y, a1, a2, a3, a4 ...), \quad (3)$$

$$Пр = f2(y, a1, a2, a3, a4 ...), \quad (4)$$

де *a1, a2, a3, a4 ...* – керуючі параметри.

Для успішної діяльності необхідно знати точні залежності *f1* і *f2* або модель процесу, тобто знати, яким змінам керуючих параметрів *a1, a2, a3, a4 ...* і випуску продукції *y* відповідає те або інше значення прибутку. Побудувати таку модель складно. Тому доцільно використовувати математичну теорію катастроф і отримати достатньо просту модель, виходячи з мінімуму знань про функції *f1* і *f2*.

Розглянемо як приклад умовне підприємство, що успішно функціонує на ринку, отримує певні прибутки. Це відбувається при деякому випуску продукції *y* і певних значеннях керуючих параметрів *a1, a2, a3, a4 ...* Залежність прибутку чи витрат *L* від обсягів виробництва *y* наведено на рис. 2.

Підприємство умовно позначено кулькою. Графіки відрізняються різними наборами керуючих параметрів. При плавній зміні цих параметрів графіки зрушуються, їх гілки йдуть крутіше або пологіше, чи, взагалі, деформуються. Проте у всіх графіків залишається щось загальне: стійкість роботи, що визначається одним мінімумом кривої. Ця область називається докритичною областю катастрофи.

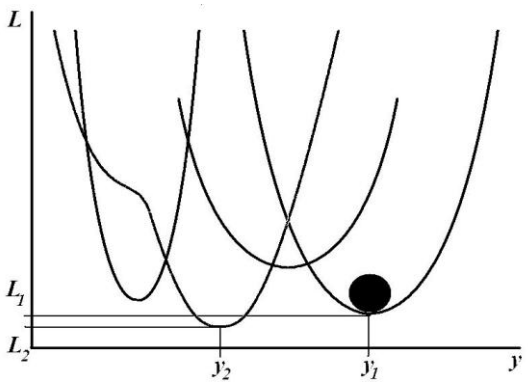


Рис. 2. Стабільний фінансово-економічний стан – докритична область катастрофи

Припустимо, що підприємство знаходиться на стадії розорення, що можна трактувати як «катастрофу» в математичному розумінні. Вважатимемо, що катастрофа відбувається тоді, коли прибуток стає нульовим. Геометрично це пояснюється тим, що стан утрачає минулу стійкість і підприємство «звалюється» з нього в інший стійкий стан, але вже з нульовим значенням прибутку (або навіть отримує збиток). Ця ситуація наведена на рис. 3.

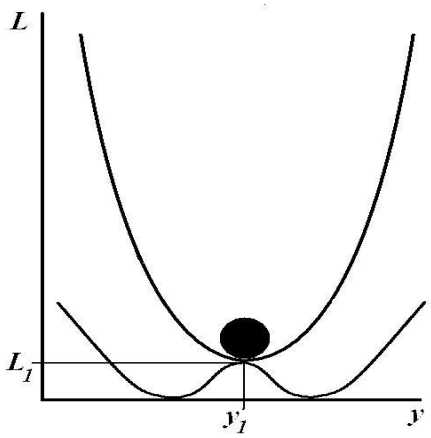


Рис. 3. Нестабільний фінансово-економічний стан – закритична область катастрофи

У цьому випадку при деякому іншому наборі керуючих параметрів крива прибутку має вже два стійкі стани рівноваги з нульовим прибутком і один нестійкий стан рівноваги, що їх розділяє. Таку ситуацію називають закритичною областю катастрофи.

Таким чином, можна зробити висновки, що катастрофа означає зміну кількості і якості станів рівноваги, в яких може знаходитися підприємство. Той набір параметрів, при якому відбувається катастрофа, називається критичним. Коли діяльність підприємства наближається до цього стану, то вірогідність катастрофи зростає.

Розглянемо приклад. Нехай є тільки два керуючі параметра: *a1* і *a2*. Для однієї координати *y* і двох керуючих параметрів у теорії катастроф є тільки одна стандартна, канонічна залежність для запису залежності функції мети:

$$V(y)= 0.25\, y4 - 0.5\, a1\, y2 - a2\, y, \qquad (5)$$

де *V(y)* – потенційна функція, якою може бути прибуток або витрати стосовно до економічного завдання. Катастрофа, що має таку потенційну функцію, називається катастрофою типу «збірки». Збірка має в докритичній області один стійкий стан рівноваги (одну ямку потенційної функції), а в закритичній області – два стійких і один нестійкий стани рівноваги (тобто дві ямки, що розділені горбом).

Докритична область задається таким набором параметрів:

$$\left| \begin{array}{l} a1 < 0, -\infty > a2 > \infty \\ a1 > 0, |a2| > \dfrac{2 \cdot a1}{3} \cdot \sqrt{\dfrac{a1}{3}}. \end{array} \right. \quad (6)$$

Закритична область задається таким чином:

$$\left| a1 > 0, |a2| < \frac{2 \cdot a1}{3} \cdot \sqrt{\frac{a1}{3}}. \right. \quad (7)$$

Рівняння (5) задає статичну модель роботи підприємства. Визначимо економічний зміст керуючих параметрів. Припустимо, параметр *a1* задає витрати (інвестиції) на розширення випуску продукції, а параметр *a2= p* -q, де *p* – ціна реалізації продукції, *q* – витрати на модернізацію виробництва, поліпшення якості і розроблення нової продукції. Всі інвестиції умовно будемо вважати віднесеними на одиницю випуску продукції.

Для отримання динамічної моделі або моделі руху вважатимемо підприємство градієнтною системою. Це означає, що потенційна функція *V(y)* прагне до екстремуму: мінімуму витрат або максимуму прибутку (залежно від того, що вибрано за потенційну функцію). Вважатимемо, що *V(y)* – функція витрат, тоді рух спрямовано в напрямку антиградієнта потенційної функції, оскільки градієнт витрат: $gradV(y) = \frac{\partial V}{\partial y} = y^3 - a1y - a2$ спрямований у напрямку найбільш швидкого зростання потенційної функції. Далі в першому наближенні вважатимемо, що швидкість зменшення витрат по мірі зростання випуску пропорційна швидкості росту випуску в часі. Тоді можна записати

$$K\frac{dy}{dt} = -\frac{\partial V}{\partial y} = -y^3 + a1y + a2, \quad (8)$$

де *K* – коефіцієнт пропорційності, *dy/dt* – швидкість зміни випуску продукції в часі.

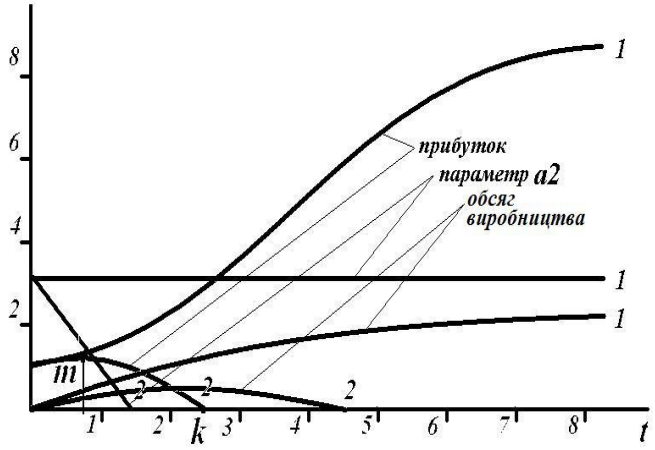


Рис. 4. Схема зміни «прибутку», «обсягу виробництва» та «цінового індексу» в докритичній (1) та «закритичній» (2) області катастрофи

На рис. 4 наведено результати рішення диференціального рівняння (8), тобто моделювання діяльності підприємства в двох ситуаціях. Графіки для відповідних ситуацій позначені номерами 1 і 2. Для обох ситуацій параметр *a1*= 3= Const, тобто інвестиції, що направлені на розширення виробництва, залишаються постійними на весь час роботи. Коефіцієнт *K* =10 визначає масштаб часу та узгоджує розмірності змінних. Параметр *a2= p - q=3*= Const, тобто можна вважати, що постійна ціна на продукцію дорівнює *p* =3, а витрат на модернізацію і підготовку до випуску нової продукції підприємство не здійснює *q=0.* Прибуток (за формулою потенційної функції 5) вважаємо з негативним знаком, оскільки прибуток протилежний витратам.

У першій ситуації (рис. 4) прибуток росте приблизно по S-образній кривій і досягає максимуму, що приблизно дорівнює 9 одиницям. Аналогічно росте і випуск продукції.

У другій ситуації керуючий параметр рівномірно зменшується згідно з законом a2= p - wt, що еквівалентно постійній ціні p=3, при витратах на модернізацію та підготовку до випуску нової продукції, що постійно ростуть, швидкість росту цих витрат вибрана постійною і рівною w=2.

Як видно з графіка, до точки *m* прибуток, незважаючи на витрати, все-таки росте, але не такими темпами, як в першому випадку. Потім прибуток починає знижуватися, і в точці *k* стає нульовим, тобто фірма терпить катастрофу.

На рис. 5 наведено графіки роботи для третьої ситуації, коли витрати на модернізацію починають здійснюватися ближче до третього етапу S-образної кривої прибутку.

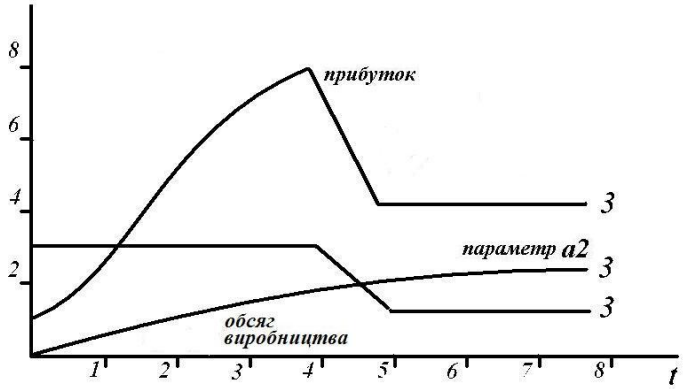


Рис. 5. Схема зміни «прибутку», «обсягів виробництва» та «цінового індексу» за реалізації оптимальної стратегії

Висновки і пропозиції. Маючи таку достатньо просту модель діяльності підприємства, можна якісно оцінити можливості переходу з однієї S-образної кривої на іншу, пов'язану з випуском нової продукції, причому можливо варіювати ціни, витрати на розширення випуску, темпи зростання витрат на модернізацію і перебудову виробництва і т. п. Однак модель потребує вибору масштабних коефіцієнтів, щоб «прив'язати» її до часу, обсягу продукції і т. п. Зрозуміло, що реальна діяльність підприємства відрізнятиметься від цих або інших графіків. Тоді можна ставити завдання управління діяльністю підприємства: відповідні режими роботи, що відладжені на моделі, можна вважати бізнес-планом, а менеджмент підприємства має забезпечувати його виконання.

Список використаних джерел

1. *Арнольд В. И.* Теория бифуркаций. Динамические системы / В. И. Арнольд. – М. : ВИНИТИ. – 1986. – Т. 5. – 284 с. – (Итоги науки и техники. Серия : Современные проблемы математики. Фундаментальные направления).

2. *Кузьменко Б. В.* Сучасна теорія управління: нелінійні системи, прикладна теорія катастроф : навч. посіб. / Б. В. Кузьменко. – К., 2009. – 150 с.

3. *Норкин В. И.* Об измерении и профилировании катастрофических рисков / В. И. Норкин // Кибернетика и систем. анализ. – 2006. – № 6. – С. 80-94.

4. *Садигов А. Б.* Создание математических моделей и методов решения задач оперативного управления в чрезвычайных ситуациях / А. Б. Садигов // Компьют. математика : сб. науч. тр. – 2011. – Вып. 1. – С. 37-45.

УДК 330:331.25+368.914

О.С. Шевченко, канд. екон. наук
Чернігівський національний педагогічний університет ім. Т. Г. Шевченка, м. Чернігів, Україна

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ЯК СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

О.С. Шевченко, канд. экон. наук
Черниговский национальный педагогический университет им. Т. Г. Шевченко, г. Чернигов, Украина

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ

O.S. Shevchenko, Candidate of Economic Sciences
Chernihiv National Pedagogical University by T. H. Shevchenko, Chernihiv, Ukraine

METHODOLOGICAL ASPECTS OF IMPROVEMENT OF SOCIAL SECURITY AS A COMPONENT OF SOCIAL PROTECTION OF THE POPULATION OF UKRAINE

Питання соціальної справедливості є сьогодні актуальними для будь-якої країни світу. Захист громадян від негативних наслідків ринкової економіки постає одним з першочергових завдань сучасної соціально-орієнтованої держави. Євроінтеграційний розвиток України вимагає проведення активної соціальної політики та забезпечення високих соціальних гарантій для громадян. Уряд повинен усвідомити та здійснювати ефективне регулювання правових, фінансових та організаційних засад існуючого в Україні механізму соціального страхування та організувати більш раціональне використання коштів фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Ключові слова: *соціальне страхування, видатки на соціальний захист, соціальна допомога, соціальні пільги, соціальні гарантії.*

Вопросы социальной справедливости сегодня являются актуальными для любой страны мира. Защита граждан от негативных последствий рыночной экономики становиться одной из первоочередных задач современного социально-ориентированного государства. Евроинтеграционное развитие Украины требует проведения активной социальной политики и обеспечения высоких социальных гарантий для граждан. Правительство должно осознать и проводить эффективное регулирование правовых, финансовых и организационных основ существующего в Украине механизма социального страхования и организовать более рациональное использование средств фондов общеобязательного государственного социального страхования.

Ключевые слова: *социальное страхование, затраты на социальную защиту, социальная помощь, социальные льготы, социальные гарантии.*

The issue of social justice is now urgent to any country in the world. Protecting citizens from the negative effects of the market economy is one of the primary tasks of a modern socially-oriented state. Development of the European integration of Ukraine requires an active social policy and ensuring high social guarantees for citizens. The government should recognize and implement effective regulation of legal, financial and institutional framework of existing in Ukraine mechanism of social security and arrange a more rational use of funds of social security.

Key words: *social security, expenditure on social protection, social allowance, social benefits, social guarantees.*

Постановка проблеми. У сучасному суспільстві особливого значення набувають питання досягнення соціальної справедливості, які найчастіше порушуються саме внаслідок реалізації певних соціальних ризиків. Захист громадян від негативних наслідків при цьому постає одним з першочергових завдань сучасної соціально-орієнтованої держави. Наближення та інтеграція України до Європейського Союзу передбачає проведення активної соціальної політики, яка цілеспрямована на соціальний розвиток суспільства, досягнення європейських соціальних стандартів та формування такого соціального середовища, яке б гарантувало реалізацію соціальних прав та забезпечувало якість життя для всього населення.

Передумовою формування сучасної системи загальнообов'язкового державного соціального страхування стала зміна суспільно-економічних відносин в Україні. Запроваджені демократичні трансформації передбачали відхід від домінування державного управління над соціальною сферою і подолання пасивності громадян у захисті свого соціального становища.

Незабезпеченість унаслідок хвороби, інвалідності, безробіття, коли найнята людина не може брати участі у трудовому процесі та залишається без заробітку, стає для окре-

мої особи випадком виключної важливості, а для ринкової економіки – явищем постійним та масовим. Тому виникає об'єктивна необхідність державного втручання у сферу розподілу доходів через проведення відповідної соціальної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці соціального страхування присвятили свої роботи багато відомих українських і російських учених, зокрема Н. Болотіна, Н. Борецька, Л. Васечко, Н. Внукова, А. Гриненко, С. Засуха, Ю. Конопліна, М. Кулікова, Е. Лібанова, О. Марцинюк, О. Мачульська, В. Новікова, П. Папієва, В. Плиса, Д. Полозенко, В. Столяров, В. Тропіна та інші. Соціальне страхування, як предмет дослідження, відзначено у працях таких відомих закордонних економістів, як: У. Беверидж, Т. Маршал, Дж. Кейнс, Р. Клейн тощо. Слід зазначити, що у більшості робіт приділяється значна увага вивченню сутності та механізму функціонування загальнообов'язкового державного соціального страхування, однак недостатньо дослідженими залишаються недержавні форми його прояву.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нині не піддається сумніву необхідність удосконалення національної системи соціального захисту, у склад якої поряд з соціальним страхуванням інтегрується соціальна допомога і соціальні гарантії. Разом з тим питання про ефективність окремих форми соціального захисту залишається дискусійним. Йдеться, зокрема, про пільги та компенсаційні виплати, оскільки в певних випадках вони не виступають ані гарантією достатнього життєвого рівня, ані засобом підтримки у складних життєвих ситуаціях, не підтверджують визнання певних заслуг перед державою, а лише свідчать про привілейоване становище певних категорій громадян. Отже, проблематика удосконалення механізму соціального захисту працюючого населення України у напрямку підвищення дієвості окремих складових цієї системи залишається нагальною потребою практики державного управління та предметом наукових дискусій вітчизняних і закордонних учених.

Мета статті. Дослідження механізму системи соціального страхування в Україні та визначенні передумов посилення соціального захисту осіб, які втратили працездатність. Коло завдань по досягненню мети дослідження обмежимо аналізом розбіжностей у підходах до різних видів соціального страхування, оцінюванням ефективності механізму та виявленням сучасних тенденцій реформування системи соціального страхування.

Виклад основного матеріалу. Основні засоби соціального захисту, передбачені чинним законодавством, можна поділити на декілька груп: пільги (часткове або повне звільнення від плати за різноманітні послуги і товари, а також можливість придбання певних товарів за зниженими цінами); соціальні та компенсаційні виплати (різноманітні форми матеріальної та соціальної допомоги, надбавок, доплат та компенсацій соціального призначення, що виплачуються у грошовій формі); соціальні послуги (послуги, спрямовані на відновлення або підтримання нормальної життєдіяльності найбільш соціально вразливих категорій населення або осіб, що піддаються різноманітним соціальним ризикам чи зазнали певних труднощів з вини держави). Отже, для працюючого населення України основним інститутом реалізації права на соціальне забезпечення, який захищає найманих працівників та самозайняте населення від найбільш значущих, серйозних і масштабних соціальних ризиків, виступає соціальне страхування. А для держави – це форма залучення коштів для захисту цієї категорії громадян.

Узагальнюючи наукові підходи до визначення, зазначимо, що соціальне страхування є провідною організаційно-правовою формою соціального забезпечення, яка гарантує особам право на соціальний захист та профілактику соціального страхового ризику за рахунок страхових коштів. Соціальне страхування детермінує [1]:

– загальнонаціональні пріоритети і механізми реалізації законодавчо закріплених соціальних, правових та економічних прав і свобод, соціальних гарантій громадян;

− органи управління всіх рівнів, інститути, а також соціальні служби, що забезпечують певний рівень соціального захисту населення від дестабілізуючих чинників (інфляція, безробіття, спад виробництва тощо);

− досягнення належного рівня життя населення.

Інститут соціального страхування в ідеальній формі прояву виступає одночасно як продукт громадянського суспільства (відображаючи визначальну роль соціальних суб'єктів у фінансуванні та самоврядуванні), а також як ефективний інструмент його побудови (демократичний характер організації, масовий масштаб залученості в нього всього трудозайнятого населення на законодавчій основі, прозорість фінансових потоків за рахунок публічності виконавчої влади). У розвинених країнах – це потужний механізм досягнення соціальної згоди, а ступінь його розвитку свідчить не тільки про рівень соціального захисту трудящих, але й про якість життя в цілому.

Особливість історично сформованого інституту соціального страхування полягає, в тому числі, й у його позитивному впливі на формування збалансованого «соціально-ринкового» менталітету населення. Обумовлено це тим, що така форма соціального захисту сполучає колективну (солідарну) взаємодопомогу та персональну відповідальність особистості за своє матеріальне благополуччя [2]. Таким чином, механізм інституту соціального страхування дозволяє збалансувати міру прояву і реалізації двох базових принципів побудови цивілізованого суспільства – особистої відповідальності та солідарної взаємодопомоги. Такий механізм дозволяє знайти відповідні сфери реалізації потенціалу населення на основі принципу субсидіарності: усе, що окрема людина або професійна група працівників можуть досягти у сфері соціального захисту власними зусиллями, – акумулюється; у випадках, коли потрібна солідарна взаємодопомога, – вона проявляється.

Однією з цілей на шляху європейської інтеграції України, одночасно із загальною демократизацією та забезпеченням прав людини і верховенства права, є лібералізація та реформування соціально-економічної системи. Так, Декларація прав людини передбачає право на соціальне забезпечення (ст. 22); право на достатній життєвий рівень, який є необхідним для підтримання здоров'я і добробуту свого та своєї сім'ї (ст. 25); право на забезпечення у випадку втрати засобів до існування через незалежні від людини обставини (ст. 25) [3]. Ці положення отримали своє відображення у Конституції України (ст. 44), у якій безпосередньо конкретизуються підстави, що зумовлюють виникнення права на соціальний захист та соціальне забезпечення за соціальною ознакою, а саме: повна або часткова втрата працездатності, тимчасова втрата працездатності, втрата годувальника, безробіття через незалежні від особи обставини, старість [4].

Проте не всі положення Конституції України гарантують безумовне застосування певних механізмів соціального захисту чи соціального забезпечення за рахунок держави. Доречною є їх диференціація на зобов'язання держави та можливості громадян. Під зобов'язаннями держави в цьому випадку ми маємо на увазі гарантії держави щодо реалізації базових соціальних прав людини (у т. ч. встановлення мінімальних стандартів щодо їх реалізації), а під можливостями громадян – права громадян на те, щоб за власним бажанням скористатися пільгами чи іншими механізмами соціального захисту, встановленими державою, або мати доступ до спеціальних державних програм, які фінансуються за рахунок коштів державного чи місцевих бюджетів.

Отже, соціальне страхування нерозривно пов'язане з трудовою діяльністю людини як члена суспільства і, як і будь-яке страхування, базується на понятті ризику. У системі соціального захисту йдеться виключно про соціальні ризики, під якими розуміється імовірність втрати заробітку в разі відсутності попиту на працю, або втрати здатності до праці. Таким чином, через систему соціального страхування суспільство захищає трудящих та їх сім'ї від можливого зубожіння внаслідок неможливості отримання засобів для існування [5].

У результаті дослідження проблеми соціального захисту та узагальнення наявного наукового досвіду у цій сфері нами розглянуто методологію соціального страхування, що дозволяє систематизувати форми, засоби, принципи, функції забезпечення належного рівня якості життя трудового населення і виділити соціально-страхове забезпечення в окремий сегмент соціальної політики держави (рис. 1).

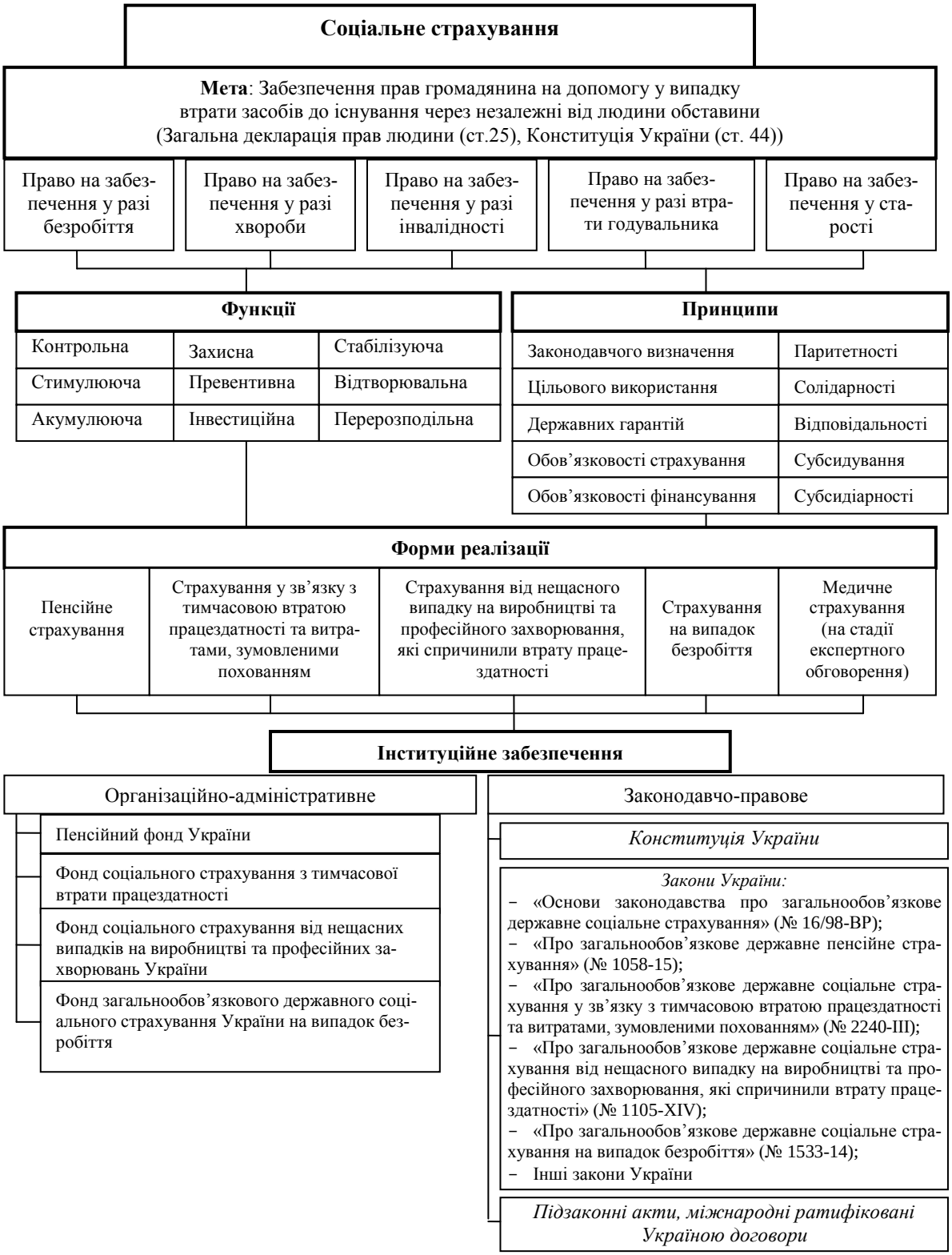


Рис. 1. Методологія реалізації інституту соціального страхування в Україні

Джерело: складено автором.

Соціально-страховому забезпеченню, як спеціалізованому інституту соціального захисту, властиві певні ознаки і характеристики, прояв яких за рахунок підвищення продуктивності праці та зміцнення соціальної стабільності сприяє росту національної економіки. Реалізація таких завдань здійснюється у таких сегментах [2; 6]:

1) системи охорони здоров'я – допомога у збереженні здоров'я працівників і лікуванні хворих;

2) системи пенсійного забезпечення – сприяння виходу літніх людей зі складу робочої сили, що дозволяє уникати проблем, пов'язаних зі збереженням зайнятості працівників, продуктивність яких знизилась;

3) грошові допомоги у разі хвороби – сприяння видужуванню хворих працівників за рахунок усунення фінансового тягаря і потреби продовжувати трудитися під час хвороби. При цьому можливе збереження продуктивності праці інших працівників, оскільки, наприклад, призупиняється поширення інфекцій;

4) страхування по вагітності та пологам – має особливе значення для відтворення здорової робочої сили, а також для підтримки здоров'я працюючих матерів;

5) система страхування від виробничого травматизму – відіграє важливу роль у попередженні нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, а також при реабілітації працівників, що постраждали від них;

6) допомоги з безробіття – дозволяють безробітним одержати перепочинок, необхідний їм для пошуку роботи, щоб повною мірою використати свій потенціал;

7) дитячі допомоги (та інші грошові допомоги, виплачувані у випадку втрати працездатності годувальником) – допомагають забезпечити достатній дохід для родини з дітьми, щоб надавати належне харчування і здорові умови життя для дітей.

Однак слід зазначити, що реалізація цих завдань та виконання зобов'язань щодо соціального страхування багато в чому залежить від зовнішніх факторів, які впливають на обсяг та динаміку змін фінансових ресурсів відповідних фондів. До найбільш істотних віднесемо соціально-економічні (темпи економічного зростання, стан фінансового ринку, рівень інфляції, темпи зростання середньої заробітної плати, платоспроможність страхувальників, рівень прихованої заробітної плати, середньооблікова чисельність працюючих тощо) та демографічні (зміна кількості населення працездатного віку, структура населення та пов'язаний з нею процес старіння тощо). Очевидно, що нині більшість із зазначених показників мають негативну характеристику з погляду економічного розвитку. Однак суттєві недоліки криються й у самій національній системі соціального страхування. Так, існуюча практика обов'язкового державного соціального страхування в Україні має вагомі передумови удосконалення у зв'язку з:

- необґрунтованістю діючих соціальних стандартів та нормативів, які використовуються для розрахунку розмірів страхових виплат та пенсій;
- наявністю зрівняльного характеру діючої системи державного пенсійного страхування;
- відсутністю можливості вибору між державною чи недержавною системами пенсійного страхування;
- неефективністю механізмів державного соціального забезпечення у разі тимчасової втрати працездатності;
- нерозвиненістю систем медичного та недержавного пенсійного страхування;
- декларативністю та недостатньою ефективністю державних програм у сфері подолання безробіття та діючої системи державного стимулювання зайнятості.

В Україні налічується понад 130 категорій одержувачів різних видів соціальних виплат, з яких лише 70 отримують виплати за соціальною ознакою та близько 50 – за про-

фесійною. Усі пільгові, в т. ч. соціально незахищені, категорії громадян мають право на більш як 120 видів пільг, а також понад 60 видів соціальних і компенсаційних виплат [7].

Під час проведення аналізу комплексу чинного законодавства у сфері соціального захисту та соціального забезпечення стає зрозуміло, що на сьогодні домінуючими формами соціального захисту в Україні є соціальні виплати та пільги, а соціальні послуги – порівняно нова форма соціального захисту, яка ще недостатньою мірою охоплює найбільш соціально незахищені категорії громадян. Сьогодні продовжується розроблення методології формування державних соціальних стандартів для сфери соціального захисту, а також певних стандартів якості соціальних послуг. Міністерством соціальної політики України розроблено пропозиції щодо внесення змін до Закону України „Про соціальні послуги” в частині формування правових засад для розроблення стандартів якості соціальних послуг, визначення суб’єктами надання соціальних послуг. Планується також створення системи управління якістю соціальних послуг, інфраструктури соціальних послуг, системи оцінювання результативності роботи соціальних служб. Передбачається впровадження соціальної стандартизації, за рахунок якої можна очікувати зменшення витрат державних коштів [8].

Однак слід зазначити, що на сьогодні зроблено вже декілька кроків у напрямку реформування системи соціального захисту в цілому та соціального страхування зокрема. Так, починаючи з 2011 р. запроваджено консолідований страховий внесок – єдиний внесок на загальнообов’язкове державне соціальне страхування, який сплачують до системи загальнообов’язкового державного соціального страхування в обов’язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за чинними видами загальнообов’язкового державного соціального страхування [9].

Страхові платежі розподіляються між роботодавцями, працівниками, державою (державним бюджетом) та місцевими органами влади (місцевими бюджетами). Нині у країнах ЄС структура надходжень до системи соціального захисту формується майже на паритетних засадах: 39,0 % загального обсягу становлять бюджетні кошти, 36,7 % – соціальні внески роботодавців, 20,1 % – соціальні внески застрахованих осіб (рис. 2). Крім того, що внески працюючих забезпечують вагомий вклад у формування надходжень системи соціального захисту, у більшості європейських країн саме податки на доходи громадян становлять головне джерело надходжень до бюджету країни [7].

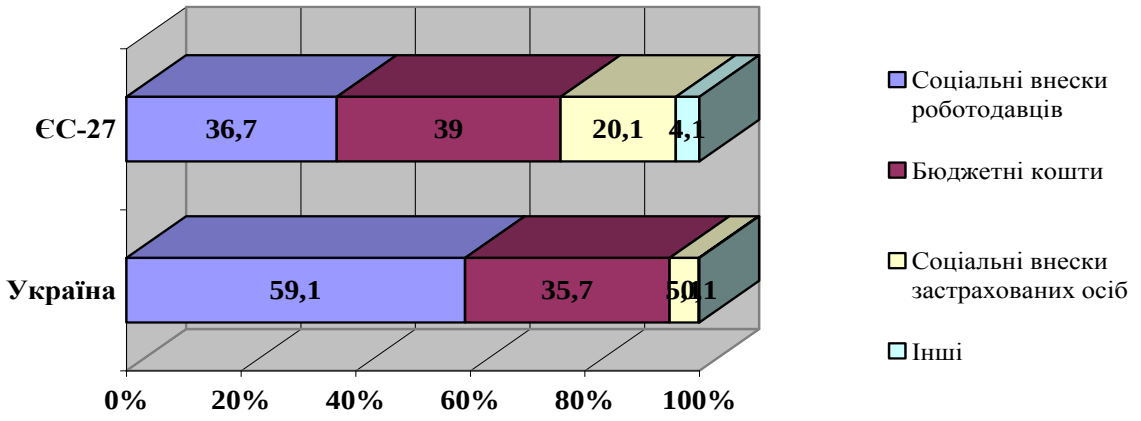


Рис. 2. Структура надходжень до системи соціального захисту в Україні та країнах ЄС, % [10; 11]

Отже, основним реципієнтом системи соціального захисту розвинених країн Європейської спільноти є населення, домогосподарства та індивіди, що дає їм фінансове і мо-

ральне право, у разі необхідності, одержувати допомогу за рахунок суспільних коштів. В Україні ситуація інша: основним джерелом надходжень до системи соціального захисту є соціальні внески роботодавців – майже 60 % загального обсягу надходжень, ще 35,7 % надходжень становлять бюджетні трансферти, тоді як соціальні внески застрахованих осіб – лише 5,1 %. Проблемність цієї сфери обумовлена ще й тим, що в Україні видатки на соціальний захист зростають випереджальними темпами порівняно з ВВП, тобто без урахування реальних можливостей економіки щодо їх фінансування (табл. 1).

Таблиця 1

Загальні видатки на соціальний захист (за методологією європейської системи інтегрованої статистики соціального захисту)

Показник	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Видатки на соціальний захист, млн грн	151521,0	214214,9	240189,8	283500,5	312371,9
у % до ВВП	21,0	22,6	26,3	25,9	24,0
Темп росту видатків на соціальний захист	1,44	1,41	1,12	1,18	1,10
Темп росту ВВП	1,32	1,32	0,96	1,19	1,20

Причому зростання цих видатків відбувалося не лише в межах вже існуючих видів допомоги, а й за рахунок впровадження нових. Реальний обсяг видатків на сферу соціального захисту та соціального забезпечення, за оцінками експертів, щонайменше у 2,5-3 рази перевищує ту суму, що проходить у зведеному бюджеті України за видатковою статтею “Соціальний захист та соціальне забезпечення” (табл. 2).

Таблиця 2

Державні витрати на соціальний захист та соціальне забезпечення населення

Рік	Сума видатків зведеного бюджету України, млн грн	У % до загальних видатків	У % до ВВП
2003	12953,2	17,1	4,9
2004	19310,5	19,0	5,6
2005	39940,2	28,2	9,1
2006	41419,9	23,7	7,6
2007	48517,3	21,4	6,7
2008	74069,7	23,8	7,8
2009	78872,4	25,4	8,6
2010	104624,1	27,6	9,7
2011	105555,7	25,0	8,1
2012	125382,7	25,3	8,9

“Соціальний захист та соціальне забезпечення” – найбільша видаткова стаття зведеного бюджету України, обсяг якої перевищує навіть видатки на охорону здоров’я, освіту та економічну діяльність. Так, ще п’ять років тому, у 2007 році, видатки за статтею “Соціальний захист та соціальне забезпечення” становили майже 48,5 млрд грн, або 21,4 % усіх видатків зведеного бюджету України, що становило 6,7 % ВВП. А у 2012 році спостерігаємо зростання у вартісному вимірі майже у 2,6 рази, та на 4 відсоткових пункти у структурі загальних видатків бюджету і на 2,2 відсоткових пункти у структурі ВВП.

Висновки і пропозиції. Отже, логічним завершенням проведеного аналізу є усвідомлення необхідності врегулювання правових, фінансових та організаційних засад існуючого в Україні механізму соціального страхування та потреби у більш раціональному використанні коштів загальнообов’язкового державного соціального страхування. Упорядкування, перегляд та приведення окремих норм різних законів до єдиної узгодженої системи, поряд з усуненням дублювання, розбіжностей і суперечностей, їх узгодження, сприятиме впровадженню послідовної, справедливої та прозорої системи загальнообов’язкового державного соціального страхування, забезпечить її ефективне правове регулювання та доступність для громадян.

На підставі опрацьованих матеріалів можна зробити висновок, що основним принципом, на якому будується оптимальна система соціального страхування, є ефективна діяльність державних інституцій, координація та їх взаємодія як між собою, так і з соціальними партнерами.

Список використаних джерел

1. *Павлюк В. Д.* Соціальна політика / В. Д. Павлюк, М. І. Приступа, В. І. Старцун. – Хмельницький : ХНУ, 2006. – 214 с.

2. *Куликова М. А.* Современное состояние эффективности механизмов социально-страхового обеспечения качества жизни населения : монография / М. А. Куликова. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 104 с.

3. *Загальна* декларація прав людини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_015.

4. *Конституція* України : прийнята Верховною Радою України 28.06.1996 // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30.

5. *Система* соціального захисту та соціального забезпечення в Україні. Реальний стан та перспективи реформування. – К. : Центр громадської експертизи, 2009. – 104 с.

6. *Конопліна Ю. С.* Система соціального страхування в контексті сучасних економічних і демографічних тенденцій : монографія / Ю. С. Конопліна. – Суми : Університетська книга, 2011. – 100 с.

7. *Національна* система загальнообов'язкового державного соціального страхування: сучасні проблеми та стратегія розвитку : [монографія] / Е. М. Лібанова, В. М. Новіков, О. В. Макарова, У. Я. Садова, Н. І. Андрусишин ; відп. ред. Е. М. Лібанова. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2006. – 179 с.

8. *Реформування* системи соціальних послуг. Міністерство соціальної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mlsp.gov.ua.

9. *Про збір* та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс] : Закон України від 08.07.2010 № 2464-VI. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2464-17.

10. *Національні* рахунки соціального захисту (НРСЗ) України у 2011 році : стат. бюл. / відп. за вип. І. В. Калачова. – К. : Держкомстат, 2013. – 166 с.

11. *Веб-сайт* Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plug-in=1&pcode=tps00108&language=en.

12. *Сталий* людський розвиток: забезпечення справедливості : Національна доповідь / кер. авт. кол. Е. М. Лібанова ; Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи. – Умань : Візаві, 2012. – 412 с.

УДК 349.3:336.14

Л.І. Борисенко, ст. викладач
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ЗНАЧЕННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Л.И. Борисенко, ст. преподаватель
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ЗНАЧЕНИЕ ЕДИНОГО СОЦИАЛЬНОГО ВЗНОСА В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА ПЕНСИОННГО ФОНДА УКРАИНЫ

L.I. Borysenko, senior lecturer
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine

THE MEANING OF THE UNIFIED SOCIAL PAYMENT IN THE PROCESS OF FORMING THE PENSION FUND OF UKRAINE BUDGET INCOMES

Проаналізовано склад доходів бюджету Пенсійного фонду України. Розглянуто теоретичні аспекти адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, його вплив на процес формування доходів бюджету та запровадження загальнообов'язкового накопичувального пенсійного страхування.

Ключові слова: *бюджет Пенсійного фонду України, доходи, видатки, власні надходження, єдиний внесок, бюджетний дефіцит.*

Проанализирован состав доходов бюджета Пенсионного фонда Украины. Рассмотрены теоретические аспекты администрирования единого взноса на общегосударственное социальное страхование, его значение в процессе формирования доходов бюджета и внедрения общегосударственного накопительного пенсионного страхования.

Ключевые слова: *бюджет Пенсионного фонда Украины, доходы, расходы, собственные поступления, единый взнос, бюджетный дефицит.*

The composition of incomes of the Pension Fund of Ukraine budget is analyzed. The theoretical aspect of administering the social payment for general compulsory state social insurance, it's influence on the process of forming the budget incomes and implementing general and compulsory endowment pension insurance are studied.

Key words: *budget of the Pension fund of Ukraine, incomes, expenses, personal earnings, payment, budget deficit.*

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. З початку 2011 року відбулися зміни в порядку адміністрування внесків до Пенсійного фонду та фондів соціального страхування шляхом запровадження єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Також у 2011 році прийнятий Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи», який передбачає зміни умов призначення пенсій у солідарній системі та визначає умови обов'язкової накопичувальної пенсійної системи.

Діюча нині солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування не має можливостей гарантувати нормальний рівень життя громадянам пенсійного віку. В Україні останнім часом спостерігається скорочення питомої ваги працюючого населення та збільшення кількості пенсіонерів. Відповідно, внески до Пенсійного фонду працюючих не можуть забезпечувати в повному обсязі виплату пенсій пенсіонерам. Саме тому питання запровадження загальнообов'язкового накопичувального пенсійного страхування стає досить актуальним. Суть накопичувального страхування полягає в тому, що частина обов'язкових внесків до пенсійної системи накопичуватиметься в єдиному Накопичувальному фонді і обліковуватиметься на індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунках громадян, які сплачуватимуть такі внески. Кошти Накопичувального фонду будуть інвестуватися в економіку України з метою захисту їх від інфляції, одержання інвестиційного доходу, забезпечення потреб держави в джерелах фінансування довгострокових інвестиційних проектів.

Але загальнообов'язкова накопичувальна пенсійна система може бути запроваджена в рік, наступний за роком ліквідації дефіциту бюджету Пенсійного фонду. Протягом останніх років спостерігається тенденція щодо зростання дефіциту Пенсійного фонду України, яка обумовлена необхідністю забезпечення соціальних виплат, обсяг яких не

забезпечується надходженнями фонду. Підґрунтям фінансової стабільності Пенсійного фонду є збільшення надходжень у бюджет Фонду коштів від сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Отже, питання адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на сьогодні є актуальними та потребують термінового вирішення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні питання формування та використання коштів Пенсійного фонду відображені в працях Н.М. Внукової, Н.В. Кузьминчук, Ю.С. Конопліна, О.В. Бевзенко. Аналіз особливостей формування, обліку надходжень Пенсійного фонду в контексті проблем солідарної пенсійної системи проведений у роботах Н.Б. Ярошевич, Ю.А. Бондар, О.Б. Юрченко.

Значний внесок у формування національної концепції пенсійного забезпечення та загальнообов'язкового державного соціального страхування зробили Б.О. Зайчук, О.М. Губрієнко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Для комплексного вирішення впливу єдиного соціального внеску на формування бюджету Пенсійного фонду необхідно дослідити порядок його нарахування та сплати, а також визначити його значення в запровадженні загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи.

Метою цієї статті є систематизація основних факторів, які впливають на формування бюджету Пенсійного фонду, та визначення ролі єдиного внеску як основного інструменту власних надходжень Фонду.

Викладання основного матеріалу. Пенсійний фонд України – це центральний орган виконавчої влади, який забезпечує реалізацію державної політики з питань пенсійного забезпечення, керівництво та управління солідарною системою загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, призначення та своєчасну виплату пенсій, допомоги на поховання, забезпечення збору, ведення обліку надходжень від сплати єдиного внеску, ефективне та цільове використання коштів, а також інших завдань, покладених на Пенсійний фонд [1].

Пенсійний фонд має свій бюджет – план утворення і використання цільового страхового фонду, що формується за рахунок страхових внесків до солідарної системи та надходжень з інших джерел, визначених Законом України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування"[12]. Слід зазначити, що формування бюджету здійснюється на основі чинного законодавства і нормативно-правових актів у сфері пенсійного забезпечення з урахуванням прогнозних макроекономічних показників економічного і соціального розвитку України та розмірів соціальних стандартів на наступний рік, норм Закону України «Про Державний бюджет України» та результатів аналізу виконання показників бюджету Пенсійного фонду за минулі періоди.

Затверджується бюджет Пенсійного фонду на відповідний бюджетний рік постановою Кабінету Міністрів України.

Бюджет Пенсійного фонду складається з доходної та видаткової частини. У свою чергу, доходна частини формується з таких надходжень:

- власні надходження;
- кошти Державного бюджету України;
- кошти Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття;
- кошти Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України [13].

Більш детальне формування доходів бюджету Пенсійного фонду за останні три роки з моменту запровадження єдиного соціального внеску в розрізі надходжень розглянемо у табл. 1.

Таблиця 1

Структура доходів бюджету Пенсійного фонду України

Склад надходжень	2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %
Залишок коштів на початок року	2 199681,2	1,14	2199700	1,02	2199700	0,95
Власні надходження	150214324,8	77,64	163634914,2	75,88	168622699,4	72,52
Кошти Державного бюджету України	40562100,5	20,96	49170216,7	22,8	61469 768,3	26,44
Кошти Фонду соц. страхування на випадок безробіття	62252,7	0,03	154842,9	0,07	83347,6	0,04
Кошти Фонду соц. страхування від нещасних випадків на виробництві та проф. захворювань	442287	0,23	479839,5	0,23	109569,6	0,05
Разом	193480 646,2	100	215639513,3	100	232485084,9	100

Як видно з таблиці, за досліджуваний період відбувається стабільне зростання доходів бюджету Пенсійного фонду та зменшення питомої ваги власних надходжень бюджету з 77,64 % у 2011 році до 72,52 % у 2013 році, що пов’язано, як правило, з такими негативними явищами в нашому суспільстві, як неофіційне працевлаштування, приховування роботодавцями фактичних обсягів коштів, що спрямовуються на оплату праці. Також одним із чинників зменшення власних надходжень є збільшення рівня безробіття.

Одночасно спостерігається збільшення трансфертів з Державного бюджету України на спеціальні пенсійні виплати (колишнім військовим, державним службовцям, чорнобильцям тощо). Так, у 2011 році вони становили 20,96 %, а у 2013 році збільшилися до 26,44 % бюджетних надходжень. Ураховуючи, що власні надходження є основним інструментом формування доходів бюджету Пенсійного фонду, проаналізуємо їх структуру в табл. 2.

Таблиця 2

Структура власних надходжень бюджету Пенсійного фонду України

Власні надходження	2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %
Сума єдиного внеску, розподілена на пенсійне страхування	143565267,4	95,57	159118596,7	97,24	164284753,8	97,44
Кошти, сплачені банками за користування тимчасово вільними коштами ПФУ	25150	0,02	35000	0,02	31374,6	0,02
Кошти на виплату різниці в пенсійному забезпеченні наукових працівників	27453,2	0,02	30688	0,02	53260,6	0,03
Кошти на виплату пенсій працівникам, зайнятим на роботах за списком № 1	433986,9	2,89	3180815,7	1,94	2774429,4	1,64
Кошти на виплату пенсій іноземним пенсіонерам	37222,7	0,02	40752,9	0,02	40232,9	0,02
Інші надходження	2219944,6	1,48	1229060,9	0,76	1438648,1	0,85
Разом	150214324,8	100	163634914,2	100	168622699,4	100

Дані таблиці свідчать про те, що домінуючим інструментом у формуванні доходів Пенсійного фонду виступає єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, і за останні три роки відбувається його збільшення в структурі власних надходжень бюджету: у 2011 році він становив 95,57 %, а у 2013 році збільшився до 97,44 %. Це пов'язано з поліпшенням економічної ситуації в країні, зокрема з підвищенням темпів зростання фонду оплати плати, а отже, і збільшенням надходжень єдиного внеску.

Єдиний внесок – консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [10].

Перш за все слід зазначити, що платниками єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування є юридичні особи незалежно від форми власності, виду діяльності, господарювання, фізичні особи – підприємці, фізичні особи, які забезпечують себе роботою самостійно та використовують працю фізичних осіб на умовах трудового договору (контракту), громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які працюють на підприємствах, в установах та організаціях, у фізичних осіб – підприємців або осіб, які забезпечують себе роботою самостійно на умовах трудового договору (контракту) та інші особи, визначені законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [10].

Єдиний внесок нараховується на суму нарахованої заробітної плати за видами виплат, які включають основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, у тому числі в натуральній формі, що визначаються відповідно до Закону України "Про оплату праці", та суму винагороди фізичним особам за виконання робіт за цивільно-правовими договорами. Базою нарахування єдиного внеску для фізичних осіб-підприємців є сума доходу (прибутку), отриманого від їх діяльності, що підлягає обкладенню податком на доходи фізичних осіб.

Ставки єдиного внеску встановлюються у відсотках до бази нарахування відповідно до класів професійного ризику виробництва, до яких віднесено платників єдиного внеску, з урахуванням їх основного виду економічної діяльності, що визначається за найбільшою питомою вагою обсягу реалізованої продукції або чисельністю зайнятих осіб за минулий календарний рік. Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» визначено 67 класів професійного ризику галузей виробництва, кожному з яких встановлений окремий розмір єдиного внеску. Так, наприклад, для першого класу професійного ризику виробництва, якому відповідають такі види економічної діяльності, як діяльність у сфері права, міжнародна діяльність, державне управління загального характеру та інші розмір єдиного внеску становить 36,76 %, а для 67 класу за видом економічної діяльності – добування кам'яного вугілля розмір внеску становить 49,7 % до бази нарахування. Для бюджетних установ єдиний внесок установлюється в розмірі 36,3 %.

Нараховується єдиний внесок у межах максимальної величини бази нарахування єдиного внеску, яка відповідає сімнадцятикратному розміру прожиткового мінімуму, встановленого для працездатних осіб. Одночасно сума єдиного внеску не може бути меншою за розмір мінімального страхового внеску за кожну особу.

Єдиний внесок сплачується платниками виключно в національній валюті як у готівковій, так і в безготівковій формі шляхом внесення відповідних сум на небюджетні рахунки територіальних управлінь Пенсійного фонду, відкриті в органах Державного казначейства України.

Не пізніше наступного операційного дня після зарахування суми надходжень єдиного внеску до Пенсійного фонду у визначеній відсотковій пропорції здійснюється його розподіл за видами загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Разом з тим протягом останніх років видатки бюджету Пенсійного фонду не забезпечуються його надходженнями, що приводить до зростання залежності бюджету Пенсійного фонду від коштів Державного бюджету України. Водночас з урахуванням щорічно виділених бюджетних асигнувань на покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду бюджет вважається збалансованим.

У табл. 3 відображений обсяг доходів, видатків Пенсійного фонду та їх співвідношення.

Таблиця 3

Співвідношення доходів та видатків бюджету Пенсійного фонду України

Показники бюджету, тис. грн	**2011 р.**	**2012 р.**	**2013 р.**
Доходи Пенсійного фонду без урахуванням залишку	191280946,2	213439813,3	230285384,9
Видатки Пенсійного фонду	209036000,0	228763743,6	252049182,6
Співвідношення доходів та видатків (%)	91,5	93,3	91,4
Перевищення доходів над видатками	- 17755053,8	- 15323930,3	- 21763797,7

З таблиці відслідковується, що співвідношення доходів та видатків залишається практично на незмінному рівні. Також спостерігається зростання дефіциту бюджету Пенсійного фонду України, що не відповідає умовам запровадження загальнообов'язкового державного накопичувального страхування. Питання запровадження другого рівня стає досить актуальним, так як загальнообов'язкова накопичувальна система має забезпечити додаткову підтримку солідарній пенсійній системі, що дозволить збільшити розміри пенсійних виплат громадянам України [14]. Така система стимулюватиме громадян до накопичень пенсійних коштів, які будуть їхньою власністю. Перерахування внесків до Накопичувального пенсійного фонду запроваджується, починаючи з року, в якому буде забезпечено бездефіцитність бюджету Пенсійного фонду України [11]. Внески до цього фонду є складовою частиною єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, сплаченого учасниками накопичувальної системи пенсійного страхування. Таким чином, питання забезпечення належного адміністрування єдиного внеску та наповнення бюджету Пенсійного фонду є актуальними та потребують вирішення. Вирішенню цих питань сприятиме посилення контролю органів Пенсійного фонду над платниками єдиного внеску за дотриманням законодавства про оплату праці, збір та облік єдиного внеску; активізація роботи щодо погашення заборгованості зі сплати єдиного внеску та страхових внесків; дотриманням платіжної дисципліни; взаємодія з органами влади, Державної виконавчої служби, правоохоронними органами. Водночас, збільшення доходів бюджету Пенсійного фонду України залежить як від економічного зростання реального сектору економіки, легалізації заробітної плати та трудових відносин з найманими працівниками, так і від подальшого утвердження принципів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Висновки та пропозиції. Враховуючи той фактор, що домінуючим інструментом у формуванні бюджету Пенсійного фонду України виступає єдиний внесок, потрібно вжити заходів щодо збільшення його надходжень, а одним з яких є легалізація заробітної плати, поступове зростання її рівня та збільшення надходжень від страхувальників, які обрали для себе особливий спосіб оподаткування й сплачують внески в розмірі, не меншому за мінімальний. Важливим чинником легалізації заробітної плати є оптимізація нарахувань єдиного внеску та підвищення відповідальності платників за її тінізацію. Зменшення розмірів нарахувань єдиного внеску сприяло б добровільному переходу суб'єктів підприємницької діяльності до виплати заробітної плати, що, у свою чергу, збільшить надходження до Пенсійного фонду України.

Список використаних джерел

1. *Бевзенко О. В.* Ефективність функціонування Пенсійного фонду України [Електронний ресурс] / О. В. Бевзенко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/NvChdieu/2012_3/224-230.pdf.

2. *Бондар Ю. А.* Місце внутрішнього аудиту в системі органів Пенсійного фонду України [Електронний ресурс] / Ю. А. Бондар. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2012_9_1/13.pdf.

3. *Внукова Н. М.* Соціальне страхування : навчальний посібник / Н. М. Внукова, Н. В. Кузьминчук. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 412 с.

4. *Губрієнко О. М.* Проблеми та перспективи реформування пенсійної системи України [Електронний ресурс] / О. М. Губрієнко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vznu/Jur/2010_4/057-64.pdf.

5. *Зайчук Б. О.* Головна умова успіху пенсійної реформи – це зайнятість і високі зарплати. [Електронний ресурс] / Б. О. Зайчук. – Режим доступу : http://www.dt.ua/newspaper/articles/73723.

6. *Конопліна Ю. С.* Соціальне страхування : навчальний посібник / Ю. С. Конопліна. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. – 224 с.

7. *Про затвердження* бюджету Пенсійного фонду України на 2011 рік : Постанова Кабінету Міністрів України від 9 червня 2011 р. № 643.

8. *Про затвердження* бюджету Пенсійного фонду України на 2012 рік : Постанова Кабінету Міністрів України від 8 лютого 2012 р. № 69.

9. *Про затвердження* бюджету Пенсійного фонду України на 2013 рік : Постанова Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2013 р. № 101.

10. *Про збір* та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс] : Закон України від 8 липня 2010 року № 2464-VI. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua.

11. *Про заходи* щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи [Електронний ресурс] : Закон України від 8 липня 2011 року № 3668-VI. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua.

12. *Порядок* розроблення, затвердження та виконання бюджету Пенсійного фонду України : Постанова правління Пенсійного фонду від 31.08.2009 № 21-2.

13. Юрченко О. Б. Механізм формування доходів бюджету територіальних підрозділів пенсійного фонду України та їх облік [Електронний ресурс] / О. Б. Юрченко. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/22_8/326_Jur.pdf.

14. *Ярошевич Н. Б.* Особливості формування надходжень пенсійного фонду України в контексті проблем солідарної пенсійної системи [Електронний ресурс] / Н. Б. Ярошевич, І. В. Макалюк. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/21_8/322_Jar.pdf.

УДК 336.02

Т.В. Кощук, ст. науковий співробітник
Науково-дослідний фінансовий інститут ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ, Україна

НЕОБХІДНІСТЬ КОРЕКЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Т.В. Кощук, ст. научный сотрудник
Научно-исследовательский финансовый институт ГУНУ «Академия финансового управления», г. Киев, Украина

НЕОБХОДИМОСТЬ КОРРЕКЦИИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В УКРАИНЕ

T.V. Koshchuk, senior research assistant
Academy of Financial Management, Kyiv, Ukraine

NEED FOR CORRECTION THE TAXATION POLICY IN UKRAINE

Досліджено фактори, які зумовлюють необхідність корекції податкової політики України. Розроблено рекомендації щодо подальшого реформування податкової системи нашої держави.

Ключові слова: *податки і збори, податкова політика, реформи оподаткування, податкові надходження.*

Исследованы факторы, обусловливающие необходимость коррекции налоговой политики в Украине. Разработаны рекомендации по дальнейшему реформированию налоговой системы нашего государства.

Ключевые слова: *налоги и сборы, налоговая политика, реформы налогообложения, налоговые поступления.*

The factors that determine the need to adjust tax policy of Ukraine are investigated. The recommendations for further reformation of the tax system of our country are suggested.

Key words*: taxes, tax policy, tax reform, tax revenue.*

Постановка проблеми. Світова фінансово-економічна криза 2008-2009 рр., суттєві ризики гальмування економічного зростання та підвищення фінансової нестабільності, які зберігаються у 2013 р. й зумовлені бюджетними дефіцитами і значними обсягами державного боргу у провідних державах світу, диктують нові вимоги до податкової політики. У багатьох європейських країнах вона розглядається як інструмент вирішення найбільш важливих проблем сьогодення: зменшення фіскальних дисбалансів та боргової залежності (забезпечення фінансової стабільності); зменшення майнового розшарування суспільства, а отже, послаблення соціальної напруженості; вирішення суперечності між забезпеченням фіскальної консолідації і створенням умов для зростання ВВП.

Сучасна хитка рівновага посткризового відновлення світової економіки і пов’язані з нею ризики для економічного розвитку та функціонування державних фінансів в Україні ще більше актуалізують потребу корекції вітчизняної податкової політики. Така корекція повинна враховувати як зовнішні, так і внутрішні (зокрема ті, які проявилися у процесі податкового реформування) загрози для досягнення пріоритетних цілей трансформації соціально-економічної системи і фінансових механізмів нашої держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та реалізації податкової політики України і перегляду підходів до податкового реформування в нашій державі під час розроблення і за підсумками перших наслідків імплементації Податкового кодексу висвітлювали В.Л. Андрущенко, В.П. Вишневський, Т.І. Єфименко, Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, В.М. Мельник, А.М. Соколовська, В.М. Федосов та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо дослідженими є питання підвищення ефективності податкової системи України в умовах сучасної макроекономічної та фінансової нестабільності.

Мета статті. Метою статті є аналіз чинників, які повинні враховуватись під час вибору орієнтирів для корекції податкової політики, та розроблення пропозицій щодо подальшого податкового реформування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Згідно з прогнозами МВФ, у 2013-2014 рр. відбудеться незначне пожвавлення розвитку світової економки (очікується, що глобальний темп зростання ВВП підвищиться із 3,2 % у 2012 р. до 3,5 і 4,1 % у 2013 і 2014 рр. відповідно) [1]. При цьому темпи економічного зростання на рівні 5,5-5,9 % у країнах, що розвиваються, і країнах із ринками, що формуються, контрастуватимуть із стагнацією у

більшості країн єврозони (в середньому на території єврозони темп зростання ВВП у найближчі два роки становитиме – 0,2 і 1,0 % відповідно; очікується, що таким країнам, як Німеччина і Франція вдасться зберегти висхідну динаміку економічного розвитку у той час, як в Іспанії й Італії у 2013 р. буде зафіксовано спад, темпи якого становитимуть 1,0-1,5 %). В інших країнах із розвинутою ринковою економікою в 2013-2014 рр. також прогнозується незначне зростання чи падіння ВВП.

На думку фахівців МВФ, повільне економічне зростання (рецесія) у країнах з розвинутою ринковою економікою негативно позначаться на зовнішньому попиті на продукцію країн із ринками, що формуються (до цієї групи належить і Україна), і країн, що розвиваються [1]. З огляду на те, що у 2010-2011 рр. частка експорту у ВВП у нашій державі становила 50,75 і 53,77 % відповідно, а у січні-вересні 2012 р. – 47,33 % [2], низький зовнішній попит на продукцію вітчизняного виробництва (насамперед на продукцію металургії) може слугувати чинником, який гальмуватиме розвиток економіки України та приведе до зменшення податкових надходжень. За таких обставин для нашої держави важливо як удосконалювати податкові інструменти заохочення підприємницької (в тому числі інвестиційної) діяльності, так і вести пошуки резервів наповнення бюджету без помітного негативного впливу на зростання ВВП.

Потрібно зауважити, що можливості державного запозичення як джерела фінансування видатків бюджету для України залишаються доволі обмеженими. Річ у тім, що значна частка ресурсів світового ринку капіталу, як і в останні кілька років, буде спрямовуватись на покриття дефіциту бюджету та рефінансування державного боргу у країнах ЄС, США і Японії. У 2010-2011 рр. дефіцит бюджету у країнах ЄС зменшився в середньому з 6,5 до 4,4 % ВВП, що супроводжувалось зростанням державного боргу у ЄС у цілому з 80,0 до 82,5 % ВВП (у країнах єврозони – з 85,4 до 87,3 % ВВП) [3]. За оцінками МВФ, у 2012 р. у таких країнах, як Бельгія, Великобританія, Греція, Ірландія, Іспанія, Італія, Португалія, Словенія, США, Франція і Японія, боргова ситуація залишалась складною (для них особливо актуальною є стратегія фіскальної консолідації, але повільні темпи економічного розвитку створюють доволі істотні обмеження для реалізації цієї стратегії) [4]. Зрозуміло, що підвищений попит на все ще доволі обмежені ресурси світового ринку капіталу зумовлюватиме їх високу вартість для країн з ринками, що формуються, і для України зокрема. Тому навіть порівняно незначні обсяги зовнішнього запозичення нашої держави можуть становити загрозу для її економічної безпеки. Водночас активне залучення внутрішніх державних позик може привести до витіснення приватних інвестицій, що також є вкрай небажаним. За розрахунками С.Л. Лондара і В.Й. Башка, в сучасних умовах рівень державних запозичень і дефіциту бюджету в Україні не повинен перевищувати 4,0 і 1,8 - 2,0 % ВВП відповідно [5, с.13-14].

Те, що в 2013 р. боргова ситуація в Україні є непростою, також підтверджує структура державного боргу нашої держави за термінами погашення станом на 31.12.2012 р. Згідно з цією структурою, у 2013 і 2014 - 2017 рр. підлягає погашенню 16,5 та 62,8 % державного боргу відповідно; державний борг становить 28,5 % ВВП (проти 9,9 % ВВП на кінець 2007 р.) [6].

Зазначене вище свідчить про особливу актуальність «ревізії» підходів до фінансування видатків бюджету нашої держави за рахунок податкових джерел (корекції податкової політики у напрямі вдосконалення використання фіскального потенціалу оподаткування).

Проте пошуки податкових резервів наповнення бюджету ускладнені тим, що вже у 2012 р. не вдалося уникнути посилення кризових тенденцій у розвитку економіки України. У 2012 р. темп приросту реального ВВП нашої держави становив 0,2 % (порівняно 5,2 % у 2011 р. та 4,1 % у 2010 р.) (табл. 1). Крім того, у 2012 р. було зафіксоване зменшення виробництва промислової продукції (індекс промислової продукції майже не ві-

дрізнявся від показника передкризового 2008 р.) та зменшення темпу зростання капітальних інвестицій. Останні зросли на 1,5 % після збільшення у 2011 р. в 1,44 рази.

Таблиця 1

Динаміка окремих економічних показників в Україні у 2008-2012 рр., %

Показники	2008	2009	2010	2011	2012
Темп зростання реального ВВП	102,3	85,2	104,1	105,2	100,2
Індекс промислової продукції	98,4	78,1	111,2	107,6	98,2
Темп зростання капітальних інвестицій	122,2	70,8	98,0	143,9	101,5

Джерело: [2].

Більше того, нове (після кризи 2009 р.) погіршення економічної ситуації в нашій державі вимагає корекції її податкової політики у напрямі вдосконалення податкових механізмів заохочення підприємництва за принципом «позитивний економічний ефект із мінімальними втратами для бюджету».

Необхідність розширення сфери застосування передусім «фіскально безпечних» податкових стимулів в Україні зумовлена також тим, що у 2012 р. було зафіксоване істотне недовиконання плану як податкових надходжень зведеного бюджету в цілому, так і надходжень основних бюджетоутворюючих податків – ПДВ, податку на доходи фізичних осіб, податку на прибуток та акцизного податку (табл. 2). Одні з найгірших показників виконання плану надходжень були характерними для ПДВ (до державного бюджету надійшло 84,59 % від запланованого обсягу надходжень податку) та акцизного податку (план надходжень акцизів було виконано на 89,64 %). Натомість план надходжень податку на доходи фізичних осіб і податку на прибуток було виконано трохи більше, ніж на 95 %. У цілому на другий рік імплементації Податкового кодексу до зведеного бюджету України надійшло 90,71 % від запланованого обсягу податкових надходжень (порівняно 101,23 % у 2011 р. та 96,19 % у 2010 р. [7]).

Таблиця 2

Виконання дохідної частини зведеного бюджету України в 2012 р. щодо податкових надходжень у цілому та в розрізі окремих податків

Показники	План, млрд грн	Факт, млрд грн	Стан виконання, %
Податок на доходи фізичних осіб	70,20	68,09	96,99
Податок на прибуток підприємств	58,63	55,79	95,16
ПДВ	164,13	138,83	84,59
у т. ч.: ПДВ із вироблених в Україні товарів	95,04	82,69	87,01
ПДВ із ввезених товарів	116,35	101,60	87,32
Бюджетне відшкодування	47,99	45,96	95,77
Акцизний податок	42,87	38,43	89,64
Мито	13,09	13,19	100,76
Рентні платежі	16,51	13,40	81,16
Екологічний податок	2,51	2,82	112,35
Місцеві податки і збори	4,48	5,46	121,88
у т. ч.: єдиний податок	3,87	4,82	124,55
Податкові надходження, всього	391,51	360,57	90,71

Джерело: розраховано за даними [7].

Недовиконання плану надходжень основних бюджетоутворюючих податків супроводжувалось перевиконанням плану надходжень менш фіскально ефективних місцевих податків і зборів (передусім за рахунок виконання плану надходжень єдиного податку на 124,55 %) та екологічного податку. Обсяги надходжень мита у 2012 р. виявились майже ідентичними запланованим, а показник виконання плану надходжень рентних платежів був найгіршим у розрізі аналізованих податків і зборів, склавши трохи більше 80 %.

Основними факторами, що спричинили недовиконання плану податкових надходжень в Україні у 2012 р., були недоліки у податковому прогнозуванні та плануванні і посилення кризових тенденцій у розвитку вітчизняної економіки (останнє не було належним чином враховане під час обґрунтування планових показників). Ці кризові тенденції знайшли відображення також у зменшенні прибутку прибуткових підприємств та значному зменшенні темпів зростання обсягів експорту та імпорту (табл. 3).

Таблиця 3

Темпи зростання надходжень податків та макроекономічних показників в Україні у 2008-2012 рр., у % до попереднього року

Показники	2008	2009	2010	2011	2012
Податок на доходи фізичних осіб	131,9	96,9	114,7	118,0	113,1
Середньомісячна заробітна плата	133,7	105,5	120,0	117,6	114,9
Податок на прибуток	139,1	69,06	122,1	136,5	101,3
Прибуток прибуткових підприємств	105,8	74,2	147,5	130,7	80,4*
Бюджетне відшкодування ПДВ	182,4	100,4	117,7	105,2	107,4
Експорт	137,6	95,2	129,7	128,9	101,3
Надходження ПДВ з імпортованих товарів	194,3	90,3	100,3	130,9	105,8
Імпорт	142,9	84,3	132,4	135,8	105,9
Рентні платежі	124,3	74,5	123,1	177,4	79,7
Екологічний податок / збір за забруднення навколишнього природного середовища	108,3	94,9	172,3	118,1	123,7
Місцеві податки і збори**	112,3	98,8	101,2	304,9	218,4
у т.ч.: єдиний податок	116,4	95,7	107,3	104,9	242,2
Номінальний ВВП	131,9	96,3	118,5	120,3	108,2

Джерело: розраховано за даними [2; 7].
Примітки: * Січень-вересень 2012 р. до січня-вересня 2011 р.
** До 2011 р. єдиний податок не входив до складу місцевих податків і зборів.

Водночас у 2012 р. було зафіксоване збільшення надходжень податку на прибуток (під час зменшення прибутку і зниженні ставки оподаткування на 2 в.п.), що може свідчити про поліпшення збираності податку. Зазначимо також, що у 2012 р. темп зростання бюджетного відшкодування ПДВ на 6,1 в.п. перевищив темп зростання експорту, що може бути ознакою зменшення простроченої заборгованості з невідшкодованого податку (дані щодо цього показника не оприлюднюються). Але важко сказати, чи можна очікувати подальшого збільшення надходжень ПДВ і податку на прибуток за рахунок удосконалення їх адміністрування (при цьому посилення адміністративного тиску на платників податків може спровокувати згортання їх легальної підприємницької діяльності).

Зменшення темпів зростання імпорту в 2012 р., найімовірніше, також було одним із чинників, які привели до недовиконання плану надходжень акцизного податку. При цьому спостерігалося зростання частки останнього у ВВП із 2,61 до 2,73 % (табл. 4), що може бути зумовлене збільшенням ставок оподаткування певних підакцизних товарів (зокрема, ставки акцизів на пиво зросли на 7,4 %, на спирт етиловий – на 8,9 %, на сигарети – на 15,0 %, на легкі дистиляти – в 10,7 разу). Це позитивна тенденція, але для нашого дослідження не менш важливе інше. У 2008-2012 рр., попри неодноразове підвищення ставок акцизів (в окремі роки дуже вагоме), фіскальна ефективність акцизного податку зросла лише з 1,35 до 2,73 % ВВП, що не дає змоги розглядати його як надійне джерело покриття значних «фіскальних розривів».

У 2012 р., як і у кризовому 2009 р., було зафіксоване підвищення фіскальної ефективності податку на доходи фізичних осіб (передусім за рахунок перевищення темпом зростання середньомісячної заробітної плати, який у нашій державі помітно впливає на динаміку надходжень податку, темпу зростання номінального ВВП). Але у 2012 р. темпи зростання надходжень податку на доходи фізичних осіб та середньомісячної зарплати

були одними із найнижчих у 2008-2012 рр., перевищивши тільки відповідні показники 2009 р. Це свідчить про доволі обмежені резерви зростання надходжень зазначеного податку у разі, якщо не відбудеться змін у його справлянні і, зокрема, не буде запроваджено непрямі методи контролю за доходами громадян для зменшення обсягів приховування від оподаткування високих доходів. Підтвердженням поширеного ухилення від оподаткування доходів фізичних осіб в Україні є хоча б те, що запровадження у 2011 р. малопрогресивного механізму справляння податку за ставками 15 та 17 % (замість пропорційної ставки 15 %) супроводжувалось зниженням його частки у ВВП (за майже однакових темпів зростання надходжень податку та середньомісячної заробітної плати).

Таблиця 4

Частка надходжень основних бюджетоутворюючих податків у ВВП в Україні в 2008-2012 рр., %

Показники	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012***
Податок на доходи фізичних осіб	4,83	4,87	4,71	4,62	4,83
Податок на прибуток підприємств	5,05	3,62	3,73	4,23	3,96
ПДВ	9,71	9,26	7,97	9,99	9,85
у т. ч.: ПДВ із вироблених в Україні товарів	4,75	5,03	4,95	5,85	5,87
ПДВ із ввезених товарів	8,54	8,01	6,78	7,37	7,21
Бюджетне відшкодування	3,63	3,78	3,76	3,29	3,26
«Чисті» надходження ПДВ з вироблених в Україні товарів	1,12	1,25	1,19	2,56	2,61
Акцизний податок	1,35	2,36	2,62	2,61	2,73
Мито	1,28	0,74	0,82	0,90	0,94
Рентні платежі	1,09	0,84	0,88	1,29	0,95
Екологічний податок / збір за забруднення навколишнього природного середовища	0,12	0,12	0,18	0,18	0,20
Місцеві податки і збори*	0,09	0,09	0,08	0,19	0,39
у т. ч.: єдиний податок	0,20	0,19	0,18	0,15	0,34

Джерело: розраховано за даними звітів [7].
Примітка: * До 2011 р. єдиний податок не входив до складу місцевих податків і зборів.

Крім того, із зазначеного вище можна зробити такий висновок. Підвищення або запровадження нової максимальної ставки податку на доходи фізичних осіб в Україні[1] не буде доцільним до досягнення зрушень у детінізації доходів населення. Адже за сучасних масштабів ухилення від прибуткового оподаткування подальше посилення його прогресивності (підвищення податкового навантаження на високі доходи) не лише не забезпечить помітного збільшення доходів бюджету, а й слугуватиме «фінансовою санкцією» для обмеженого кола платників податку, які легально отримують високі доходи (це може спровокувати збільшення обсягів виплати заробітної плати «в конвертах»).

Передбачене Податковим кодексом зниження ставки податку на прибуток в Україні з 21 до 19 % у 2013 р. та до 16 % у 2014 р. у сучасних складних економічних умовах навряд чи можливе без подальшого зниження його фіскальної ефективності (у 2012 р. остання знизилась із 4,23 до 3,96 % ВВП, досягши максимального значення протягом 2008-2012 рр. на рівні 5,05 % ВВП у передкризовому 2008 р.). Але цей захід важливий з погляду фінансової підтримки всіх суб'єктів господарювання, яким у найближчі роки вдасться уникнути збитків. Крім того, за поліпшення кон'юнктури таке зниження ставки податку на прибуток слугуватиме інструментом заохочення активізації підприємницької (в тому числі інвестиційної) діяльності, сприяючи збільшенню доходів бюджету за рахунок розширення бази оподаткування.

У 2008-2012 рр. частка надходжень ПДВ у ВВП коливалась у діапазоні від 9,26 % у 2009 р. до 9,99 % у 2011 р. (у тому числі надходжень ПДВ із ввезених в Україну товарів –

[1] Ця податкова трансформація сьогодні дискутується у наукових колах і органах державної влади.

від 6,78 % у 2010 р. до 8,54 % у 2008 р., «чистих» надходжень ПДВ із вироблених в Україні товарів – від 1,12 % у 2008 р. до 2,61 % у 2012 р.). Причому у 2011-2012 рр. фіскальна ефективність ПДВ перевищувала відповідні показники щодо податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток разом узяті. Зазначене свідчить, як мінімум, про необхідність застосування зваженого підходу до коригування ставки ПДВ. Адже навіть незначне зменшення ставки цього непрямого податку може привести до відчутного зниження податкових надходжень, не забезпечивши помітного зменшення податкового навантаження на національного виробника і громадян нашої держави (громадяни відчують таке зменшення тільки у разі зниження цін на товари та послуги, що, як правило, не настає після зниження ставки податку; суб'єкти господарювання відчувають тягар ПДВ лише за несвоєчасного повернення переплаченого податку, в іншому разі – перекладають його на споживачів).

Таким чином, особливо у разі подальшого погіршення економічної ситуації і збільшення потреби в акумулюванні додаткових фіскальних ресурсів, актуальною буде відмова від зниження ставки ПДВ з 20 до 17 % у 2014 р. (відразу на 3 в.п.), яке передбачене Податковим кодексом.

Досягнуте в 2012 р. зростання фіскальної ефективності місцевих податків і зборів із 0,19 до 0,39 % ВВП було забезпечене насамперед зростанням надходжень єдиного податку на 142,2 % завдяки реформі спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва.

Слід зазначити, що оскільки реформа спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва відбувалася у два етапи (можливість зареєструватися платниками єдиного податку п'ятої та шостої груп[1] виникла з четвертого кварталу 2012 р.), у 2013 р. існують резерви збільшення надходжень єдиного податку. Причому не виключено, що надходження єдиного податку, сплаченого у відсотках від доходу, компенсують фіскальні втрати внаслідок відмови суб'єктів господарювання від загальної системи оподаткування і їх реєстрації як платників єдиного податку.

У перший рік імплементації Податкового кодексу фіскальна ефективність рентних платежів зросла з 0,88 до 1,29 % ВВП передусім за рахунок підвищення ставок рентного оподаткування, знизившись до 0,95 % ВВП у менш благополучному з економічного погляду 2012 р. Але за оцінками фахівців ДННУ «Академія фінансового управління» у 2011-2012 рр. більше половини створеної на видобувних підприємствах природної ренти не вилучалось до бюджету держави і залишалось у розпорядженні власників цих підприємств. Це свідчить про доволі вагомий потенціал збільшення податкових надходжень за рахунок удосконалення справляння рентних платежів.

У 2008-2012 рр. частка екологічного податку (збору за забруднення навколишнього природного середовища) у ВВП в Україні коливалась у межах від 0,12 % у 2008 і 2009 рр. до 0,20 % у 2012 р. У 2011 р., попри значне підвищення ставок оподаткування, надходження податку зросли лише на 18,1 %, а у 2012 р. – на 23,7 % (також в умовах збільшення ставок). У 2013-2014 рр. слід очікувати подальшого зростання фіскальної ефективності екологічного податку за рахунок підвищення його ставок (з 50 % до 75 і 100 % відповідно відносно їх рівня, передбаченого статтями 243-246 Податкового кодексу).

Згадаємо також про те, що у 2012 р. було внесено зміни до Податкового кодексу, пов'язані зі зменшенням доходів бюджету, щодо:

1) запровадження пільгових умов оподаткування для суб'єктів індустрії програмної продукції, що передбачають сплату податку на прибуток за ставкою 5 %, а також звільнення від ПДВ операцій з поставки програмної продукції строком на 10 років;

[1] Передбачала розширення сфери застосування спрощеної системи оподаткування за рахунок підвищення граничного обсягу доходу, який дає право бути платником єдиного податку (для фізичних осіб – з 3 до 20 млн грн, для юридичних осіб – з 5 до 20 млн грн).

2) запровадження нульової ставки податку на прибуток для суб'єктів господарювання, які планують реконструкцію або модернізацію виробництва на суму 0,5-5 млн євро (відповідно до Закону України «Про стимулювання інвестиційної діяльності в пріоритетних галузях економіки України»). Іншими умовами надання цієї пільги, яка буде чинною з 2013 р. до 2017 р., є створення 25-250 нових робочих місць та середній розмір заробітної плати, який щонайменше в 2,5 разу перевищить мінімальний;

3) розширення сфери застосування пільги з податку на прибуток для готелів категорій «п'ять зірок», «чотири зірки» та «три зірки» (зменшення з 75 до 50 % обов'язкової умови щодо частки доходу від послуг із надання номера для тимчасового проживання);

4) наданння пільг для суб'єктів господарювання, які реалізують національний проект «Повітряний експрес».

Нове (чергове після набрання чинності Податковим кодексом) розширення переліку податкових пільг переважно для окремих видів економічної діяльності додатково актуалізує необхідність якнайшвидшого запровадження системи моніторингу за ефективністю їх надання для оптимізації пільгового оподаткування (скасування неефективних пільгових інструментів і запозичення досвіду застосування пільг інвестиційного спрямування європейських країн – інвестиційної податкової знижки чи кредиту). Крім того, слід підвищити вимоги до обґрунтування економічної доцільності запровадження нових податкових пільг, яке передує ухваленню відповідних законів.

Зазначимо також, що особливо за сучасної економічної ситуації в Україні потрібно вживати заходів, які забезпечать поліпшення податкового середовища для більшості суб'єктів господарювання за рахунок удосконалення справляння податків (як, наприклад, зміни, внесені до Податкового кодексу в 2012 р. щодо скасування обмежень на реєстрацію платниками ПДВ для новостворених юридичних осіб) та податкового адміністрування.

Резервами збільшення податкових надходжень без помітного негативного впливу на економічні процеси в Україні можуть стати розширення переліку підакцизних товарів за рахунок включення до нього електроенергії, природного газу, продуктів харчування та напоїв, шкідливих для здоров'я людини, і вдосконалення механізму справляння податку на майно, відмінне від земельної ділянки, який було введено у 2013 р. (завдяки розширенню його податкової бази та підвищенню ставок оподаткування для дорогої нерухомості).

Висновки і пропозиції. Сучасне погіршення економічної ситуації у світі і в Україні та проблеми у сфері оподаткування, які не були вирішені (проявилися) у процесі податкового реформування, зумовлюють необхідність корекції податкової політики нашої держави у напрямах поліпшення податкового середовища господарювання і збільшення доходів бюджету без помітного негативного впливу на зростання ВВП. У зв'язку із цим об'єктивною є потреба розроблення і реалізації таких податкових заходів.

1. Посилення контролю за наданням податкових пільг на основі запровадження системи моніторингу за їх ефективністю і підвищення вимог до обґрунтування економічної доцільності введення нових пільгових інструментів в оподаткуванні, скасування неефективних податкових пільг та введення інвестиційної податкової знижки як пільгового механізму, який функціонує за принципом «пільги лише в обмін на інвестиції».

2. Запровадження непрямих методів контролю за доходами фізичних осіб на основі співставлення доходів з витратами з метою зменшення обсягів приховування від оподаткування високих доходів.

3. Відмова від зниження ставки ПДВ у 2014 р.

4. Включення до переліку підакцизних товарів електроенергії, природного газу, а також продуктів харчування і напоїв, шкідливих для здоров'я людини.

5. Корекція механізму справляння податку на майно, відмінне від земельної ділянки, у напрямі переходу від оподаткування житлової площі нерухомості до оподаткування її загальної площі та введення нових (вищих) ставок оподаткування дорогої житлової нерухомості як практичного втілення ідеї підвищення податкової справедливості на основі «включення» до податкової системи «податку на багатство».

6. Удосконалення системи рентного оподаткування для забезпечення повного вилучення до бюджету створеної на видобувних підприємствах природної ренти.

7. Подальше вдосконалення адміністрування податків у напрямах збільшення податкових періодів та зменшення кількості платежів, спрощення податкової звітності та процедур її подання (активніше впровадження практики електронного подання податкової звітності).

Список використаних джерел

1. *Постепенное* повышение темпов мирового роста в 2013 году. Перспективы развития мировой экономики. Бюллетень [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2013/update/01/pdf/0113r.pdf.

2. *Офіційний* сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

3. *Provision* of deficit and debt data for 2011 – second notification [Electronic resource]. – Access mode : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-22102012-AP/EN/2-22102012-AP-EN.PDF.

4. *Коттарелли К.* Оценка текущего состояния: государственные финансы стали сильнее во многих странах [Электронный ресурс] / К. Коттарелли. – Режим доступа : http://www.imf.org/external/russian/np/blog/2012/100912r.pdf.

5. *Лондар С. Л.* Підходи до систематизації й контролю ризиків, пов’язаних із управлінням державним боргом в Україні / С. Л. Лондар, В. Й. Башко // Фінанси України. – 2012. – № 6. – С. 3-14.

6. *Прес-реліз* Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/file/link/364952/file/Debt_31.12.2012_last.pdf.

7. *Офіційний* сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://treasury.gov.ua/main/uk/index.

УДК 330.322.16

О.В. Озерчук, ст. науковий співробітник
Науково-дослідний фінансовий інститут ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ, Україна

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ТА АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

О.В. Озерчук, ст. научный сотрудник
Научно-исследовательский финансовый институт ГУНУ "Академия финансового управления", г. Киев, Украина

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО И АКТИВИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

O.V. Ozerchuk senior research assistant
Academy of Financial Management, Kyiv, Ukraine

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AND ACTIVATION INVESTMENT ACTIVITY IN UKRAINE

Проаналізовано світовий досвід використання механізму державно-приватного партнерства для залучення інвестицій в економіку країни, а також сучасний стан розвитку державно-приватного партнерства в Україні.

Ключові слова: *державно-приватне партнерство, інвестиційна діяльність, інвестиції, інфраструктура, концесія, національні проекти.*

Исследованы факторы, обусловливающие необходимость коррекции налоговой политики в Украине. Разработаны рекомендации по дальнейшему реформированию налоговой системы нашего государства.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, инвестиционная деятельность, инвестиции, инфраструктура, концессия, национальные проекты.*

The international experience of using public-private partnership mechanism for involving investments in the country's economy and current situation with public-private partnership in Ukraine is analysed.

Key words: *public-private partnership, investment activity, investments, infrastructure, concession, national projects.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах держава, не маючи достатніх бюджетних ресурсів, не здатна самостійно забезпечити ефективне функціонування важливих інфраструктурних об'єктів та окремих галузей. Водночас для реалізації масштабних проектів у різних секторах економіки необхідні значні інвестиційні ресурси. Особливо гостро потребують інвестицій інфраструктурні галузі України – автомобільні та залізничні шляхи, морські порти, комунальне господарство, які, як правило, фінансуються за рахунок бюджетних коштів. Зазначену проблему можна вирішити не лише завдяки приватизації, а й пошуком нових форм співпраці державного та приватного секторів економіки, які не передбачають передачу державою повного права власності на об'єкт державної власності приватному сектору. В розвинених країнах, а в останні десятиліття і в країнах, що розвиваються, виникла особлива форма взаємодії держави та бізнесу, яка отримала назву публічно-приватне партнерство. У вітчизняній та російській науковій літературі використовують термін "державно-приватне партнерство" (далі – ДПП). ДПП може стати локомотивом в активізації інвестиційної діяльності в Україні.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження особливостей реалізації різноманітних форм державно-приватного партнерства в Україні зробили вітчизняні науковці – Т. Єфименко [1], К. Павлюк [2], І. Запатріна [3], Т. Лебеда [4], А. Павлюк, Д. Ляпін [5], О. Пильтяй та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість досліджень різноманітних питань функціонування механізму державно-приватного партнерства, аспекти його впливу на активізацію інвестиційної діяльності в Україні вивчені недостатньо.

Метою статті є вивчення державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу. ДПП є інституціональним та організаційним альянсом між державою і приватним бізнесом з метою реалізації суспільно значущих проек-

тів у різноманітних сферах – від розвитку стратегічно важливих галузей економіки до надання суспільних послуг у масштабах країни чи її окремих територій. Світовий досвід свідчить, що проекти ДПП полегшують вихід на світові ринки капіталів, стимулюють залучення іноземних інвестицій у реальний сектор економіки.

ДПП відрізняється від інших форм співпраці держави та бізнесу такими ознаками:

– тривалі терміни дії угод між сторонами (від 10 до 50 років). Як правило, проекти створюються під конкретний об'єкт (автомагістралі, термінали, порти тощо), який має бути завершений у вказаний строк;

– фінансування проектів за рахунок ресурсів приватних інвесторів, доповнених державними коштами, спільне інвестування декількох учасників проекту;

– наявність конкуренції між потенційними учасниками проекту;

– специфічні форми розподілу відповідальності між партнерами;

– розподіл ризиків між учасниками угоди відповідно до домовленості сторін.

У світовій практиці виділяють такі принципи формування та розвиток проектів державно-приватного партнерства [6]:

– пріоритетність інтересів держави – держава виступає замовником проекту і визначає основні правила взаємодії з бізнесом;

– ефективний розподіл ризиків між сторонами – ризик має передаватись тій стороні, яка може ефективніше ним управляти;

– політична підтримка держави – існування чіткої державної політики, яка є основою для вирішення всіх спірних питань, які виникають у ході виконання проектів державно-приватного партнерства;

– прозорість – суспільство має доступ до інформації відносно їх діяльності;

– партнерський – рівноправний характер відносин між сторонами.

На думку доктора економічних наук К.В. Павлюк, зазначені принципи доцільно доповнити такими [2, с. 13]:

– гарантованість джерел ресурсів партнерів;

– економічна паритетність, що означає спрямованість ресурсів для реалізації тих проектів державно-приватного партнерства, які забезпечують максимальний економічний чи соціальний ефект;

– економічна (чи соціальна) ефективність реалізації проектів державно-приватного партнерства;

– відповідальність сторін державно-приватного партнерства за дотримання договірних засад співробітництва та досягнення її кінцевої мети;

– повнота розкриття інформації про реалізацію і наслідки державно-приватного партнерства.

Партнерство державного та приватного секторів набуває різноманітних форм відповідно до ступеня залучення приватного та державного секторів і рівня ризику, який приймають на себе сторони.

Найпоширенішою у світовій практиці є класифікація проектів, розроблена Світовим банком, згідно з якою виділяють чотири категорії ДПП: 1) контракти на управління та орендні угоди; 2) концесії; 3) проекти, які передбачають нове будівництво "під ключ"; 4) часткова приватизація активів [7, с. 46].

Під час укладання контрактів на управління чи орендних угод приватна компанія отримує об'єкт державної власності в управління чи оренду на визначений термін. При цьому інвестиції здійснює держава. За контрактом управління ризики несе держава, за орендною угодою – приватна компанія.

Концесія передбачає, що держава надає приватній компанії повноваження щодо володіння та використання об'єктом державної власності за відповідну плату з подальшим його поверненням у власність держави. Операційні та інвестиційні ризики несе приватна компанія.

При новому будівництві "під ключ" приватна компанія будує та експлуатує об'єкт протягом терміну, вказаного в контракті.

Часткова приватизація активів передбачає, що компанія купує у держави пакет акцій об'єкта державної власності (або держава у приватної компанії). При цьому держава визначає вимоги щодо обслуговування громадян та вдосконалення об'єкта державної власності.

За даними Світового банку, в країнах, що розвиваються, за період з 1990 по 2009 роки виконувалось більше 4,5 тис. проектів державно-приватного партнерства з обсягом залучених інвестицій 1,5 трлн дол США. За галузевою структурою перше місце посідають капіталоємні енергетичні проекти (електростанції, магістральні лінії електропередач, газопроводи). На другому місці транспортна інфраструктура, на третьому – телекомунікації та житлово-комунальне господарство.

Найбільш активно проекти ДПП розвиваються у Китаї, де на них припадає близько 10 % світових інвестицій.

Серед розвинених країн по реалізації проектів ДПП перше місце посідають США. За період з 1985 по 2004 роки у дорожньому господарстві було реалізовано 62 проекти ДПП із загальним обсягом інвестицій 42 млрд дол США. Також широко проекти ДПП використовуються у комунальному господарстві – їх кількість зросла з 400 у 1997 р. до 1100 у 2003 році.

Активно розвивається ДПП і в країнах Європейського Союзу, зокрема у Великій Британії, Іспанії, Італії, Франції, Португалії, Німеччини. На ці країни припадає близько 92 % укладених в ЄС угод ДПП. За період 2001-2007 роки в країнах ЄС було підписано близько 700 контрактів про ДПП на суму 67,8 млрд євро [8, с.5]. Більша частина контрактів припадає на Велику Британію, де на початок 2011 року було укладено 920 контрактів з обсягом інвестицій 72 млрд фунтів стерлінгів.

Слід зауважити, що при відборі та підготовці проектів ДПП органи державної влади повинні зосередити увагу на тих секторах економіки, в яких така взаємодія може виявитись найбільш успішною і доцільною.

Зокрема, Велика Британія зосередила проекти ДПП на таких об'єктах інфраструктури, як школи, госпіталі, тюрми, оборонні об'єкти та автомобільні дороги. У Канаді значна кількість проектів ДПП виконується у сфері енергетики, транспорту, захисту навколишнього середовища, водних ресурсів, водопостачання та водовідведення, рекреаційних об'єктів, інформаційних технологій, охорони здоров'я, освіти. Греція, Ірландія, Австралія, Іспанія реалізують проекти ДПП у транспортній галузі, зокрема, що стосується автомобільних доріг та аеропортів, і системи життєзабезпечення міст.

В Україні запровадження державно-приватного партнерства передбачено Програмою економічних реформ на 2010-2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава". Крім того, розвиток ДПП для залучення інвестицій в інноваційну сферу визначено одним із основних напрямів реалізації «Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» [9] та національних проектів.

Сьогодні в нашій державі певною мірою сформовано правові засади для розвитку ДПП. Цю сферу регулює Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Закони України "Про державно-приватне партнерство", "Про угоди про розподіл продукції", "Про концесії", "Про концесії на будівництво і експлуатацію автомобільних доріг", "Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів

централізованого водо-, теплопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності".

Крім цього, ухвалено низку нормативно-правових актів Кабінету Міністрів України, положень та наказів центральних органів виконавчої влади, рішень місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування.

Проте аналіз нормативно-правової бази дає змогу зробити висновки про її складність і недосконалість, що створює ризики для ефективного використання ДПП для активізації інвестиційної діяльності.

Законом України "Про державно-приватне партнерство" визначено сфери застосування ДПП, зокрема: пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування; виробництво, транспортування й постачання тепла та розподіл і постачання природного газу; будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури; машинобудування; збір, очищення та розподілення води; охорона здоров'я; туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт; забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем; оброблення відходів; виробництво, розподілення та постачання електричної енергії; управління нерухомістю; інші сфери діяльності, крім видів господарської діяльності, які відповідно до закону дозволяється здійснювати виключно державним підприємствам, установам та організаціям.

Слід зауважити, що зазначений Закон не включив високотехнологічні інновації, розвиток яких є основним стратегічним завданням згідно з програмними документами, до сфер застосування ДПП. Водночас цей нормативний акт не забороняє використання таких партнерських відносин в інноваційній сфері.

На нашу думку, Законом України "Про державно-приватне партнерство" визначено занадто велику кількість сфер застосування ДПП. Світовий досвід показує, що, як правило, держава визначає обмежену кількість сфер і форм реалізації ДПП, що дозволяє ефективно використати державні ресурси та спрямувати їх на вирішення стратегічно важливих та найбільш гострих проблем. У більшості випадків механізм ДПП використовувався в країнах Європи саме для створення інфраструктурних об'єктів. Наприклад, у Фінляндії таким чином були побудовані центральні автошляхи, в Португалії – реконструйовані аеропорти та регіональні шляхи, у Франції – оновлено мережі водопостачання та побудовані швидкісні автомагістралі. У країнах із невисоким рівнем соціально-економічного розвитку проекти ДПП реалізуються, насамперед, у сферах транспортної інфраструктури та комунального господарства на основі договорів концесії [5].

Тому, враховуючи досвід зарубіжних країн і фінансові можливості держави, в Україні доцільно зосередитись на реалізації проектів ДПП у кількох ключових сферах, а саме: житлово-комунальне господарство, розвідка, пошук і видобуток корисних копалин, розбудова транспортної інфраструктури.

За даними Світового банку, в Україні у 1992-2011 рр. реалізовано 40 проектів ДПП, з яких 23 – у сфері енергетики, 14 – у сфері телекомунікацій, 1 – у галузі транспорту, 2 – з вдосконалення водопостачання та каналізації, із загальним обсягом інвестицій – 12,13 млрд дол США, з яких 10,88 млрд дол США інвестовано в проекти з розвитку телекомунікацій [10].

ДПП в Україні, згідно з законодавством, може реалізовуватись за допомогою укладання договорів про (1) концесію; (2) спільну діяльність; (3) інші договори.

У міжнародній практиці найбільш поширеною контрактною формою партнерства державного і приватного секторів, що використовується при реалізації масштабних проектів, вважається концесія.

В Україні інститут концесії запроваджено з 1999 р. з прийняттям Закону «Про концесії», а у 2003 р. відповідні норми були закріплені в Господарському кодексі України. Проте за весь період дії Закону в нашій державі було укладено незначну кількість договорів, з них договори концесії на будівництво автомобільних доріг Львів-Краковець та Львів-Броди.

Загальна кошторисна вартість будівництва дороги Львів-Краковець становила 1635,0 млрд грн, з яких 60 % повинно було фінансуватись за рахунок коштів концесіонера, 40 % – за рахунок коштів концесієдавця (Мінтранс, Укравтодор). Фактично за 8 років (з 1999 по 2008 роки) вартість виконаних робіт становила 37 млн грн, з яких концесіонером витрачено 7,3 млн грн, Укравтодором – 29,6 млн грн. Таким чином, приватний інвестор не виконав взяті на себе зобов'язання.

Концесійна угода щодо будівництва автомобільної дороги Львів-Броди була укладена в 2002 році. Вартість будівництва визначена в сумі 2,7 млрд грн, з яких за рахунок коштів концесіонера мало бути профінансовано 79 % вартості, за рахунок концесієдавця – 21 %. На кінець 2008 року концесіонером було погоджено місце розташування зазначеної автомобільної дороги та виконано проектні роботи на суму 2,4 млн грн [5, с. 4].

Зазначені концесійні угоди внаслідок їх невиконання було розірвано у судовому порядку.

Концесійні угоди почали також використовуватись і в інших сферах економіки. Так, у 2011 році передано корпорації "ДТЕК" у концесію державні підприємства вугледобувної галузі "Ровенькиантрацит" та "Свердловантрацит". Запланований обсяг капітальних інвестицій у ДП "Ровенькиантрацит" у 2012-2016 роках становить майже 3 млрд грн, у ДП "Свердловантрацит" – 2,7 млрд грн [11].

Наведене свідчить, що в Україні державно-приватне партнерство у формі концесії не набуло свого розвитку.

Певною мірою розвитку ДПП в Україні сприяли підготовка та проведення Євро-2012. З проектів ДПП, реалізованих у процесі підготовки і проведення Євро-2012, переважна частина стосувалася розбудови та модернізації спортивної і транспортної інфраструктури. Зокрема, у Харківській області від приватних партнерів залучено 288,9 млн дол США в межах договору ДПП для реконструкції стадіону «Металіст» та інших об'єктів ФК «Металіст» (30 % приватних інвестицій холдингу DCH), реконструкції терміналів та благоустрою Міжнародного аеропорту «Харків» (проект ДПП з часткою приватного партнера – холдингу DCH близько 50 %), розбудови Дитячо-юнацької футбольної академії, сучасної спортивної бази для прийому учасників чемпіонату та вболівальників, будівництва готелів [12].

Водночас протягом підготовки і проведення в Україні Євро-2012 не було реалізовано головного завдання у цій сфері – забезпечення фінансування 48 % витрат, передбачених Державною цільовою програмою підготовки, та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу за рахунок приватного капіталу та надання, тим самим потужного імпульсу активізації розвитку ДПП на наступні роки. Фактично більше 80 % витрат було профінансовано з державного та місцевих бюджетів [13].

Основними причинами цього є:

– Нестабільність і недосконалість вітчизняної законодавчої бази, що обмежує інституційні можливості ДПП, підвищує рівень ризику інвестицій, ускладнює процеси гарантування та дотримання умов договорів сторонами ДПП та економічної безпеки співробітництва у межах ДПП.

Так, за 2009-2012 рр. в Україні прийнято 18 законодавчих і нормативно-розпорядчих актів, які змінюють умови укладення договорів та реалізацію ДПП. За та-

ких обставин потенційні партнери ДПП не можуть реально оцінювати ризики та переваги ДПП на довгострокову перспективу.

– Відсутність уніфікованого прозорого механізму планування співробітництва у межах ДПП; визначення і представлення єдиного переліку потенційних об'єктів ДПП, уніфікованих правил розроблення проектної документації; єдиних стандартів оголошення і проведення конкурсів відповідальними за налагодження ДПП органами державного управління та їх структурними підрозділами.

– Неефективність стимулів для партнерів ДПП, неповне висвітлення переваг ДПП, недовіра приватних партнерів до влади, відсутність державних гарантій у процесі реалізації договорів ДПП.

Світовий досвід доводить, що чим менше економічно розвинена країна, чим слабше й заплутаніше правове та інституційне середовище, тим більше значної підтримки з боку держави потребує реалізація проектів ДПП. Це обумовлено тим, що по-перше, подібні країни не можуть собі дозволити перекладати всі витрати на модернізацію інфраструктури у сфері життєзабезпечення на населення та бізнес унаслідок неспроможності останніх нести подібні витрати. По-друге, недосконалий інвестиційний клімат, правове та інституційне середовище значно підвищує ризики реалізації подібних проектів і, відповідно, вартість залучення капіталу, що в окремих випадках робить недоцільним їхню реалізацію. Наприклад, Індія передбачає державне фінансування проектів ДПП на рівні 70 % їх вартості, Російська Федерація – на рівні 50 % [3, с. 11].

У нашій державі рівень державної підтримки ДПП не визначено, оскільки відсутній досвід реалізації таких проектів і, відповідно, наукові дослідження з цього питання.

Найбільш розповсюдженими у світовій практиці формами державної підтримки в сфері ДПП є: 1) пряма бюджетна підтримка (часткове фінансування заходів проекту, погашення відсотків за кредитами, надання основних засобів, землі); 2) податкові канікули; 3) надання державних і місцевих гарантій; 4) залучення державою чи органами місцевого самоврядування кредитів від іноземних держав, банків і МФО; 5) гарантування державного замовлення на певні товари/ послуги; 6) гарантії відшкодування збитків приватних партнерів; 7) гарантування державою проектних ризиків у разі змін більших, ніж очікувані в інфляції, обмінному курсі, відсоткових ставок за кредитами, цін на енергоресурси.

В Україні законодавчо передбачено, що державна підтримка здійснення ДПП надається завдяки державним і місцевим гарантіям; фінансування здійснення заходів (програм) за рахунок коштів державного чи місцевих бюджетів та інших джерел згідно із загальнодержавними та місцевими програмами; в інших формах згідно із законом.

Крім того, Бюджетним кодексом України передбачено надання субвенцій на виконання інвестиційних програм (проектів) з державного бюджету місцевим бюджетам. Зазначені субвенції можна розглядати як участь держави у проектах ДПП.

Особливістю сьогодення є широке використання ДПП у сферах традиційної державної відповідальності – об'єктах загального користування (громадський транспорт, комунальна інфраструктура, соціальна інфраструктура, об'єкти культури, історичні пам'ятки тощо) і суспільних послугах (ремонт, реконструкція та утримання об'єктів загального користування, прибирання території, житлово-комунальне господарство, освіта, охорона здоров'я тощо).

З метою забезпечення ефективного використання інвестиційних ресурсів держави, сприяння залученню інвесторів до реалізації пріоритетних для держави проектів, прискорення відновлення економіки та переходу до її сталого зростання в Україні було визначено пріоритетні напрями соціально-економічного та культурного розвитку країни, а саме: «Нова енергія», «Нова якість життя», «Нова інфраструктура», «Олімпійська надія – 2022».

Фінансове забезпечення реалізації національних проектів в Україні має поєднувати бюджетні кошти і кошти приватних вітчизняних та іноземних інвесторів, а також залучення коштів міжнародних організацій, призначених на підтримку структурних реформ в Україні.

Значного поширення у міжнародній практиці набуло розроблення національних проектів як інвестиційних проектів державного значення. Наприклад, у Китаї реалізовувалися великі інвестиційні проекти, такі як: «Проект передачі електроенергії із Заходу на Схід» (116 млрд юанів), «Проект транспортування природного газу із Заходу на Схід» (300 млрд юанів) і «Проект відведення води з Півдня на Північ» (156 млрд юанів).

В Ірландії діє національний План розвитку на 2007-2013 рр. «Ірландія, що змінюється. Краща якість життя для всіх». Загальний бюджет плану становить 184 млрд євро. План містить основні перспективні напрямки інвестування коштів, а також проекти, які підтримуються приватними компаніями й міжнародними фондами.

В Індії реалізуються такі національні проекти, як: «Національний проект органічного сільського господарства», «Національний проект розвитку сільських закладів охорони здоров'я», «Національний проект розвитку автомобільних доріг». Національні проекти в Індії визначають певні умови участі для зацікавлених компаній, містять переліки конкретних об'єктів, планові терміни виконання робіт, вартість робіт тощо.

Національні проекти також реалізовувались і в Російській Федерації з 2006 по 2008 рр. у сфері охорони здоров'я, освіти, доступного житла, розвитку АПК.

Щодо реалізації національних проектів в Україні слід зазначити, що сьогодні практично реалізується лише 3 з 16. Зокрема, це національні проекти "Нове життя", "LNG Україна", "Відкритий світ".

Так, національним проектом "Нове життя" передбачено створення 27 регіональних перинатальних центрів і забезпечення їх сучасним обладнанням. У межах проекту в 2011-2012 роках відкрито 9 перинатальних центрів. За цей період на реалізацію проекту з державного бюджету перераховано 412,8 млн грн, на 2013 рік заплановано видатки в сумі 341,4 млн грн. Загальна вартість проекту оцінюється в 1,6 млрд грн, з яких за рахунок державного бюджету планується профінансувати 1,1 млрд грн.

Вартість національного проекту "LNG Україна" орієнтовно оцінена в 8 млрд грн. Підписані угоди про створення консорціуму інвесторів національного проекту «LNG Україна» та розміщення мобільної плавучої платформи для прийому зрідженого природного газу неподалік порту «Южний» в Одеській області [14].

Зауважимо, що згідно з законодавством України техніко-економічне обґрунтування національних проектів розробляється за рахунок бюджетних коштів. У 2010-2011 роках на розроблення техніко-економічного обґрунтування 11 національних проектів використано кошти державного бюджету у сумі 120 млн грн. Крім того, держава взяла на себе зобов'язання щодо виділення земельних ділянок, усунення регуляторних перешкод тощо.

Законодавчо передбачено, що національним проектам може надаватись державна підтримка, зокрема у формі: надання державних гарантій; компенсації державою відсотків за кредитами, залученими для реалізації національних проектів. Держава також може брати участь в реалізації національних проектів на умовах державно-приватного партнерства [15].

Форма надання державної підтримки національному проекту визначається Кабінетом Міністрів України. Аналіз прийнятих Урядом нормативно-правових актів щодо національних проектів свідчить, що жоден з 7 проектів (по яких затверджено техніко-економічне обґрунтування) не планується реалізувати на засадах державно-приватного партнерства. Так, по 3 проектах ("LNG Україна", "Повітряний експрес", "Олімпійська надія - 2022") передбачена державна підтримка у вигляді державних гарантій; по прое-

кту “Чисте місто” – укладання інвестиційного договору; по проекту “Вчасна допомога” – фінансування здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів; по проекту “Село майбутнього” – передбачена державна підтримка у вигляді дотації та часткового відшкодування з бюджету вартості робіт.

Таким чином, у фінансуванні національних проектів переважають бюджетні кошти, що ставить під сумнів їх успішну реалізацію, зважаючи на обмеженість фінансових ресурсів держави.

Крім того, Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України переважно зосереджувалось на залученні іноземних інвестицій в реалізацію національних проектів, про що свідчить кількість проведених агентством роуд-шоу[1]: турне 1 – Лондон, Відень, Франкфурт-на-Майні, Мадрид; турне 2 – Нью-Йорк, Х’юстон, Чикаго, Вашингтон; турне 3 – Ель-Кувейт, Стамбул, Абу-Дабі; турне 4 – Токіо, Осака, Сеул, Шанхай.

На нашу думку, доцільно зосередитись на пошуку внутрішніх інвесторів для реалізації національних проектів і використанні механізмів державно-приватного партнерства для залучення інвестицій.

Зауважимо, що окремі національні проекти дублюють державні цільові програми, якими також передбачено фінансування заходів за рахунок коштів державного бюджету. Так, національний проект “Якісна вода” дублює Загальнодержавну програму "Питна вода України" на 2011-2020 роки; національний проект "Доступне житло" – Державну цільову соціально-економічну програму будівництва (придбання) доступного житла на 2010-2017 роки; національний проект "Енергія природи" – Комплексну програму будівництва вітрових електростанцій та Державну цільову економічну програму енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2015 роки; національний проект “Нове життя” – Державну програму "Репродуктивне здоров’я нації" на період до 2015 року”.

Унаслідок дублювання національними проектами окремих загальнодержавних програм бюджетні кошти розпорошуються по різних бюджетних програмах і головних розпорядниках, що не сприяє їх зосередженню та раціональному використанню на досягнення визначених цілей та успішній реалізації як національних проектів, так і загальнодержавних бюджетних програм.

Вітчизняні науковці [4, с. 57] вважають, що Україна не має суттєвих позитивних здобутків щодо співробітництва держави з приватним бізнесом задля суспільних інтересів. Нечисленні випадки такої взаємодії є невдалими і носять виражений негативний характер, викриваючи антагонізм у відносинах як держави і бізнесу, так і населення і бізнесу, дискримінуючи саму ідею державно-приватного партнерства у суспільстві. Найбільш яскраво це проявляється у соціально-орієнтованих сферах суспільного життя, зокрема, житлово-комунальне господарство (централізоване водо-, теплопостачання і водовідведення), охорона здоров’я, інфраструктура (дороги, залізниці, аеропорти, трубопровідні мережі), які традиційно утримуються за рахунок бюджету. Ці сфери є найменш привабливими для приватного інвестора через: а) пряме регулювання їх діяльності з боку відповідних органів центральної/місцевої влади, у тому числі – тарифне регулювання; б) низький рівень життя та платоспроможності населення.

Економічний ефект для суспільства від партнерств держави і приватного сектора полягає в тому, що воно одержує якісніші суспільні блага і послуги при зменшенні ви-

[1] Роуд-шоу – це серія зустрічей з потенційними інвесторами та аналітиками в найбільших фінансових центрах світу з метою інформування потенційних інвесторів. На захід було запрошено представників бізнес-еліти, політичних та громадських діячів країни. Цілі заходу, представлення презентації про інвестиційний клімат, інвестиційне законодавство України, а також презентація національних проектів України.

трат. Партнерства сприяють розвитку ринкових відносин, приватної ініціативи і приватного підприємництва.

Об'єднання фінансових ресурсів державного і приватного сектору дозволяє ефективніше вирішувати економічні і соціальні завдання. Причому, від такого об'єднання у формі ДПП виграють і бізнес і держава. Зрештою це служить підвищенню якості життя населення і посиленню конкурентоспроможності економіки.

Партнерство бізнесу і влади дозволяє істотно збільшити шанси на успіх при реалізації крупних проектів. Об'єднання ресурсів і справедливий розподіл ризиків між сторонами партнерства дозволяють активно залучати інвестиції для реалізації суспільно і соціально значущих проектів, знижувати фінансове навантаження на платників податку і надає можливість доведення коштів до кінцевих споживачів.

Проблемами, які перешкоджають розвитку державно-приватного партнерства в Україні, є: 1) відсутність досвідчених кадрів, які могли б рухати державно-приватне партнерство – як з боку бізнесу, так і держави; 2) відсутність проектів, привабливих і відповідних до вимог банків (bankable projects); 3) неготовність приватного сектору: мала кількість приватних операторів у невеликій кількості секторів; 4) неготовність органів влади до партнерських відносин і реалізації проектів державно-приватного партнерства; 5) прогалини й обмеження законодавства (зокрема, концесійного) і недолік правозастосовної практики; 6) недостатня регіональна активність в ініціюванні проектів, так їх виконанні; 7) неготовність інвестувати в довгострокові проекти; 8) відсутність податкових і митних пільг для реалізації проектів ДПП, що знижує їхню привабливість для приватних партнерів за наявності таких пільг для інших форм державного стимулювання інвестиційної діяльності; 9) відсутність гарантії отримання приватним партнером від органів виконавчої влади або органів місцевого самоврядування дозвільних документів та погоджень, необхідних для виконання умов договору, у тому числі отримання права користуватися земельною ділянкою, необхідною для виконання умов договору.

Варто зазначити, що успішний розвиток ДПП як інструменту активізації інвестиційної діяльності та залучення приватних інвестицій у стратегічно важливі для держави сфери можливий лише за умови, коли буде забезпечено баланс інтересів держави і приватного інвестора.

Висновки і пропозиції. Світовий досвід доводить, що використання механізмів державно-приватного партнерства є дієвим механізмом залучення інвестиційних ресурсів задля реалізації як національних проектів, так і модернізації місцевої інфраструктури. До того ж успішне впровадження проектів ДПП можливо лише за умов стабільної політичної ситуації в країні; запровадження режиму найбільшого сприяння приватному партнеру, введення податкових пільг, надання гарантій збереження інвестицій та приватної власності; обговорення та моніторингу проектів за участю громадських організацій тощо.

Україна поки що знаходиться на початковій стадії розвитку державно-приватного партнерства та використання його у фінансуванні масштабних державних проектів.

Для практичного запровадження основних форм ДПП з метою залучення приватних інвестиційних ресурсів необхідне проведення цілеспрямованої послідовної державної політики розвитку ДПП. Вона має бути спрямована на формування сприятливого економічного та управлінського середовища для розроблення й реалізації проектів ДПП, зокрема: вдосконалення нормативно-правової бази регулювання механізмів ДПП та інституційного забезпечення розвитку ДПП; підвищення гарантій захисту інтересів державних і приватних партнерів ДПП у процесі розроблення, затвердження та реалізації проектів; запровадження публічного контролю за виконанням договірних зобов'язань усіма учасниками-партнерами.

На наш погляд, для успішної реалізації механізмів ДПП необхідно створити єдиний загальнодержавний банк даних проектів ДПП і забезпечити їх постійний моніторинг. Також доцільно ухвалити Концепцію та Стратегію розвитку державно-приватного партнерства в Україні, на основі яких розробити чіткий план дій щодо впровадження ДПП.

Список використаних джерел

1. *Єфименко Т. І.* Формування конкурентоспроможної податкової системи як чинник розбудови державно-приватного партнерства в Україні / Т. І. Єфименко // Науковий вісник нац. університету Державної податкової служби України (Економіка і право). – 2009. – № 1 (44). – С. 18-23.

2. *Павлюк К. В.* Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 10-19.

3. *Запатріна І. В.* Розвиток державної підтримки публічно-приватного партнерства в Україні / І. В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 3. – С. 9-24.

4. *Запатріна І.* Державно-приватне партнерство як фактор економічного зростання та проблеми його розвитку в Україні / І. Запатріна, Т. Лебеда // Економіст. – 2011. – № 3. – С. 52-58.

5. *Павлюк А.* Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні : аналітична доповідь [Електронний ресурс] / А. Павлюк, Д. Ляпін. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/816/.

6. *Матеріали* представництва ООН в Україні з питань розвитку державно-приватного партнерства в житлово-комунальній сфері економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org.ua/ua.

7. *Варнавский В.* Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики / В. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 9. – С. 41-50.

8. *Hall D.* PPPs in the EU – a critical appraisal. Material of ASPE conference. – 2008. – p. 1-33.

9. *Про затвердження* Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні : Постанова Кабінету Міністрів України від 02.02.2011 № 389 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-%D0%BF.

10. *Private* Participation in Infrastructure Projects Database [Electronic resource]. – Access mode : http://ppi.worldbank.org/index.aspx.

11. *Механізми* державно-приватного партнерства впроваджуються у вугільній галузі Луганщини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/en/publish/article?art_id=244830510&cat_id=244277216.

12. *Група* DCH взяла на себе низку зобов'язань з підготовки Харкова до Євро-2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dch.com.ua/ua/euro2012.

13. *Напрями* розвитку державно-приватного партнерства у реалізації потенціалу ЄВРО-2012" [Електронний ресурс] : аналітична записка. – Режим доступу : www.niss.gov.ua/articles/1059.

14. «*LNG термінал*» – морський термінал з прийому зрідженого газу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrproject.gov.ua/node/27.

15. *Про затвердження* Положення про проекти із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку (національні проекти) [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 08.12.2010 № 1255. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1255-2010-%D0%BF.

УДК 336.14:352

Н.Ю. Велентейчик, аспірантка
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, м. Луганськ, Україна

РОЗВИТОК ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН

Н.Ю. Велентейчик, аспирантка
Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля, г. Луганск, Украина

РАЗВИТИЕ ПОНЯТИЙНО-КАТЕГОРИАЛЬНОГО АППАРАТА РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

N.Y. Velenteychyk, post-graduate student
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Luhansk, Ukraine

THE DEVELOPMENT OF THE CONCEPTS AND CATEGORIES OF THE REGULATION OF INTERGOVERNMENTAL FISCAL RELATIONS

Уточнено понятійно-категоріальний апарат регулювання міжбюджетних відносин у контексті забезпечення соціально-економічного зростання держави. Проаналізовано основні підходи до тлумачення поняття «міжбюджетні відносини»: економічний, фінансовий, організаційний, політичний, правовий, регулятивний. Розкрито сутнісні характеристики бюджетного регулювання, регулювання міжбюджетних відносин та фінансового вирівнювання. Для визначення співвідношення цих понять проведено семантичний аналіз, виявлено суперечності та неузгодженості щодо їх підпорядкованості та взаємозв'язку.

Ключові слова: *міжбюджетні відносини, бюджетне регулювання, регулювання міжбюджетних відносин, фінансове вирівнювання, підходи.*

Уточнен понятийно-категориальный аппарат регулирования межбюджетных отношений в контексте обеспечения социально-экономического роста государства. Проанализированы основные подходы к толкованию понятия «межбюджетные отношения»: экономический, финансовый, организационный, политический, правовой, регулятивный. Раскрыты сущностные характеристики бюджетного регулирования, регулирования межбюджетных отношений и финансового выравнивания. Для определения соотношения этих понятий проведен семантический анализ, выявлены противоречия и несогласованности относительно их подчиненности и взаимосвязи.

Ключевые слова: *межбюджетные отношения, бюджетное регулирование, регулирование межбюджетных отношений, финансовое выравнивание, подходы.*

This paper clarifies concepts and categories of regulation of intergovernmental relations in the context of socio-economic growth of the state. The basic approaches to the interpretation of the term "intergovernmental relations" such as economic, financial, organizational, political, legal and regulatory are analyzed. The essential characteristics of budget regulation, regulation of intergovernmental relations and financial equalization are investigated. Semantic analysis is applied for determining the relationship between these concepts. Contradictions and inconsistencies regarding their subordination and relationship are found.

Key words: *intergovernmental relations, budget regulation, regulation of intergovernmental relations, financial equalization, approaches.*

Постановка проблеми. Одним із ключових питань державної бюджетної політики є побудова міжбюджетних відносин і міжбюджетне регулювання. Акцентування уваги економічної науки і практики на цих інструментах останнім часом обумовлено певними причинами. Насамперед, до них слід віднести слабку розробленість методології розвитку міжбюджетних відносин. Проведення економічних реформ, динамічна зміна внутрішніх і зовнішніх соціально-економічних умов не супроводжувалося адекватними змінами в системі міжбюджетних відносин, регіональному та місцевому фінансовому управлінні через відсутність теоретичних розробок у цій галузі. Неефективність регулювання міжбюджетних відносин істотно гальмує соціально-економічні перетворення в регіонах, посилює фіскальні проблеми держави і дестабілізує розвиток економіки. У зв'язку з відсутністю комплексної наукової розробленості проблеми регулювання міжбюджетних відносин виникає необхідність у розробленні теоретичних основ, що дозволяють сформувати ефективний механізм міжбюджетних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі міжбюджетні відносини розглядаються за різними аспектами. Це обумовлено тим, що вони є об'єктом вивчення науковців у сфері фінансів, права та державного управління, які розглядають

їх відповідно до напрямку та мети свого дослідження. Дослідженню категоріального апарату регулювання міжбюджетних відносин присвячено наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких: Н.А. Бак [1], А.С. Бесєдіна, О.Д. Василик, І.С. Волохова [4], Ю.М. Воробйов [5], Л.С. Грінкевич [6], Є.Г. Данченко [7], В.Ю. Дорош, О.П. Кириленко [13], А.С. Колесов, В.І. Кравченко [10], І.О. Луніна [11], В.М. Опарін, К.В. Павлюк, М.Г. Полозков [14], Г.Б. Поляк, О.Є. Суглобов [15], Н.А. Урман [6], А.Р. Фаттієва [16], В.М. Федосов, І.Я. Чугунов [17], В.Б. Шуба, С.І. Юрій та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Існує проблема неузгодженості основних понять з регулювання міжбюджетних відносин та відсутнє їх визначення у нормативно-правовій базі. У бюджетному законодавстві закріплено визначення тільки одного поняття «міжбюджетні відносини», інші ж поняття не знайшли свого відображення в нормативних актах. У зв'язку з цим виникає необхідність закріплення на законодавчому рівні єдиної понятійно-категоріальної системи щодо міжбюджетних відносин з метою розроблення методологічних засад їх регулювання.

Мета статті. Метою статті є аналіз підходів до змісту міжбюджетних відносин та визначення взаємозв'язку понять «бюджетне регулювання», «регулювання міжбюджетних відносин» та «фінансове вирівнювання».

Виклад основного матеріалу. Міжбюджетні відносини є економіко-правовою категорією, оскільки пов'язані з розмежуванням та правовим закріпленням за кожним рівнем влади видаткових повноважень, доходів, передачі коштів у формі міжбюджетних трансфертів. Відповідно до ст. 81 Бюджетного кодексу України міжбюджетні відносини – це відносини між державою, Автономною Республікою Крим та територіальними громадами щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією України та законами України [2].

Огляд наукової літератури з питань міжбюджетних відносин [2; 4, с. 23-24; 5, с. 29; 6, с. 111; 7, с. 36; 8, с. 39, 95; 11, с. 14; 14, с. 28; 15, с. 32-33, 65; 16, с. 62, 66] дозволив виділити та узагальнити шість основних підходів до визначення їх сутності: фінансовий, економічний, організаційний, правовий, політичний та регулятивний (рис. 1). Кожен з виділених підходів розглядає міжбюджетні відносини з певного погляду, наділяє їх відмінними ознаками, визначає свою специфічну мету.

Представники фінансового підходу розглядають міжбюджетні відносини як рух грошових коштів [5, с. 29] або фінансові потоки [8, с. 95; 14, с. 28], або відносини, що виникають у процесі розподілу та перерозподілу фінансових коштів між різними рівнями влади та управління через систему податкових платежів та міжбюджетних трансфертів [16, с. 66].

З позиції економічного підходу міжбюджетні відносини розглядаються як сукупність грошових розподільчих відносин, пов'язаних з розподілом та перерозподілом частини ВВП у межах країни з метою реалізації економічних функцій держави, таких як перерозподіл доходу і багатства, розподіл ресурсів між сферою матеріального виробництва й соціально-культурною сферою, між соціальними групами населення, між державою і місцевими органами влади різного рівня, між різними регіонами країни, а також для забезпечення стійкого, збалансованого й динамічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць [5, с. 29; 6, с. 111; 8, с. 39; 15, с. 32].

Організаційний підхід, що є найбільш поширеним серед науковців [4, с. 23-24; 5, с. 29; 7, с. 36; 11, с. 14; 14, с. 28; 15, с. 33], визначає міжбюджетні відносини як сукупність дій органів влади, пов'язаних з організацією міжбюджетних відносин у країні, або як відносини між різними рівнями влади та управління із приводу розмежування між ними функцій, видаткових повноважень, дохідних джерел та бюджетного вирівнювання у вигляді міжбюджетних трансфертів з метою збалансування обсягів видатків, обу-

мовлених законодавчо наданими повноваженнями й делегованими функціями, та їх доходів. Міжбюджетні відносини розуміються як механізм розмежування повноважень у фінансовій сфері (у процесі складання та виконання бюджету) між різними рівнями влади, спрямований на усунення суперечностей при закріпленні видаткових повноважень та джерел доходів між державним та місцевими бюджетами.

Рис. 1. Основні підходи до визначення поняття «міжбюджетні відносини»
Джерело: розроблено автором.

Міжбюджетні відносини з позиції правового підходу виражені як міжбюджетні правовідносини, тобто відносини між бюджетами, урегульовані нормами фінансового права [15, с. 65]. Прихильники правового підходу [2; 5, с. 29; 8, с. 39; 14, с. 28] визначають міжбюджетні відносини як відносини між бюджетами різного рівня в особі органів державної влади та місцевого самоврядування, що виникають у процесі складання, розгляду, затвердження та виконання бюджетів, які закріплені нормативно-правовими актами через розмежовування та делегування повноважень держави та місцевого самов-

рядування, встановлення сфери їх спільних повноважень, законодавчого закріплення політики держави у сфері фінансового вирівнювання.

Представники політичного підходу [5, с. 29; 8, с. 39] розглядають міжбюджетні відносини як відносини між політичними партіями й організаціями органів центральної та місцевої влади, пов'язані з організацією державної влади в країні, реалізацією державних та місцевих інтересів, з ухваленням законодавства, яке максимально збалансовувало б державні та місцеві інтереси у зв'язку з вирівнюванням бюджетної забезпеченості адміністративно-територіальних одиниць у державі.

Прихильники регулятивного підходу розглядають міжбюджетні відносини як інструмент здійснення ефективної соціальної та економічної політики держави [16, с. 62] або як сукупність спеціально організованих дій політичного, правового, фінансово-економічного та іншого характеру з надання відповідних стимулів розвитку територій [6, с. 111].

Цей підхід умовно можна розділити на дві частини: соціально-регулятивний, у межах якого міжбюджетні відносини є інструментом забезпечення єдиного рівня споживання бюджетних послуг, вирівнювання бюджетної забезпеченості регіонів, та економіко-регулятивний, згідно з яким міжбюджетні відносини являють собою інструмент регулювання економічного розвитку регіонів, процесу відтворення суспільного продукту, стимулювання економічного зростання, розвитку інфраструктури, сприяння росту інвестиційної привабливості регіонів за рахунок фінансування конкретних промислових об'єктів, інвестиційних проектів у регіоні.

У межах регулятивного підходу міжбюджетні відносини спрямовані на формування власних фінансових ресурсів, відтворення фінансових потенціалів регіонів з метою зниження рівня їх дотаційності та усунення значної асиметрії економіко-соціального розвитку територій.

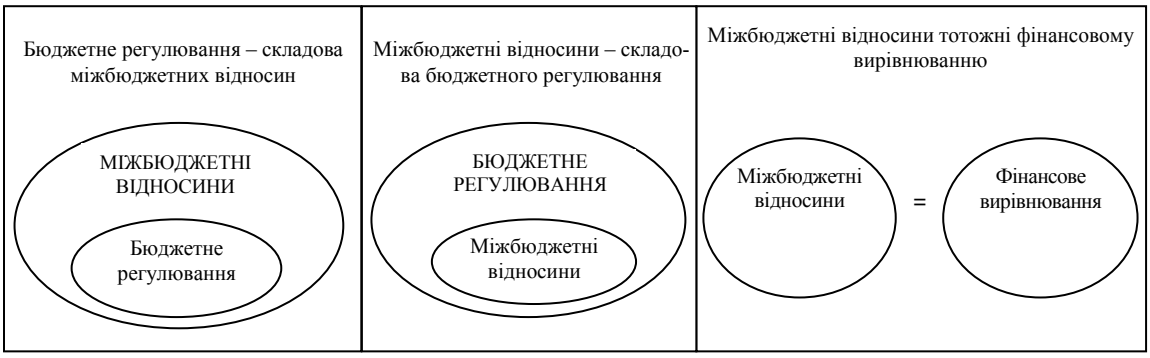
Результати дослідження вказаних підходів дозволили уточнити поняття міжбюджетні відносини, під якими слід розуміти відносини у вигляді фінансових потоків між державою, Автономною Республікою Крим, місцевим самоврядуванням в особі уповноважених бюджетним законодавством органів влади, з приводу розподілу та перерозподілу бюджетних коштів між ланками бюджетної системи з метою збалансування бюджетів, вирівнювання їх фінансової забезпеченості, виконання в інтересах населення покладених на них функцій та завдань при дотриманні мінімальних державних стандартів на всій території держави.

При дослідженні сутності міжбюджетних відносин виявлені суперечності та неузгодженості серед науковців щодо підпорядкованості та взаємозв'язку міжбюджетних відносин з такими поняттями, як «бюджетне регулювання» та «фінансове вирівнювання». Дослідження наукової літератури дозволило виділити 3 найбільш поширених підходи до розмежування зазначених понять (рис. 2).

У межах першого підходу (рис. 2, *а*) бюджетне регулювання розглядається як складова міжбюджетних відносин. Так, наприклад, Ю.М. Воробйов, І.В. Усков [5, с. 41] зазначають, що бюджетне регулювання – поняття більше вузьке, ніж міжбюджетні відносини. Міжбюджетні відносини виникають у процесі бюджетного регулювання, проте не обмежуються ним, вони охоплюють набагато ширший спектр питань взаємних відносин між різними рівнями влади [5, с. 41].

На відміну від цього, представники другого підходу [12, с. 23; 17, с. 28-29] визначають міжбюджетні відносини як одну зі складових бюджетного регулювання (рис. 2, *б*). На думку І.Я. Чугунова, бюджетне регулювання як одна з основних складових системи державного регулювання економіки є сукупністю функціональних фінансово-бюджетних та економічних елементів, таких як дохідна та видаткова частини бюджету, дефіцит (профіцит) бюджету, державний борг, податкове регулювання, міжбюджетні

відносини, економічні процеси в країні, зовнішнє економічне середовище та взаємозв'язки між ними [17, с. 28-29].



а *б* *в*

Рис. 2. Найбільш розповсюджені підходи до розмежування поняття «міжбюджетні відносини» з поняттями «бюджетне регулювання», «фінансове вирівнювання»

Джерело: розроблено автором.

Представники іншого підходу [4, с. 21] розглядають поняття «міжбюджетні відносини» та «фінансове вирівнювання» як тотожні (рис. 2, *в*). Як зазначає І.С. Волохова, доцільно ототожнювати поняття «фінансове вирівнювання» та «міжбюджетні відносини» з тією різницею, що перше використовується в зарубіжному досвіді, а друге – в Україні [4, с. 21].

Міжбюджетні відносини тісно пов'язано з такими поняттями, як «бюджетне регулювання», «регулювання міжбюджетних відносин» та «фінансове вирівнювання». Визначення поняття «регулювання міжбюджетних відносин» на відміну від поняття «міжбюджетні відносини» не знайшло свого відображення в жодному нормативному акті, в тому числі Бюджетному кодексі України. Кодекс зазначає тільки мету регулювання міжбюджетних відносин без визначення цієї категорії, що характеризує недосконалість правової бази щодо їх регулювання.

У науковій літературі під регулюванням міжбюджетних відносин розуміється процес, у ході якого впорядковуються фінансові можливості й потреби у бюджетних ресурсах органів влади різних рівнів та територій [4, с. 19]; процес упорядкування і регламентування розподільчих відносин, які складаються між органами влади й управління різних рівнів у бюджетній сфері [1, с. 79].

Деякі науковці [5, с. 33; 7, с. 33] розглядають регулювання міжбюджетних відносин як надання міжбюджетних трансфертів у вигляді дотацій, субвенцій, субсидій та додаткових доходів для остаточного збалансування місцевих бюджетів після первісного розподілу доходів і видатків. Така позиція є досить вузькою та ототожнює регулювання міжбюджетних відносин із фінансовим вирівнюванням.

На нашу думку, регулювання міжбюджетних відносин є ширшим поняттям, що охоплює багато напрямків, а не тільки надання міжбюджетних трансфертів. Відповідно до словника регулювання – це дія за значенням регулювати; керування, що полягає у забезпеченні наближення значень параметрів об'єкта керування до заданих значень. Регулювати означає впорядковувати що-небудь, керувати чимось, підкоряючи його відповідним правилам, певній системі [3, с. 1207].

У зв'язку з цим, на наш погляд, регулювання міжбюджетних відносин являє собою здійснення впливу на міжбюджетні відносини з боку державних органів влади залежно від стратегії економічного та соціального розвитку країни, інтересів політичної влади, стану розвитку адміністративно-територіальних одиниць із використанням відповідних

інструментів з метою приведення їх у відповідність до запланованих кількісно-якісних параметрів.

Дослідження сутності бюджетного регулювання свідчить, що більшість науковців розглядають його у вузькому змісті, обмежуючи межами регулювання міжбюджетних відносин. Науковці розглядають його переважно як процес розподілу (розмежування податкових та неподаткових доходів) та перерозподілу (надання різних видів фінансової допомоги) фінансових ресурсів між бюджетами різного рівня з метою вирівнювання дохідної бази бюджетів до мінімально необхідного рівня [5, с. 40; 15, с. 87; 16, с. 66] або як процес збалансування доходів та видатків бюджетів різних рівнів по вертикалі та по горизонталі, тобто вирівнювання їх фінансових можливостей [4, с. 19; 7, с. 33; 8, с. 34; 10, с. 395]. На думку М.Г. Полозкова [14, с. 30], бюджетне регулювання слід розглядати як регулювання відносин між бюджетами різного рівня, яке включає такі елементи системи міжбюджетних відносин, як взаємні розрахунки, фінансова допомога й регулюючі податки.

У тлумачному словнику української мови бюджетне регулювання також надано у вузькому значенні, як система перерозподілу коштів між бюджетами; передача частини фінансових ресурсів бюджетів вищих рівнів бюджетам нижчих рівнів для збалансування останніх [3, с. 1207].

На наш погляд, обмеження бюджетного регулювання межами регулювання міжбюджетних відносин є недоцільним. З одного боку, така позиція не є помилковою, проте з іншого – вона є неповною. Бюджетне регулювання здійснює фінансовий вплив на всю сукупність бюджетних відносин у країні, а не тільки на міжбюджетні відносини. Тобто поза увагою цих науковців залишається важлива частина відносин між фізичними, юридичними особами та державою.

У цьому зв’язку ми повністю поділяємо позицію І.Я. Чугунова [17, с. 28-29], який розглядає бюджетне регулювання як одну з основних складових системи державного регулювання, що дає змогу впливати на обсяг сукупного попиту в економіці, темпи й пропорції економічного розвитку та включає, крім міжбюджетних відносин, інші елементи: дохідну та видаткову частини бюджету, дефіцит (профіцит) бюджету, державний борг, податкове регулювання, економічні процеси в країні, зовнішнє економічне середовище та взаємозв’язки між ними. Міжбюджетне регулювання є лише однією зі складових бюджетного регулювання.

Фінансове вирівнювання розглядається як вирівнювання бюджетної забезпеченості або фінансового становища територій з метою забезпечення конституційних прав громадян на одержання бюджетних послуг гарантованого державою обсягу та якості поза залежністю від території проживання [7, с. 33; 15, с. 136]; процес скорочення територіальної асиметрії у бюджетних видатках [13, с. 267; 14, с. 38] або процес усунення фіскальних дисбалансів за допомогою перерозподілу фінансових ресурсів по вертикалі між ланками бюджетної системи і по горизонталі між різними територіями [4, с. 20; 9, с. 103; 10, с. 306].

На думку О.П. Кириленко [13, с. 278], у складних процесах бюджетного регулювання треба виокремлювати вертикальне та горизонтальне бюджетне регулювання. При цьому основний зміст горизонтального бюджетного регулювання полягає у фінансовому вирівнюванні бюджетів за територіальним критерієм, тобто фінансове вирівнювання є складовою процесів бюджетного регулювання і тотожне горизонтальному бюджетному регулюванню.

Відповідно до тлумачного словника вирівнювання – дія за значенням вирівнювати, вирівнювати – робити що-небудь рівним, без заглибин, виступів і т. ін.; зробити рівним по вертикалі або горизонталі положення кого-, чого-небудь [3, с. 148]. За таким значенням

фінансове вирівнювання може трактуватись як вирівнювання бюджетної спроможності регіонів або вирівнювання доходів із видатками в межах одного бюджету, тобто як горизонтальне, так і вертикальне фінансове вирівнювання відповідають тлумаченню цього слова.

О.Є. Суглобов, Ю.І. Черкасова, В.А. Петренко [15, с. 87] розглядають фінансове вирівнювання як один з методів здійснення бюджетного регулювання, оскільки включають до складу бюджетного регулювання, крім порядку розподілу доходів та видатків між бюджетами, систему вирівнювання дохідних та видаткових частин кожного бюджету. На фінансове вирівнювання як одну зі складових міжбюджетного регулювання вказують також Є.Г. Данченко, А.В. Літвінова, Ю.М. Воробйов, І.В. Усков [5, с. 41; 7, с. 33].

У той же час Ю.М. Воробйов, І.В. Усков не вбачають різниці між бюджетним регулюванням та бюджетним вирівнюванням [5, с. 38], а В.І. Кравченко зазначає, що бюджетне регулювання в окремих рисах є синонімом поняття “фінансове вирівнювання”, яке використовується в практиці зарубіжних країн [10, с. 395].

Таким чином, проведене дослідження сутності категорій «регулювання міжбюджетних відносин», «бюджетне регулювання» та «фінансове вирівнювання» дозволило виділити такі найбільш поширені підходи до їх розмежування (рис. 3).

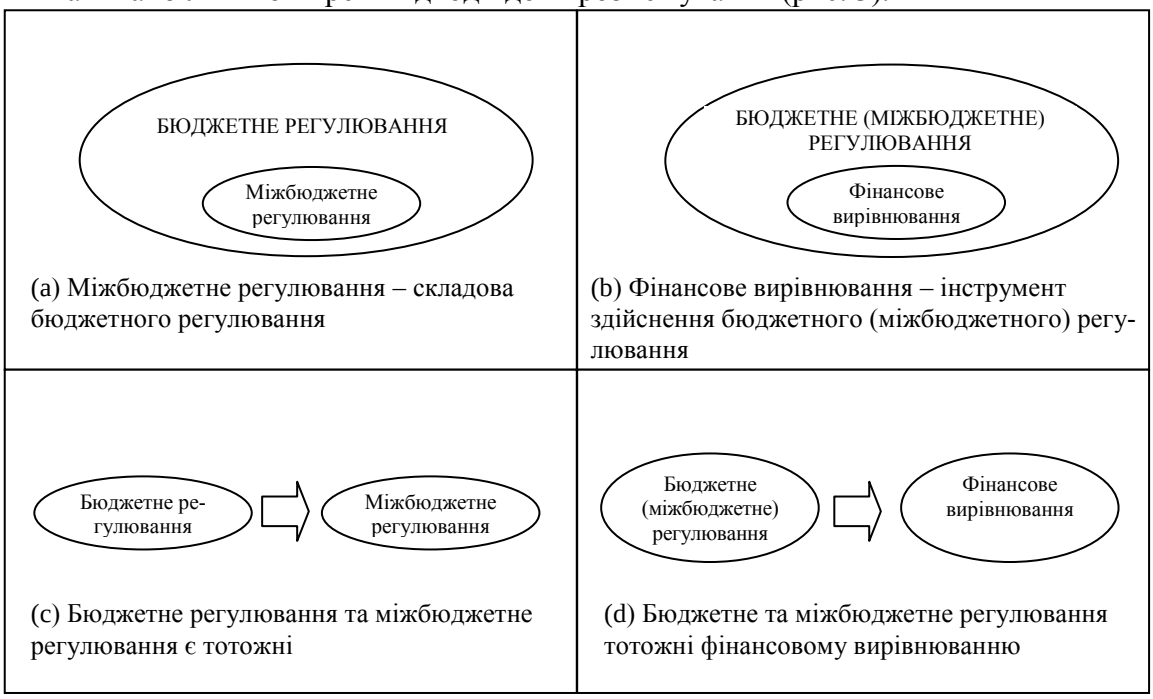


Рис. 3. Найбільш розповсюджені підходи до розмежування понять «міжбюджетне регулювання», «бюджетне регулювання» та «фінансове вирівнювання»

Джерело: розроблено автором.

Бачення авторів щодо взаємозв’язку понять «бюджетне регулювання», «регулювання міжбюджетних відносин» та «фінансове вирівнювання» представлено на рис. 4.

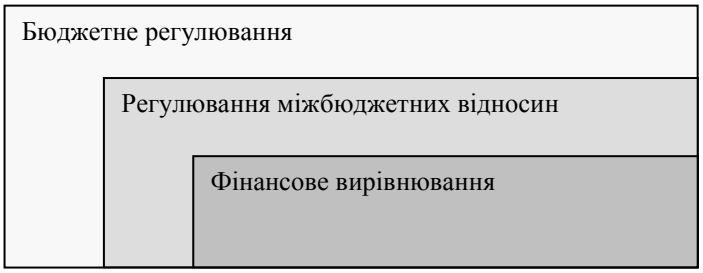


Рис. 4. Взаємозв’язок між бюджетним регулюванням, регулюванням міжбюджетних відносин та фінансовим вирівнювання

Джерело: розроблено автором.

На наш погляд, міжбюджетні відносини є ширшим поняттям за міжбюджетне регулювання. Міжбюджетні відносини – це зв'язки між бюджетами різного рівня, сформовані під час заснування бюджетної системі. Регулювання ж міжбюджетних відносин – це процес, який виникає у сфері міжбюджетних відносин, цілеспрямований вплив на них з боку органів державної влади. Міжбюджетне регулювання є частиною міжбюджетних відносин, які виникають під час збалансування місцевих бюджетів шляхом закріплення за ними додаткових джерел доходів або надання фінансової допомоги у вигляді міжбюджетних трансфертів.

У той же час під фінансовим вирівнюванням, на наш погляд, доцільно розуміти надання фінансової допомоги бідним у фінансовому сенсі територій для вирівнювання бюджетної забезпеченості регіонів до середнього по країні рівня або до мінімального рівня бюджетної забезпеченості. Фінансове вирівнювання вважаємо одним з інструментів регулювання міжбюджетних відносин. Як справедливо зазначає Є.Г. Данченко, А.В. Литвинова, «міжбюджетне регулювання не обмежується вирівнюванням бюджетної забезпеченості територіальних утворень, де вона менше мінімально необхідного рівня. У його функції входять також відшкодування бюджетам додаткових видатків або втрат доходів, викликаних рішеннями, прийнятими органами влади іншого рівня, і можлива пайова участь бюджетів вищого рівня у видатках нижчих бюджетів, маючи на увазі стимулювання, пріоритетних (найбільше соціально значимих) з позиції вищих органів влади напрямків витрачання коштів цих бюджетів» [7, с. 33].

Бюджетне регулювання не можна обмежувати межами регулювання міжбюджетних відносин, оскільки це одна з форм державного регулювання економіки, яка містить також інші складові. Як бюджетні та міжбюджетні відносини співвідносяться як частина та ціле, так і бюджетне та міжбюджетне регулювання також повинні співвідноситися як частина та ціле.

Висновки і пропозиції. Методологічним базисом регулювання міжбюджетних відносин є понятійний апарат, що охоплює такі категорії, як «міжбюджетні відносини», «регулювання міжбюджетних відносин», «фінансове вирівнювання». Сформований понятійний апарат передбачає трактування ознак та мети міжбюджетних відносин. Виділено основні ознаки міжбюджетних відносин: фінансові відносини, пов'язані з формуванням та використанням бюджетних коштів; розподіл дохідних джерел, видаткових повноважень і обсягів фінансової допомоги між рівнями бюджетної системи; механізм узгодження інтересів центральних та місцевих органів влади; визначення видатків та доходів держави і місцевого самоврядування, делегованих повноважень та політики фінансового вирівнювання; інструмент здійснення ефективної соціально-економічної політики держави. Головною метою визначено спрямованість на забезпечення бюджетів фінансовими ресурсами, збалансування державних та місцевих інтересів, вирівнювання бюджетної забезпеченості та соціально-економічного розвитку регіонів.

Список використаних джерел

1. *Бак Н. А.* Міжбюджетні відносини як складова бюджетного регулювання / Н. А. Бак // Фінанси України. – 2002. – № 5. – С. 78-82.

2. *Бюджетний* кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 50-51. – Ст. 572.

3. *Великий* тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.

4. *Волохова І. С.* Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / І. С. Волохова. – Одеса : Атлант, 2010. – 234 с.

5. *Воробйов Ю. М.* Міжбюджетні відносини в Україні / Ю. М. Воробйов, І. В. Усков. – Сімферополь : ВД «АРІАЛ», 2010. – 276 с.

6. *Гринкевич Л. С.* Теоретико-методологические основы формирования современной системы межбюджетных отношений в региональных системах / Л. С. Гринкевич, В. В. Казаков, Н. А. Урман. – Томск : Изд-во НТЛ, 2010. – 420 с.

7. *Данченко Е. Г.* Развитие межбюджетных отношений в Российской Федерации : [монография] / Е. Г. Данченко, А. В. Литвинова. – Шахты : ГОАУ ВПО «ЮРГУЭС», 2009. – 87 с.

8. *Загорський В. С.* Бюджетна система та оподаткування в Україні: проблеми розвитку : [монографія] / В. С. Загорський. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 288 с.

9. *Зайчикова В. В.* Місцеві фінанси України та європейських країн / В. В. Зайчикова. – К. : НДФІ, 2007. – 299 с.

10. *Кравченко В. І.* Місцеві фінанси України : [навч. посіб.] / В. І. Кравченко. – К. : Знання, КОО, 1999. – 487 с.

11. *Лунина И.* Межбюджетные отношения в Украине: концептуальные подходы к реформированию / И. Лунина // Экономика Украины. – 2002. – № 5. – С. 10-16.

12. *Макогон В. Д.* Основи регулювання міжбюджетних відносин / В. Д. Макогон // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 12. – С. 21-24.

13. *Місцеві* фінанси : [підручник] / за ред. О. П. Кириленко. – К. : Знання, 2006. – 677 с.

14. *Полозков М. Г.* Межбюджетные отношения в федеративном государстве : [монография] / М. Г. Полозков. – Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2009. – 124 с.

15. *Суглобов А. Е.* Межбюджетные отношения в Российской Федерации : [учеб. пособие для студентов вузов] / А. Е. Суглобов, Ю. И. Черкасова, В. А. Петренко. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 263 с.

16. *Фаттиева А. Р.* Межбюджетные отношения в условиях федерализма : [монография] / А. Р. Фаттиева, Д. М. Гаджикурбанов. – Ижевск : Изд-во ИжГТУ, 2005. – 144 с.

17. *Чугунов І. Я.* Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку / І. Я. Чугунов. – К. : НІОС, 2003. – 488 с.

УДК 332.146

Т.В. Волковець, аспірант
Сумський державний університет, м. Суми, Україна

СУТНІСТЬ ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМУ ТА ЙОГО ЗВ'ЯЗОК З ПОДАТКОВОЮ ПОЛІТИКОЮ І ПОДАТКОВОЮ СИСТЕМОЮ

Т.В. Волковец, аспирант
Сумской государственный университет, г. Сумы, Украина

СУЩНОСТЬ НАЛОГОВОГО МЕХАНИЗМА И ЕГО СВЯЗЬ С НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКОЙ И НАЛОГОВОЙ СИСТЕМОЙ

T.V. Volkovets, post-graduate student
Sumy State University, Sumy, Ukraine

THE ESSENCE OF THE TAX MECHANISM AND ITS RELATION TO TAX POLICY AND TAX SYSTEM

Визначено взаємозв'язок таких понять, як «податковий механізм», «податкова політика» та «податкова система». Проаналізовано варіанти трактування сутності податкового механізму та запропоновано власне визначення досліджуваного поняття.

Ключові слова: *податковий механізм, податкова політика, податкова система.*

Определена взаимосвязь таких понятий, как «налоговый механизм», «налоговая политика» и «налоговая система». Проанализированы варианты толкования сущности налогового механизма и предложено собственное определение исследованного понятия.

Ключевые слова: *налоговый механизм, налоговая политика, налоговая система.*

The interrelation between such categories as 'tax mechanism', 'tax policy' and 'tax system' was established in the article. Variants of interpretation of the tax mechanism essence were analysed and own definition of investigated category was proposed.

Key words: *tax mechanism, tax policy, tax system.*

Постановка проблеми. Як самостійній економічній категорії, податкам притаманний власний механізм дії. Злагоджене функціонування елементів податкового механізму сприяє побудові оптимальної податкової системи, здатної зрівноважити фінансові інтереси держави та суб'єктів господарювання, а також досягненню інших цілей податкової політики. Вагома роль податкового механізму в регулюванні економічних відносин зумовлює необхідність визначення його сутності, а також зв'язку з іншими ключовими поняттями теорії податків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі поняття податкового механізму використовується часто, однак єдиного підходу до розуміння його сутності все ще не сформовано. Неоднозначне трактування поняття та велика кількість варіантів його визначення свідчать про багатогранність цієї економічної категорії. Необхідно зазначити, що деякі науковці, серед яких Н.Г. Варакса, Н.М. Тюпакова та О.Ф. Бочарова розрізняють податковий механізм макрорівня (держави) та податковий механізм мікрорівня (підприємства) [2; 23]. У цій роботі розглядається податковий механізм держави.

Л.П. Окунєва, В.А. Онищенко, М.Є. Заяць, Б.А. Карпінський, С.О. Масліченко, розглядаючи сутність податкового механізму, переносять на нього властивості інших категорій, наприклад, податкової політики. Більш значну увагу з'ясуванню сутності самого поняття та визначенню структури податкового механізму приділяють такі науковці, як Л.В. Чернявська, Я.В. Янушевич, Ф.В. Сохова, О.В. Поролло.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на існування численних варіантів визначення податкового механізму, науковці недостатньо уваги приділяють відокремленню досліджуваного поняття від інших ключових понять теорії податків, а саме податкової політики та податкової системи.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є з'ясування сутності податкового механізму та формулювання власного визначення досліджуваного поняття з урахуванням його зв'язку з податковою політикою та системою.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж проаналізувати варіанти визначення податкового механізму, визначимо його зв'язок з такими поняттями, як «податкова система» та «податкова політика».

Враховуючи підходи науковців [1; 3; 8; 9; 17], під податковою системою доцільно розуміти сукупність усіх податків, зборів, платежів, встановлених державою, разом із інфраструктурою, яка забезпечує процеси їх нарахування, обліку, контролю та сплати.

Влучне та лаконічне тлумачення податкової політики сформульовано О.Д. Василиком: податкова політика – це сукупність заходів держави у сфері побудови податкової системи і мобілізації податків до бюджету [3]. Спрямованість податкової політики на побудову податкової системи підкреслюється також і у визначенні В.Г. Панскова: податкова політика – це сукупність економічних, фінансових і правових заходів держави по формуванню податкової системи країни з метою забезпечення фінансових потреб держави, окремих соціальних груп суспільства, а також розвитку економіки країни за рахунок перерозподілу фінансових ресурсів [18].

Отже, під податковою політикою доцільно розуміти систему заходів держави, спрямованих на формування та забезпечення функціонування податкової системи. Більшість дослідників зауважують на тому, що податкова політика реалізується через податковий механізм [3; 4; 6; 9; 11; 18; 20; 24].

Враховуючи вищезазначене, взаємозв'язок між податковою політикою, механізмом та системою можна відобразити таким чином (рис.).

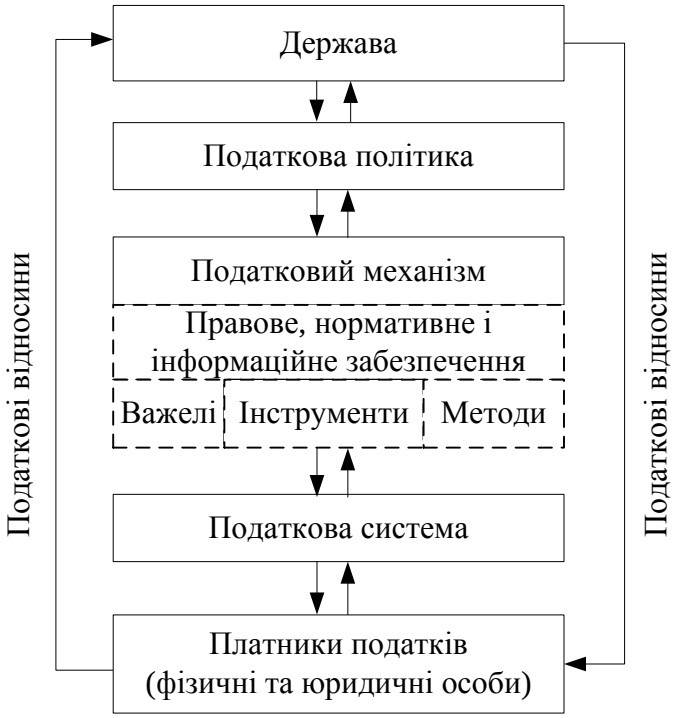


Рис. Взаємозв'язок між податковою політикою, податковим механізмом та податковою системою

У результаті аналізу варіантів визначення податкового механізму виявилося, що науковці, визначаючи суть досліджуваного поняття, спираються на різні характеристики цієї економічної категорії. Це дозволило згрупувати варіанти визначень податкового механізму (табл.).

Так Л.П. Окунєва, В.А. Онищенко, М.Є. Заяц, Б.А. Карпінський, С.О. Масліченко зводять сутність податкового механізму до сукупності організаційно-правових норм, форм та методів управління оподаткуванням [5; 7; 10; 13; 16]. При цьому М.Є. Заяць, Б.А. Карпінський та С.О. Масліченко уточнюють, які саме інструменти для цього вико-

ристовуються. На нашу думку, визначення зазначених авторів неповною мірою розкривають сутність досліджуваної економічної категорії і більше підходять для трактування поняття податкової політики.

Таблиця

Підходи до визначення поняття «податковий механізм»

Автор, джерело	Визначення
1	2
Ототожнення податкового механізму з управлінням оподаткуванням	
Л.П. Окунєва [5], В.А. Онищенко [16]	сукупність організаційно-правових норм і методів управління оподаткуванням
М.Є. Заяць [7]	сукупність організаційно-правових норм, методів і форм державного управління оподаткуванням через систему різноманітних надбудовних інструментів (податкових ставок, податкових пільг, способів оподаткування та ін.)
Б.А. Карпінський [10]	сукупність організаційно-правових норм і методів управління оподаткуванням, що включає широкий спектр інструментів (податкових ставок, податкових пільг, методів оподаткування тощо)
С.О. Масліченко [13]	сукупність організаційно-правових форм і методів управління оподаткуванням: податкових ставок, способів оподаткування, податкових пільг та ін.
Акцент на податкових відносинах	
І.А. Майбуров [12]	сукупність форм та методів регулювання різних сторін організації податкових відносин, дія і структура яких обумовлені особливостями управлінської діяльності держави у фінансовій сфері
Р.Г. Сомоєв [21]	сукупність способів і правил організації податкових відносин, за допомогою яких забезпечується здійснення широкої системи розподільчих та перерозподільчих відносин, створення централізованого фонду держави для виконання її функцій, регулювання соціально-економічного розвитку суспільства, потреб та накопичень суб’єктів господарювання
О.С. Мураховська [14]	сукупність засобів і способів використання податкових відносин у конкретному просторі (території), в конкретний час та з конкретною метою, що відображає спосіб організації податкового впливу на економічні процеси
Д.Г. Черник [15]	об’єктивно необхідний процес управління перерозподільчими відносинами, які виникають при усуспільненні частини створеного у виробництві національного доходу
О.В. Качур [11]	сукупність способів і правил податкових відносин, за допомогою яких забезпечується реалізація цілей податкової політики
О.Ю. Жидкова [6]	сукупність способів і правил податкових відносин, за допомогою яких забезпечується досягнення цілей податкової політики
Податкова система та податкова політика як ключові поняття для розуміння сутності податкового механізму	
М.В. Карп [9]	система форм і методів управління податковою системою з метою реалізації податкової політики
Ф.В. Сохова [22]	сукупність форм і методів, за допомогою яких реалізується податкова політика держави і забезпечується функціонування податкової системи
В.Г. Пансков [18]	сукупність організаційних, правових норм і методів управління податковою системою
О.В. Поролло [19]	комплекс форм та методів управління податковою системою, який повинен забезпечувати баланс інтересів учасників податкових відносин
	Інші підходи
Я.В. Янушевич [26]	сукупності податкових органів держави, інститутів, форм і методів оподаткування, за посередництва яких узгоджуються державні інтереси з інтересами платників податків, забезпечуються формування фінансових ресурсів бюджету і розвиток економіки
Л.В. Чернявська [24]	система податкових методів, інструментів, важелів та заходів, що застосовуються державою до платників податків з метою справляння податків, зборів та обов’язкових платежів до бюджетів усіх рівнів та до державних цільових фондів для забезпечення стабільності соціально-економічної, політичної та екологічної ситуації в країні

Закінчення табл.

1	2
Т.Ф. Юткіна [25]	комплекс трьох взаємодіючих фінансово-бюджетних сфер діяльності, який регламентований особливими правовими нормами всього арсеналу законодавчих актів держави, який визначає встановлення, оцінювання планових, фактично виконаних та прогнозних податкових зобов'язань суб'єктів податкових правовідносин (податкове планування), здійснення науково обґрунтованих заходів поточного втручання в перебіг виконання бюджетів країни як стимулюючого характеру (податкове регулювання), так і санкцій під час порушення норм податкового законодавства (податковий контроль)

У наступній групі визначень податкові відносини виступають ключовим аспектом для розкриття сутності податкового механізму. Найбільш влучним серед них є визначення І.А. Майбурова, в якому податковий механізм ототожнюється з сукупністю форм та методів регулювання організації податкових відносин.

Більшість визначень цієї групи має певні недоліки та суперечності. Так у трактуванні О.С. Мураховської податковий механізм постає як засоби та способи використання податкових відносин. Таке формулювання є некоректним, оскільки податковий механізм не використовує податкові відносини, він може лише організовувати й регулювати їх, що влучно підкреслили у своїх визначеннях І.А. Майбуров та Р.Г. Сомоєв.

У трактуванні Д.Г. Черника сфера впливу податкового механізму обмежується лише перерозподільчими відносинами, в той час як податки, крім розподільчої, виконують й інші функції: фіскальну, акумулюючу, регулюючу.

Визначення О.В. Кочура і О.Ю. Жидкової разом з акцентом на податкових відносинах містять важливе зауваження, що за рахунок податкового механізму забезпечується досягнення цілей податкової політики. Враховуючи це зауваження, ці визначення можуть бути частково віднесені і до наступної групи, яка об'єднує ті визначення, які пояснюють сутність податкового механізму з погляду взаємозв'язку з податковою системою та політикою. Важливість цього підходу полягає у відокремленні цих ключових понять, які в багатьох інших визначеннях пересікаються.

Найбільш влучним у цій групі є визначення Ф.В. Сохової, у той час як визначення М.В. Карпа містить певну неточність: виходячи з формулювання автора, метою управління податковою системою є реалізація податкової політики. Однак, як було з'ясовано раніше, ситуація є протилежною: управління податковою системою є однією з цілей реалізації податкової політики.

Такі науковці, як В.Г. Пансков та О.В. Поролло, визначають податковий механізм як сукупність форм (норм) та методів управління податковою системою, не акцентуючи на його взаємозв'язку з податковою політикою. При цьому, на думку О.В. Поролло, податковий механізм повинен забезпечувати баланс інтересів учасників податкових відносин.

Роль податкового механізму в узгодженні державних інтересів з інтересами платників податків підкреслюється також у визначенні Я.В. Янушевича, яке віднесено нами до групи визначень, що уособлюють інші підходи до розуміння сутності досліджуваного поняття. Сутність податкового механізму Я.В. Янушевич розкриває не лише через сукупність форм і методів оподаткування, а й через інфраструктуру оподаткування. Однак інфраструктура оподаткування разом із сукупністю всіх податків складає податкову систему, а тому не може бути елементом податкового механізму.

Своєрідний підхід до визначення досліджуваного поняття притаманний також Т.Ф. Юткіній, яка розкриває сутність податкового механізму через його структурні елементи: податкове планування, регулювання і контроль.

Визначаючи сутність податкового механізму, Л.В. Чернявська також спирається на його складові, однак вони відмінні від тих, які виокремленні Т.Ф. Юткіною. Сформульо-

ваний Л.В. Чернявською перелік складових податкового механізму, за виключенням податкових заходів, є універсальним переліком елементів будь-якого механізму, оскільки без важелів, інструментів та методів впливу функціонування механізму неможливе.

Отже, результати аналізу варіантів визначення податкового механізму дозволяють зробити такі висновки:

1) як будь-який механізм, податковий механізм складається, в першу чергу, з важелів, інструментів та методів;

2) за допомогою податкового механізму здійснюється регулювання відносин, які виникають у процесі оподаткування, з метою узгодження інтересів їх учасників;

3) податковий механізм є засобом реалізації податкової політики держави та управління податковою системою.

Визначені характеристики податкового механізму дозволили сформулювати власне визначення досліджуваного поняття: податковий механізм – це сукупність важелів, інструментів та методів регулювання податкових відносин, які використовуються для реалізації податкової політики, найважливішою метою якої є побудова такої податкової системи, яка здатна забезпечити виконання податками покладених на них функцій при узгодженні інтересів держави з інтересами платників податків.

Висновки і пропозиції. Таким чином, у результаті проведеного дослідження встановлено взаємозв'язок таких економічних категорій, як «податковий механізм», «податкова система» та «податкова політика». Аналіз варіантів визначення поняття податкового механізму дозволив виокремити його характерні риси, на основі чого було сформульовано і запропоновано власне визначення досліджуваного поняття.

Список використаних джерел

1. *Буряковський В. В.* Податки : навчальний посібник / В. В. Буряковський. – Дніпропетровськ : Пороги, 1998. – 611 с.

2. *Варакса Н. Г.* Теория и методология формирования налогового механизма реализации налоговой политики на макро- и микроуровне в сельском хозяйстве : автореф. дис. … д-ра экон. наук : спец. 08.00.10 / Н. Г. Варакса. – Орел, 2011. – 48 с.

3. *Василик О. Д.* Податкова система України : навчальний посібник / О. Д. Василик. – К. : ВАТ «Поліграфкнига», 2004. – 478 с.

4. *Дмитриева Н. Г.* Налоги и налогообложение в Российской Федерации / Н. Г. Дмитриева, Д. Б. Дмитриев. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2004. – 512 с.

5. *Дробозина Л. А.* Финансы. Денежное обращение. Кредит : учебник для вузов / Л. А. Дробозина, Л. П. Окунева. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 527 с.

6. *Жидкова Е. Ю.* Налоги и налогообложение : учеб. пособие / Е. Ю. Жидкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2009. – 480 с.

7. *Заяц Н. Е.* Теория налогов : учебник / Н. Е. Заяц. – Минск : БГЭУ, 2002. – 220 с.

8. *Ісаншина Г. Ю.* Податковий менеджмент : навч. посіб. / Г. Ю. Ісаншина. – К. : ЦУЛ, 2003. – 260 с.

9. *Карп М. В.* Налоговый менеджмент : учебник для вузов / М. В. Карп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 477 с.

10. *Карпінський Б. А.* Державотворчий патріотизм нації: оцінювання податкової домінанти / Б. А. Карпінський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.3. – С. 374-383.

11. *Качур О. В.* Налоги и налогообложение : учеб. пособие / О. В. Качур. – М. : КНОРУС, 2007. – 304 с.

12. *Майбуров И. А.* Теория и история налогообложения : учебное пособие / И. А. Майбуров, Н. В. Ушак, М. Е. Косов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 422 с.

13. *Масліченко С. О.* Фіскальний механізм у системі державного регулювання : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.01.01 / С. О. Масліченко. – К., 2002. – 16 с.

14. *Мураховская Е. С.* Налоги и сборы : офиц. разъяснения гос. органов / Е. С. Мураховская. – М. : Проспект, 2000. – 586 с.

15. *Налоги* и налогообложени : учеб. пособие / Д. Г. Черник [и др.] ; ред. Д. Г. Черник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ, 2010. – 367 с.

16. *Онищенко В. А.* Податковий контроль (основи організації) / В. А. Онищенко. – К. : Редакція журналу «Вісник податкової служби України», 2002. – 432 с.

17. *Оподаткування* в Україні : навч. посіб. / [Н. М. Дєєва, Н. І. Редіна, Т. О. Дулік та ін.] ; за ред. Н. І. Редіної. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 544 с.

18. *Пансков В. Г.* Налоги и налогообложение в Российской Федерации : учебник для вузов. – 7-е изд., доп. и перераб. / В. Г. Пансков. – М. : МЦФЭР, 2006. – 592 с.

19. *Поролло Е. В.* Формирование и развитие налогового механизма субъектов Российской Федерации (на примере Ростовской области) : автореф. дис. … канд. экон. наук : спец. 08.00.10 / Е. В. Поролло. – Ростов-на-Дону, 1999.

20. *Сербина О. Г.* Суть та структура податкового механізму регулювання банківської діяльності / О. Г. Сербина // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.3. – С. 251-257.

21. *Сомоєв Р. Г.* Общая теория налогов и налогообложения : учебное пособие / Р. Г. Сомоев. – М. : Издательство «ПРИОР», 2000. – 176 с.

22. *Сохова Ф. В.* Налоговый механизм развития бюджетного потенциала региона : автореф. дис. … канд. экон. наук : спец. 08.00.10 / Ф. В. Сохова. – М., 2008. – 23 с.

23. *Тюпакова Н. Н.* Особенности функционирования налогового механизма в транзитивной экономике / Н. Н. Тюпакова, О. Ф. Бочарова // Научный журнал КубГАУ. – 2011. – № 66. – С. 11-23.

24. *Чернявська Л. В.* Сутність і структура податкового механізму управління економікою / Л. В. Чернявська // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2009. – № 2 (5). – С. 53-55.

25. *Юткина Т. Ф.* Налоги и налогообложение : учебник / Т. Ф. Юткина. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 429 с.

26. *Янушевич Я. В.* Податковий механізм створення передумов економічного зростання : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Я. В. Янушевич. – К., 2009. – 25 с.

УДК 336.13

Т.В. Клименко, аспірант
Чернігівський державний інститут економіки і управління, м. Чернігів, Україна

РОЛЬ БЮДЖЕТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Т.В. Клименко, аспирант
Черниговский государственный институт экономики и управления, г. Чернигов, Украина

РОЛЬ БЮДЖЕТНОГО ПОТЕНЦИАЛА В ОБЕСПЕЧЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

T. V. Klymenko, post-graduate student
Chernihiv State Institute of Economics and Management, Chernihiv, Ukraine

THE ROLE OF FINANCIAL POTENTIAL IN PROVIDING SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

Визначено роль і місце бюджетного потенціалу в забезпеченні соціально-економічного розвитку регіону. Запропоновано авторський підхід до трактування поняття „бюджетний потенціал регіону". Оцінено сучасний стан бюджетного потенціалу Чернігівської області та визначені основні напрямки його нарощування.

Ключові слова: *фінансовий потенціал розвитку регіону, бюджетний потенціал, регіональний розвиток, фінансова самостійність, місцеві бюджети, доходи та видатки місцевих бюджетів, міжбюджетні трансферти.*

Определена роль и место бюджетного потенциала в обеспечении социально-экономического развития региона. Предложен авторский подход к трактовке понятия „бюджетный потенциал региона". Оценено текущее состояние бюджетного потенциала Черниговской области и определены основные направления его наращивания.

Ключевые слова*: финансовый потенциал развития региона, бюджетный потенциал, региональное развитие, финансовая самостоятельность, местные бюджеты, доходы и расходы местных бюджетов, межбюджетные трансферты.*

The role and place of budgetary potential in the social and economic development of the region are defines in the article. An author's approach to treatment of the concept „the budgetary potential of the region" is offered. Current state of the budgetary potential of Chernihiv region is estimated and the main directions of its increasing are determined.

Key words*: financial potential of the regional development, budgetary potential, regional development, financial autonomy, local budget, profits and charges of local budget, interbudget transfers.*

Постановка проблеми. Сучасний етап регіонального розвитку в Україні відзначається неефективною організацією системи управління на місцевому рівні, декларативним характером стратегічного планування та диспропорціями соціально-економічного розвитку, посиленням соціальної нерівності. Проблема нестачі коштів у місцевих бюджетах не тільки на розвиток, але й на задоволення поточних потреб, залишається актуальною для всіх регіонів України.

Поточний і перспективний розвиток економіки регіону залежить від його спроможності самостійно забезпечувати задоволення потреб території та нарощувати власний фінансовий потенціал. Провідне місце в забезпеченні останнього займає бюджетний потенціал, який характеризує рівень розвитку бюджетної системи регіону. Тому важливим залишається визначення економічного змісту бюджетного потенціалу регіону, джерел його формування та основних інструментів його нарощування й ефективного використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням удосконалення управління бюджетним потенціалом регіонів, пошукам шляхів його нарощування присвячені праці таких українських і російських учених, як: В.Г. Боронос [1], І.М. Вахович [2; 3], З.В. Герасимчук [3], Ж.Г. Голодова [4], С.В. Зенченко [5], І.М. Камінська [2; 3], А.В. Лучка [6], Г.М. Полевик [7] та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні залишається не повною мірою визначеною сутність поняття „бюджетний потенціал регіону", відсутній єдиний підхід до його оцінювання, недостатньо дослідженими є фактори впливу на формування фінансової самостійності органів місцевого самоврядування, що й обумовлює актуальність і необхідність подальших наукових пошуків.

Мета статті. Головною метою цієї статті є дослідження сутності бюджетного потенціалу та його ролі у фінансовому забезпеченні регіону, оцінювання сучасного стану бюджетного потенціалу Чернігівської області та визначення основних джерел його нарощування.

Виклад основного матеріалу. Стійке економічне зростання регіону залежить від фінансової забезпеченості місцевих бюджетів, які є базовим рівнем бюджетної системи країни, адже саме за рахунок їх коштів здійснюється фінансування соціальних видатків і задоволення інших поточних потреб території. Відповідно, однією з головних умов, що сприяють ефективному соціально-економічному розвитку регіону, є оптимальна побудова місцевого бюджету як системи фінансових відносин щодо формування, розподілу та використання фінансових ресурсів органами місцевого самоврядування з метою забезпечення фінансової спроможності регіону та його стійкого розвитку.

Місцеві бюджети є одним з основних механізмів перерозподілу вартості, створеної на території регіону та держави взагалі, адже, виконуючи покладені на них функції, перерозподіляючи фінансові ресурси, органи місцевого самоврядування здатні здійснювати регулятивний вплив на економіку регіону [7].

Саме здатність бюджетного механізму мобілізувати достатній обсяг фінансових ресурсів та ефективно його використати визначає бюджетний потенціал регіону та обумовлює його стійкий розвиток.

Дослідивши трактування економічної категорії „бюджетний потенціал регіону” вітчизняними та російськими науковцями, можна виділити характерну особливість: досліджуване поняття має об’єднувати як сукупність фінансових ресурсів, у тому числі отриманих у вигляді міжбюджетних трансфертів, так і наявні та приховані можливості їх формування (залучення) і використання.

На нашу думку, бюджетний потенціал – це сукупність фінансових ресурсів та умов їх мобілізації, які формують місцевий бюджет за рахунок податкових і неподаткових надходжень, доходів від участі в капіталі та міжбюджетних трансфертів і направляються на фінансування поточних і капітальних видатків регіону.

Схема формування доходів і видатків місцевих бюджетів згідно з Бюджетним кодексом України наведена на рис. 1.

Провідну роль у формуванні автономії місцевого самоврядування відіграють доходи місцевих бюджетів, нарощування яких за рахунок інноваційних інструментів є головним завданням формування регіонального бюджетного потенціалу та забезпечення його фінансової спроможності.

Доходи бюджету – це податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, плату за надання адміністративних послуг, власні надходження бюджетних установ) [8].

Кошти місцевого бюджету розподіляються на фінансування поточних видатків і до бюджету розвитку. За рахунок коштів поточного бюджету здійснюється фінансування установ, що утримуються за рахунок бюджетних асигнувань, з метою виконання власних і делегованих повноважень (наприклад, фінансування закладів освіти, охорони здоров’я, культури, мистецтва, спорту, органів місцевої міліції та пожежної охорони, соціальний захист і соціальне забезпечення тощо).

Бюджет розвитку використовується на фінансування таких заходів, як: погашення місцевого боргу; капітальні видатки (будівництво, реконструкція та реставрація об’єктів виробничої, комунікаційної та соціальної інфраструктури тощо), включаючи капітальні трансферти іншим бюджетам; внески органів місцевого самоврядування до статутного капіталу суб’єкта господарювання; платежі, пов’язані з виконанням гарантійних зобов’язань АРК чи територіальної громади міста; розроблення містобудівної документації на місцевому та регіональному рівнях й інше [8].

Рис. 1. Склад доходів і видатків місцевого бюджету [8]

Динаміка доходів і видатків бюджету Чернігівської області без урахування міжбюджетних трансфертів наведена на рис. 2.

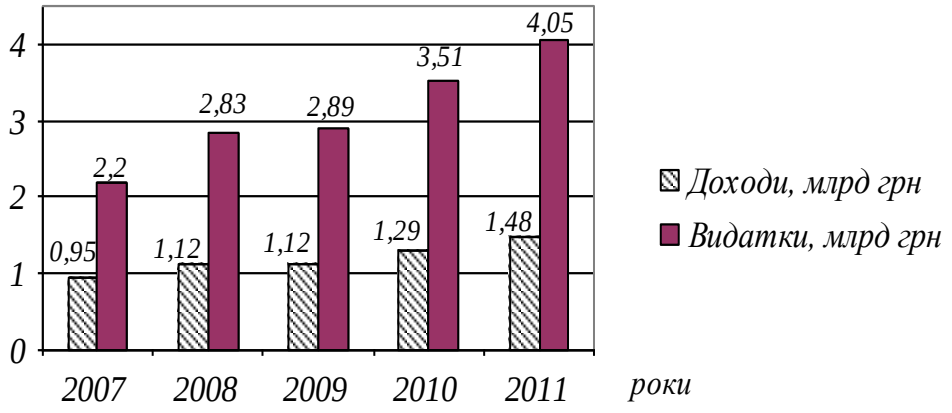


Рис. 2. Динаміка обсягів доходів і видатків бюджету Чернігівської області (без урахування міжбюджетних трансфертів) [9]

Власні доходи бюджету Чернігівської області протягом 2007-2011 років зросли лише в 1,6 рази (на 529 млн грн) за рахунок як податкових, так і неподаткових надходжень. Найбільшу питому вагу (більш ніж ¾) та, відповідно, й найбільший вплив на формування доходної частини місцевих і обласного бюджетів мали податкові надходження, обсяг яких щороку зростав. При цьому основну частку надходжень забезпечили кошти від податку на доходи фізичних осіб, від зборів і платежів за спеціальне використання природних ресурсів. Незначні надходження отримали від єдиного податку та інших місцевих податків і зборів.

Неподаткові надходження, що включають доходи від комунальної власності, адміністративні збори й платежі, власні доходи бюджетних установ, зросли в 1,9 рази (на 104 млн грн). У складі доходів бюджетів області вони займали лише десяту частину й збільшення, в основному, відбулося через нарощування власних надходжень бюджетних установ. У 4,5 рази (на 94 млн грн) зменшилися інші надходження, зокрема доходи від операцій з капіталом (продажу основного капіталу, землі несільськогосподарського призначення), у результаті чого їх частка була менше 1 %.

Видатки бюджету Чернігівської області зросли за аналізований період у 1,8 рази (на 1852 млн грн). Найбільшу питому вагу в їх складі займали видатки на соціальну сферу, зокрема: на соціально-культурні заходи – майже 2/3, на соціальний захист населення – п'яту частину, загальний обсяг яких зріс удвічі. Незначні видатки були на фінансування економічної діяльності, зокрема будівництва, транспорту, сільського господарства, які до того ж скоротилися в 1,6 рази, при чому в 2009 році відбулося найгірше їх фінансування.

Отже, зростання обсягів доходів за п'ять років лише в 1,6 рази було забезпечено більшою мірою за рахунок податкових надходжень, що свідчить про те, що органи місцевого самоврядування не повною мірою використовують наявний потенціал для підвищення рівня своєї фінансової спроможності. Зокрема, неефективно використовується власність громади та не забезпечується достатній рівень прибутковості (а інколи наявний високий рівень збитковості) комунальних підприємств. Необґрунтований розпродаж комунального майна негативно вплине на економічний розвиток та фінансову спроможність регіону в майбутньому.

Дослідивши видатки, можна говорити про соціальну спрямованість місцевих бюджетів, адже більш ніж ¾ видатків є соціальними й щороку цей рівень зростає. Але, крім цього, кошти місцевих бюджетів повинні направлятися й на забезпечення економічного зростання регіону, підтримку розвитку підприємницької діяльності, сприяння інноваційно-інвестиційного розвитку галузей. За рахунок власних доходів місцеві бюджети не могли покрити й половини своїх видатків, тому були змушені користуватися міжбюджетними трансфертами з бюджетів вищих рівнів.

Динаміка рівня дефіциту бюджету Чернігівської області (без урахування міжбюджетних трансфертів) та питомої ваги трансфертів від органів державного управління в загальному обсязі доходів бюджету наведена на рис. 3.

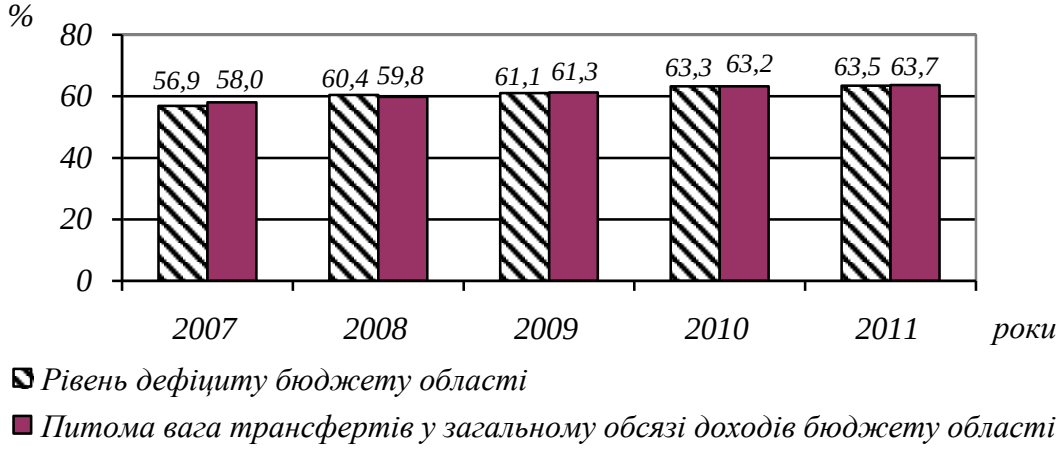


Рис. 3. Динаміка рівня дефіциту бюджету Чернігівської області (без урахування міжбюджетних трансфертів) та питомої ваги трансфертів від органів державного управління в загальному обсязі їх доходів

Джерело: розраховано автором за даними Головного управління статистики у Чернігівській області [9].

Значне перевищення темпів зростання видатків над темпами збільшення доходів бюджету Чернігівської області протягом досліджуваного періоду призвело до наявності та стрімкого зростання рівня їх дефіциту, який перевищив 50 %-ву межу. В результаті цей розрив між доходами та видатками був покритий за рахунок надходжень з державного бюджету, зокрема за допомогою системи міжбюджетних трансфертів.

Частка трансфертів, які були отримані бюджетом області з державного бюджету, щороку зростала й у 2011 році становила 63,7 %, що на 5,7 % більше ніж у 2007 році. При нормальному рівні цього індикатора – не більше 10 %, можна говорити про високу залежність бюджету Чернігівської області від надходжень з державного бюджету у вигляді дотацій та субвенцій.

Дослідження основних показників стану бюджетного потенціалу Чернігівської області дозволило зробити висновок про неефективну політику формування та використання коштів місцевих бюджетів. Занизька частка власних доходів органів місцевого самоврядування обмежує фінансові можливості щодо виконання своїх повноважень і реалізації програм соціально-економічного розвитку та не повною мірою проявляється принцип автономії.

Необхідність „виживання” зумовлює використання системи міжбюджетних трансфертів, обсяги яких щороку зростають й вже перевищують обсяги власних доходів. Тому сприяння нарощуванню бюджетного потенціалу області з метою забезпечення її фінансової спроможності є пріоритетним завданням на сучасному етапі економічного розвитку. Має надаватися перевага інноваційно-інвестиційним статтям видаткової частини місцевих бюджетів і здійснюватися постійний моніторинг доцільності та ефективності витрачання цих коштів.

Висновки і пропозиції. Поточне фінансування та розвиток економіки регіону залежить від його здатності до самофінансування, тому однією з головних складових фінансового потенціалу розвитку регіону залишається його бюджетний потенціал.

У результаті проведеного дослідження стану бюджетного потенціалу Чернігівської області можна зробити такі висновки. По-перше, спостерігалося зменшення частки власних доходів місцевих бюджетів, що в результаті призвело до переважання трансфертів з бюджетів інших рівнів при формуванні їх доходної частини. По-друге, повільне післякризове відновлення суб’єктів господарювання стало причиною уповільнення темпів зростання податкових надходжень. По-третє, значене скорочення капітальних видатків місцевих бюджетів характеризує останні як „споживацькі”, що є однією з причин уповільнення регіонального розвитку.

З метою забезпечення ефективного управління бюджетним потенціалом області необхідно:

- вдосконалити механізм перерозподілу податкових надходжень між місцевими та державним бюджетами для підвищення фінансової самостійності органів місцевого самоврядування при вирішенні питань соціально-економічного розвитку регіону;
- визначити пріоритетні напрямки фінансування видатків місцевих бюджетів, зокрема на інноваційний розвиток регіону;
- не допускати нецільового використання бюджетних коштів;
- залучати в інвестиційні процеси фінансові ресурси суб’єктів регіону (зокрема підприємств і населення), в тому числі, в реалізацію проектів розвитку соціальної інфраструктури.

Для зміцнення бюджетного потенціалу регіону необхідно також звернути увагу на наповнення бюджету розвитку, наприклад, за рахунок орендної плати за використання об’єктів комунальної власності, розрахованої на основі їх ринкової вартості. Бюджет-

ний процес має бути більш відкритим, відповідальність місцевих органів влади за прийняття неефективних управлінських рішень – більш сувора (в тому числі й кримінальна), громадський контроль – дієвий, а інститут бюджетних слухань не має носити формальний характер. Необхідно намагатися збалансувати власні доходи та видатки місцевих бюджетів, впроваджувати надання субвенцій на інноваційно-інвестиційні цілі.

Усунення виявлених недоліків при формуванні бюджетного потенціалу має сприяти нарощуванню фінансового потенціалу розвитку регіону з метою забезпечення його соціально-економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. *Боронос В. Г.* Методологічні засади управління фінансовим потенціалом території : [монографія] / В. Г. Боронос. – Суми : СумДУ, 2011. – 310 с.

2. *Вахович І. М.* Фінансова спроможність регіону: діагностика та механізми забезпечення : [навчальний посібник] / І. М. Вахович, І. М. Камінська. – Луцьк : Надстир'я, 2009. – 400 с.

3. *Герасимчук З. В.* Управління фінансовими ресурсами регіону : [монографія] / З. В. Герасимчук, І. М. Вахович, І. М. Камінська. – Луцьк : Настир'я, 2005. – 174 с.

4. *Голодова Ж. Г.* Формирование и управление финансовым потенциалом региона в целях обеспечения его экономического роста : автореф. дис. … д-ра экон. наук : спец. 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" / Ж. Г. Голодова. – М., 2010. – 46 с.

5. *Зенченко С. В.* Формирование и оценка регионального финансового потенциала устойчивого развития экономики территории : теория и методология : автореф. дис. … д-ра экон. наук : спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством: региональная экономика" ; 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" / С. В. Зенченко. – Ставрополь, 2009. – 37 с.

6. *Лучка А. В.* Бюджетний потенціал фінансової незалежності місцевого самоврядування : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / А. В. Лучка. – Тернопіль, 2009. – 20 с.

7. *Полевик Г. М.* Вдосконалення механізму управління фінансовими ресурсами регіону : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.05 "Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка" / Г. М. Полевик. – Одеса, 2011. – 17 с.

8. *Бюджетний* кодекс України від 08.07.2010 року № 2456-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.

9. *Чернігівщина* – 2011 : [статистичний щорічник] / Головне управління статистики у Чернігівській області ; за редакцією Д. І. Ашихміної. – Чернігів, 2012. – 480 с.

УДК 336.225

К.В. Косицький, аспірант
Інститут економіки промисловості НАН України, м. Донецьк, Україна

ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ЕФЕКТИВНОГО ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВОГО ХОЛДИНГУ

К.В. Косицкий, аспирант
Институт экономики промышленности НАН Украины, г. Донецк, Украина

ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОГО НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРОМЫШЛЕННОГО ХОЛДИНГА

K.V. Kosytsckyi, post-graduate student
Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine, Donetsk, Ukraine

THE APPROACH TO THE ORGANIZATION OF THE EFFECTIVE TAX MANAGEMENT OF INDUSTRIAL HOLDING

Розглянуто питання забезпечення ефективної організації податкового менеджменту великих підприємств та об'єднань, включаючи промислові холдинги. Узагальнено підходи до організації корпоративного податкового менеджменту, принципи корпоративного податкового планування та умови їх використання у промисловому холдингу. Адаптовано до умов функціонування промислового холдингу процес поточного корпоративного податкового планування, який включає вісім взаємопов'язаних етапів. Обґрунтовано напрями підвищення ефективності податкового менеджменту промислового холдингу завдяки організації діяльності департаменту податкового планування, здійснення податкового консультування учасників холдингу, виявлення податкових резервів, оптимізації оподаткування, управління податковими зобов'язаннями на засадах бюджетування.

Ключові слова: *промисловий холдинг, організація податкового менеджменту, податкове планування, податкове консультування, податкова оптимізація, управління податковими зобов'язаннями, бюджетування.*

Рассмотрены вопросы обеспечения эффективной организации налогового менеджмента крупных предприятий и объединений, включая промышленные холдинги. Обобщены подходы к организации корпоративного налогового менеджмента, принципы корпоративного налогового планирования и условия их использования в промышленном холдинге. Адаптирован к условиям функционирования промышленного холдинга процесс текущего корпоративного налогового планирования, который включает восемь взаимосвязанных этапов. Обоснованы направления повышения эффективности налогового менеджмента промышленного холдинга путем организации деятельности департамента налогового планирования, осуществления налогового консультирования участников холдинга, выявления налоговых резервов, оптимизации налогообложения, управления налоговыми обязательствами на основе бюджетирования.

Ключевые слова: *промышленный холдинг, организация налогового менеджмента, налоговое планирование, налоговое консультирование, налоговая оптимизация, управление налоговыми обязательствами, бюджетирование.*

The problems of ensuring the efficient organization of tax management of large enterprises and organizations, including industrial holdings. The paper summarizes the approaches to corporate tax management, principles of corporate tax planning and their conditions of use in the industrial holding company. Adapted to the conditions of operation of the industrial process of holding the current corporate tax planning, which includes eight interrelated stages. The ways of improving the efficiency of tax management by industrial holding organization of the department of tax planning, tax advice, the members of the holding, the identification of tax allowances, tax optimization, management of tax liabilities on the basis of budgeting.

Key words: *industrial holding company, organization tax management, tax planning, tax consulting, tax optimization, management of tax liabilities, budgeting.*

Постановка проблеми. Вирішення завдань підвищення ефективності управління діяльністю великих підприємств та об'єднань, включаючи промислові холдинги нерозривно пов'язано із забезпеченням організації корпоративного менеджменту. Організація корпоративного менеджменту промислового холдингу як складної інтегрованої корпоративної структури має особливості, які, у свою чергу, впливають на організацію корпоративного податкового менеджменту. Зазначений процес ускладнюється ефектом взаємного впливу значної кількості чинників, які необхідно враховувати в практичній діяльності. До цих чинників насамперед відносяться масштаби діяльності, структура, ступінь податкового навантаження, засоби управлінського обліку, елементи облікової політики для цілей оподаткування, політика ціноутворення, структура витрат. Це потребує розроблення спеціальних підходів до організації податкового менеджменту, заснованих на використанні принципів управління складними інтегрованими структурами – промисловими холдингами, що обумовлює актуальність та своєчасність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати дослідження науковців та практиків, представлені у роботах [1-7], свідчать про необхідність пошуку нових підходів до формування ефективного податкового менеджменту великих підприємств та об'єднань промислового сектору економіки. Це обумовлено тим, що процес формування податкової системи з чітко визначеною фіскальною спрямованістю викликав появу різноманітних публікацій з проблем податкової оптимізації, але вони містять, в основному, практичні рекомендації щодо запобігання або зменшення податкового навантаження суб'єктів фінансово-господарської діяльності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У дослідженнях з теоретико-методичних питань оподаткування й управління податковими платежами проаналізовано окремі параметри податкової системи та податкової політики суб'єктів господарювання, але не оцінено їх суттєвий зв'язок з результатами господарської діяльності і можливостями формування ефективної системи податкового менеджменту. Зазначене обумовлює мету та завдання наступного дослідження.

Мета статті. Мета дослідження полягає в обґрунтування підходів до організації ефективного податкового менеджменту на підставі врахування особливостей процесу управління промисловим холдингом як інтегрованою корпоративною структурою.

Виклад основного матеріалу. Податковий менеджмент як складова частина управління фінансами господарюючого суб'єкту являє собою обґрунтування управлінських рішень, виходячи з цілей організації та розміру можливих податкових наслідків. У процесі управління податками регулюючі дії з боку менеджерів розглядаються у загальному контексті фінансового менеджменту, тому податковий менеджмент звичайно представляється податковим плануванням та податковим (внутрішньофірмовим) контролем. Для складних інтегрованих структур, зокрема промислових холдингів, система податкового менеджменту поєднує в собі підсистему корпоративного податкового планування та підсистему корпоративного податкового контролю.

Слід погодитися з думкою російських учених, що «організація корпоративного податкового менеджменту є сукупністю координаційних дій і рішень співробітників організації, що забезпечують функціонування податкового процесу і досягнення намічених цілей і завдань податкового планування, податкового регулювання і податкового контролю» [6, с. 31]. Таким чином, організація податкового процесу поряд з плануванням, регулюванням та контролем є функцію податкового менеджменту.

При цьому О. Антоновим пропонується поняття організації корпоративного податкового менеджменту як сукупність дій і рішень розділити на дві компоненти: комунікаційну та забезпечуючу [8]: комунікаційна компонента спрямована на визначення та реалізацію завдань податкового менеджменту для холдингу та його складових. Вона включає формування загальної (стратегічної) мети діяльності у межах податкового менеджменту, організаційну структуру, делегування повноважень та визначення відповідальності; систему документообігу для інформаційного обміну між підрозділами організації. Забезпечуюча компонента спрямована на прийняття управлінських рішень щодо отримання холдингом та його складових ресурсів для виконання намічених цілей. Вона включає: інструментарій (затверджені керівництвом і прийняті до виконання форми документації) та часовий ресурс (визначений термін виконання завдання підрозділами організації).

Найважливішою функцією корпоративного податкового менеджменту є корпоративне податкове планування. Звичайно корпоративне податкове планування включає законні засоби зменшення податкового навантаження за рахунок наданих законом пільг і прийомів зменшення податкових зобов'язань. Основною метою податкового планування, як правильно підкреслено авторами досліджень [2; 4; 7], є не протидія фіскальної системі держави, а вивільнення активів для подальшого їх використання в економічній діяльності.

Загальні принципи корпоративного податкового планування при цьому полягають у наступному:

- зниження податкових платежів є засобом поліпшення фінансового стану суб'єкта господарювання та збільшення його інвестиційної привабливості;

- зниження податків звичайно досягається за рахунок погіршення фінансових показників, тому засоби мінімізації податків слід оцінювати з погляду загальних фінансових наслідків для суб'єкта господарювання;

- наслідки мінімізації податків повинні враховувати умови діяльності суб'єкта господарювання у різні періоди діяльності;

- зменшення податку на прибуток за допомогою використання прибутку на пільгові цілі економічно обґрунтовано лише тоді, коли очікується зростання загального прибутку у наступні періоди.

Корпоративний податковий контроль здійснюється на рівні персоналу фінансових та бухгалтерських служб і передбачає забезпечення достовірності обліку об'єктів, що підлягають оподаткуванню, якісне здійснення податкових розрахунків, дотримання встановлених термінів сплати податків до бюджету.

Забезпеченню ефективного функціонування системи корпоративного податкового менеджменту суб'єкта господарювання сприяє створення відповідних умов, зокрема:

- наявність взаємопов'язаних стратегій розвитку, бізнес-планів та бюджетів;

- здатність персоналу здійснювати податкове планування на основі розроблених планів та принципів управління;

- організація збору та оброблення інформації, орієнтованого на використання інформаційних технологій та ресурсів Інтернет;

- формування структурного підрозділу відповідального за організацію податкового планування;

- розроблення процесу податкового планування (податкове та договірне поле, технології внутрішньофірмового контролю розрахунків);

- моніторинг системи факторів, які впливають на реалізацію податкових планів.

Процес податкового планування звичайно розподіляється на декілька взаємопов'язаних етапів [2, с. 114-115].

На першому етапі здійснюється формування податкового поля господарюючого суб'єкта, яке включає такі показники, як джерело платежу, бухгалтерську проводку, базу оподаткування, ставку податку, терміни сплати податку, пропорції його перерахування до бюджетів різних рівнів, реквізити організації, до адреси якої сплачується податок, пільги та особливі умови обчислення податку.

На другому етапі формується договірне поле, тобто у межах поточної діяльності здійснюється планування можливих форм договорів: оренди, підряду, купівлі-продажу, надання послуг. Кожен договір оцінюється з погляду виникнення податкових зобов'язань на момент підготовки документа.

Третій етап включає визначення типових господарських операцій, які необхідно буде виконати у плановому періоді.

На четвертому етапі розробляються різні ситуації з урахуванням податкових, договірних та господарських наробіток.

На п'ятому етапі обираються найприємніші варіанти, які оформляються у вигляді оптимальних блоків бухгалтерських проводок.

На шостому етапі з оптимальних блоків бухгалтерських проводок складається журнал типових господарських операцій, який використовується для здійснення фінансового та податкового обліку.

На сьомому етапі оцінюється можливість максимізації фінансового результату з урахуванням податкових ризиків, здійснюється найбільш раціональне з податкового погляду розміщення активів та прибутку.

На останньому восьмому етапі визначаються альтернативні способи здійснення податкової політики, яка повинна забезпечити прозорість бухгалтерського обліку, формування системи податкового обліку, передбачення напрямків зниження податків відповідно до законодавства, організацію фінансової служби, яка сприятиме своєчасному та чіткому вирішенню завдань бухгалтерського обліку та оподаткування.

Представлені етапи процесу податкового планування утворюють систему, результатом дії якої є формування податкового та договірного поля, журнал типових операцій для податкового обліку, прийняття рішень з раціонального розміщення активів та вибору податкової політики.

Досвід організації процесу податкового планування промислового холдингу свідчить, що для досягнення мінімального рівня податкового навантаження при допустимому рівні податкових ризиків доцільно здійснювати такі заходи:

- використовувати єдині принципи організації податкового обліку;
- формалізувати взаємини керуючої компанії з підприємствами холдингу в частині прийняття рішень з податкових питань;
- централізувати контроль над виконанням прийнятих рішень у частині правильності, повноти і своєчасності нарахування та сплати податків та зборів, а також контактів з податковими органами;
- приймати та реалізовувати рішення, пов’язані з оптимізацією оподаткування.

Для здійснення вищеперелічених заходів у складі холдингу організується департамент податкового планування, який включає відділ податкового планування та адміністрування, відділ податкового консультування, а також менеджера з податкового планування та адміністрування компаній – нерезидентів.

Основні завдання відділу податкового планування та адміністрування включають: поточне податкове планування; контроль реалізації заходів щодо податкової оптимізації; аналіз податкової звітності та підготовку аналітичної інформації по податкам, розрахунок податкового навантаження та ефективності роботи департаменту.

Відділ податкового консультування здійснює: податкову експертизу стратегічних проектів, моніторинг змін податкового законодавства, ініціювання змін, розрахунок ефекту: аналіз податкових ризиків та резервів, розроблення податкової політики та відповідних процедур.

Департаментом податкового планування холдингу розробляються регламенти, які містять порядок оптимізації оподаткування, надання податкової звітності та бюджету податкових платежів учасником холдингу, порядок надання консультаційної допомоги учасникам холдингу з питань оподаткування, порядок здійснення перевірок податковими консультантами правильності ведення податкового обліку та складання податкової звітності учасниками холдингу.

Важливою складовою податкового планування є оптимізація оподаткування. Процес оптимізації оподаткування являє собою пошук і вибір можливого варіанта здійснення господарських операцій, що забезпечують на основі принципів податкового планування отримання максимального фінансового результату. Розроблення програми оптимізації оподаткування здійснюється учасниками холдингу щороку з урахуванням змін законо-

давства України. Програма повинна містити інформацію про суми податків і зборів запланованих до нарахування та сплати в наступному році за видами податків і зборів та по звітних періодах, перелік заходів, спрямованих на оптимізацію оподаткування, рівень ризику по кожному запропонованому заходу, можливі варіанти зниження ризику, очікуваний ефект під час розрахунку планованих показників ефективної ставки з податку на прибуток і коефіцієнту податкомісткості щодо інших податків. Програма узгоджується на рівні керівників підприємства-учасника холдингу (директора та директор з економіки та фінансів) і на рівні головного бухгалтера та керівника податкової служби холдингу.

Метою перевірки правильності ведення податкового обліку та складання податкової звітності учасників холдингу є виявлення податкових резервів (запасів) і податкових ризиків. Під податковими резервами слід розуміти суми податків, зборів зайво нарахованих та сплачених у попередніх звітних періодах у зв'язку з арифметичними і методологічними помилками, допущеними під час обчислення та декларування податкових зобов'язань. Під податковими ризиками слід розуміти суми податків, зборів, що не були нараховані та сплачені в попередніх звітних періодах у зв'язку з арифметичними і методологічними помилками, допущеними під час обчислення та декларування податкових зобов'язань, та щодо яких існує ризик донарахування та сплати штрафних санкцій за результатами податкової перевірки за відповідний звітний період.

Як уже визначалося, управління податковими зобов'язаннями промислового холдингу являє собою процес управління господарською діяльністю, який спрямовано на підвищення фінансових результатів за рахунок впливу на окремі елементи податку. Система управління податковими зобов'язаннями промислового холдингу включає комплекс заходів, реалізація яких сприятиме досягненню оптимального рівня податкових надходжень і платежів. Як складова фінансового менеджменту, система управління податковими зобов'язаннями промислового холдингу передбачає розроблення управлінських рішень, які спрямовано на підвищення ефективності фінансової діяльності суб'єкта господарювання.

Досить ефективним інструментом управління податковими зобов'язаннями промислового холдингу є бюджетування, яке полягає у розробленні взаємопов'язаних планів виробничо-господарської діяльності з урахуванням поточних і стратегічних цілей його розвитку. Основним завданням бюджетування є систематизація розрахунку податкових платежів завдяки впровадженню системи бюджетування податків.

Раціональним підходом до ефективного управління податковими зобов'язаннями є такий, при якому формується один загальний податковий бюджет, що у подальшому використовується для формування бюджету адміністративних витрат і фінансових бюджетів. Такий процес здійснюється поетапно і складається з таких етапів: систематизація інформації про податки і податкові платежі за попередній рік; оцінювання податкових платежів у звітному році в порівняних (за звітний період) умовах оподаткування; визначення коефіцієнта еластичності податків, який показує, як зміниться величина того чи іншого податку при зміні податкової бази чи ставки податку; оптимізація податкових платежів; складання податкового календаря, в якому вказується, коли та які податки має сплатити підприємство; оцінювання економічної ефективності передбачуваної оптимізації з урахуванням витрат на її здійснення; формування податкового бюджету.

При податковому бюджетуванні концентрується увага не на мінімізації податків, а на реалізації фінансової стратегії промислового холдингу. Сутність цього підходу полягає у можливості прогнозування майбутнього відтоку грошових коштів у вигляді податкових платежів, що дозволяє заздалегідь визначити фактичну наявність необхідної кількості коштів для промислового холдингу та у разі їх недостатності залучити додатко-

ві джерела для їх формування. Це, у свою чергу, знижує ризик появи штрафних санкцій за несплату податків.

Висновки і пропозиції

1. Забезпечення ефективної організації податкового менеджменту великих підприємств та об'єднань, включаючи промислові холдинги, нерозривно пов'язано з урахуванням організаційних особливостей, які обумовлені складністю організаційної структури та масштабами діяльності, структурою витрат та політикою ціноутворення, ступенем податкового навантаження та обраною обліковою політикою.

2. Організація корпоративного податкового менеджменту включає комунікативну та забезпечуючу компоненти, принципи податкового планування та умови їх використання, що дозволяє сформувати систему корпоративного податкового планування, дія якої спрямована на вивільнення активів для подальшого їх використання в економічній діяльності.

3. Адаптований до умов функціонування промислового холдингу процес поточного корпоративного податкового планування, який передбачає формування податкового та договірного поля, визначення типових господарських операцій та ситуацій, їх узагальнення та оптимізацію, оцінювання податкових ризиків та вибір податкової політики.

4. Для підвищення ефективності податкового менеджменту промислового холдингу доцільною є організація діяльності департаменту податкового планування, який забезпечує здійснення як податкового планування, так і податкового консультування учасників холдингу, виявлення податкових резервів, оптимізацію оподаткування, управління податковими зобов'язаннями на засадах бюджетування.

Подальших досліджень потребують питання визначення та залучення резервів підвищення ефективності податкового менеджменту за рахунок забезпечення скоординованості дій учасників промислового холдингу щодо збільшення податкових доходів та зменшення податкових ризиків.

Список використаних джерел

1. *Мельник В. М.* Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу : монографія / В. М. Мельник. – К. : Комп'ютерпрес, 2006. – 277 с.

2. *Евстигнеев Е. И.* Налоговый менеджмент и налоговое планирование в России : монография / Е. И. Евстигнеев, И. Г. Викторова. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 270 с.

3. *Букина Г. Н.* Корпоративный налоговый менеджмент как неотъемлемая составляющая стратегии управления бизнесом / Г. Н. Букина // ЭКО. – 2007. – № 1. – С. 168-185.

4. *Иванов Ю. Б.* Налоговое планирование: принципы, методы, инструментарий : монография / Ю. Б. Иванов, В. В. Карпова, Л. Н. Карпов. – Х. : ИНЖЭК, 2006. – 272 с.

5. *Паранчук С. В.* Податковий менеджмент : навчальний посібник / С. В. Паранчук, Є. М. Романів, О. С. Червінська. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 276 с.

6. *Барулин С. В.* Налоговый менеджмент / С. В. Барулин, Е. А. Ермакова, В. В. Степаненко. – М. : Омега-Л, 2007. – 272 с.

7. *Кізима А. Я.* Податкове планування у системі податкового менеджменту / А. Я. Кізима // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 15-20.

8. *Антонов С. В.* Теоретические подходы к организации корпоративного налогового менеджмента / С. В. Антонов // Управление экономическими системами. – 2012. – № 9.

9. *Жук О. І.* Податкове планування у системі управлінської діяльності суб'єкта господарювання / О. І. Жук, І. І. Проданова // Інноваційна економіка. – 2010. – № 6. – С. 36-38.

УДК 658.15.012.8

О.В. Малик, аспірантка
Хмельницький національний університет, м. Хмельницький, Україна

СУЧАСНА ПАРАДИГМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЧЛЕНСТВА У СОТ

О.В. Малик, аспирантка
Хмельницкий национальный университет, г. Хмельницкий, Украина

СОВРЕМЕННАЯ ПАРАДИГМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ЧЛЕНСТВА В ВТО

O.V. Malyk, post-graduate student
Khmelnytskyi National University, Khmelnytskyi, Ukraine

MODERN PARADIGM OF FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISES IN TERMS OF GLOBALIZATION AND WTO MEMBERSHIP

Зроблено комплексний аналіз сучасної парадигми забезпечення фінансової безпеки підприємств за умов інтеграційних процесів. Визначено складові елементи системи забезпечення фінансової безпеки підприємств відповідно до сучасної парадигми. Запропоновано модель системи підвищення фінансової безпеки підприємств, а також подано схему формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємств в умовах глобалізації.

Ключові слова: *фінансова безпека, інтеграція, глобалізація, Світова організація торгівлі.*

Осуществлен комплексный анализ современной парадигмы обеспечения финансовой безопасности предприятий в условиях интеграционных процессов. Определены составные элементы системы обеспечения финансовой безопасности предприятий в соответствии с современной парадигмой. Предложена модель системы повышения финансовой безопасности предприятий, а также представлена схема формирования механизма обеспечения финансовой безопасности предприятий в условиях глобализации.

Ключевые слова: *финансовая безопасность, интеграция, глобализация, Всемирная торговая организация.*

The article analyses the modern paradigm of financial security of enterprises in the context of integration process. It defines the components of the system of ensuring the financial security of enterprises according to the modern paradigm. It proposes the model of increasing financial security of enterprises and presents the scheme of the formation the mechanism of ensuring financial security of enterprises in the context of globalization.

Key words: *financial security, integration, globalization, World Trade Organization.*

Постановка проблеми. Активна інтеграція національної економіки у світове господарство є глобальною необхідністю та закономірністю сучасного етапу розвитку економіки України. Ринкове середовище господарювання визначає потребу до співробітництва та взаємозалежності, поступовий рух до єдиного, взаємопов'язаного світу.

Головними рушіями інтеграційних процесів є зіставлення рівнів ринкового розвитку країн, вирішення загальних проблем, бажання пришвидшити ринкові перетворення і не залишитися осторонь інтеграційних процесів, що відбуваються у світовому економічному просторі.

Проте інтеграційні та глобалізаційні процеси несуть за собою цілий ряд небезпек та загроз, які потребують адекватних підходів до їх нейтралізації та створення сприятливих умов для забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемою забезпечення фінансової безпеки підприємств займалися вітчизняні та зарубіжні науковці, серед яких О.І. Барановський, М.Д. Білик, А.І. Берлач, І.А. Бланк, В.В. Бурцев, С.В. Васильчак, Ю.М. Воробйов, К.С. Горячева, М.Ю. Дмитрієва, І.В. Журавльова, О.А. Кириченко, Г.В. Козаченко, Т.Б. Кузенко, В.І. Куцик, Ю.В. Лаврова, О.Ю. Литовченко, Л.О. Матвійчук, О.І. Судакова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні недостатньо дослідженою є проблематика забезпечення фінансової безпеки підприємств в умовах глобалізаційних процесів, зокрема вступу до СОТ. Відсутнє комплексне розроблення системи та методів підвищення, а також адекватного механізму забезпечення фінансової безпеки підприємств.

Мета статті. Головною метою є формування комплексної сучасної парадигми забезпечення фінансової безпеки підприємств за умов інтеграційних процесів, визначення складових елементів системи забезпечення фінансової безпеки підприємств відповідно до сучасної парадигми, розроблення моделі системи підвищення фінансової безпеки підприємств та можливої схеми формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємств в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішньому етапі, що супроводжується активними інтеграційними процесами, управління підприємством вимагає вирішення таких завдань: формування адекватного механізму підвищення фінансової безпеки підприємств, утримання належного рівня фінансової безпеки, протистояння негативним зовнішнім та внутрішнім факторам, прогнозування та своєчасна нейтралізація загроз фінансовій безпеці. Це дасть змогу створити сприятливі умови для підвищення загальної конкурентоспроможності підприємства, що особливо важливо за сучасних процесів глобалізації, внаслідок яких конкурентоспроможність вітчизняних підприємств стає помітно нижчою за конкурентоспроможність іноземних компаній.

Низька конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, порівняно із зарубіжними, пояснюється недостатньою правовою захищеністю українських виробників, недостатнім іміджем підприємств, відсутністю сучасної техніки та технологій, значними виробничими витратами і, як наслідок, високими цінами на продукцію, відсутністю коштів на проведення ефективної реклами.

Сучасна парадигма управління фінансовою безпекою підприємств за умов членства у СОТ має ґрунтуватися на поєднанні зусиль вітчизняних виробників та держави з метою створення сприятливого клімату для виживання та розвитку підприємств на світовому ринку.

Крім того, сучасна парадигма фінансової безпеки підприємств в межах членства у СОТ має базуватися на формуванні пріоритетних завдань забезпечення фінансової безпеки, дослідженні основних факторів впливу на фінансову безпеку та визначенні головних загроз, аналізі стану фінансової безпеки підприємств та розробленні стратегій підвищення її рівня.

Процес забезпечення фінансової безпеки має обов’язково ґрунтуватися на новітніх підходах ризик-менеджменту, формуванні системи управління ризиками та розробленні системи антикризових заходів [9].

Одним із найбільш важливих елементів сучасної парадигми фінансової безпеки підприємства є система її забезпечення, яка включає в себе сукупність методологічного, організаційного, нормативно-правового та інформаційного забезпечення, які забезпечують належний рівень фінансової безпеки підприємства (рис. 1).

Інформаційно-аналітичне забезпечення являє собою безперервний процес формування інформаційних даних, необхідних для здійснення ефективного управління фінансовою безпекою підприємств. Інформаційне забезпечення має об’єктивно відображати стан фінансової безпеки підприємства в будь-який момент часу з метою мінімізації ризиків.

Інформаційно-аналітичний блок управління фінансовою безпекою підприємства має містити такий набір даних: якісні та кількісні значення показників фінансової безпеки, наявність реальних чи потенційних ризиків і загроз, стратегію забезпечення фінансової безпеки підприємства, якісні і кількісні параметри використання фінансових ресурсів, обсяг останніх, а також джерела їх надходження, фінансовий план.

Система інформаційного забезпечення формується на базі: даних бухгалтерського, оперативного та статистичного обліку і звітності; галузевих показників діяльності підприємств-аналогів; звітів та планів і прогнозів, отриманих у процесах стратегічного, тактичного та оперативного планування, аналізу, контролю і бюджетування [8, с. 129].

Рис. 1. Система забезпечення фінансової безпеки підприємства відповідно до сучасної парадигми
Джерело: складено автором на основі [4; 8; 12];

– доповнено автором.

Засади правового забезпечення механізму управління фінансовою безпекою підприємств закладені в Господарському кодексі України, Законі України «Про акціонерні

товариства». Крім цього, кожне підприємство у процесі діяльності керується внутрішніми методичними рекомендаціями та інструктивними вказівками, що стосуються питань фінансової безпеки.

Організаційне забезпечення механізму управління фінансовою безпекою як суб'єкт фінансової безпеки, відіграє роль сполучної ланки, що об'єднує всі елементи цієї системи.

Система організаційного забезпечення механізму управління фінансовою безпекою підприємства представляє собою взаємопов'язану систему служб, підрозділів, органів, відомств та окремих відповідальних осіб, які безпосередньо займаються розроблення та прийняттям управлінських рішень щодо забезпечення фінансової безпеки господарюючих одиниць та несуть відповідальність за результати своїх рішень.

Суб'єкти фінансової безпеки можуть входити як до структури самого підприємства, так і знаходитись поза його межами, тобто зовнішні органи та організації. Це пов'язано із широкою направленістю діяльності щодо забезпечення фінансової безпеки, охопити яку за допомогою одного або двох органів не можливо.

До служб, які займаються цією діяльністю безпосередньо на підприємстві, відносяться служба фінансової безпеки, фінансовий відділ, відділ фінансової розвідки, відділ фінансового аудиту, персонал фірми, який займається питаннями забезпечення фінансової безпеки підприємства, найчастіше це власники та керівництво підприємства, фінансові менеджери, які зацікавлені у результатах його діяльності.

До суб'єктів, які знаходяться за межами підприємства і не підпорядковані його керівництву, належать державні органи, які створюють передумови забезпечення фінансової безпеки підприємства. До них відносяться:

– законодавчі органи державної влади, які приймають законодавчі акти і створюють правову базу діяльності по забезпеченню фінансової безпеки на різних рівнях, у тому числі на рівні підприємств;

– виконавчі органи влади, які реалізовують політику безпеки та деталізують механізм фінансової безпеки;

– судові органи, які забезпечують дотримання прав підприємств та недопущення дискримінації;

– державні інститути, які здійснюють експортно-імпортний, податковий, митний контроль і т. д.;

– правоохоронні органи, які здійснюють контроль за правомірністю підприємницької діяльності та ведуть боротьбу з правопорушеннями і злочинами у фінансовій сфері;

– науково-дослідні інститути, які здійснюють наукові розроблення у сфері проблем забезпечення фінансової безпеки підприємств.

Поряд із державними існують і успішно функціонують недержавні організації та установи. До них відносять приватні аналітичні фірми, аудиторські компанії, інформаційні служби, наукові і консалтингові організації та ін. Вони, як правило, на комерційній основі надають послуги по забезпеченню захисту інформації, комерційної таємниці, збирають, аналізують і надають інформацію про конкурентів та партнерів і т. д. Світовий досвід свідчить, що переважну частину завдань із забезпечення фінансової безпеки виконують саме недержавні організації.

Організація системи фінансової безпеки, в тому числі формування органів її забезпечення, насамперед, залежить від розмірів підприємства, його економічних, фінансових, технічних, інформаційних, професійних, організаційних та інших можливостей.

Як показує практика, малі за розміром підприємства найчастіше користуються послугами зовнішніх спеціалізованих організацій (консалтингових, інформаційних).

Середні підприємства можуть застосовувати комбіновану систему фінансової безпеки: у повсякденній діяльності використовувати можливості власних служб та підроз-

ділів, таких як фінансовий відділ, відділ економічного та фінансового аналізу, а у випадку необхідності залучати для вирішення нагальних проблем зовнішні організації.

Великим підприємствам варто створювати власну службу, яка б займалась питаннями фінансової безпеки. Як правило, весь комплекс заходів по забезпеченню фінансової безпеки здійснюється під контролем одного з керівників підприємства. Для вироблення схеми забезпечення фінансової безпеки та для виконання консультативних функцій може створюватися рада з безпеки [4, с. 79].

Стан фінансової безпеки на підприємстві залежить від того, наскільки ефективно його менеджери будуть здатні попереджувати та уникати потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, а також ліквідовувати можливі наслідки кризових явищ у фінансовій сфері.

Оптимально структуроване організаційне забезпечення підприємства має забезпечувати ефективну скоординовану діяльність усіх функціональних підрозділів підприємства, їхню швидку адаптацію до сучасних мінливих умов і в результаті має сприяти ефективному управлінню фінансовою безпекою.

Управління фінансовою безпекою підприємства реалізується через систему методичного забезпечення, під яким розуміють способи, методи та прийоми для забезпечення на підприємстві належного фінансового стану. Фінансові методи управління фінансовою безпекою охоплюють фінансове планування і прогнозування, фінансовий моніторинг, фінансовий аналіз, фінансове регулювання та систему фінансових важелів.

Метод прогнозування використовується з метою передбачення майбутнього стану внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, можливих загроз фінансовій безпеці. Він базується на вивченні закономірностей розвитку різних економічних явищ і процесів, виявляє найбільш імовірні та альтернативні шляхи їх розвитку і дає базу для вибору фінансової стратегії на перспективу. Тобто це процес обґрунтування кількісних та якісних змін стану фінансової безпеки в майбутньому. Прогнозування, з одного боку, має передувати плануванню, а з другого – має бути його складовою частиною, оскільки використовується на різних стадіях планової роботи [2; 6; 11].

Планування представляє собою діяльність щодо розроблення планів і розрахунку планових показників, які відображають прогнозний рівень забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення його діяльності у плановому періоді. Планування передбачає як прогнозування обсягу й структури фінансових ресурсів загалом, так і динаміки окремих показників діяльності підприємства.

Планування є одним із найважливіших етапів у процесі керування фінансовою безпекою, оскільки є методом, що створює основу для прийняття всіх управлінських рішень у процесі забезпечення фінансової безпеки підприємства. Головним завданням планування є постановка цілей та завдань, для досягнення яких має здійснюватися увесь подальший управлінський процес.

Моніторинг використовується з метою постійного спостереження за станом фінансової безпеки. Цей метод нерозривно пов’язаний із контролем і передбачає виявлення змін та відхилень від планових показників, відстеження можливих ризиків та загроз, що можуть привести до зниження фінансової безпеки, контроль за дотриманням принципів забезпечення фінансової безпеки. Використання методу моніторингу в управлінні фінансовою безпекою підприємств дає змогу в короткі строки діагностувати кризові явища у фінансовій складовій безпеки підприємства та вчасно реагувати на них. Ефективна організація моніторингу повинна передбачати контроль за станом не лише внутрішнього середовища підприємства, але і зовнішнього, в якому акумулюється основна маса небезпек та загроз.

Метод аналізу в процесі управління фінансовою безпекою підприємства дає змогу завдяки розрахунку основних фінансових показників говорити про конкурентоспромож-

ність, ліквідність, кредитоспроможність підприємства, прибутковість його діяльності, відповідність обсягів продажу запланованим значенням та ін. Джерелом інформації для аналізу є фінансова та статистична звітність підприємства за попередні та поточний періоди. Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовищ є невід'ємною та обов'язковою передумовою управління фінансовою безпекою на підприємстві. Без постійного аналізу діяльності неможливе існування та прогресивний розвиток жодного підприємства. Тому досвідчені керівники підприємств та організацій приділяють цьому питанню особливу увагу.

Регулювання як метод забезпечення фінансової безпеки передбачає оптимізацію рівня фінансової безпеки на основі даних про її стан, стан зовнішнього та внутрішнього середовищ, наявність ризиків та загроз, що були отримані на попередніх етапах методологічного процесу та порівняння їх із плановими і прогнозними показниками. Регулювання включає постійний вплив управлінського персоналу на перебіг фінансових процесів та стан фінансової безпеки з метою досягнення стану відповідності запланованим цілям.

Підприємницька діяльність містить багато небезпек. Тому важливим елементом є державне регулювання підприємницької діяльності. Важливі передумови регулювання – це захист інтересів власників, кредиторів та інших контрагентів.

Державне регулювання виявляється у встановленні фінансових нормативів та відрахувань до резервних фондів, у політиці регламентації мінімального розміру статутного капіталу в момент утворення підприємства, у державному регулюванні цін, податкових ставок, митних тарифів, державному регулюванні експортно-імпортних операцій. Нормативи виконують функцію оцінювання захищеності від певного ризику.

Отже, ефективне функціонування системи фінансової безпеки підприємства передбачає постійну взаємодію методів планування, моніторингу, аналізу та регулювання в процесі прийняття оптимальних управлінських рішень керівництвом і структурними підрозділами [3, с. 151].

Фінансові методи системи забезпечення фінансової безпеки підприємства, особливо фінансове регулювання, нерозривно пов'язані з фінансовими важелями та відображають спосіб дії під час використання останніх.

Фінансові важелі системи забезпечення фінансової безпеки підприємства – це система стимулів та заохочень для менеджерів за ухвалення ефективних управлінських рішень і система санкцій за негативні наслідки їх дій у сфері фінансової безпеки, а також загальний внутрішній механізм управління підприємством, заснований на його власній фінансовій стратегії [8, с. 128].

Сьогодні за умов інтеграційних процесів парадигма забезпечення фінансової безпеки підприємства має бути заснована на багатофункціональності менеджменту, інтегрованому застосуванні психології бізнесу, маркетингу, стратегічного системного і фінансового менеджменту, інноваційного менеджменту та управління проектами, отриманні синергійного ефекту від запровадження інноваційних методів управління для забезпечення конкурентних переваг підприємства [10, с. 32].

Сучасна парадигма фінансової безпеки повинна бути закладена в основу ефективного механізму, метою якого мають бути: визначення та оцінювання основних факторів впливу на фінансову безпеку підприємства; нейтралізація та попередження внутрішніх та зовнішніх загроз фінансовій безпеці підприємства; усунення відхилень між завданнями та поточним станом фінансової безпеки підприємства; розроблення заходів для підвищення рівня фінансової безпеки підприємства.

Такий механізм має ґрунтуватися на основних принципах, методах та показниках оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства, враховувати вплив факторів внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємства та включати розроблення заходів щодо підвищення його фінансової безпеки (рис. 2).

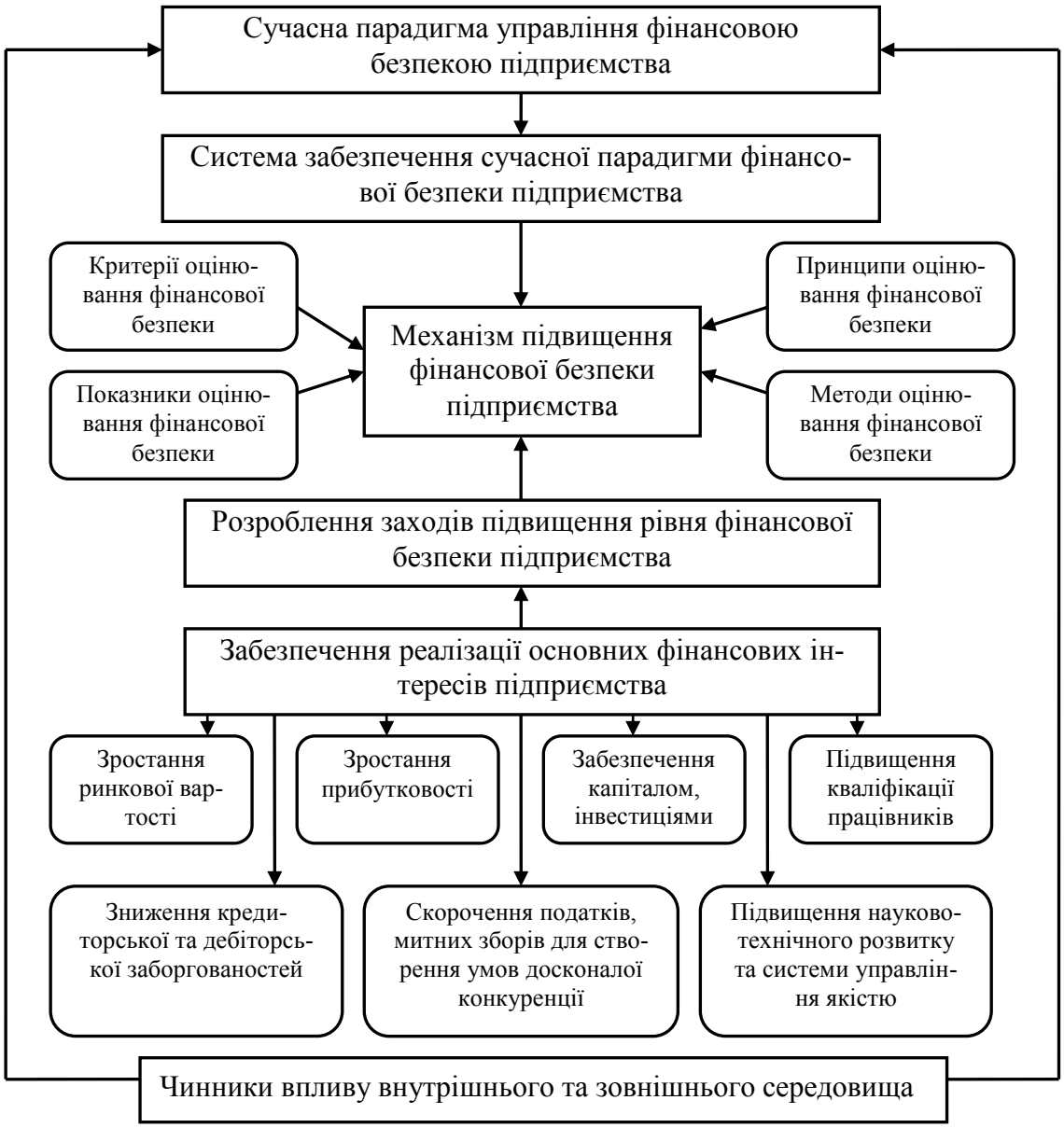


Рис. 2. Система підвищення фінансової безпеки підприємства

Джерело: запропоновано автором.

Сучасна парадигма фінансової безпеки створює можливості для підвищення привабливості підприємств, зростання їх ринкової вартості, ефективності діяльності, в тому числі прибутковості, фінансової стійкості, конкурентоспроможності.

За сьогоднішніх умов для підвищення безпеки своєї фінансової діяльності підприємства мають більше уваги приділяти пошуку висококваліфікованих працівників, власному техніко-технологічному розвитку, впровадженню інноваційних механізмів ведення діяльності, більш детально вивчати потреби споживачів, досліджувати внутрішній ринок, розробляти методи просування продукції на зовнішні ринки, слідкувати за діями конкурентів, знижувати витрати виробництва та, як результат, зменшувати ціни на продукцію, постійно покращувати якість власної продукції, в тому числі завдяки застосуванню систем управління якістю, розширювати післяпродажний сервіс.

На нашу думку, формування механізму фінансової безпеки підприємства має відбуватись на основі запропонованої схеми (рис. 3).

Подана схема характеризує етапність побудови механізму забезпечення фінансової безпеки, виходячи із завдань забезпечення останньої.

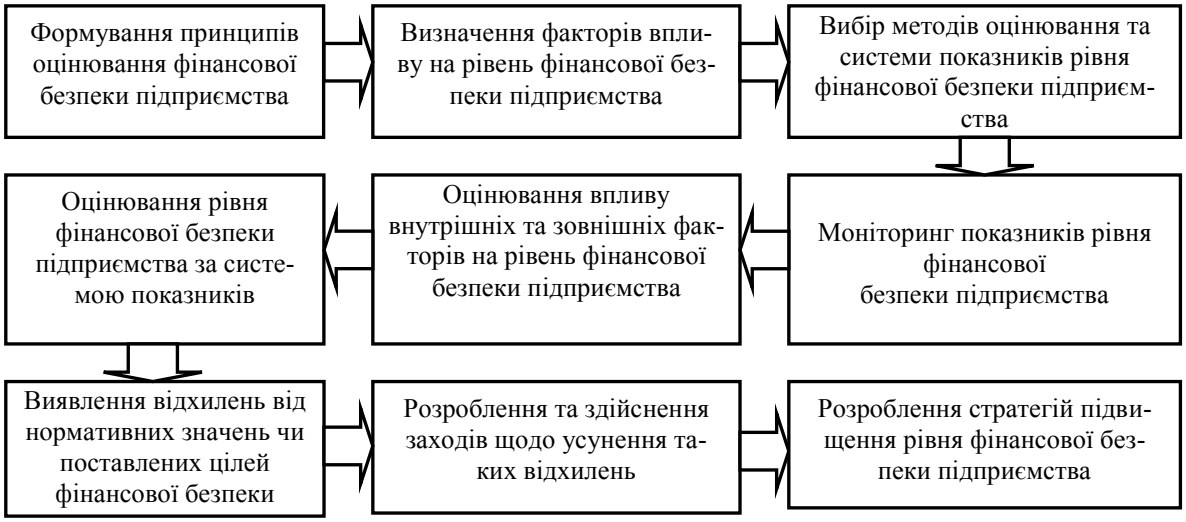


Рис. 3. Схема формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства
Джерело: запропоновано автором.

Висновки і пропозиції. Отже, сучасна парадигма забезпечення фінансової безпеки підприємств за умов посилення конкуренції в результаті поглиблення інтеграційних процесів, у тому числі членства в СОТ, має ґрунтуватися на поєднанні зусиль вітчизняних виробників та держави з метою створення сприятливого клімату для виживання та розвитку підприємств на світовому ринку. Вона має базуватися на формуванні пріоритетних завдань забезпечення фінансової безпеки, дослідженні основних факторів впливу на фінансову безпеку та визначенні головних загроз, аналізі стану фінансової безпеки підприємств та розробленні стратегій підвищення її рівня.

Список використаних джерел

1. *Батенко Л. П.* Управління проектами : навч. посіб. / Л. П. Батенко, О. А. Загородніх, В. В. Ліщинська. – К. : КНЕУ, 2003. – 231 с.

2. *Бойчик І.* Економіка підприємства : навчальний посібник для вузів / І. Бойчик. – К. : Атіка, 2002. – 480 с.

3. *Васильчак С. В.* Управління фінансовою безпекою підприємства / С. В. Васильчак, Н. В. Процикевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.18. – С. 149-153.

4. *Економічна* та майнова безпека підприємства і підприємництва. Антирейдерство : монографія / [Б. М. Андрушків, Н. Б. Кирич, Л. Я. Малюта та ін.] ; за ред. Б. М. Андрушківа. – Тернопіль : Терно-граф, 2008. – 424 с.

5. *Кужільна Л. К.* Підходи до управління комерційним ризиком на підприємствах легкої промисловості / Л. К. Кужільна // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8 (98). – С. 103-107.

6. *Кулініч І. О.* Психологія управління : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / І. О. Кулініч. – К. : Знання, 2008. – 292 с.

7. *Куцик В. І.* Фінансова безпека підприємства як самостійний об'єкт управління: проблеми забезпечення / В. І. Куцик, А. І. Бартиш // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.4. – С. 250-255.

8. *Лаврова Ю. В.* Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства / Ю. В. Лаврова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 127-130.

9. *Лук'янова В. В.* Діагностика ризику діяльності підприємства / В. В. Лук'янова. – Хмельницький : ПП Ковальський, 2007. – 312 с.

10. *Нижник І. В.* Управління конкурентоспроможністю промислових підприємств: методи та механізми підвищення : монографія / І. В. Нижник ; за наук. ред. д-ра екон. наук М. П. Войнаренка. – Хмельницький : ХНУ, 2012. – 219 с.

11. *Стельмащук А. М.* Державне регулювання економіки : навчальний посібник / А. М. Стельмащук. – Тернопіль : ТАНГ, 2000. – 315 с.

12. *Фінанси* підприємств: теоретико-методичне забезпечення формування та відтворення : монографія / [І. В. Журавльова, О. М. Ястремська, Л. О. Макаренкова, Т. Б. Кузенко та ін.] ; за заг. ред. І. В. Журавльової. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2010. – 428 с.

УДК 336.72

Я.В. Мордванюк, аспірант
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОБЛЕМНОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Я.В. Мордванюк, аспирант
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана, г. Киев, Украина

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Y.V. Mordvanyuk, post-graduate student
Kyiv National Ekonomik University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

FINANCIAL MECHANISM OF REGULATION OF PROBLEM DEBT OF A COMMERCIAL BANK

Досліджено формування фінансового механізму регулювання проблемної заборгованості, який забезпечить цілеспрямований, адекватний сучасній економічній ситуації вплив на активи комерційних банків, за якими спостерігаються прострочені періоди погашення, і дозволить підвищити привабливість банківського кредитування.

Ключові слова: *фінансовий механізм, система, проблемна заборгованість, метод.*

Исследовано формирование финансового механизма регулирования проблемной задолженности, который обеспечит целенаправленное, адекватное современной экономической ситуации влияние на активы коммерческих банков, по которым наблюдаются просроченные периоды погашения, и позволит повысить привлекательность банковского кредитования.

Ключевые слова: *финансовый механизм, система, проблемная задолженность, метод.*

The formation of bad debts mechanism regulation is investigated, which will provide targeted impact on the assets of commercial banks adequate to current economic situation, which are observed overdue repayment periods and will enhance the attractiveness of bank lending.

Key words: *financial mechanism, system, bad debt, method.*

Постановка проблеми. Українська банківська система пройшла найгостріший період кризи з серйозними втратами, незважаючи на заходи, які були вжиті владою країни. Ситуація з проблемними активами продовжує ускладнюватися: банки приховують «погані» кредити, проводять їх повторну реструктуризацію, тримають великі резерви, за безцінь позбавляються від непрофільних активів, оскільки до цього їх підштовхує політика центрального банку.

Про справжні масштаби впливу проблемних кредитів на економіку говорити складно, оскільки повністю не вичерпав себе потенціал тих антикризових заходів, які зробив банківський регулятор для їх пом’якшення. А саме, коли за реструктуризованими в кризовий період позиками банки змушені будуть формувати повноцінні резерви, тоді фактично це означатиме подвоєння проблем. Таким чином, ми приходимо до однозначного підтвердження необхідності формування фінансового механізму регулювання проблемної заборгованості, який забезпечить цілеспрямований, адекватний сучасній економічній ситуації вплив на активи комерційних банків, за якими спостерігаються прострочені періоди погашення, і дозволить підвищити привабливість банківського кредитування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Все різноманіття підходів української та російської наукових шкіл до сутності фінансового механізму знайшли відображення у працях таких вітчизняних учених, як В. Базилевич, І. Лютий, В. Міщенко, С. Науменкова, А. Гальчинський, В. Лагутін, А. Мороз, М. Савлук, А. Чухно, М. Пуховкіна, І. Івасів, Л. Примостка, Р. Шевченко. Значну увагу вивченню цієї проблеми приділено також у роботах російських економістів – О. Івасенка, Ю. Троніна, В. Бугаєвського. Помітне місце у розробленні цих проблем займають дослідження західних науковців Ф. Мишкіна, Т. Стейнметца, Дж. Сінкі, П. Роуза та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Для виявлення економічного змісту і структури фінансового механізму регулювання проблемної заборгованості важливе значення має формулювання таких основних положень:

- обґрунтування поняття фінансового механізму регулювання проблемної заборгованості комерційного банку;

- обґрунтування призначення фінансового механізму регулювання проблемної заборгованості комерційного банку;

- характеристика елементів фінансового механізму регулювання проблемної заборгованості комерційного банку.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є систематизація уявлень економістів про сутність фінансового механізму регулювання проблемної заборгованості на основі аналізу підходів до визначення фінансового механізму, існуючих у науковій літературі.

Виклад основного матеріалу. Зупинимося на розгляді підходів до трактування категорії "фінансовий механізм".

Механізм (від гр. mechane – знаряддя, машина) – це:

1. Послідовність станів, процесів, що визначають собою яку-небудь дію, явище.

2. Система, пристрій, що визначає порядок якого-небудь виду діяльності.

3. Внутрішній устрій (система ланок) машини, приладу, апарата, яка приводить їх у дію [2].

Фінансовий механізм як економічна категорія має певні особливості. Він, з одного боку, об'єктивний, оскільки будується відповідно до вимог об'єктивних економічних законів; а з іншого боку – носить суб'єктивний характер, тому що встановлюється державою для вирішення тих завдань, які стоять перед ним на тому чи іншому етапі розвитку, з допомогою різних форм і методів господарювання [3].

Деякі вчені, які займаються дослідженнями в галузі фінансового механізму, відзначають, що сучасне розуміння цього терміна пов'язується з фінансово-інженерним підходом, коли у ролі фінансового механізму може виявитися або послідовність певних дій посадових осіб, або нормативно затверджена процедура, або фінансова схема, реалізована групою фінансово активних суб'єктів [6].

На наш погляд, така думка є спірною, оскільки функціонування фінансового механізму обумовлено розміром фінансових ресурсів, що виділяються на конкретні цілі, способами формування фінансових ресурсів, а також тим, у яких формах і якими каналами рухаються грошові кошти, на яких умовах вони виділяються і використовуються. Слід зазначити, що стосовно поняття сутності фінансового механізму виділяють різні понятійні аспекти і нині це поняття має неоднозначні характеристики.

Як стверджує Г.О. Партин, фінансовий механізм поділяється на директивний і регулюючий [9]. Причому директивний фінансовий механізм, на думку вченого, як правило, розробляється для фінансових відносин, в яких безпосередньо бере участь держава, а регулюючий фінансовий механізм визначає основні закони в конкретному сегменті фінансів і не зачіпає безпосередньо інтереси держави. Досить широким є визначення фінансового механізму, запропоноване Б.А. Райзбергом, який під фінансовим механізмом визначає складову частину господарського механізму, сукупність фінансових стимулів, важелів, інструментів, форм і способів регулювання економічних процесів і відносин [5].

Однак більш обґрунтованим з погляду фінансів можна вважати визначення фінансового механізму, дане В.І. Відяпіним, який розглядає фінансовий механізм як п'ять взаємопов'язаних елементів, що сприяють організації, плануванню і стимулюванню використання фінансових ресурсів: фінансові методи, фінансові важелі, правове, нормативне та інформаційне забезпечення [10].

Аналізуючи наявні серед учених погляди з приводу економічної сутності і характеристик категорії «фінансовий механізм», зазначимо, що фінансовий механізм як економічна та фінансова категорія відображає складні, багатоаспектні, взаємопов'язані і взаємозалежні процеси. В силу своєї складності економічна категорія «фінансовий механізм» досліджена недостатньо повно і розглядається в основному під час аналізу фінансових аспектів діяльності держави. Все це визначає необхідність більш детального і ретельного дослідження економічної сутності та змісту категорії «фінансовий механізм» у контексті взаємозв'язку її з іншими фінансово-економічними категоріями. Тому більш детально зупинимося на розгляді існуючих серед науковців понять структури і характеристик фінансового механізму.

Як наголошується фахівцями, і що не викликає сумнівів, у зв'язку з існуванням різноманітних видів і форм організації фінансових відносин, фінансовий механізм має складну структуру. В економічній літературі з цієї проблеми можна виділити такі підходи до структурування фінансового механізму, які доповнюють один одного, тим самим підкреслюючи складність і багатовимірність цієї категорії.

Перший підхід превалював у фінансовій науці радянського періоду, проте і на сьогодні має своїх прихильників. У межах такого підходу фінансовий механізм трактується як «... сукупність економіко-організаційних і правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави, які функціонують у процесі формування, розподілу і використання централізованих і децентралізованих грошових фондів» [11].

Згідно з другим підходом, у складі фінансового механізму виділяють два блоки, що відповідають двом напрямкам фінансової політики як невід'ємної складової економічної політики.

Перший блок – бюджетно-податковий механізм – включає механізм оподаткування та інвестиційний механізм, механізми, управління державними видатками та держборгом.

Другий блок – кредитно-грошовий механізм – крім власне кредитно-грошового механізму, включає ще й механізм ціноутворення.

Таке трактування фінансового механізму пов'язане з багатомірністю та обширністю категорії «фінанси». Слід зазначити, що в межах цього підходу багато авторів замість терміна «фінансовий механізм» використовують термін «фінансово-кредитний механізм». Так, наприклад, В.К. Сенчагов стверджує, що фінансово-кредитний механізм являє собою «взаємопов'язану систему методів фінансово-кредитного планування, фінансово-кредитних важелів і форм організації управління фінансами і кредитом» [8].

У складі фінансово-кредитного механізму ним виділені три підсистеми:

- фінансово-кредитне планування;
- фінансово-кредитні інструменти;
- організаційна структура та правовий режим фінансово-кредитної системи.

Також згідно з запропонованою В.К. Сенчаговим структурою фінансового механізму відзначимо наявність семи блоків і більше 80 елементів. Причому до блоків фінансового механізму слід відносити:

- плани;
- баланси;
- показники;
- норми і нормативи створення і розподілу фінансових ресурсів;
- фонди забезпечення відтворення і стимулювання економічного росту;
- органи управління;

- основні нормативні акти, що регулюють фінансові відносини. Елементами ж фінансового механізму є зведений фінансовий план країн, державний бюджет, кредитний план, баланс грошових доходів і витрат населення, валютний план та ін.

Однак у спробі охопити всі аспекти фінансово-кредитного механізму, запропонованого В.К. Сенчаговим, недостатньо уваги приділяється принципам розмежування сфер і ланок, а також взаємозв'язку і взаємозалежності елементів у структурі фінансового механізму.

Прихильники третього підходу, розглядаючи фінансовий механізм як систему, найбільшу увагу приділяють його інструментарію, а не відносинам. Так, наприклад, Г.Г. Кірейцев, розглядаючи фінансовий механізм підприємства, визначає його як «сукупність методів реалізації економічних інтересів шляхом фінансового впливу на соціально-економічний розвиток підприємства. Складовими фінансового механізму є: фінансове забезпечення; фінансове регулювання, система фінансових індикаторів і фінансових інститутів, які дають можливість оцінити цей вплив» [7].

Д.А. Аллахвердян вважає, що фінансовий механізм включає комплекс горизонтально і вертикально скоординованих економічних методів, інструментів і важелів, за якими визначаються оптимальні кількісні та якісні параметри раціонального і максимально ефективного використання фінансових ресурсів суспільства [2].

Інтерес викликає четвертий підхід, у межах якого В.І. Гребельний при розгляді фінансового механізму виділяє такі складові: «види, форми організації фінансових відносин, методи формування та використання фінансових ресурсів і способи їх кількісного визначення» [3]. При цьому вид організації фінансових відносин є вихідним первинним елементом фінансового механізму, оскільки визначає спосіб їх вираження і прояву у відповідних фінансових ресурсах.

У фінансовій науці виділяють види фінансових ресурсів, кожен з яких є результатом розподільного процесу як на макрорівні, так і при формуванні грошових доходів і накопичень у межах окремої організації. На практиці у сфері державних і муніципальних фінансів у процесі мобілізації доходів до бюджетів органів державної влади та місцевого самоврядування і бюджети державних позабюджетних фондів використовуються конкретні види податкових платежів та види неподаткових надходжень (дивіденди за акціями, що належать державі, відсотки за бюджетними кредитами, суми пені і штрафів за порушення бюджетного законодавства і т. д.).

У ході надання бюджетних коштів використовуються конкретні види бюджетних витрат – на фінансування відповідних галузей економіки, на утримання апарату управління, на реалізацію цільових програм, на обслуговування боргових зобов'язань суб'єктів влади на всіх рівнях бюджетної системи й інші витрати. У сфері фінансів суб'єктів господарювання прикладами видів фінансових ресурсів комерційних організацій є внески засновників у грошовій формі до статутного капіталу організації, прибуток, амортизаційні відрахування, а некомерційних організацій – доходи від здачі майна в оренду, внески засновників, членські внески і т. д.

Під формою організації фінансових відносин розуміється зовнішній порядок їх організації, тобто встановлення механізму акумуляції, перерозподілу і використання фінансових ресурсів і умов його реалізації на практиці. У ході організації бюджетних відносин використовуються різні форми витрат бюджетів, форми надходження коштів у процесі міжбюджетного розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів (відрахування від регулюючих доходів, дотації, субвенції та ін.). При формуванні податкових доходів, бюджету в порядок їх утворення включатимуться регламентовані нормами податкового права джерело сплати, податку і податкова база, процентні ставки, система податкових пільг і санкцій, а також порядок сплати податку. На мікрорівні використовуються різні форми фінансового забезпечення відтворювального процесу: самофінансування, кредитування і державне фінансування.

Методами організації фінансових відносин у фінансовій науці називають способи формування фінансових ресурсів і практичного здійснення операцій, пов'язаних з фінансами. Можна виділити чотири основні методи формування фінансових ресурсів:

1. Фінансовий метод використовується для формування фінансових ресурсів переважно на безповоротній та безоплатній основі. Фінансовим методом, як правило, формуються власні фінансові ресурси комерційних і некомерційних організацій (акумулювання членських внесків у некомерційних організаціях відповідних організаційно-правових форм, формування амортизаційних відрахувань і прибутку в комерційних організаціях відбувається на безоплатній та безповоротній основах).

2. Метод кредитування пов'язаний з наданням грошових коштів на умовах терміновості, платності і зворотності. На макрорівні цей метод використовується у ході надання бюджетних кредитів та бюджетних позичок іншому бюджету, а на мікрорівні – при отриманні юридичними особами кредитів банків, бюджетних кредитів, податкових кредитів, доходів у результаті випуску боргових цінних паперів комерційними організаціями.

3. Податковий метод передбачає акумулювання грошових коштів для фінансового забезпечення діяльності держави і (або) муніципальних утворень у формі грошових платежів (податків) юридичних і фізичних осіб на обов'язковій, примусової і безоплатній основах. В умовах функціонування ринкової економіки податковий метод переважає при формуванні фінансової бази діяльності органів, державної влади і місцевого самоврядування. Однак при його використанні слід забезпечувати необхідний баланс між обсягом акумульованих за допомогою податків фінансових ресурсів на макрорівні і розміром фінансових ресурсів, що залишаються в розпорядженні організацій і населення від різних економічних і соціальних ризиків.

4. Страховий метод передбачає формування фінансових ресурсів за рахунок надходження страхових внесків. Його використання в ринковій економіці, що характеризується проявом багатьох елементів стихійності у ході її функціонування, безпосередньо пов'язано з особливостями здійснення фінансової діяльності суб'єктами господарювання та органами влади в умовах, коли зростають можливості настання непередбачених подій у соціально-економічному житті суспільства. В цій ситуації страхові фонди, створені в грошовій формі, дозволяють забезпечити стійке функціонування економіки і соціальної сфери, при настанні різного роду непередбачених подій, що мають негативний вплив на фінансово-господарську діяльність, бюджетну систему і соціальне забезпечення [8].

Способи кількісного визначення параметрів фінансового механізму, що мають мірні характеристики (податкові ставки, обсяг кожного виду фінансових ресурсів у фондовій і нефондовій формі, обсяг бюджетних асигнувань та інші кількісні параметри), є найбільш мобільною частиною фінансового механізму. До способів кількісного визначення параметрів фінансового механізму відносяться способи обчислення бюджетних доходів, способи визначення необхідного обсягу фінансової. Допомоги відповідним бюджетам, способи нарахування амортизації і т. п. Необхідність їх постійної зміни і вдосконалення диктується зміною державного устрою, складу фінансових повноважень на відповідному рівні управління, методів господарювання, умов економічного і соціального розвитку держави й іншими факторами. Такі зміни, як правило, обумовлені цілями та завданнями фінансової політики-держави на сучасному етапі.

Оскільки фінансові відносини проявляються в різних сферах і ланках фінансової системи країни, то ми погодимося з тим, що у складі фінансового механізму: можна виділити фінансовий механізм державних і місцевих фінансів, комерційних підприємств, некомерційних організацій та установ домашніх господарств та ін., надалі кожна з цих груп поділяється на підгрупи. Наприклад, у механізмі державних і муніципальних фінансів виділяються бюджетний механізм, механізм державного кредитування та меха-

нізм функціонування позабюджетних фондів. Що ж стосується кредиту, то він є однією з форм фінансового забезпечення і руху фінансових ресурсів, тому, на нашу думку, фінансово-кредитний механізм є складовою фінансового механізму.

Кожен елемент фінансового механізму є складовою частиною єдиного цілого. Вони взаємопов'язані і взаємозалежні. Разом з тим всі елементи функціонують відносно самостійно. Ця обставина викликає необхідність постійного узгодження складових фінансового механізму.

Сфери й ланки фінансового механізму відрізняються ступенем складності і розгалуженості окремих елементів. Наприклад, для бюджетного механізму характерна система з багатьох видів податків, наявність різноманітних напрямків використання коштів та методів фінансування. На підприємствах і в організаціях визначається відношення між окремими формами грошових накопичень, розподіляється прибуток, формуються і використовуються фонди. В страхових організаціях широко розвинута система резервних фондів.

Поєднання елементів фінансового механізму – форм, видів, методів організації фінансових відносин – утворює конструкцію фінансового механізму, яка приводиться в рух через встановлення кількісних параметрів кожного його елементу, тобто визначення ставок і норм вилучення, обсягу фондів, рівня витрат та ін. Кількісні параметри та різноманітні способи, їх визначення є найбільш мобільною частиною фінансового механізму. Вони частіше піддаються коригуванню, реагують на зміну умов виробництва і завдань, що стоять перед суспільством. Наприклад, неодноразово змінювалися способи розподілу прибутку і пропорції її розподілу між підприємством і державою, коректувалися ставки податку з обороту та ін.

Більш того, враховуючи, що фінансовий механізм будується відповідно до фінансової політики держави та норм фінансового права, відображених у фінансовому законодавстві, важливими складовими фінансового механізму є підсистеми. До підсистем слід відносити: правову, нормативну, інформаційну, аналітичну, а також методичну підсистему. Закони, накази президента, постанови уряду, розпорядження наглядових органів, статути юридичних осіб, інструкції та інші нормативні матеріали формують правову та нормативну базу. Внутрішні накази, правила, рекомендації, що стосуються взаємодії служб і відділів організації, відносяться до інформаційного забезпечення. Використання юридичних норм у фінансовій сфері діяльності дає можливість встановити єдині правила організації фінансових зв'язків, захищати економічні інтереси суб'єктів господарювання. Дотримання правових норм має гарантувати підтримання суворої фінансової дисципліни.

Інформаційним забезпеченням фінансового механізму є економічна, комерційна, фінансова та інша інформація. Крім того, будь-яка інформація, яка містить відомості про стан фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності суб'єкта господарювання, також має відношення до фінансового механізму розглянутої категорії.

До фінансової інформації відноситься відомості про фінансову стійкість і платоспроможність своїх партнерів і конкурентів, про ціни, курси, дивіденди, відсотки на банківському ринку і т. д., повідомлення про стан справ на біржовому, позабіржовому ринках, про фінансову та комерційну діяльності будь-яких гідних уваги господарюючих суб'єктів, різні інші відомості.

Досліджуючи питання формування регулюючого фінансового механізму, необхідно відзначити, що, як і будь-який фінансовий механізм, регулюючий фінансовий механізм містить певні відмінні параметри. Системний підхід у визначенні регулюючого фінансового механізму робить можливим комплексне вивчення фінансового механізму як єдиного цілого з позицій системного аналізу й означає облік всіх взаємозв'язків фінансової та регулюючої системи, вивчення окремих її структурних частин та елементів фі-

нансового механізму, виявлення ролей кожного з них у загальному процесі функціонування фінансового механізму, і навпаки, виявлення впливу фінансового механізму в цілому на окремі його елементи, економічні відносини та економіку в цілому.

З метою систематизації понятійної бази по розглянутій проблематиці, уточнимо, що система (від грец. systema – ціле, складене з частин, з'єднання) – це безліч взаємодіючих елементів, що знаходяться у відносинах і зв'язках один з одним, що становлять цілісне утворення [4].

В.Н. Садовський дає таке визначення системі: система – це, впорядкування певним чином безлічі елементів, які взаємопов'язані між собою й утворюють деяку цілісну єдність. Людвіг фон Берталанфі, один з основоположників загальної теорії систем, описував систему як комплекс взаємодіючих елементів [1].

Досить важливим моментом при аналізі поняття «система» є визначення значення і властивостей елементів, що входять до неї. Елемент (від лат. elementum – стихія, первісна речовина) – складова частина чого-небудь; нерозкладний компонент системи з позиції системного підходу. Елементи системи різні, але вони утворюють єдність, висловлюючи при цьому специфіку цілого, є носіями його властивостей.

Таким чином, фінансовий механізм регулювання, що складається із сукупності елементів, покликаний забезпечити поєднання різних частин механізму в єдине ціле. Це принципово важлива вимога передбачає необхідність встановлення і вдосконалення, по-перше, зв'язку фінансового механізму регулювання з усією системою економічних відносин і, по-друге, зв'язків між різними частинами (підсистемами, елементами) фінансового механізму регулювання. Крім того, введення поняття фінансового механізму регулювання дозволяє краще зрозуміти організацію фінансових відносин у процесі здійснення регулятивних функцій.

Що ж до фінансовому механізму регулювання проблемної заборгованості, зупинимося більш докладно на понятті «проблемна заборгованість». В економічній літературі використовуються такі поняття, як «проблемна заборгованість», «проблемний борг», «проблемний актив», «проблемний кредит» і «проблемна позика», які тією чи іншою мірою характеризують стан заборгованості комерційного банку та в межах цього дисертаційного дослідження представляються аналогічними за змістом.

Заборгованість відповідно до визначення, викладеного у Великому економічному словнику, являє собою суму фінансових зобов'язань, грошових боргів, що підлягає погашенню, поверненню у визначений термін [6].

Для уточнення змісту категорії «проблемна заборгованість» зазначимо, що важливою передумовою успішного вирішення проблеми служить її правильна постановка. Неправильна поставлена проблема не дозволяє вирішити справжню проблему. Таким чином, виходить, що проблемною є та заборгованість, у реалізації якої в наявності є фінансові труднощі.

Сучасне уявлення проблемної заборгованості засноване на класифікації позик комерційних банків, що передбачає поділ за категоріями якості, визначеним відповідно до Постанови Правління Національного банку України «Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків»:

- I (вища) категорія якості (стандартна) – відсутність кредитного ризику (ймовірність фінансових втрат внаслідок невиконання або неналежного виконання позичальником зобов'язань за позикою дорівнює 2 %);

- II категорія якості (під контролем) – помірний кредитний ризик (ймовірність фінансових втрат за позикою обумовлює її знецінення в розмірі 10 %);

- III категорія якості (субстандартна) – значний кредитний ризик (ймовірність фінансових втрат за позикою обумовлює її знецінення в розмірі 40 %);

- IV категорія якості (сумнівна) – високий кредитний ризик (ймовірність фінансових втрат за позикою обумовлює її знецінення в розмірі 80 %);

- V (нижча) категорія якості (безнадійна) – відсутня ймовірність повернення позики, що обумовлює повне (в розмірі 100 %) знецінення позики.

Найбільш точним є визначення, запропоноване Міжнародним валютним фондом, відповідно до якого проблемною визнається заборгованість як зобов'язання, повне погашення якого сумнівно внаслідок неадекватного фінансового стану позичальника чи забезпечення за цим зобов'язанням, а також спостерігається прострочення сплати основного боргу та/або відсотків по ньому.

Заслуговує на увагу також визначення проблемної заборгованості, запропоноване Федеральною банківською системою США, яка розглядає проблемну заборгованість як зобов'язання, повне погашення якого сумнівно внаслідок неадекватного фінансового стану позичальника чи забезпечення за цим зобов'язанням, а також спостерігається прострочення сплати основного боргу та/або відсотків по ньому більше 90 днів.

Проблемна заборгованість може виникнути в будь-якому комерційному банку незалежно від його надійності. Після видачі кредиту, як зазначає Е.М. Морсман молодший, частка кредиту може розвиватися за трьома напрямами [7]:

1. Своєчасне і повне виконання сторонами договору своїх зобов'язань.
2. Взаємоприйнятна зміна умов договору.
3. Перехід кредиту в розряд проблемних.

Як зазначає П. Роуз, «деякі кредити неминуче переходять у розряд проблемних» [11]. Безсумнівно, в дійсності практично неможливо добитися безризикових позик, за якими не виникало б втрат. У цьому сенсі показовою є думка багатьох банкірів про потенційно «хороший кредит»: «Хороший кредит – це погашений кредит». Тобто кредитування в результаті – це ризикова діяльність для банку, що тягне за собою неминучі втрати.

З метою розвитку теоретичних підходів до регулювання проблемної заборгованості ми пропонуємо використовувати комплексне визначення проблемного кредиту і включати в нього такі види заборгованості:

Нестандартну заборгованість – заборгованість, яка припускає наявність великого кредитного ризику.

Сумнівну заборгованість – заборгованість, щодо якої в банку є сумніви щодо своєчасного погашення основного зобов'язання та (або) відсотків. Проблемну заборгованість – заборгованість, за якою допущено порушення строків погашення основного зобов'язання та / або відсотків.

Безнадійну заборгованість – заборгованість, у межах якої клієнт допустив порушення умов кредитного договору, в тому числі умови щодо термінів погашення основного зобов'язання та (або) відсотків, умови збереження і розміру забезпечення, умов щодо підтримання фінансового становища та інше.

Тобто під проблемною заборгованістю слід розуміти заборгованість комерційного банку, за якою позичальником не виконуються умови кредитного договору в частині своєчасного і повного погашення, а також у випадку, якщо у банку є достатньо підстав вважати, що умови договору не будуть виконані позичальником.

Таким чином, визначившись з поняттям категорії «проблемна заборгованість», перейдемо до характеристики фінансового механізму регулювання проблемної заборгованості, прояви якого нами пропонується розглядати у двох аспектах.

По-перше, в активному впливі на фінансові ресурси, за допомогою якого досягається стан стійкості системи. Цей постулат пояснюється тим, що регулювання у фінансовому механізмі означає (лат. regulate – підпорядкування певному порядку, правилу) вплив механізму на фінансові ресурси, за допомогою якого досягається стан стійкості системи при виникненні відхилень від заданих параметрів. Регулювання охоплює поточні заходи щодо усунення завдань, які виникли, відхилені від встановлених норм і нормативів, від графіків, від планових завдань.

По-друге, у внесенні в процес управління проблемною заборгованістю оптимальної нормативності, яка повинна відображати потребу комерційних банків в організованості, упорядкованості і доцільності фінансових відносин, що виникають у цій сфері.

Отже, фінансовий механізм регулювання проблемної заборгованості слід розглядати як сукупність важелів, інструментів і методів за допомогою яких з урахуванням нормативно-правового забезпечення досягається зниження навантаження на власний капітал комерційного банку.

З позиції регулювання питання про формування структури фінансового механізму розглядається в аспекті оптимізації співвідношення між інформаційно-правовою підсистемою та підсистемою забезпечення, де в межах підсистеми забезпечення досягається задоволення потреби банку у фінансових ресурсах, необхідних для здійснення процесу регулювання проблемної заборгованості і вирішується завдання вибору підходу до його здійснення. А метою інформаційно-правової підсистеми є надання інформаційно-аналітичного, методичного та нормативно-правового базису регулювання. Максимальна конвергенція позначених підсистем забезпечує цілісність фінансового механізму і дозволяє вирішити проблему регулювання заборгованості комерційного банку, що відноситься до II-IV категоріями якості.

Якість функціонування фінансового механізму будь-якої економічної категорії в багатьох аспектах визначає рівень розвитку відповідної сфери економічних відносин. Особливої актуальності це набуває в період системних реформ і формування нових економічних інститутів.

Висновки і пропозиції. Таким чином, формування фінансового механізму регулювання проблемної заборгованості являє собою складне завдання, вирішення якого дозволить знизити тиск на капітал комерційного банку. А запропонований підхід до визначення проблемної заборгованості дозволяє цілеспрямовано впливати на заборгованість на ранніх етапах її прояву.

Список використаних джерел

1. *Алавердов А. Р.* Стратегический менеджмент в коммерческом банке / А. Р. Алавердов. – М. : Университет, 2009.
2. *Аллахвердян Д. А.* Финансово-кредитный механизм развитого социализма / Д. А. Аллахвердян. – М. : Финансы, 1976. – 238 с.
3. *Гребельний В. І.* Фінанси підприємств : навчальний посібник / В. І. Гребельний. – К. : Видавництво Європейського університету, 2003. – 232 с.
4. *Коцовська Р. Р.* Банківські операції : навч. посіб. / Р. Р. Коцовська, О. П. Павлишин, Л. М. Хміль. – К. : УБС НБУ, 2007. – 390 с.
5. *Курс* економіки : підручник / під ред. Б. А. Райзберга. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
6. *Литовских А. М.* Финансы, денежное обращение и кредит / А. М. Литовских, И. К. Шевченко. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2008.
7. *Мещеряков А. А.* Фінансовий менеджмент у банках : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А. А. Мещеряков, Л. В. Лисяк. – Дніпропетровськ, 2005. – 158 с.
8. *Міщенко В. І.* Банківські операції : підручник / В. І. Міщенко, Н. Г. Слав'янська. – К. : Знання, 2006. – 727 с.

9. *Партин Г. О.* Фінансовий менеджмент : навчальний посібник / Г. О. Партин, Н. Є. Селюченко. – Львів : Видавництво Національного університету “Львівська політехніка”, 2010. – 332 с.

10. *Региональная* экономика : учебник / под ред. В. И. Видяпина и М. В. Степанова. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 666 с.

11. *Роуз П. С.* Банковский менеджмент : пер. с англ. / П. С. Роуз. – М. : Дело, 1995.

УДК 658.513

М.В. Тунік, аспірант
Чернігівський державний інститут економіки і управління, м. Чернігів, Україна

КОНТРОЛІНГ – ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ

М.В. Туник, аспирант
Черниговский государственный институт экономики и управления, г. Чернигов, Украина

КОНТРОЛЛИНГ – ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИЕЙ

M.V. Tunik, post-graduate student
Chernihiv State Institute of Economics and Management, Chernihiv, Ukraine

CONTROLLING AS AN EFFICIENT TOOL OF INSURANCE OF COMPANY STRATEGIC MANAGEMENT

Визначено роль контролінгу як ефективного способу забезпечення дієвого механізму стратегічного управління страховою компанією. Надано визначення поняття «контролінг». Узагальнено та систематизовано теоретичні засади впровадження стратегічного контролінгу в систему управління страховою компанією. Проаналізовано та запропоновано впровадження системи контролінгового інструментарію.

Ключові слова: *контролінг, стратегічний контролінг, стратегічний менеджмент, інструментарій контролінгу, ефективне управління.*

Определена роль контроллинга как эффективного способа обеспечения действенного механизма стратегического управления страховой компанией. Дано определение понятия «контроллинг». Обобщены и систематизированы теоретические основы внедрения стратегического контроллинга в систему управления страховой компанией. Проанализировано и предложено внедрение системы контроллингового инструментария.

Ключевые слова: *контроллинг, стратегический контроллинг, стратегический менеджмент, инструментарий контроллинга, эффективное управление.*

In the article the role of controlling has been determined as the one which proves to be an effective means of providing a forceful mechanism of insurance company strategic management. In the article the concept of "controlling" has been given a definition by the author. The theoretical basis of strategic controlling implementation into the system of insurance company management has been generalized and classified. Controlling tools system has been analyzed and its applying has been suggested.

Key words: *controlling, strategic controlling, strategic management, controlling tools, efficient management.*

Постановка проблеми. Зі зростанням конкуренції на фінансовому ринку сучасні страхові компанії мають приділяти максимальну увагу пошуку нових методів підвищення конкурентоспроможності. Бажання максимізувати свої прибутки та розширити частку ринку вимагає від керівників компаній шукати нові підходи в менеджменті. Для ефективного управління страховою компанією, перш за все, необхідно володіти оперативною та якісною інформацією щодо поточних справ як у компанії, так і на ринку в цілому. Основою для вивчення, аналізу, планування, моніторингу діяльності та зваженого прийняття управлінських рішень будь-якої компанії виступає контролінг.

Цей інструмент стратегічного менеджменту вже досить тривалий час успішно використовують у своїй практиці топ-менеджери західних компаній, що, в свою чергу, підтверджує його актуальність. В Україні ж контролінг системно використовується тільки в представництвах великих компаній з іноземним капіталом. У період високої конкуренції, мінливості політичної та економічної ситуації в державі та беручи до уваги амбіційні цілі страховиків щодо прибутковості страхових компаній, доцільним буде комплексне застосування в управлінні інструментів контролінгу. Дослідження інструментарію контролінгу дозволить страховикам підвищити рівень адекватності та відповідності механізмів ефективного управління, дасть змогу скоординувати процеси планування, аналізу та контролю. Але, незважаючи на широке впровадження цього інструменту стратегічного менеджменту в діяльності компаній, залишається багато невизначеностей щодо практичного забезпечення його ефективності та динамічності в бізнесі.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичні та практичні питання контролінгу досліджували такі вчені, як О.О. Ананькіна [1], О.В. Ареф'єва [2], С.В. Данилочкін і

Н.Г. Данилочкіна [1], А.М. Кармінський [4], І.Є. Давидович [3], М.С. Пушкар [7], Л.О. Сухарєва [11], О.О. Терещенко [12], Н.П. Шульга [16], І.І. Циглик [15] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В науковій літературі достатньо ґрунтовно досліджено проблематику контролінгу, але є нагальна необхідність вивчення застосування цього інструменту менеджменту саме у страхових компаніях. Крім того, на жаль, недостатньо аналітичних матеріалів для впровадження застосування інструментарію контролінгу в діяльності страхової компанії.

Мета статті. Головною метою є теоретичне обґрунтування необхідності використання контролінгового інструментарію для ефективного управління страховими компаніями та визначення ролі цього інструментарію в прийнятті стратегічних рішень.

Виклад основного матеріалу. Найбільш змістовно сутність контролінгу, на нашу думку, охарактеризував І.Є. Давидович. Він визначив контролінг як складну систему, що досліджує траєкторію стратегічного розвитку підприємства на основі визначеної генеральної мети, матеріальних, вартісних і соціальних цілей підприємства, відстеження тенденцій розвитку виробничих програм, господарських процесів, інвестиційних проектів та фінансової діяльності на основі планування, обліку, аналізу та контролю сукупності економічних показників і забезпечує інформацію для прийняття управлінських рішень [3].

На думку вчених Л.О. Сухарєвої та С.М. Петренко, “система контролінгу – це принципово нова концепція інформації й управління, яку можна визначити як обліково-аналітичну систему, яка реалізує синтез елементів обліку, аналізу, контролю, планування, яка забезпечує як оперативне, так і стратегічне управління процесом досягнення цілей і результатів діяльності підприємства” [11].

О.О. Терещенко дає контролінгу таке визначення: „це спеціальна система методів та інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства (зокрема фінансового менеджменту), що охоплює інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль і внутрішній консалтинг; система, орієнтована на майбутній розвиток підприємства; основною його метою є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку й вартості капіталу при мінімізації ризику та збереженні ліквідності й платоспроможності підприємства” [12].

На нашу думку, контролінг – це, перш за все, системний підхід до управління компанією завдяки використанню певного набору інструментів, головною метою застосування яких є забезпечення ефективного сталого розвитку компанії в довготерміновому періоді за допомогою аналізу внутрішньої й зовнішньої інформації.

Контролінг як вид стратегічного менеджменту, в першу чергу, орієнтований на перспективний розвиток страхової компанії. Його основним завданням є налагодження управлінського процесу з метою отримання максимального прибутку при мінімальних ризиках і забезпеченні ліквідності та платоспроможності бізнесу. Але слід зазначити, що одним із недоліків існуючого підходу до використання системи контролінгу в управлінні компанією є саме відокремленість інструментарію контролінгу від системи управління взагалі. Таким чином, основною метою функціонування контролінгу в страховій компанії є безперервне консолідування та аналіз інформації з метою її подальшого використання менеджментом компанії. Для задоволення потреб топ-менеджменту в ґрунтовній актуальній інформації щодо діяльності страхової компанії й використовується комплекс методів та інструментів контролінгу.

Інструментарій контролінгу дозволяє менеджерам не лише передбачати результати та планувати діяльність, але й своєчасно отримувати точну інформацію, необхідну для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Але з плином часу в топ-менеджменті компаній змінились вимоги до прийняття управлінських рішень, що, в свою чергу, відобразилось і на застосуванні системи контролінгу. На

сьогодні менеджмент компаній більше цікавить не суто контроль виконання бізнес-процесів, а швидкість і оптимальність прийняття рішень залежно від зміни ситуації на ринку.

У той же час до основних завдань контролінгу, крім планування й контролю, відноситься й оптимальне використання ресурсів компанії. Головними завданнями контролінгу є його орієнтація на досягнення стратегічних цілей компанії засобами моніторингу та дослідження в економіці та в компанії, оптимізація бізнес-процесів компанії, безперервний управлінський контроль діяльності, складання звітів, аналітика відхилень у діяльності, ліквідація «вузьких місць», розроблення заходів щодо максимізації ефективності діяльності компанії та методологічна підтримка з метою отримання менеджерами впевненості в прийнятті рішень.

Досягнення вказаних завдань можливе за умови впровадження злагодженої та гнучкої системи інструментів контролінгу, наведених у табл.

Таблиця

Система інструментів контролінгу

Вид	**Характеристика**
1	2
Впровадження єдиних стандартів фінансової звітності	Запровадження стандартів фінансової звітності впроваджується з метою забезпечення узгодженої прозорості інформації. Користувачі всіх рівнів управління мають можливість отримувати достовірну комплексну інформацію щодо діяльності компанії, що, в свою чергу, дозволяє вдосконалити систему контролю, аналізу та регулювання діяльності й забезпечить ефективність управління страховою компанією
Управління корпоративною вартістю VALUE BASED MANAGEMENT)	Створення стратегічної системи управління вартістю компанії з метою її максимізації – основне завдання будь-якого менеджменту. До уваги беруться фактори, що безпосередньо впливають на вартість бізнесу, ефективність діяльності компанії, зокрема основні фактори вартості компанії, розроблення та впровадження інструментарію й механізмів управління вартістю з метою формування концепції вартісного підходу в управлінні
Система збалансованих показників (BALANCED SCORECARD)	Цей інструмент контролінгу дозволяє гармонізувати фінансові показники результатів діяльності минулого періоду з стратегічними показниками майбутнього, перш за все, використовуючи методику KPI (key performance indication) – систему ключових показників діяльності компанії, яка дає визначення та оцінювання стратегічним і практичним цілям компанії з метою контролю ділової активності співробітників і компанії в цілому. Це система інструментів виміру досягнення поставлених цілей
Процесно орієнтоване управління (ACTIVITY – BASED MANAGEMENT)	Цей інструмент контролінгу впроваджується з метою управління процесом створення страхового продукту, враховуючи пріоритетність формування вартості послуги для клієнта, що стає можливим через впровадження системи оптимізації витрат
Управління відносинами з клієнтами (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)	CRM – це інструмент управління відносинами та взаємодією з існуючими та майбутніми клієнтами. Включає в себе технології з організації, автоматизацію, синхронізацію продажів, маркетинг, технічну підтримку та сервіс
Управління змінами	Збалансована система управління ресурсами (людськими та технічними) направлена на безперервне виявлення й визначення ризиків в компанії, що дає змогу запобігти можливим проблемам, пов’язаним з організацією чи недоліками у формуванні пріоритетів роботи
Управління бюджетуванням	Зміни всередині організації проходять як реакція на зміни в зовнішньому середовищі, що, в свою чергу, зумовлює необхідність впровадження цього інструменту контролінгу, що дозволяє менеджменту компанії аналізувати та контролювати доцільність та ефективність бюджетування певних напрямків діяльності. Складаючи поточний, інвестиційний та фінансовий бюджет, аналізуючи планові показники з фактичними та контролюючи виконання бюджетів, страхова компанія забезпечує підвищення фінансової стійкості, може виявити несприятливі фактори, що впливають на діяльність страховика ще на стадії виникнення та нейтралізувати їх вплив

Закінчення табл.

1	2
Маржинальний аналіз	За допомогою маржинального аналізу величин у точці беззбитковості визначаються: а) графік беззбитковості; б) критичний обсяг продажів; в) критичний обсяг виробництва та ін.
Бенчмаркінг	Інструмент порівняння продуктів, послуг або методів з аналогічними об'єктами інших компаній. Основна мета використання бенчмаркінгу полягає у виявленні негативних відхилень у значеннях порівнюваних показників і причин таких відхилень та розробленні пропозицій щодо їх ліквідації. За допомогою цього інструменту страховик зможе підвищити ефективність своєї діяльності та покращити конкурентоспроможність компанії
Стандарти якості	Впровадження системи стандартів якості дозволяє забезпечити високий рівень кваліфікації надання послуг, стандартизувати бізнес-процеси у страховій компанії
Аналіз точки беззбитковості	Застосування цього інструменту контролінгу обумовлено тим, що це один з основних методів оцінювання ефективності інвестиційних проектів. Аналіз беззбитковості дозволяє компанії визначитись з необхідними обсягами продажів, тарифами та маржинальними коефіцієнтами під час планування показників прибутку
Ключова компетенція (CORE COMPETENCE)	Цей інструмент дозволяє виділити та інвестувати ресурси в спеціальні навички або технології, що створюють унікальну цінність для клієнтів і компанії загалом
Персоніфікований маркетинг (ONE-TO-ONE-MARKETING)	Організація систематичного спілкування з індивідуальним клієнтом з метою виявлення, вивчення та задоволення потреб клієнта в певному виді страхового продукту та визначення задоволеності рівнем сервісу

Джерело: складено автором на основі [1; 3; 4; 8; 9; 11; 14; 15].

Складність сучасних систем забезпечення прийняття рішень вимагає посилення узгодженості в діях менеджерів, впровадження адекватної системи інструментів контролінгу страхової компанії дозволить вчасно приймати зважені управлінські рішення, гарантуючи зростання факторів розвитку бізнесу.

Метою впровадження і застосування системи інструментів контролінгу є отримання даних, їх оброблення й перетворення в інформацію для управління та прийняття рішень. Контролінгова інформація використовується для визначення тенденцій розвитку бізнесу з метою забезпечення його ефективної роботи в довготерміновому періоді.

Система контролінгу забезпечує більш досконале управління страховою компанією, дозволяє підвищити рівень координованості в прийнятті управлінських рішень.

Висновки і пропозиції. Основним завданням застосування інструментів контролінгу в страховій компанії є формування системи, що дозволить консолідувати, аналізувати та забезпечити оброблення інформації з метою реалізації оптимальних управлінських рішень відповідно до фінансових цілей та завдань менеджменту компанії.

Необхідність впровадження контролінгового інструментарію в менеджменті страхових компаній обумовлена необхідністю прийняття ефективних управлінських рішень. В умовах нестабільної фінансово-економічній ситуації, високої динаміки ведення бізнесу та загострення конкуренції, використання цього інструменту істотно підвищить ефективність роботи страховиків та забезпечить їх конкурентоспроможність.

Список використаних джерел

1. *Ананькина Е. А.* Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 2001. – 279 с.

2. *Ареф'єва О. В.* Економіка підприємства : навчальний посібник / О. В. Ареф'єва, В. Г. Сахаєв, О. В. Ареф'єв. – К. : Видавництво Європейського університету, 2003. – 237 с.

3. *Давидович І. Є.* Контролінг : навчальний посібник / І. Є. Давидович. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 552 с.

4. *Карминский А. М.* Контроллинг в бизнесе: методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примак. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 256 с.

5. *Клімов А. В.* Контролінг в процесі прийняття управлінських рішень в страховій компанії / А. В. Клімов // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". Тем. вип. "Технічний прогрес і ефективність виробництва". – 2006. – № 1 (41). – С. 201-207.

6. *Мухомедзянова Е. В.* Контроллинг как функция управления предприятием / Е. В. Мухомедзянова // Вестник МГТУ. – 2006. – № 4, том 9. – С. 655-658.

7. *Пушкар М. С.* Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту : монографія / М. С. Пушкар, Р. М. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 370 с.

8. *Райзберг Б. А.* Курс управления экономикой / Б. А. Райзберг. – СПб. : Питер, 2003. – 528 с.

9. *Смирнов С. А.* Контроллинг : учебно-практическое пособие / С. А. Смирнов. – М. : МЭСИ, 1999. – 184 с.

10. *Современный* экономический словарь / [Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева и др.]. – М. : Инфра-М, 2008. – 512 с.

11. *Сухарева Л. А.* Контроллинг – основа управления бизнесом / Л. А. Сухарева, С. Н. Петренко. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2002. – 208 с.

12. *Терещенко О. О.* Антикризисное финансовое управление на предприятии : монография / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004.

13. *Фалько С. Г.* Контроллинг на предприятии / С. Г. Фалько, В. М. Носов. – М. : Знание России, 1995. – 80 с.

14. *Хан Д.* Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с.

15. *Цигилик І. І.* Контролінг в системі управління / І. І. Цигилик, О. І. Мозіль, Н. В. Кірдякіна // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 3 (45). – С. 117-123.

16. *Шульга Н. П.* Банківський контролін: теорія, методологія, практика / Н. П. Шульга. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 326 с.

17. *Яковлєв Ю. П.* Контролінг на базі інформаційних технологій / Ю. П. Яковлєв. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 318 с.

УДК 330.341.1

М.А. Федченко, аспірант
І.А. Косач, канд. екон. наук
Чернігівський державний інститут економіки і управління, м. Чернігів, Україна

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ: УКРАЇНСЬКИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

М.А. Федченко, аспирант
И.А. Косач, канд. экон. наук
Черниговский государственный институт экономики и управления, г. Чернигов, Украина

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ: УКРАИНСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

M.A. Fedchenko, post-graduate student
I.A. Kosach, Candidate of Economic Sciences
Chernihiv State Institute of Economics and Management, Chernihiv, Ukraine

THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE SPHERE OF INNOVATIONS: UKRAINIAN AND ABROAD EXPERIENCE

Розкрито особливості державно-приватного партнерства інноваційної сфери в Україні та за кордоном; зроблено аналіз економічної ситуації для подальшої перспективи впровадження механізмів ДПП у вітчизняну практику; виявлено чинники, що впливають на розвиток науково-технічної та інноваційної сфери; визначено мотиваційні фактори участі в партнерстві приватних компаній у контексті інноваційної діяльності.

Ключові слова: *державно-приватне партнерство, державне регулювання, інноваційна сфера, інноваційна політика, індекс інноваційності.*

Раскрыты особенности государственно-частного партнерства инновационной сферы в Украине и за границей; сделан анализ экономической ситуации для дальнейшей перспективы внедрения механизмов ГЧП в отечественную практику; выявлены факторы, влияющие на развитие научно-технической и инновационной сферы; определены мотивационные факторы участия в партнерстве частных компаний в контексте инновационной деятельности.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, государственное регулирование, инновационная сфера, инновационная политика, индекс инновационности.*

The article exposed the PPP innovative areas in Ukraine and abroad, the analysis of the economic situation, prospects for further implementation of PPPs in domestic practice, identified factors that influence the development of science and technology and innovation sector, defined motivational factors participate in the partnership of private companies in the context of innovation.

Key words: *public-private partnerships, government regulation, innovation sphere, innovation policy, innovation index.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Важливою передумовою формування наукових і технологічних переваг будь-якої країни є ефективна взаємодія її головних елементів інноваційної системи – держави, науки та приватного сектору. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері – це вагомий механізм розширення ресурсної бази, джерело невикористаних ресурсів, інвестицій, інноваційних можливостей, що об'єднує діяльність державного і приватного секторів економіки.

Вивчення особливостей державно-приватного партнерства в інноваційній сфері дає можливості обґрунтувати напрями підвищення ефективності економіки, розробити механізми збереження ресурсів та фінансових можливостей як приватного партнера, так і держави, а також вирішити певні недоліки щодо розподілу ризиків та відповідальності сторін. Узгодження інтересів партнерів – це запорука ефективної співпраці держави і приватного сектору, що дає можливості залучати іноземні інвестиції в національну економіку і тим самим поліпшувати інвестиційний клімат країни. Саме у зв'язку з цим і виникає потреба в дослідженні особливостей державно-приватного партнерства інноваційної сфери в Україні та за кордоном.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу особливостей взаємодії органів державної влади та недержавного сектору в Україні присвячені дослідження сучасних вітчизняних фахівців і науковців: І.В. Іголкіна, О.М. Головінова, Н.В. Паппа,

І.В. Тараненка, О.В. Охінька, В.Й. Жежуха, С.Є. Клименка, О.В. Оліфірова, Е.Е. Ібрагімова, О.М. Москаленка, К.В. Павлюка, А.В. Клименка, а також численні дослідження зарубіжних учених: В.Г. Варнавського, О.І. Грищенка, П.В. Савранського, Г.В. Горланова, Є.А. Коровіна, В.І. Агроскіна та ін.

Однак партнерські відносини в розбудові інноваційної сфери в України досліджені недостатнім чином. Тому виникає нагальна потреба в узагальненні та систематизації взаємодії державного та приватного секторів в інноваційній сфері з метою реалізації інноваційних проектів для забезпечення сталого економічного розвитку економіки України.

Мета дослідження. Метою дослідження є розкриття особливостей державно-приватного партнерства інноваційної сфери в Україні та за кордоном для подальшої перспективи впровадження механізмів ДПП у вітчизняну практику і розроблення концепції інноваційного розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу. Роль ДПП як ефективного інструменту реалізації інноваційної політики держави визначається розвитком інноваційної інфраструктури, підвищенням ефективності використання державної власності і бюджетних видатків, у тому числі тих, що спрямовуються на підтримку інновацій та стимулювання приватного сектору.

Високий рівень інноваційної активності є важливою умовою забезпечення національної безпеки та конкурентоспроможності України в міжнародній політиці. Лише усвідомлене відношення держави до проблем науки та можливостей участі приватного сектору в інноваційній діяльності надає можливості для ефективного здійснення трансформації економіки. Враховуючи те, що приватний сектор не хоче брати участь у стимулюванні науки і впровадженні інновацій, інноваційна активність зменшується. І це є основною проблемою не лише України, а й розвинених ринкових економік. Загалом по країнах ЄС збільшення інноваційних витрат до 2010 року на рівні 3 % від ВВП, відповідно до планів розвитку, є, особливо в умовах рецесії світової економіки, досить проблематичним. Саме тому в Україні, яка найбільше потерпає від кризи, необхідно створити гнучку систему співробітництва, своєрідного розподілу і кооперації праці між приватним сектором і державою, у межах якого комерційні прагнення ділових структур можуть поєднуватися з рішенням ключових загальнонаціональних завдань [1, с. 48].

Для вирішення проблем інноваційної сфери важливе значення мають розвиток і розширення системи державно-приватного партнерства, які повинні стимулювати активність приватних та державних підприємств у сфері потенційно важливих та ризикових розробок. Саме партнерські відносини держави та бізнесу в змозі вирішити такі питання.

Багато приватних українських підприємств не можуть самостійно займатися інноваційними розробками, адже інновації – це не лише високий прибуток та конкурентні переваги, а й ризики, які іноді є критичними для діяльності підприємства. Саме на основі партнерської взаємодії держави та бізнесу є можливості стимулювання науково-технологічної активності, що є запорукою економічного процвітання країни.

В Україні частка витрат підприємств на нові розробки становить 10 %, тоді як у Японії і США – 70-75 %, у Європі – від 25 до 65 %. З огляду на це держава повинна не тільки створювати податкові, митно-тарифні режими, механізми підтримки експорту високотехнологічної продукції, але і ставити підприємства в такі умови, коли відмова від інновацій фактично буде вибивати їх з ринку.

Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері – це взаємодія держави і приватного сектору в процесі всього інноваційного циклу, починаючи від проведення наукових досліджень і впровадження розробок до виробництва наукомісткої високотехнологічної продукції.

Враховуючи той факт, що без належної інституційної бази та комерційних відносин держава не в змозі самостійно організувати та забезпечити повністю весь інноваційний цикл, вона обов'язково повинна підключити приватний сектор як партнера, який активно братиме участь у розбудові інноваційного ринку, оскільки приватний сектор – це інвестор, маркетолог, що виводить інновації на ринок, замовник, розробник та виробник інноваційних благ. Таким чином, державно-приватне партнерство в контексті інноваційної політики – це своєрідне узгодження інтересів державного та приватного секторів, що дозволяє поліпшити надання населенню суспільних благ [2].

Говорячи про державно-приватне партнерство в інноваційній сфері, необхідно зазначити функціональні обов'язки кожної із сторін. Так, держава виявляє необхідність державно-приватних угод у тих або інших сферах економіки, встановлює цілі проекту, визначає його вартісні та якісні параметри, специфічні форми фінансування, визначає принципи проведення конкурсу для вибору приватних партнерів, забезпечує домовленість між учасниками угоди про розподіл ризиків, здійснює контроль і оцінювання виконання приватними партнерами умов угоди та ін. Приватний партнер здійснює оперативну діяльність на різних стадіях реалізації проекту: участь у його розробленні, фінансуванні, створенні предмета проекту, експлуатації, ефективному управлінні, практичній реалізації послуг споживачам і ін. [1]. Такий розподіл функцій дозволяє скоротити трансакційні витрати, пов'язані з невизначеністю ринкового середовища і властивими йому ризиками, з веденням переговорів і складанням контрактів, здійсненням контролю за їх виконанням.

На сучасному етапі розвитку економіки України державно-приватне партнерство може бути використано як механізм сполучення державних і приватних коштів при залученні інвестицій у модернізацію вітчизняної економіки, але воно гальмується деякими негативними чинниками, основними серед яких є: недосконалість нормативно-правового регулювання щодо стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності; нерозвиненість інноваційної інфраструктури та малого інноваційного підприємництва; невиконання норм законодавства щодо державного фінансового забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності; відсутність сприятливого клімату для залучення інвестицій у високотехнологічне виробництво; структурні деформації у промисловості на користь виробництв низькотехнологічних укладів; високий ступінь зношеності основних фондів промислових підприємств; низький рівень участі національних виробників високотехнологічної продукції у міжнародному технологічному обміні; відсутність системи формування та управління ринком промислової власності; недосконалість системи специфікації, використання та захисту прав інтелектуальної власності тощо. Для розвитку інноваційного процесу необхідні не тільки загальні інституціональні умови, а й підтримка суспільно значимих проектів, що мають відносно низьку комерційну ефективність і високий рівень ризиків.

Головною причиною державної участі в інноваційній діяльності є об'єктивна необхідність забезпечення високого рівня конкурентоспроможності інноваційних компаній та їх продукції на зовнішніх ринках і тим самим підвищення рівня добробуту населення. Стратегічне значення інноваційної сфери в сполученні її із соціальною й економічною роллю в розвитку країни визначається необхідністю державної участі для забезпечення взаємодії наукового й бізнес-середовища під час створення інноваційних продуктів, що відповідають сучасним вимогам внутрішнього й зовнішнього ринків.

Мотивація участі в партнерстві приватних компаній, як правило, обумовлена новими можливостями для розвитку інноваційного бізнесу, а саме:

- доступом до державного фінансування та результатів досліджень і розроблень державного сектору і його інфраструктури, а також до інформації й устаткування;

- усуненням обмежень для інноваційної діяльності підприємств (ресурсні обмеження, фактор часу, монополістичні обмеження поширення інновацій);

- розширенням можливостей здійснення інновацій: від інноваційної ідеї до дослідного зразка.

Реалізація ДПП у межах науково-технічної та інноваційної сфери припускає не тільки фінансове забезпечення проекту, а й створення та забезпечення функціонування відповідної інфраструктури. За даними Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), витрати державних коштів на розвиток науки й технологій у контексті ДПП постійно зростають. Наприклад, в Австралії запроваджено систему стимулювання механізмів державно-приватного партнерства в інноваційній сфері. Потужне співробітництво держави та приватного сектору в межах ДПП здійснюється через мережу центрів спільних досліджень (Cooperative Research Centres, CRC). Діяльність центрів спрямована на запровадження результатів досліджень у соціально-економічний розвиток завдяки трансферу знань та сприянню комерціалізації інновацій. Частка фінансування ДПП програм становить близько 10 % загальних видатків на здійснення науково-технічних розробок, що й дало можливість створити одну з найпотужніших національних інноваційних систем [3, с. 112; 4, с. 381].

В Австрії розпочали функціонування дві програми державно-приватного партнерства – Kplus і Kind/Knet. Метою цих заходів було зміцнення зв’язків між промисловим сектором та наукою, оскільки головною проблемою австрійської системи інноваційності була не результативна співпраця цих секторів. У результаті реалізації цих програм були створені спільні центри, які проводили дослідження і реалізовували проекти технологічного розвитку як для науки, так і для промисловості. Ці програми дали змогу розробити новаторські та конкурентні процедури вибору інноваційних проектів [5].

У Нідерландах діють певні програми державно-приватного партнерства. Протягом останніх років інноваційна система Нідерландів зазнає певних проблем, зокрема в недостатньо ефективній взаємодії науки та промисловості, що створює загрозу конкурентоспроможності країни. За таких умов проекти ДПП закликані відігравати ключову роль в інноваційній політиці країни.

Швеція, яка в європейських рейтингах інноваційності займає першу позицію, акцентує свою увагу у сфері інновацій на якість освіти. Відкритість до інновацій формується насамперед у процесі освіти. З огляду на це, саме роль освіти в процесі формування інноваційної економіки та суспільства є особливо важливою (табл.).

Таблиця

Рейтинг країн світу за індексом інновацій (дані за 2012 р.)

Рейтинг	Країна	Індекс інновацій	Індекс освіти	Рівень витрат на освіту, % ВВП
1	Швеція	9,74	8,92	7,4
2	Фінляндія	9,66	8,77	6,5
3	Данія	9,49	8,63	8,2
4	Нідерланди	9,46	8,75	5,4
5	Норвегія	9,01	9,43	7,7
……	……	……	……	……
51	Росія	6,93	5,34	3,6
52	Румунія	6,52	6,96	3,4
……	……	……	……	……
63	Україна	5,76	8,26	6,9

Джерело: складено на основі [6; 7; 8; 9].

Для України, проаналізувавши дані щодо обсягів бюджетного забезпечення освіти, які становили відповідно по роках: 2009 р. – 65,831 млрд грн або 6,29 %; 2010 р. – 77,323 млрд грн або 6,56 %; 2011 р. – 79 млрд грн або 6 %; 2012 р. – 92,1 млрд грн або 6,99 %, парамет-

ри витрат на вищу освіту знаходяться на високому рівні, однак сума коштів є доволі малою. Адже внаслідок низького ВВП середньорічні видатки на одного студента, який навчався за бюджетні кошти в 2011/12 навчальному році, становили близько 2270 євро (28 % від середнього показника по ЄС). Такий рівень фінансування освіти негативно впливає на розвиток не лише інноваційної сфери, а й на всю економіку країни [10].

Зарубіжний досвід державно-приватного партнерства в інноваційній сфері вказує на те, що в моделі взаємодії держави й бізнесу в інноваційному процесі в розвинутих країнах роль приватного сектору полягає у розробленні технологій на основі власних досліджень та в ринковому освоєнні інновацій, а роль держави – у сприянні виробництву фундаментального знання й комплексу технологій стратегічного характеру, а також у створенні інфраструктури і сприятливих інституціональних умов для інноваційної діяльності приватних компаній.

Головною метою розвитку ДПП у західноєвропейських країнах є зниження бюджетного дефіциту на всіх рівнях державного управління й підвищення якості державних послуг за рахунок залучення оперативних приватних інвесторів, а саме ДПП розглядається як інститут узгодження суспільних цілей і приватних інвесторів.

Слід зазначити, що пошуки форм та інструментів державно-приватного партнерства неминуче впираються в аналіз національної інноваційної системи, економічного механізму її функціонування, найважливішим елементом якого є взаємодія держави й бізнесу. Тут перетинається дія ринкових стимулів і державного регулювання, тобто рушійних сил інноваційного й економічного розвитку, відбувається формування й еволюція господарського механізму в цілому [11].

Узагальнення зарубіжного досвіду дозволяє вивчити організаційні механізми реалізації проектів державно-приватного партнерства у сфері наукових досліджень та інновацій розвинутих країн світу, а також можливості запровадження подібних проектів в Україні.

Сьогодні Україна йде інноваційним шляхом розвитку і має повільне зростання ВВП (ріст ВВП України за 2006-2012 роки графічно зображено на рисунку), однак це істотно не відображається на інноваційній активності вітчизняних підприємств. У 2011-2012 роках питома вага підприємств, що здійснювали інновації, у загальній кількості промислових підприємств України приблизно становить 12,8 %. Для порівняння відзначимо, що розрив в інноваційній активності порівняно з країнами-лідерами у цій галузі, такими як Німеччина (69,7 %), Канада (65 %) та Данія (56,4 %) становить 5,5 разів.

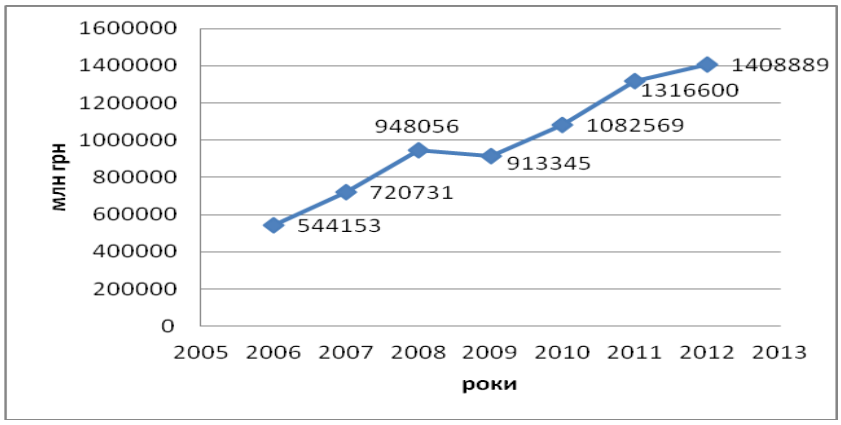


Рис. ВВП України за 2006-2012 роки, млн грн

Така ситуація свідчить про низьку готовність українських підприємств до втілення інновацій і незацікавленість у майбутніх прибутках, що посилюється відсутністю державної підтримки і загальнодержавної концепції інноваційного розвитку економіки України, заснованої на приватно-державному партнерстві. Для України державно-

приватне партнерство в інноваційній сфері повинно передбачати активну взаємодію держави та її інституцій із підприємствами недержавної корпоративної та дрібної приватної власності з питань створення, поширення, реєстрації та захисту інтелектуальної і промислової власності при активній підтримці держави.

Перехід державних органів виконавчої влади на використання інноваційно-орієнтованих механізмів ДПП дасть змогу подолати глибокі відмінності між адміністративною культурою й культурою бізнесу, внести прогресивні методи управління в державний сектор і протистояти ризику неефективної бюрократичної організації інноваційних процесів.

Інноваційна інфраструктура державно-приватного партнерства виступає механізмом налагодження зв'язку між державними науково-дослідними інститутами, університетами та бізнесом під час проведення коопераційних досліджень. Концепція та модель розвитку ДПП в інноваційній сфері повинна підпорядковуватися визначеним цілям і пріоритетам національного розвитку та передбачати заходи щодо зміцнення регіонального науково-технічного потенціалу, використання його можливостей для зміцнення соціально-економічного розвитку всієї країни [12].

З огляду пошуків нових підходів до розвитку інноваційних відносин, пов'язаних з визначенням адекватної ролі держави у інноваційних процесах, в українській інноваційній системі існує суттєвий розрив у взаємодії її елементів: бізнес, наука і держава. Основна частина української науки сконцентрована у державному некомерційному секторі і фактично відірвана від активної інноваційної діяльності. Приватний сектор не має мотиваційних важелів для вкладання коштів у високоризикову сферу інновацій, крім того інновації є дорогим задоволенням, що можуть собі дозволити тільки великі промислові підприємства, а середній і малий бізнес фактично не відіграє провідної ролі в інноваційних процесах, держава взагалі демонструє свою неспроможність, скорочуючи фінансування науково-технічної та інноваційної сфери [13, с. 87-91].

Інноваційна стратегія і політика повинні будуватися на основі гармонійного поєднання державних і приватних інтересів, а регулювання – за рахунок оптимального балансу регуляторних і ринкових важелів. Модель державно-приватного партнерства в інноваційній та науково-технічній сфері повинна стати ефективним механізмом реалізації стратегії інноваційного розвитку. Академік В.М. Геєць наголошує: "…якщо вона не буде реалізована в контексті партнерства суспільства, держави і бізнесу, то не матиме права на життя" [14, с. 36].

Висновки. Підводячи підсумки, слід неодмінно зауважити, що механізм взаємодії держави з бізнесом повинен здійснюватися за наявності передбачуваного і сталого інституціонального середовища. Це необхідно для того, щоб ризик приватного бізнесу був для нього прийнятним, що припускає ефективність правового захисту приватної власності, надійність фінансових ринків, стале фінансове становище партнерів, прозорість виконання угод. Крім цього, важливо забезпечити уявлення про партнерство як про справедливий, відкритий інститут, що створюється в інтересах суспільства.

Державно-приватне партнерство з метою набуття особливої успішності потребує формування єдиного центру, який би здійснював координацію всієї внутрішньої і зовнішньої політики країни у сфері взаємодії держави і приватного сектору, моніторинг їх сумісної інноваційної діяльності. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері повинно сформувати таку інноваційну систему країни, що буде здатна об'єднати зусилля державних органів управління всіх рівнів, організацій науково-технічного комплексу і підприємницького сектору економіки з метою прискореного використання досягнень науки і технологій, реалізації стратегічних національних пріоритетів країни.

Узагальнення зарубіжного досвіду взаємодії державного та приватного секторів в інноваційній сфері обумовлене необхідністю розбудови національної інноваційної сис-

теми України, зокрема завдяки запровадженню проектів державно-приватного партнерства. Як показує досвід, у науково-технічній та інноваційній сферах розвинутих країн проекти державно-приватного партнерства здійснюються у вигляді програм та підпрограм, спрямованих на вирішення окремих проблем, відповідно до визначених національних пріоритетів. Реалізація програм у межах державно-приватного партнерства повинна припускати не тільки фінансове забезпечення проекту, а й створення та забезпечення функціонування відповідної інфраструктури з підтвердженням державних видатків на розвиток науково-технічної бази.

Список використаних джерел

1. *Головінов О. М.* Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері / О. М. Головінов // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1 – С. 47-51.

2. *Головінов О. М.* Механізм приватно-державного партнерства / О. М. Головінов // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Донецьк : ДонНТУ, 2008. – Вип. 34-3 (138). – С. 10-16.

3. *Папп Н. В.* Інструменти державно-приватного партнерства у фінансовому забезпечені інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / Н. В. Папп // Сталий розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2010. – С. 109. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_2/109.pdf.

4. *Тараненко І. В.* Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні / І. В. Тараненко, О. В. Охінько // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1(4). – С. 376-386.

5. *Жежуха В. Й.* Стимулювання інноваційної діяльності: європейський досвід [Електронний ресурс] / В. Й. Жежуха. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/VNULP/Logistyka/2008_633/32.pdf.

6. *Інститут* статистики ЮНЕСКО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uis.unesco.org.

7. *ВВП України*: динаміка, статистика, структура ВВП в Україні (2002-2012) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://index.minfin.com.ua/index/gdp/.

8. *Полотай О. І.* Ріст індексів розвитку економіки – основа ефективного управління освітніми проектами інформатизації [Електронний ресурс] / О. І. Полотай. – Режим доступу : http://ubgd.lviv.ua/moodle/pluginfile.php/14209/mod_folder/content/4/Кафедра%20УІБ/Полотай%20О.І/6.pdf.

9. *Державна* служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

10. *Українська* освіта в контексті європейських стандартів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.franko.lviv.ua/news/osvita-2012-06-21.htm.

11. *Клименко С. Є.* Теоретичні основи побудови концепції інноваційного розвитку економіки України, заснованої на приватно-державному партнерстві [Електронний ресурс] / С. Є. Клименко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2012_3/files/EC312_06.pdf.

12. *Оліфіров О. В.* Теоретичні і практичні аспекти впровадження інноваційних бізнес моделей підприємництва на основі інформаційних технологій [Електронний ресурс] / О. В. Оліфіров, Е. Е. Ібрагімов. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2011_3/Olifirov.pdf.

13. *Сімсон О. Е.* Державно-приватне партнерство як пріоритетний механізм реалізації сучасної інноваційної політики України [Електронний ресурс] / О. Е. Сімсон // Матеріали міжнародного симпозіуму «Інноваційна політика та законодавство в Європейському Союзі та Україні: формування, досвід, напрямки наближення» (м. Київ, 2-3 червня 2011 р.). – Режим доступу : http://naukainform.kpi.ua/Lists/Istor_nauka_naukoznavstvo/Attachments/22/19-009%20Block.pdf.

14. *Стратегія* інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / авт.-упоряд. : Г. О. Андрощук, І. Б. Жиляєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

УДК 338.2

С.Г. Артемов, здобувач
Чернігівський державний інститут економіки і управління, м. Чернігів, Україна

РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

С.Г. Артемов, соискатель
Черниговский государственный институт экономики и управления, г. Чернигов, Украина

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

S.H. Artemov, applicant
Chernihiv State Institute of Economics and Management, Chernihiv, Ukraine

DEVELOPMENT OF THE INVESTMENT PROCESSES IN THE CONTEMPORARY ECONOMY

Розглянуто основні проблеми розвитку інвестування, які виникають в Україні в умовах трансформації економіки. Визначено особливості вітчизняних напрямів розвитку інвестування.

Ключові слова: *інвестування, сучасні умови економіки України, напрями розвитку інвестування.*

Рассмотрены основные проблемы развития инвестирования, которые возникают в Украине в условиях трансформации экономики. Определены особенности отечественных направлений развития инвестирования.

Ключевые слова: *инвестирование, современные условия экономики Украины, направления развития инвестирования.*

The article encloses the fundamental problems of development of investing that occur in Ukraine within economy transformation. The peculiarities of domestic areas of development of investing.

Key words: *investment, current economic conditions Ukraine, areas of investment.*

Постановка проблеми. В незалежній Україні завжди стояло питання щодо збільшення обсягів інвестування в реальний сектор економіки, підвищення ефективності інвестиційної діяльності та необхідності прискореного розвитку базових галузей економіки. Вирішення проблем пошуку інвестиційних ресурсів і раціонального їх розміщення, безумовно, пов’язане з забезпеченням ефективного використання інвестицій, що передбачає досягнення мети інвестиційного проекту, його реалізації на умовах раціональності, економічності та підвищеної відповідальності за ефективність капіталовкладень. У зв’язку з цим однією з найбільш важливих сучасних наукових проблем є пошук шляхів інтенсифікації інвестиційних процесів, розроблення ефективних схем і механізмів, реалізації інвестиційних проектів в умовах обезмеженості інвестиційних ресурсів.

У результатах наукових досліджень вітчизняних і зарубіжних авторів щодо розвитку інвестування та реалізації інвестиційних процесів в Україні не знайшли всебічного відображення й вимагають подальшого розроблення проблеми, пов’язані з фінансовим забезпеченням інвестиційого процесу, інвестиційними можливостями суб’єктів господарювання залежно від специфіки їх виробничої діяльності, складу і структури джерел фінансування, методів залучення фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У ході наукових досліджень були узагальнені надбання вітчизняних та зарубіжних учених, а саме: М. Бромвича, І.О. Бланка, М.Д. Білик, С.Ю. Вайнштейна, В.А. Вісящева, Е.Г. Величка, С.О. Гуткевича, Б.В. Губського, А.Ф. Гойка, Л. Гітмана, М. Джонка, А.М. Єріної, П.Н. Завліна, В.Ю. Катасонова, В.В. Ковалева, І. Крейдича, В.П. Лещука, І.Я. Лукасевича, О.Ю. Лактіонової, О.В. Мотовилова, Т.В. Майорової, Д.В. Норткотта, А.А. Пересади, Е.Г. Прилипка, В.П. Савчука, О.П. Чернявського, І. Фішера, В.Я. Шевчука, С.І. Юрія та інших.

Проблемам фінансування інвестиційних проектів та програм присвячені наукові праці зарубіжних науковців, таких як С. Блок, Ю. Брігхем, І. Велш, С. Майєрс, Дж. Хірт та ін., які зробили вагомий внесок у розвиток теорії інвестування, розширення понятійного апарату економічної науки в інвестиційній сфері.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Актуалізація прискорення інвестиційних процесів на пореформеному етапі в Україні викликана необхідністю активного розвитку підприємницької діяльності суб'єктів різних форм власності, орієнтацією на технологічне оновлення виробництва, а також на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. У вітчизняній економіці проблеми розвитку інвестування і реалізації інвестиційних проектів в умовах ринкової економіки та певні неузгодженості у науковому й організаційно-практичному аспектах суттєво гальмують розвиток інвестиційних процесів. У наукових працях вітчизняних та зарубіжних авторів не знайшли всебічного відображення і вимагають подальшого розроблення проблеми активізації інвестиційних процесів, пошуку джерел інвестування та оптимізації їх складу та структури, визначення раціональних форм і методів залучення фінансових ресурсів, адекватних сучасним умовам.

Мета статті. Головною метою статті є визначення стимулів активізації інвестиційної діяльності, підвищення ефективності інвестиційних процесів у нових умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Дослідження проблем інвестиційного розвитку в умовах трансформації економічної системи країни вважаємо за доцільне розпочати з визначення сутності основних понять інвестиційної діяльності. Інвестиції – це надто динамічне поняття, тому його роль, значення і місце у розвитку суспільства визначаються дуже активно. Є чимало модифікацій поняття "інвестицій", що відображають різноманітність підходів до розуміння його економічної сутності, однак вони недостатньо повно висвітлюють цю тему і ґрунтуються переважно на розгляді позицій зарубіжних економістів. Призначення інвестицій набуло певних змін під впливом економічного розвитку суспільства. Отже, перехід до ринкової економіки зумовив наповнення поняття "інвестиції" новим змістом.

Особливістю забезпечення розвитку інвестування й ефективного фінансування та реалізації інвестиційних проектів в умовах трансформації економіки України є те, що вітчизняні моделі та напрями фінансування інвестиційних проектів, від рівня розвитку яких залежить економічне піднесення держави, ще тільки формуються. Характер напрямів фінансування інвестиційних проектів залежить перш за все від створення в Україні сприятливого інвестиційного клімату.

Розвиток інвестиційного сектору відіграє вирішальну роль та визначає загальний рівень зростання економіки. За наявності інвестицій збільшуються обсяги виробництва, зростає національний дохід, розвиваються в конкуренції галузі та підприємства, задовольняючи попит населення на товари та послуги. Отриманий приріст національного доходу частково знову накопичується, активізуються інвестиційні процеси, відбувається подальше збільшення виробництва, процес повторюється безупинно. Таким чином, інвестиції, що утворились за рахунок національного доходу в результаті його розподілу, самі обумовлюють його зростання, тобто розширене відтворення. При цьому чим ефективніше використовуються інвестиції, тим більшим є рівень зростання національного доходу, що, у свою чергу, сприяє зростанню абсолютних розмірів накопичення, які знову вкладаються у виробництво [1]. Такий процес – не випадковість, бо інвестиційний розвиток є одним з напрямків становлення ринкової економіки, що потребує забезпечення випереджаючих темпів зростання інвестицій порівняно з темпами зростання ВВП.

Сутнісний зміст процесу інвестування розкривається за умови системного аналізу діалектичного взаємозв'язку таких категорій, як "інвестиційний попит", "інвестиційна пропозиція"та "інвестиційне забезпечення"(рис.).

Інвестиційний попит (попит на інвестиційні ресурси) і інвестиційна пропозиція (пропозиція інвестиційних ресурсів на ринку капіталу) – економічні категорії інвести-

ційної сфери, які перебувають у діалектичній взаємодії, у процесі якої інвестиційний попит – це представлена на інвестиційному ринку потреба в інвестиційних ресурсах, а інвестиційна пропозиція – сукупність інвестиційних джерел, які готові надати інвестиційні ресурси за певною ціною, що характеризує вартість капіталу кожного окремого інвестиційного джерела.

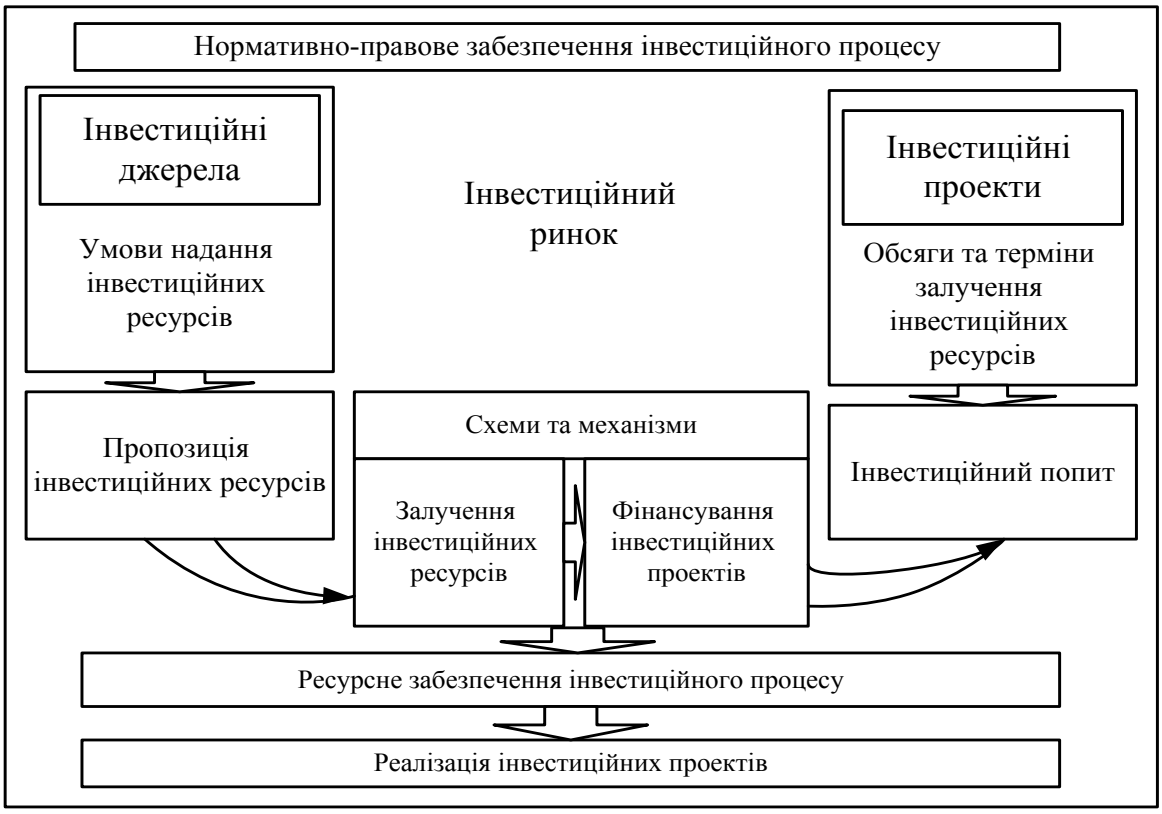


Рис. Схема ресурсного забезпечення реалізації інвестиційних проектів

Діалектична залежність інвестиційного попиту й інвестиційної пропозиції полягає у тому, що попит на інвестиційні ресурси зумовлюється об'єктивною необхідністю оновлення основних засобів виробництва з метою забезпечення функціонування підприємств у конкурентному середовищі. Пропозиція інвестиційних ресурсів формується сукупністю інвестиційних джерел, умови надання інвестиційних ресурсів яких визначається кон'юнктурою на ринку капіталів.

Інвестиційне забезпечення – це забезпечення попиту інвестиційних проектів та програм в інвестиційних та інших видах ресурсах. Попит на певні джерела інвестиційних ресурсів залежить від їх вартості, що визначає структуру інвестиційних джерел і обсяг залученого капіталу, впливаючи на якість інвестиційного забезпечення відтворювального процесу.

Актуалізація розкриття сутності вказаних категорій визначається їх роллю та значенням у забезпеченні реалізації інвестиційного процесу як умови розширеного відтворення основних засобів виробництва в усіх його формах (капітально-відновлювальні ремонти, модернізація, технічне переоснащення, реконструкція, розширення, нове будівництво) та створення необхідних і достатніх умов для сталого економічного розвитку України. Аналіз статистичних даних табл. дає змогу визначити напрямки та обсяги зростання інвестицій на прикладі Чернігівської області.

Як видно з табл., 2008 рік (передкризовий) відзначається максимальними обсягами інвестицій у різні види економічної діяльності, після якого різкий спад інвестиційної

активності поступово усувається за умов активізації господарської діяльності в регіоні. Вказана динаміка інвестицій прослідковується за всіма регіонами України.

Таблиця

Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності (у фактичних цінах: тис. грн)

Види економічної діяльності	**Роки**					
	2001	**2005**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	55784	150380	558205	286026	373553	665891
Промисловість	286843	603316	1083692	634115	621520	852419
Будівництво	10243	15465	63388	20743	16921	18821
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	18469	92983	189142	94690	99451	296430
Діяльність готелів та ресторанів	1123	1832	16023	17050	17012	20521
Діяльність транспорту та зв'язку	88679	229007	457295	185417	273159	267892
Фінансова діяльність	7677	7004	28804	5761	11115	18385
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	56192	166761	435174	244535	456338	486371
Діяльність у сфері інформатизації	345	481	895	252	147	647
Діяльність у сфері права, бухгалтерського обліку, інжинірингу; надання послуг підприємцям	2293	7792	6368	3584	8994	34953
Державне управління	1564	14266	28659	27274	48626	29431
Освіта	7580	8724	31411	10365	14707	57539
Охорона здоров'я, надання соціальної допомоги	6848	12454	49565	27378	29727	44707
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	11295	30609	111279	34542	24754	34189

Однак у межах означеної проблеми нагальним завданням дослідження є аналіз кількісних і якісних характеристик змін, що відбуваються в економічному просторі та впливають на інвестиційний процес. Необхідно здійснювати аналіз обсягів та складу інвестицій у комплексі з оцінкою змін щодо ВВП.

В українській економіці, якщо зважати на співвідношення темпів зростання ВВП та темпів зростання обсягів інвестицій, складається на перший погляд сприятлива ситуація для переходу підприємств до ефективних форм фінансування. Проте фінансування інвестиційних проектів у посткризовий період залежить від поквартальних обсягів інвестицій в основний капітал та внутрішній валовий продукт [6]. Фінансування інвестиційних проектів за допомогою сезонного розподілу обсягів фінансування інвестицій пов'язане з певними проблемами й закономірностями.

Для визначення поквартальних показників обсягу інвестицій в основний капітал необхідно на основі статистичної інформаційної бази здійснити очищення числових рядів від сезонних варіацій за допомогою алгоритму сезонного впорядкування певних інвестицій.

Наявність значних квартальних перепадів у фінансуванні інвестиційної діяльності свідчить, що значна частина вітчизняних проектів має інвестиційну стадію, коротшу, ніж квартал.

Інший підхід пропонує науковець А.М. Єріна, відповідно до якого тривалість інвестиційної стадії проекту визначається за допомогою коефіцієнта кореляції між обсягами ВВП та обсягами інвестицій [8]. При цьому автор досліджує часовий зсув між обсягами інвестицій і обсягами ВВП, використовуючи кореляційний аналіз поквартальних даних.

Утім, проведення такого аналізу, на нашу думку, пов'язане з певними труднощами, які викликані значною сезонністю ВВП та різними обсягами інвестицій. Отже, для вилучення сезонного фактора необхідно на основі алгоритму сезонного впорядкування рядів ВВП та інвестицій розрахувати коефіцієнти кореляції між ВВП та обсягом інвестицій.

Крім того, для ефективного розвитку інвестицій в Україні дуже важливо використовувати весь спектр можливих джерел фінансування інвестиційних проектів, тобто не лише банківські кредити та власні ресурси, але й емісію та розміщення цінних паперів, акцій, облігацій тощо.

Висновки та пропозиції. Особливістю забезпечення ефективного розвитку інвестування в умовах трансформації економіки України є те, що вітчизняні моделі та напрями забезпечення реалізації інвестиційних проектів, від рівня розвитку яких залежить економічне піднесення держави, ще тільки формуються. Розвиток інвестування залежить перш за все від створення в Україні сприятливого інвестиційного клімату. Завдяки запровадженню на національному фондовому ринку загальновизнаних у світі принципів і стандартів поведінки інвесторів та інших учасників інвестиційного процесу, довіра до вітчизняних цінних паперів, а отже і їх інвестиційна привабливість, зростуть.

Список використаних джерел

1. *Бланк И. А.* Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К. : МП “ІТЕМ” ЛТД, Юнайтед ЛондонтрейдЛимитед, 1995. – 448 с.
2. *Мочерний С. В.* Методологія економічного дослідження / С. В. Мочерний. – Л. : Світ, 2001. – 416 с.
3. *Про інвестиційну* діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. // Електронна бібліотека “Юрист-Плюс”. – К. : ЦКТ, 2000.
4. *Про інститути* спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) : Закон України // Електронна бібліотека “Юрист-Плюс”. – К. : ЦКТ, 2001.
5. *Про обмеження* монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності : Закон України // Електронна бібліотека “Юрист-Плюс”. – К. : ЦКТ, 1999.
6. *Ільчук В. П.* Фінансове забезпечення функціонування інноваційно-інвестиційних комплексів / В. П. Ільчук // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2006. – № 27. – С. 14-22.
7. *Суржик В. Г.* Акціонування й управління акціонерним капіталом / В. Г. Суржик // Фінанси України. – 1999. – № 1. – С. 82-85.
8. *Суржик В. Г.* Моделювання можливих наслідків та результатів діяльності акціонерних товариств / В. Г. Суржик // Вісник Академії праці та соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2002. – Вип. 2. – С. 85-88.
9. *Суржик В. Г.* Фінансове прогнозування доходів і витрат акціонерного підприємства / В. Г. Суржик // Фінанси України. – 1997. – № 12. – С. 70-78.

УДК 339.9

Н.В. Гришко, д-р екон. наук
О.Е. Лубенченко, канд. екон. наук
Донбаський державний технічний університет, м. Алчевськ, Україна

РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА НЕЗАЛЕЖНИЙ АУДИТ

Н.В. Гришко, д-р экон. наук
О.Э. Лубенченко, канд. экон. наук
Донбасский государственный технический университет, г. Алчевск, Украина

РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ И НЕЗАВИСИМЫЙ АУДИТ

N.V. Gryshko, Doctor of Economic Sciences
O.E. Lubenchenko, Candidate of Economic Sciences
Donbas State Technical University, Alchevsk, Ukraine

REGULATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN UKRAINE AND INDEPENDENT AUDIT

Розглянуто основні аспекти управління зовнішньоекономічної діяльності. Проаналізовано стан зовнішньоекономічної діяльності за 10 років. Наведено схему розподілу видів зовнішньоекономічної діяльності відповідно до законодавства України. Узагальнено основні напрями та принципи зовнішньоекономічної діяльності. Визначено економічну сутність принципів здійснення зовнішньоекономічної діяльності та місце аудиту в процесі управління.

Ключові слова: *зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, Митний кодекс, Податковий кодекс, принципи, аудит.*

Рассмотрены основные аспекты управления внешнеэкономической деятельности. Выполнен анализ состояния внешнеэкономической деятельности за 10 лет. Приведена схема распределения видов внешнеэкономической деятельности в соответствии с законодательством Украины. Обобщены основные направления и принципы внешнеэкономической деятельности. Определена экономическая сущность принципов осуществления внешнеэкономической деятельности и место аудита в процессе управления.

Ключевые слова: *внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, Таможенный кодекс, Налоговый кодекс, принципы, аудит.*

The main aspects of the foreign economic activity are reviewed. Has been made the analysis of the state foreign trade for 10 years. There are summarizes the main tendencies and principles of foreign trade. There was determined the main essence of the foreign economic activity principles, place in the management audit.

Key words: *foreign economic activity, exports, imports, Customs Code, Tax Code, principles, audit.*

Постановка проблеми. Поглиблення економічних відносин між країнами та інтернаціоналізація виробництва призводять до невпинного зростання обсягів світової торгівлі та руху капіталів. Саме тому вихід на зовнішні ринки стає найбільш актуальним завданням майже для кожного вітчизняного підприємства. Часті зміни законодавства та нестабільність економіки вимагають визначення пріоритетів в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні й практичні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю українських підприємств розглядали багато вчених. Так, О. Курок запропонував складові елементи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств у системі митно-тарифного регулювання [1], А.О. Босак, Р.З. Дарміць, В.А. Босак розглянули класифікацію організаційних структур управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства та умови їх застосування [2], С.В. Косенко окреслено теоретичні положення стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств [3], С.О. Гуткевич, А.О. Князевич розглядали індикатори стану господарського механізму управління інноваційним розвитком [4], А.Є. Воронковою доказано взаємозв’язок стратегій конкурентоспроможності підприємства й розвитку його знань та куль-

тури, результатом чого став новий інструментарій прийняття стратегічних рішень [5], Б.Б. Любич розглядав впровадження стратегічних карт Нортона в процес управління зовнішньоекономічною діяльністю і дійшов висновку, що це дозволяє створювати адаптивні механізми управління зовнішньоекономічною діяльністю та отримувати додатковий синергічний ефект від підвищення взаємодії окремих блоків механізму управління ЗЕД [6], Г.В. Баранець, К.О. Швець, В.В. Левченко визначили особливості етапів розроблення інвестиційної стратегії в умовах здійснення ЗЕД [7] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання управління зовнішньоекономічною діяльністю не можливо вважати повністю вирішеними, тому зосередимо на них подальшу увагу.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є узагальнення основних напрямків ЗЕД вітчизняних підприємств, визначення та уточнення органів, що регулюють ЗЕД, визначення ролі ЗЕД та незалежного контролю – аудиту, для сталого розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах функціонування промислового підприємства неможливе без здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Процес глобалізації виробництва і реалізації продукції, міждержавне переміщення капіталу, розширення електронної мережі торгівлі та інші чинники спрямовують менеджмент підприємств до виходу на зовнішні ринки.

Як свідчать проведені дослідження, обсяги експорту та імпорту товарів збільшуються з кожним роком (рис. 1, 2).

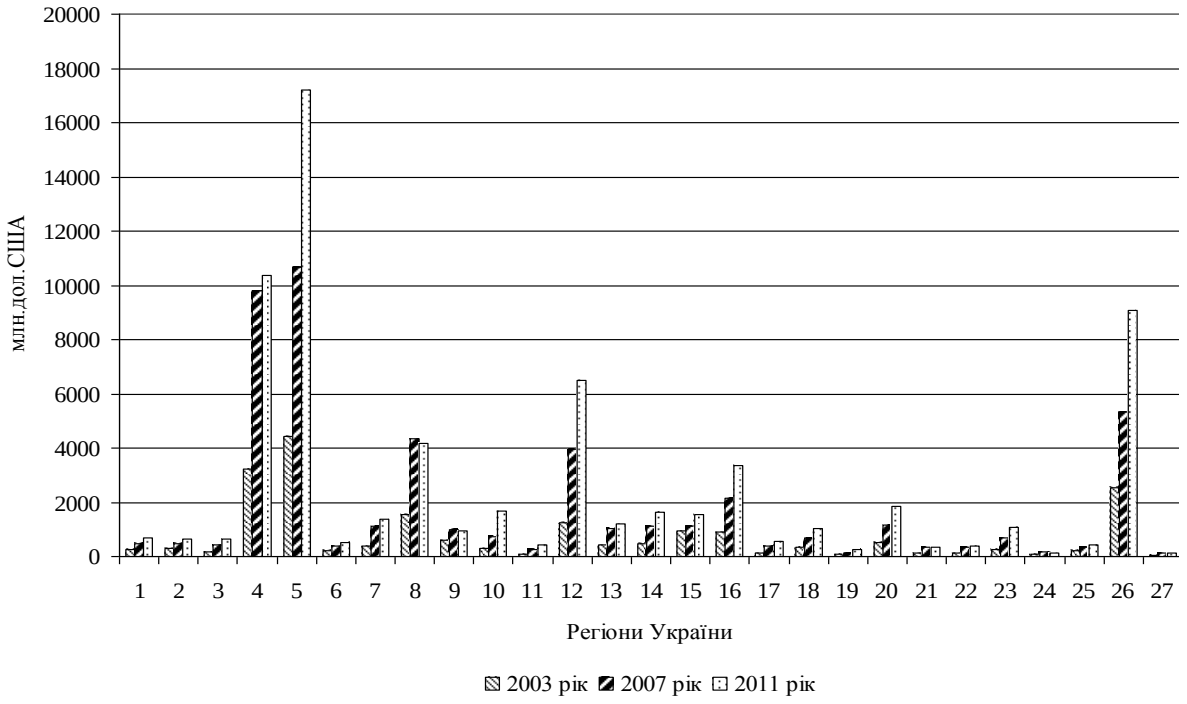


Рис. 1. Обсяги експорту товарів за регіонами у 2003, 2007 і 2011 рр. (млн дол США):
1 – АРК, 2 – Вінницька, 3 – Волинська, 4 – Дніпропетровська, 5 – Донецька, 6 – Житомирська, 7 – Закарпатська, 8 – Запорізька, 9 – Івано-Франківська, 10 – Київська, 11 – Кіровоградська, 12 – Луганська, 13 – Львівська, 14 – Миколаївська, 15 – Одеська, 16 – Полтавська, 17 – Рівненська, 18 – Сумська, 19 – Тернопільська, 20 – Харківська, 21 – Херсонська, 22 – Хмельницька, 23 – Черкаська, 24 – Чернівецька, 25 – Чернігівська, 26 – Київ, 27 – Севастополь

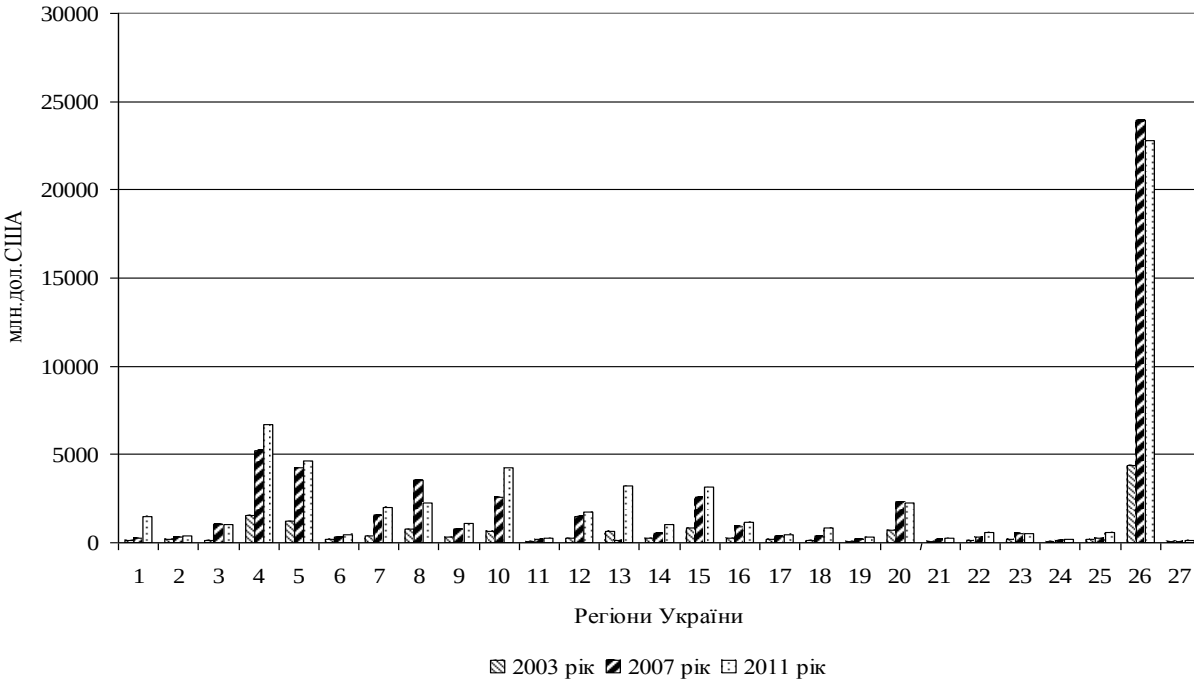


Рис. 2. Обсяги імпорту товарів за регіонами у 2003, 2007 і 2011 рр. (млн дол США):
1 – АРК, 2 – Вінницька, 3 – Волинська, 4 – Дніпропетровська, 5 – Донецька, 6 – Житомирська, 7 – Закарпатська, 8 – Запорізька, 9 – Івано-Франківська, 10 – Київська, 11 – Кіровоградська, 12 – Луганська, 13 – Львівська, 14 – Миколаївська, 15 – Одеська, 16 – Полтавська, 17 – Рівненська, 18 – Сумська, 19 – Тернопільська, 20 – Харківська, 21 – Херсонська, 22 – Хмельницька, 23 – Черкаська, 24 – Чернівецька, 25 – Чернігівська, 26 – Київ, 27 – Севастополь

За даними Державної служби статистики України у січні-травні 2013 р. обсяги експорту та імпорту товарів України становили відповідно 27 193,4 млн дол США та 29 626,2 млн. дол. Порівняно з відповідним періодом 2012 р. експорт становить 96,5 %, імпорт – 87,3 %. Коефіцієнт покриття експортом імпорту становить 0,92 (у січні-травні 2012 р. – 0,83). Зовнішньоекономічні операції з товарами Україна здійснювала з партнерами із 205 країн. До країн СНД було експортовано 34,4 % усіх товарів, до країн ЄС – 27,6 % (у січні-травні 2012 р. – відповідно 36,8 % та 24,1 %).

Головними торговими партнерами серед країн СНД як в експорті, так і в імпорті товарів залишилися країни Митного союзу (Російська Федерація, Білорусь і Казахстан).

Найвагоміші експортні поставки товарів серед країн-членів ЄС здійснювалися до Італії, Польщі, Угорщини, Німеччини та Іспанії. Серед найбільших країн-партнерів експорт товарів збільшився до Китаю на 65,9 %, Італії – на 9,8 %, Туреччини – на 4,5 %. Одночасно скоротився до Єгипту на 27,8 %, Російської Федерації – на 13,7 %, Казахстану – на 12,6 % та Польщі – на 10,9 %.

Із країн СНД імпортовано 34,7 % усіх товарів, із країн ЄС – 34 % (у січні-травні 2012 р. – відповідно 41,3 % та 30,5 %). Серед країн ЄС найвагоміші імпортні надходження товарів здійснювалися з Німеччини, Польщі, Італії, Франції та Угорщини. У загальному обсязі імпорту країни найбільші надходження здійснювались із Російської Федерації – 28,4 %, Китаю – 11,6 %, Німеччини – 8,8 %, Польщі – 5,2 %, Білорусі – 4,7 %, США – 4,2 % та Італії – 2,6 % [8].

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств (ЗЕД) – це сфера господарської діяльності, яка пов’язана з міжнародною виробничою та науково-технічною кооперацією, експортом і імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок. Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зовнішньоекономічна діяль-

ність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на відносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

Статтею 4 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» закріплено перелік видів зовнішньоекономічної діяльності. Під видом зовнішньоекономічної діяльності слід розуміти діяльність, при здійсненні якої виникають зовнішньоекономічні відносини, що перебувають в одному правовому режимі і тому регулюються одними й тими самими правовими нормами. Схему розподілу видів зовнішньоекономічної діяльності відповідно до законодавства України наведено на рис. 3. Посередницькі операції, при яких право власності на товар не переходить до посередника, здійснюються без обмежень. Характеристику суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності наведено на рис. 4.

ВИДИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили
	надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України
	наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі
	міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України
	кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України
	спільна підприємницька діяльність між суб'єктами господарської діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами
	підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України
	організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібної торгівлі на території України за іноземну валюту в передбачених законами України випадках
	товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності
	орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності
	операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку
	роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами
	інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України

Рис. 3. Схема розподілу видів зовнішньоекономічної діяльності відповідно до законодавства України

СУБ'ЄКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України
- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торговельні доми, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), у тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності
- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність
- структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення, тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України
- спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України
- інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України

Рис. 4. Характеристика суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Звертає на себе увагу той факт, що процес впровадження ЗЕД постійно змінюється і удосконалюється відповідно до інтересів держави. Так, з 08.07.2012 р. набув чинності Закон від 07.06.2012р. № 4915-VI «Про внесення змін до Податкового та Митного кодексів України щодо узгодження їх окремих норм», який узгодив між собою норми цих законодавчих актів [9]. Регулювання ЗЕД сприятиме подальшій інтеграції України у світову економіку та забезпечить сталий розвиток держави.

Господарський кодекс України (ГКУ) надає дещо інше визначення ЗЕД, ніж Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання, за ГКУ, є господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та (або) робочою силою (ст. 377). Тобто ГКУ основною кваліфікуючою ознакою ЗЕД визначає перетин митного кордону. Митний кодекс України не надає визначення ЗЕД [9]. У Податковому кодексі України до операцій у сфері ЗЕД відносяться операції особливого виду (п. 153.1 ст. 153). Так, доходи, отримані/нараховані платником податку в іноземній валюті у зв'язку з продажем товарів, виконанням робіт, наданням послуг, у частині їхньої вартості, що не була сплачена в попередніх звітних податкових періодах, перераховуються в національну валюту за офіційним курсом національної валюти до іноземної валюти, що діяв на дату визнання таких доходів згідно з цим розділом, а в частині раніше отриманої оплати за курсом, що діяв на дату її отримання. Витрати, здійснені (нараховані) платником податку в іноземній валюті у зв'язку з придбанням у звітному податковому періоді товарів, робіт, послуг, у встановленому порядку включаються до витрат такого звітного податкового періоду через перерахування в національну валюту тієї частини їх вартості, що не була раніше оплачена, за офіційним курсом національної валюти до іноземної валюти, що діяв на дату визнання таких витрат згідно з ПКУ, а в частині раніше проведеної оплати – за

таким курсом, що діяв на дату здійснення оплати. Визначення курсових різниць від перерахунку операцій, виражених в іноземній валюті, заборгованості та іноземної валюти здійснюється відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку. При цьому прибуток (позитивне значення курсових різниць) ураховується у складі доходів платника податку, а збиток (від'ємне значення курсових різниць) ураховується у складі витрат платника податку.

У разі здійснення операцій з продажу іноземної валюти до складу доходів або витрат платника податку відповідно включається позитивна або від'ємна різниця між доходом від продажу та балансовою вартістю такої валюти, або вартістю на дату здійснення операції, якщо вона була проведена після дати звітного балансу.

У разі придбання іноземної валюти до складу відповідно витрат або доходів звітного періоду включається позитивна або від'ємна різниця між курсом іноземної валюти до гривні, за яким придбавається іноземна валюта, та курсом, за яким визначається балансова вартість такої валюти.

Також до витрат відносяться витрати на сплату збору на обов'язкове державне пенсійне страхування з купівлі-продажу безготівкової іноземної валюти за гривню та інших обов'язкових платежів, пов'язаних з придбанням іноземної валюти [10].

Податковий кодекс зазначає, що балансова вартість іноземної валюти для цілей Податкового кодексу означає вартість іноземної валюти, визначену за офіційним курсом національної валюти до іноземної валюти, на дату звітного балансу.

Термін "вартість іноземної валюти на дату здійснення операції" означає вартість іноземної валюти, визначену за офіційним курсом національної валюти до іноземної валюти, на дату здійснення операції.

Визначення економічної сутності основних принципів здійснення зовнішньоекономічної діяльності представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Визначення економічної сутності основних принципів здійснення зовнішньоекономічної діяльності

Принцип ЗЕД	**Економічна сутність принципу**
1	2
1. Принцип суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності	- виключне право народу України самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись законами, що діють на території України;
	- обов'язок України неухильно виконувати всі договори і зобов'язання держави в галузі міжнародних економічних відносин
2. Принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва	- право суб'єктів ЗЕД добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки;
	- право суб'єктів ЗЕД здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України;
	- обов'язок додержуватись при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законами України;
	- виключне право власності суб'єктів ЗЕД на всі одержані ними результати зовнішньоекономічної діяльності
3. Принцип юридичної рівності і недискримінації	- рівність перед законом всіх суб'єктів ЗЕД, незалежно від форм власності, в тому числі держави, при здійсненні ЗЕД;
	- заборона будь-яких, крім передбачених цим Законом, дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками;

	- неприпустимість обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів, крім випадків, передбачених цим Законом

Закінчення табл. 1

1	2
4. Принцип верховенства закону	- регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств тільки законами України;
	- заборона застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що у будь-який спосіб створюють для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України
5. Принцип захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності	- забезпечення рівного захисту інтересів всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території згідно з законами України;
	- здійснення рівного захисту всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України за межами України згідно з нормами міжнародного права;
	- здійснення захисту державних інтересів України як на її території, так і за її межами лише відповідно до законів України, умов підписаних нею міжнародних договорів та норм міжнародного права
6. Принцип еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів	- достовірність цінової оцінки господарських операцій у сфері ЗЕД

Різноманітне тлумачення терміна ЗЕД, часті зміни, відмінність податкового законодавства від вимог щодо бухгалтерського обліку операцій ЗЕД, значні штрафні санкції, недосконалість бухгалтерських прикладних програм спричиняють помилки в обліку й оподаткуванні операцій з іноземними партнерами. Про це свідчить і професійний досвід автора.

Контрольні заходи у сфері ЗЕД покладено на органи державного регулювання, що представлено в таблиці 2.

Таблиця 2

Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності та їх компетенції

Органи державного регулювання	**Компетенція органу**
1	2
Верховна Рада України	- прийняття, зміна та скасування законів, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності;
	- затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної політики України;
	- розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
	- укладання міжнародних договорів України відповідно до законів України про міжнародні договори України та приведення чинного законодавства України у відповідність з правилами, встановленими цими договорами
Кабінет Міністрів України	- вживає заходів до здійснення зовнішньоекономічної політики України відповідно до законів України;
	- здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів та відомств України по регулюванню зовнішньоекономічної діяльності; координує роботу торговельних представництв України в іноземних державах;
	- приймає нормативні акти управління з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених законами України;
	- проводить переговори й укладає міжурядові договори України з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених законами України про міжнародні договори України;

	- відповідно до своєї компетенції, визначеної законами України, вносить на розгляд Верховної Ради України пропозиції про систему міністерств, державних комітетів і відомств-органів оперативного державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, повноваження яких не можуть бути вищими за повноваження Кабінету Міністрів України, які він має згідно з законами України;
	- забезпечує складання платіжного балансу, зведеного валютного плану країни

Закінчення табл. 2

1	2
Національний банк України	- здійснює зберігання і використання золотовалютного резерву України та інших державних коштовностей, які забезпечують платоспроможність України;
	- представляє інтереси України у відносинах з центральними банкам інших держав, міжнародними банками та іншими фінансово-кредитними установами та укладає відповідні міжбанківські угоди;
	- регулює курс національної валюти України до грошових одиниць інших держав;
	- здійснює облік і розрахунки по наданих та одержаних державних кредитах і позиках, провадить операції з централізованими валютними ресурсами, які виділяються з Державного валютного фонду України у розпорядження Національного банку України;
	- виступає гарантом кредитів, що надаються суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності іноземними банками, фінансовими та іншими міжнародними організаціями під заставу Державного валютного фонду та іншого державного майна України
Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики	- забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності виходу на зовнішній ринок, координацію їх зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі відповідно до міжнародних договорів України;
	- здійснює контроль за додержанням всіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності чинних законів України та умов міжнародних договорів України;
	- проводить антидемпінгові, антисубсидиційні та спеціальні розслідування у порядку, визначеному законами України;
	- виконує інші функції відповідно до законів України і Положення про центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики
Державна митна служба України	- здійснює митний контроль в Україні згідно з чинними законами України
Антимонопольний комітет України	- здійснює контроль за додержанням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності законодавства про захист економічної конкуренції
Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі	- здійснює оперативне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні відповідно до законодавства України;
	- приймає рішення про порушення і проведення антидемпінгових, антисубсидиційних або спеціальних розслідувань та застосування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів

Але ж на рівні підприємства незалежним контролем можна вважати й аудит. Приватнопрактикуючі аудитори й аудиторські фірми проводять на договірних засадах не лише перевірку фінансової звітності підприємств або її компонентів, а й надають консультаційні послуги, що в свою чергу знижує ризики застосування фінансових санкцій з боку держави. Тому аудит може стати дієвим засобом управління ЗЕД.

Висновки і пропозиції. В умовах загострення конкурентної боротьби необхідна ефективна політика економічного зростання, насамперед, у зовнішньоекономічній діяльності, розроблення якої вимагає застосування методології управління зовнішньоекономічної діяльності підприємства, орієнтованої на пошук нових можливостей господарського розвитку. Контроль з боку держави у сфері ЗЕД є всеохоплюючим. Але ж часті зміни законодавства, зокрема у сфері ЗЕД, призводить до помилок і значних фі-

нансових санкцій. Щоб уникнути таких негативних явищ, як штрафи, підприємствам слід звернути увагу на аудит – вид незалежного контролю і широко застосовувати послуги аудиторських фірм у своїй діяльності.

Подальші дослідження спрямовані на удосконалення методів управління зовнішньоекономічною діяльністю промислових підприємств.

Список використаних джерел

1. *Курок О. О.* Складові елементи управління ЗЕД підприємств у системі митно-тарифного регулювання / О. О. Курок // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6, т. 2. – С. 111-114.

2. *Босак А. О.* Класифікація організаційних структур управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства та умови їх застосування / А. О. Босак, Р. З. Дарміць, В. А. Босак // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2010. – С. 26-35.

3. *Косенко С. В.* Теоретичні положення стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств: визначення та класифікація / С. В. Косенко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 3 (15). – С. 117-128.

4. *Гуткевич С. О.* Індикатори стану господарського механізму управління інноваційним розвитком [Електронний ресурс] / С. О. Гуткевич, А. О. Князевич // Економічні науки. Серія “Економіка та менеджмент” : збірник наукових праць / Луцький національний технічний університет. – Луцьк, 2010. – Вип. 7 (26), ч. 1. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_em/2010_7_1/31.pdf.

5. *Воронкова А. Е.* Стратегическое управление конкурентоспособностью предприятий в условиях экономики знаний [Электронный ресурс] / А. Е. Воронкова. – Режим доступа : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/ 2010_ 3/Voronkova.pdf.

6. *Любич Б. Б.* Адаптація механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства на основі системи збалансованих показників [Електронний ресурс] / Б. Б. Любич. – Режим доступу : http: //archive.nbuv.gov.ua /portal /soc_gum/emp / 2010_22_2/15Lubich.htm.

7. *Баранець Г. В.* Удосконалення процесу розробки інвестиційної стратегії підприємства в умовах здійснення зовнішньоекономічної діяльності / Г. В. Баранець, К. О. Швець, В. В. Левченко // Економіка і регіон. – 2012. – № 3 (34). – С. 138-143.

8. *Статистичні* дані України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

9. Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T124495.html.

10. Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102755.html.

11. Режим доступу : http://universal-trade.in.ua/zakon-rus/zakon-ukrainy-o-ved.

УДК 658

Т.А. Гоголь, канд. екон. наук
Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана, м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Т.А. Гоголь, канд. экон. наук
Киевский национальный экономический университет имени В. Гетьмана, г. Киев, Украина

ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

T.A. Hohol, Candidate of Economic Sciences
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

FEATURES OF THE METHOD OF FINANCIAL ANALYSIS OF SMALL BUSINESS ENTERPRISES

Розроблено методику фінансового аналізу для підприємств малого бізнесу в умовах наявності особливостей інформаційного забезпечення аналізу в розрізі форм фінансової звітності, а також модель використання аналітичної інформації для прийняття інформаційно обґрунтованих економічних рішень з позицій різних категорій користувачів.

Ключові слова: *фінансовий аналіз, методика фінансового аналізу, інформаційне забезпечення, фінансова звітність, малий бізнес.*

Разработана методика финансового анализа для предприятий малого бизнеса в условиях наличия особенностей информационного обеспечения анализа в разрезе форм финансовой отчетности, а также модель использования аналитической информации для принятия информационно обоснованных экономических решений с позиций различных категорий пользователей.

Ключевые слова: *финансовый анализ, методика финансового анализа, информационное обеспечение, финансовая отчетность, малый бизнес.*

Implementing working methods of financial analysis for small businesses in the presence of features of information for analysis in the context of financial reporting, as well as a model using analytical information to make informative decisions on sound economic positions of different categories of users.

Key words: *financial analysis, financial analysis methods, information, financial reporting, small business.*

Постановка проблеми. Раціональне використання обмежених фінансових ресурсів та оптимальне поєднання з іншими видами ресурсів на малих підприємствах вимагає систематичного проведення аналізу й оцінювання фінансової стійкості, рентабельності та платоспроможності, які є інформаційною базою для прийняття своєчасних інформаційно обґрунтованих економічних рішень у сфері управління фінансами та зовнішніми користувачами щодо подальшої співпраці з цим підприємством. Крім того, оцінювання і прогнозування фінансового стану дозволяє сформувати економічно обґрунтовану основу для визначення напрямів та шляхів розвитку підприємства на поточну і довгострокову перспективу, що можливо лише за умови стабільної фінансово-господарської діяльності в умовах ринкової економіки та жорсткої конкуренції з підприємствами великого і середнього бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження методичних аспектів сучасного економічного аналізу свідчать, що питання формування методики аналізу діяльності малих підприємств на сьогодні залишаються невирішеними не лише у вітчизняній, але й у зарубіжній науці. Дослідження різноманітних методичних підходів до аналізу дає підстави констатувати наявність значної кількості розроблених аналітичних показників та коефіцієнтів [1-6], проте не всі їх можна застосувати для аналізу фінансового стану діяльності малого підприємства. Основна причина – особливості фінансової звітності суб’єкта малого підприємництва як основи інформаційного забезпечення аналізу його діяльності.

У роботі А.М. Лисенко і Ю.Ю. Недовоз [7] запропоновано вдосконалення методики проведення фінансової звітності підприємства за допомогою поетапного проведення двох видів аналізу: експрес-діагностики та комплексного аналізу із застосуванням системи показників для інтегрального оцінювання фінансової звітності малого підприємства. У роботі І.М. Пожарицької та Т.Н. Пілатової пропонується методика аналізу фінансових результатів діяльності малого підприємства, яка ґрунтується на розрахунку показників рентабельності

[8]. Д.А. Ендовицький і Р.Р. Рахматуліна коротко розглядають методику аналізу фінансового стану малого підприємства, яка включає такі напрямки: оцінювання майнового стану підприємства, фінансової стійкості і платоспроможності, оборотності і рентабельності, обслуговування боргу, критеріальне оцінювання суб'єкта господарювання [9].

Однак більшість запропонованих методик базуються на достатньо значній інформаційній базі, є трудомісткими і містять перелік показників, використання яких не завжди фінансово доцільно та економічно обґрунтовано для малих підприємств, крім того в умовах систематичних змін облікової нормативної бази проблеми вдосконалення методики фінансового аналізу підприємств малого бізнесу в Україні досі залишаються не вирішеними.

Метою статті є розроблення методики фінансового аналізу підприємств малого бізнесу в умовах наявності особливостей інформаційного забезпечення аналізу з позиції різних форм фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу. Важливе значення в забезпеченні фінансового аналізу відіграє її інформаційне забезпечення, основним джерелом якого виступає фінансова звітність. Особлива побудова форм фінансової звітності малих підприємств (суб'єктів малого підприємництва), а саме – узагальнення сум доходів та витрат, необоротних і оборотних активів в показниках фінансової звітності малих підприємств не дозволяє використовувати загальну методику фінансового аналізу. А тому виникає потреба в дослідженні особливостей інформаційного забезпечення процесу аналітичної роботи з проведення фінансового аналізу, систематизації та побудові методики аналізу фінансового стану малих підприємств в умовах особливостей спрощеної структури фінансової звітності та обмежених обсягів інформаційного забезпечення всіх етапів аналітичного процесу.

Дослідження основних напрямів аналізу на малих підприємствах та склад спрощених форм фінансової звітності дозволяє виявити їх інформаційний взаємозв'язок (рис. 1).

Рис. 1. Напрями фінансового аналізу в умовах інформаційного забезпечення малого підприємства

Особливості інформаційного забезпечення фінансового аналізу на малих підприємствах вимагають дослідження методики аналізу за виокремленими напрямами аналізу в розрізі спрощених форм фінансової звітності.

Загальноприйнята методика аналізу фінансових результатів вимагає проведення послідовного аналізу доходів і витрат від різних видів діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової), процесу формування фінансового результату (прибутку або збитку) та на їх основі відносних показників – рентабельності та прибутковості. Однак узагальнення сум доходів та витрат у системі рахунків бухгалтерського обліку та в спрощених формах фінансової звітності унеможливлює здійснення відповідних аналітичних процедур (розрахунків) у розрізі різних видів діяльності (виокремлення сум доходів і витрат від різних видів діяльності; аналіз фінансового результату (прибутку чи збитку) від різних видів діяльності; розрахунок відносних показників рентабельності та прибутковості від різних видів діяльності).

Аналіз фінансових результатів доцільно починати з аналізу доходів малих підприємств у розрізі спрощених форм Звіту про фінансові результати. У фінансовому звіті суб'єктів

малого підприємництва (ф. 2-м) можна виділити п'ять рядків, що розкривають інформацію про доходи малого підприємства: від реалізації продукції, інші операційні доходи та інші доходи, а також загальні підсумки – чистий дохід та разом чисті доходи. У спрощеному звіті суб'єктів малого підприємництва (ф. 2-мс) з вищеперелічених доходів окремо не розкриваються інші операційні доходи, однак додається додатковий рядок – доходи, які збільшують фінансовий результат після оподаткування (рядок 145) у зв'язку з особливостями оподаткування цієї категорії малих підприємств (мікропідприємств)[10].

З усіх найбільш відомих методів читання фінансової звітності (горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; трендовий аналіз; метод фінансових коефіцієнтів; порівняльний аналіз; факторний аналіз) аналіз доходів здійснюється за допомогою горизонтального (часового) аналізу в частині порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом, що дає можливість вивчити динаміку доходів, а також вертикального (структурного) аналізу, який дозволяє провести аналіз структури доходів з виявленням впливу кожної позиції звітності на результат діяльності в цілому.

Наступним етапом аналізу фінансових результатів є аналіз витрат малого підприємства, який також необхідно проводити в розрізі спрощених форм Звіту про фінансові результати. Варто зазначити, що вилучення рахунків 8-го класу та введення рахунків 9-го класу привело до вилучення окремого розділу Звіту про фінансові результати «Витрати за елементами» (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, соціальні заходи, амортизацію та інші операційні витрати), що зменшило інформаційну базу для аналізу витрат та привело до унеможливлення проведення поелементного аналізу витрат звітного періоду малого підприємства.

Як економічна категорія, прибуток характеризує фінансовий результат господарської діяльності малого підприємства та найбільш повно відображає ефективність діяльності підприємства, правильність прийняття управлінських рішень системою управління. На відміну від стандартної форми звіту про фінансові результати, де можна виокремити 5 видів прибутку (валовий, операційний, від звичайної діяльності, від звичайної діяльності до оподаткування, від звичайної діяльності після оподаткування, чистий), у спрощеній формі фінансової звітності розкривається інформація лише про фінансовий результат до оподаткування (рядок 130) і чистий прибуток або збиток (рядок 150). Унеможливлення проведення горизонтального і вертикального аналізу прибутку (у зв'язку з його мінімальною інформативністю) зумовлює проведення лише факторного аналізу прибутку від основної діяльності (реалізації продукції, надання послуг, товарів та ін.), який залежить від основних чотирьох факторів, що впливають на рівень прибутку, а саме: обсяг реалізованої продукції (послуг, товарів), структура товарної продукції, собівартість продукції та зміна рівня цін або тарифів. Розрахунок впливу наведених факторів на суму чистого прибутку визначають за методом ланцюгової підстановки (табл. 1).

Таблиця 1

Факторний аналіз прибутку від реалізації продукції малого підприємства

Показник	**Попередній період (0)**	**Дані попереднього періоду, перераховані на обсяг продажу звітного періоду**	**Звітний період (1)**
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (рядок 030 ф. 2-м)	Обсяг продажу$_0$ * Ціна$_0$	Обсяг продажу$_1$ * Ціна$_0$	Обсяг продажу$_1$ * Ціна$_1$
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (рядок 080 ф. 2-м)	Обсяг продажу$_0$ * Собівартість$_0$	Обсяг продажу$_1$ * Собівартість$_0$	Обсяг продажу$_1$ * Собівартість$_1$
Прибуток від реалізації продукції	стр.1-стр.2	стр.1-стр.2	стр.1-стр.2

Наступним блоком фінансового аналізу є аналіз ефективності роботи малого підприємства та розкриття причинно-наслідкових зв'язків показників фінансового стану і фінансових результатів, що відображається під час розрахунку показників прибутковості і рента-

бельності діяльності малого підприємства, які «більш повніше, ніж прибуток характеризують результати господарювання, оскільки їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами» [4, с. 295]. У процесі цього аналізу встановлюється рівень прибутковості використання капіталу в цілому та його окремих частин, а також рівень прибутку по відношенню до інших показників господарської діяльності.

На розрахунок показників рентабельності малого підприємства впливає зменшений обсяг інформаційної бази щодо розкриття показників прибутку у фінансовій звітності, що вимагає виокремлення таких показників рентабельності, які, по-перше, можливо розрахувати в обмежених інформаційних межах, а, по-друге, дозволяють отримати повне уявлення про ефективність діяльності малого підприємства. Тому для оцінювання ефективності діяльності малого підприємства найбільш інформаційно корисними є показники розрахунку співвідношення чистого прибутку до рівня продажу, активів, власного капіталу та витрат. Показники рентабельності малого підприємства з відображенням джерел інформаційного забезпечення фінансових розрахунків у показниках спрощених форм фінансової звітності наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Методика розрахунку показників рентабельності малого підприємства

Показник	**Порядок розрахунку**	**Джерело отримання інформації**	**Характеристика показника**
Показники рентабельності капіталу малого підприємства			
Рентабельність діяльності підприємства (сукупного капіталу)	*чистий прибуток / сума власного і позикового капіталу*	р. 150 ф.2-м / р. 380 + р.480 + р. 620 ф. 1-м	характеризує рівень прибутковості всього капіталу підприємства, що використовується в діяльності
Рентабельність власного капіталу	*чистий прибуток / сума власного капіталу*	р. 150 ф. 2-м / р. 380 ф. 1-м	характеризує рівень прибутковості власних коштів малого підприємства
Рентабельність основного (необоротного) капіталу	*чистий прибуток / сума основного капіталу*	р. 150 ф. 2-м / р. 080 ф. 1-м	характеризує рівень прибутковості основного капіталу
Рентабельність операційного капіталу	*чистий прибуток / сума операційного капіталу*	р. 150 ф. 2-м / р. 080 + р. 260 ф. 1-м	характеризує рівень прибутковості використання необоротних і оборотних активів
Показники рентабельності продажу малого підприємства			
Рентабельність реалізованої продукції	*чистий прибуток / чистий дохід від реалізації продукції*	р. 150 ф. 2-м / р. 030 ф. 2-м	характеризує ефективність діяльності малого підприємства
Рентабельність доходів	*чистий прибуток / всього доходів*	р. 150 ф. 2-м / р. 070 ф. 2-м	характеризує рівень прибутковості отриманих доходів
Показники рентабельності виробництва малого підприємства			
Рентабельність виробництва продукції	*чистий прибуток / собівартість реалізованої продукції*	р. 150 ф. 2-м / р. 080 ф. 2-м	характеризує рівень прибутковості виробничої діяльності
Рентабельність продукції (виробництва, діяльності) в цілому	*чистий прибуток / всього витрати*	р. 150 ф. 2-м / р. 120 ф. 2-м	характеризує рівень прибутковості виробництва продукції

Останнім блоком фінансового аналізу є аналіз фінансової стійкості малого підприємства, який відображає на певний момент стан капіталу в процесі його кругообороту і здатність суб’єкта господарювання до саморозвитку [4, с. 571]. Фінансовий стан малого підприємства, його стійкість напряму залежить від структури джерел власного і позикового капіталу та динаміки їх змін, що вимагає проведення систематичного аналізу показників, що їх характеризують та здійснення оцінювання оптимального їх співвідношення з позиції окремих користувачів малого підприємства. Показники фінансового стану відображають зміни у структурі позикового і власного капіталу, тому аналіз фінансової стійкості ґрунтується на показниках Балансу малого підприємства (табл. 3).

Таблиця 3

Методика розрахунку показників фінансової стійкості малого підприємства

Показник	**Порядок розрахунку**	**Джерело отримання інформації (ф. 1-м та 1-мс)**	**Характеристика показника**
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	*власний капітал / загальна валюта балансу*	р. 080 / р. 280	показує, яка частка активів підприємства сформована за рахунок власного капіталу
Коефіцієнт фінансової залежності	*загальна валюта балансу / власний капітал*	р. 280 / р. 380	показує, яка сума активів припадає на 1 грн власних коштів
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	*позикові кошти / загальна валюта балансу*	(р. 480 + р. 500) / р. 280	показує, яка частка позикових коштів приходиться на одиницю капіталу, що використовується в діяльності
Коефіцієнт поточної заборгованості	*поточні зобов'язання / загальна валюта балансу*	р. 620 / р. 280	показує, яка частина активів сформована за рахунок позикових ресурсів короткострокового характеру
Коефіцієнт стійкого фінансування	*власний капітал + довгострокові зобов'язання / загальна валюта балансу*	(р. 380 + р. 480) / р. 280	показує, яка частка активів сформована за рахунок стійких джерел
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	*власний капітал / власний капітал + довгострокові зобов'язання*	р. 380 / (р. 380 + р. 480)	показує, яка частка стійких джерел сформована за рахунок власного капіталу
Коефіцієнт фінансової залежності капіталізованих джерел	*довгострокові зобов'язання / власний капітал + довгострокові зобов'язання*	р. 480 / (р. 380 + р. 480)	показує, яка частка стійких джерел сформована за рахунок кредитних ресурсів
Коефіцієнт покриття боргів власним капіталом	*власний капітал / залучений капітал*	р. 380 / (р. 480 + р. 500)	показує, яка частка залучених коштів може бути покрита за рахунок власного капіталу
Коефіцієнт фінансового левериджу (фінансового ризику)	*залучений капітал / власний капітал*	(р. 480 + р. 500) / р. 380	показує, яка частка позикового капіталу залучена підприємством у розрахунку на одиницю власного капіталу
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат	*власний оборотний капітал / запаси*	(р. 260 – р. 620) / р. 100	показує, якою мірою виробничі запаси покриті власними джерелами і не потребують залучення позикових коштів
Частка власного капіталу	*власний оборотний капітал* / оборотні активи*	(р. 260 – р. 620) / р. 260	показує, яка частина оборотних коштів підприємства була сформована за рахунок власних джерел
Частка позикового капіталу	*поточні зобов'язання / оборотні активи*	р. 620 / р. 260	показує, яка частка оборотних активів була сформована за рахунок поточних зобов'язань
Коефіцієнт маневреності	*власний оборотний капітал / власний капітал*	(р. 260 – р. 620) / р. 380	показує, яка частка власного капіталу вкладена в оборотний капітал

Примітка: власний оборотний капітал = оборотні активи – поточні зобов'язання.

Розглянуті показники фінансового стану діяльності малого підприємства мають різне інформаційне значення для окремих груп користувачів, а, отже, управлінські рішення кредиторів, інвесторів та власників підприємства можуть суттєво відрізнятися. Для банків та інших кредиторів ситуація є більш стабільною в разі зростання питомої ваги власного капіталу підприємства, що знижує фінансову залежність підприємства та фінансовий ризик, а власники малого підприємства в умовах обмеження фінансових ресурсів, навпаки, зацікавлені в залученні позикових коштів. У ринкових умовах господарювання значна частка власного капіталу та динаміка до його зростання не свідчать про покращення фінансового становища малого підприємства та можливості швидкого реагування

на зміни ділового клімату. Навпаки, використання позикових коштів дозволяє підвищити гнучкість підприємства, яка притаманна саме функціонуванню малого бізнесу.

Одним з індикаторів фінансового стану підприємства є його ліквідність (платоспроможність), оскільки відбувається можливість оцінювання своєчасної оплати поточних боргів наявними фінансовими ресурсами, що є досить важливим в умовах їх обмеження на підприємствах малого бізнесу (табл. 4).

Таблиця 4

Методика розрахунку показників ліквідності малого підприємства

Показник	**Порядок розрахунку**	**Джерело отримання інформації (ф. 1-м та 1-мс)**	**Характеристика показника**
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	*грошові кошти + короткострокові фінансові вкладення / поточні зобов'язання*	р. 220 + р. 230 + р. 240 / р. 620	показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути погашена за рахунок готівкових коштів
Коефіцієнт швидкої ліквідності	*грошові кошти + короткострокові фінансові вкладення + короткострокова ДЗ / поточні зобов'язання*	р. 160 + р. 170 + р. 210 + р. 220 + р. 230 + р. 240 / р. 620	показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути погашена за рахунок високоліквідних активів
Коефіцієнт поточної ліквідності	*сума оборотних активів / поточні зобов'язання*	р. 260 / р. 620	показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути погашена за рахунок оборотних активів

Отже, детальне дослідження методики проведення фінансового аналізу на малих підприємствах в умовах діючих форм фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва дає підстави зробити висновок, що показники спрощених форм балансу та звіту про фінансові результати дозволяють здійснити аналіз та оцінювання фінансових результатів і фінансового стану малого підприємства й розробити модель використання аналітичної інформації для прийняття інформаційно обґрунтованих економічних рішень системою управління та зовнішніми користувачами (рис. 2).

Рис. 2. Модель використання аналітичної інформації для прийняття інформаційно обґрунтованих економічних рішень

Джерело: розроблено автором.

Дослідження методики проведення фінансового аналізу за різними напрямами та аналіз інформаційних потреб різних категорій користувачів у фінансовій та аналітичній інформації свідчить про неоднаковий інформаційний інтерес окремих категорій користувачів у результатах фінансового аналізу за різними напрямами (аналіз фінансового стану, аналіз ефективності фінансово-господарської діяльності, аналіз фінансових результатів), оскільки їх інформаційні потреби суттєво відрізняються. Для виокремлення найбільш важливих інформаційних потреб зовнішніх і внутрішніх користувачів проведемо групування показників фінансового аналізу з позиції різних суб'єктів користування фінансовою та аналітичною інформацією (табл. 5).

Таблиця 5

*Показники фінансового аналізу діяльності малих підприємств з позиції різних категорій користувачів**

Показники фінансового аналізу	**Користувачі аналітичної інформації**				
	Власники	**Керівники**	**Структурні підрозділи**	**Постачальники та покупці**	**Кредитори та інвестори**
Динаміка та структура доходів	+	+	+	-	+
Динаміка та структура витрат	+	+	+	-	-
Формування фінансового результату	+	+	+	-	-
Аналіз впливу окремих факторів на формування прибутку	+	+	+	-	-
Рентабельність капіталу	+	+	+	-	-
Рентабельність продажу	+	+	+	+	-
Рентабельність виробництва	+	+	+	+	+
Фінансова незалежність (залежність)	+	+	+	+	+
Співвідношення власного і позикового капіталу	+	+	-	+	+
Рівень позикового капіталу	+	+	-	+	+
Рівень поточної заборгованості	-	+	+	-	-
Рівень фінансового ризику	+	+	+	+	+
Рівень маневреності власного капіталу	+	+	+	-	-
Платоспроможність (ліквідність) підприємства	+	+	+	+	+

Примітка: авторське узагальнення.

Аналіз показників фінансового аналізу з позиції різних категорій користувачів дозволяє виявити коло інформаційних потреб внутрішніх і зовнішніх користувачів. Так, внутрішні користувачі мають більш широкі інформаційні потреби в показниках фінансового аналізу, оскільки вони зацікавлені в аналізі й оцінюванні всіх напрямів фінансово-господарської діяльності для можливості поточного і стратегічного планування діяльності в умовах конкуренції на ринку. Зовнішні користувачі (постачальники та покупці, кредитори та інвестори) мають більш звужене коло інформаційних потреб для прийняття рішення щодо подальшої співпраці з конкретним підприємством, оскільки найбільш зацікавлені в аналізі й оцінюванні показників ефективності діяльності та фінансової стійкості малого підприємства в сучасних умовах господарювання.

Висновки і пропозиції. Дослідження методики проведення фінансового аналізу на малих підприємствах в умовах діючих форм фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва дає підстави зробити висновок, що показники спрощених форм балансу та звіту про фінансові результати дозволяють здійснити аналіз й оцінювання фінансових результатів та фінансового стану малого підприємства для прийняття інформаційно обґрунтованих економічних рішень системою управління і зовнішніми користувачами з виокремленням найбільш суттєвих інформаційних потреб різних категорій користувачів.

Розроблення комплексної методики фінансового аналізу для підприємств малого бізнесу з урахуванням особливостей інформаційної бази спрощених форм фінансової звітності дозволяє підвищити ефективність аналітичної роботи в підсистемі інформаційного забезпечення управління малого підприємства в умовах ресурсного обмеження малого підприємства та відмінностей в інформаційних потребах окремих категорій зовнішніх і внутрішніх користувачів.

Список використаних джерел

1. *Шеремет А. Д.* Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 208 с.

2. *Ковалев В. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М. : Проспект, 2000. – 424 с.

3. *Мец В. О.* Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посіб. / В. О. Мец. – К. : КНЕУ, 1999. – 132 с.

4. *Савицька Г. В.* Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. В. Савицька. – К. : Знання, 2004. – 302 с.

5. *Мних Є. В.* Економічний аналіз : підручник / Є. В. Мних. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.

6. *Лахтіонова Л. А.* Фінансовий аналіз суб’єктів господарювання : монографія / Л. А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2001. – 387 с.

7. *Лисенко А. М.* Удосконалення методики проведення комплексного аналізу фінансової звітності малого підприємства [Електронний ресурс] / А. М. Лисенко, Ю. Ю. Недовоз. – Режим доступу : http://kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/23.pdf.

8. *Пожарицкая И. М.* Особенности анализа финансовых результатов субъектов малого предпринимательства с учетом изменений в его информационной базе [Электронный ресурс] / И. М. Пожарицкая, Т. Н. Пилатова. – Режим доступа : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvfbi/2009_1/Magazine_01_2009_st5_pp35-39.pdf.

9. *Ендовицкий Д. А.* Бухгалтерский и налоговый учет на малом предприятии : учебное пособие / Д. А. Ендовицкий, Р. Р. Рахматулина ; под общей ред. Д. А. Ендовицкого. – М. : КНОРУС, 2007 – 256 с.

10. *Про затвердження* Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб’єкта малого підприємництва» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 25.02.00 р. № 39. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00.

УДК 657.1

Л.Б. Іванова, канд. екон. наук
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ В УМОВАХ АНТИКРИЗОВИХ ЗАХОДІВ БОРЖНИКА

Л.Б. Иванова, канд. экон. наук
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана, г. Киев, Украина

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ В УСЛОВИЯХ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР ДОЛЖНИКА

L.B. Ivanova, Candidate of Economic Sciences
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

ACCOUNTING OF COSTS IN A DEBTOR'S ANTI-CRISIS MEASURES

Охарактеризовано склад та економічний зміст специфічних витрат, що виникають в антикризовому управлінні суб'єкта-боржника у реальному секторі економіки. Розглянуто існуючі методологічні підходи до обліку таких витрат. На підставі відповідності витрат логіці чергування антикризових заходів визначено місце та надані пропозиції з відображення витрат в єдиній системі бухгалтерського обліку.

Ключові слова: *витрати, бухгалтерський облік, види діяльності, етапи антикризових заходів, банкрутство, процедури санації та ліквідації.*

Охарактеризованы состав и экономическое содержание специфических расходов, возникающих в антикризисном управлении субъекта-должника в реальном секторе экономики. Рассмотрены существующие методологические подходы к учету таких расходов. На основании соответствия расходов логике чередования антикризисных мер определено место и даны предложения по отображению затрат в единой системе бухгалтерского учета.

Ключевые слова: *затраты, бухгалтерский учет, виды деятельности, этапы антикризисных мер, банкротство, процедуры санации и ликвидации.*

There`s characterized structure and content of the specific economic costs arising in crisis management entity of the debtor in the real economy sector. The existing methodological approaches to accounting for such costs are considered. On the basis of matching expenditures logic of sequence of anti-crisis measures it is defined place and suggested the ways of displaying costs in a unified accounting system.

Key words: *cogts, accounting, activities, stages of anti-crisis measures, bankruptcy, sanation and liquidation procedures.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У системі антикризових заходів, а саме у досудових та судових процедурах банкрутства, особливості бухгалтерського обліку суб'єкта-боржника, кредиторів, а також арбітражного керуючого мають прояв у понесенні витрат, які в іншому випадку не виникають, такі витрати можна вважати специфічними. Одночасно з цим, приймаючи до уваги, що господарська діяльність підприємства-боржника в умовах санаційних заходів до провадження справи про банкрутство та в умовах процедур банкрутства не припиняється до моменту визнання його банкрутом, їй притаманні не тільки специфічні, а і поточні витрати як у межах операційної, так і у межах іншої діяльності. Специфічні витрати виникають також в умовах процедури ліквідації, коли звичайна господарська діяльність підприємства-боржника припиняється, а всі зусилля спрямовуються на погашення кредиторських вимог за рахунок джерел боржника.

У Змінах до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 22 грудня 2011 року № 4212-VI (далі Закон про банкрутство) наведено (або припускається за змістом процедур) склад специфічних витрат в окремих нормах: у ст. 45 у розділі «Ліквідаційна процедура», у ст. 81 розділу «Мирової угоди», ст. 115 розділу «Арбітражний керуючий (розпорядник майна, керуючий санацією, ліквідатор)» [7], назви деяких статей мають узагальнюючий характер та потребують уточнень.

Таким чином, в умовах антикризових заходів суб'єкта-боржника у реальному секторі економіки постає нагальне питання достовірного обліку таких витрат, їх економічного осмислення, типізації та відображення у фінансовій звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Бухгалтерському обліку й аналізу витрат у виробничій та невиробничих сферах присвячено багато наукових глибинних досліджень таких вітчизняних авторів, як Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов,

З.В. Гуцайлюк, З.В. Задорожний, Г.Г. Кірейцев, Я.Д. Крупка, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, В.О. Ластовецький, В.С. Лень, В.Г. Линник, Б.М. Литвин, Ю.Я. Литвин, Л.Г. Ловінська, Є.В. Мних, Л.В. Нападовська, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, І.Д. Фаріон, М.Г. Чумаченко, С.І. Шкарабан та інших, які здійснили вагомий внесок у розвиток теорії та практики обліку й аналізу витрат. Серед зарубіжних наукових праць, присвячених обліку витрат, відомі роботи таких учених, як А.Ф. Аксененко, І.А. Басманов, П.С. Безруких, М.А. Вахрушина, К. Друрі, В.Б. Івашкевич, Р. Ентоні, Т.П. Карпова, М. Карренбауер, А.Ш. Маргуліс, Р. Мюллендорф, С.О. Ніколаєва, В.Ф. Палій, Дж. Ріс, Г.Ф. Савицька, С.С. Сатубалдін, Я.В. Соколов, В.І. Ткач, Ч.Т. Хорнгрен, А. Яругова.

Питанням бухгалтерського обліку й аналізу витрат боржника в умовах процедури банкрутства, зокрема на етапі ліквідації суб'єкта господарювання, присвячені роботи українських науковців О.М. Галенко, О.М. Глущук; а також видатних російських авторів: А.П. Бархатов, Е.А. Назарян, А.Н. Малигіна, В.Р. Банк, С.В. Банк, А.А. Солоненко, Г.В. Федорова, В.Є. Керимов, Н.В. Кобозєва. Питання обліку й аналізу діяльності боржника, зокрема обліку витрат в умовах антикризових заходів, тобто у більш розширеному аспекті, ніж банкрутство, не розглядались.

Мета статті полягає у дослідженні складу та економічного змісту витрат згідно з цільовою спрямованістю антикризового управління суб'єкта боржника, аналізу методологічних та методичних підходів обліку витрат в умовах кризового стану боржника, діяльність якого регулюється нормами законодавства про банкрутство.

Виклад основного матеріалу. Витрати з приводу призначеної господарським судом процедури банкрутства виникають не тільки у дебітора-боржника, а й у його кредиторів, які ініціюють цю справу. За економічною сутністю витрати кредитора пов'язані з процесом погашення простроченої дебіторської заборгованості, які складаються з таких витрат: судових; інформаційних витрат про порушення справи про банкрутство; проведення аудиту. У арбітражного керуючого, який призначається господарським судом для розпорядження та управління майном боржника, витрати пов'язані зі збереженням цього майна. Згідно з нормами Закону про банкрутство витрати і кредитора, і арбітражного керуючого у майбутньому мають бути компенсовані за рахунок підприємства-боржника, зокрема кредитору, у разі, якщо його вимоги будуть визнані та ухвалені господарським судом. Факт компенсації є важливим фактором посилення контролю витрат комітетом кредиторів. Крім того, контроль за погашенням вимог здійснює господарський суд згідно з чітким переліком груп виплат та окремими виплатами всередині кожної групи (черги).

Витрати, що виникають в умовах процедур банкрутства, відображені у таблиці 1.

Таблиця 1

Склад витрат суб'єкта-боржника, пов'язаних з провадженням справи про банкрутство у господарському суді та роботою ліквідаційної комісії

Склад вимог та витрат, що сплачується у такій черговості	**Види витрат**	**Група черги (всередині групи)**
1	2	3
Вимоги за усіма видами нарахованих витрат з заробітної плати, гарантій, вихідної допомоги у зв'язку з припиненням трудових відносин та нарахованих на ці суми страхових внесків та інше соціальне страхування, у тому числі відшкодування кредиту, отриманого на ці цілі.	Витрати, що створюють зобов'язання з оплати праці	1 (1черга)
Вимоги кредиторів за договорами страхування		(2 черга)
Витрати на оплату судового збору	Судові витрати	1 (3 черга)
Витрати кредиторів з майбутнім відшкодуванням боржником на проведення аудиту, якщо аудит проводився за рішенням господарського суду за рахунок їхніх коштів	Витрати на проведення аудиту	1 (4 черга)

Закінчення табл. 1

1	2	3
Витрати заявника (або кредитора, або боржника) на публікацію оголошення про порушення справи про банкрутство, введення процедури санації, визнання боржника банкрутом. Витрати на публікацію в офіційних друкованих органах інформації про порядок продажу майна банкрута. Витрати на публікацію в засобах масової інформації про поновлення провадження у справі про банкрутство у зв'язку з визнанням мирової угоди недійсною та інші	Витрати на публікацію інформації та оголошення	1 (5 черга)
Витрати з основної грошової винагороди арбітражному керуючому. Відшкодування витрат арбітражного керуючого, пов'язаних з виконанням ним повноважень розпорядника майна, керуючого санацією боржника або ліквідатора банкрута, зокрема з утриманням і збереженням майнових активів банкрута	Щомісячні виплати арбітражному керуючому	1 (6 черга)
Виплати додаткової грошової винагороди арбітражному керуючому		5 (2 черга)
Витрати за проведення інвентаризації, оцінки майна боржника, економічної експертизи фінансового стану боржника, витрати з продажу майна згідно з договором	Витрати з оцінювання, експертизи та інші	У межах поточної діяльності

Таблиця 1 складена на основі норми п. 1 ст. 45 Закону про банкрутство, де наводиться порядок задоволення вимог кредиторів та учасників справи за рахунок продажу майна боржника. В першу чергу розташовані вимоги з нарахованих зобов'язань з оплати праці та вихідної допомоги працівників у зв'язку з припиненням трудових відносин. Далі відображено витрати, які були згруповані за їх видами. З таблиці 1 видно, що не всі витрати відносяться до першої черги погашення.

Склад та величина судових витрат визначається, розраховується та сплачується згідно з вимогами Закону України «Про судовий збір» від 08.07.2011р. № 3674-VI, розмір витрат залежить від характеру позовних вимог, а у випадку нотаріального вирішення спору від суми застави. Такі витраті виникають в умовах загального порядку процедури банкрутства на етапі провадження справи.

Витрати на публікацію інформації та оголошення виникають на всіх етапах процедури банкрутства та пов'язані з цінами та тарифами публікацій у засобах масової інформації та поштових послуг.

Специфічні витрати щодо виплат арбітражному керуючому та компенсацією його витрат у справі представлені в таблиці 2.

З оновленням Закону про банкрутство введено норми стосовно діяльності арбітражного керуючого. Згідно зі ст. 4 арбітражні керуючі є суб'єктами незалежної професійної діяльності з відповідним свідоцтвом у порядку, встановленому цим Законом. Одночасно в п. 2 ст. 4 вказується, що арбітражний керуючий до моменту припинення здійснення ним повноважень прирівнюється до службової особи підприємства – боржника. Такі обставини створюють певний дуалізм під час формування виплат, які можна здійснювати як оплату послуг сторонній організації або як заробітної плати, при цьому на практиці частіше схиляються до першого варіанта.

Витрати, що пов'язані: з інвентаризацією, економічною експертизою, які проводиться на етапі розпорядження майном з метою контролю та вирішення доцільності проведення подальших санаційних процедур; оцінки майна боржника на етапах санації та ліквідації, формуються залежно від організації виконання цих заходів. Так, на підприємстві недержавної форми власності ці функції може виконувати арбітражний керуючий. Оцінювання майна «підприємств, у статутному капіталі яких частка державної власності перевищує 50 відсотків, здійснюється обов'язково із залученням суб'єктів оціночної діяльності згідно з Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» (ст. 43 Закону про банкрутство). Таким же

чином відбувається оцінювання на підприємствах недержавної форми за рішенням комітету кредиторів.

Таблиця 2

Склад грошових винагород та відшкодування витрат арбітражному керуючому

Основна	**Додаткова**	**Джерела виплат**
У розмірі двох середньомісячних заробітних плат керівника боржника за останні дванадцять місяців його роботи до введення господарським судом процедури санації боржника або відкриття процедури ліквідації банкрута за кожний місяць повноважень	**У розмірі** 5 відсотків від обсягу стягнутих на користь боржника активів (повернення грошових коштів, майна, майнових прав), які на день порушення провадження у справі про банкрутство перебували у третіх осіб, а також 3 відсотків від обсягу погашених вимог конкурсних кредиторів	**За рахунок** а) наявних у боржника коштів, одержаних у результаті господарської діяльності; б) коштів від продажу майна (майнових прав) боржника; в) фонду кредиторів з метою авансування арбітражного керуючого
Обмеження: розмір винагороди не може перевищувати десяти мінімальних заробітних плат за кожний місяць виконання ним повноважень	**Обмежень** не має	
Право вимоги в останній день кожного календарного місяця виконання повноважень	**Право вимоги** з дня фактичного надходження до боржника стягнутих на його користь активів, які на день порушення провадження у справі перебували у третіх осіб, або з дня фактичного повного або часткового погашення вимог конкурсних кредиторів пропорційно до їх обсягу	
Відшкодування витрат		
Витрати арбітражного керуючого, пов'язані з виконанням ним повноважень у справі про банкрутство, зокрема зі збереженням майна у процедурах розпорядження майном, санації, ліквідації		
Обмеження: *крім а) витрат на страхування його відповідальності за заподіяння шкоди внаслідок неумисних дій або помилки під час виконання повноважень*; *б) витрат, здійснення яких безпосередньо не пов'язане з виконанням ним повноважень у справі про банкрутство; в) витрат, що перевищують регульовані державою ціни (тарифи) на відповідні товари, роботи, послуги чи ринкові ціни на день здійснення відповідних витрат або замовлення (придбання) товарів, робіт, послуг.* Звіт про нарахування та виплати погоджуються з комітетом кредиторів, затверджується ухвалою господарського суду		

Заходи, що відбуваються протягом процедур, спрямованих на відновлення платоспроможності боржника, можуть включати стратегію на часткове згортання діяльності, в результаті чого виникають витрати щодо виплат вихідної допомоги. В такому випадку їх не можна назвати специфічними у зв'язку з тим, що вони не мають виключного характеру. Натомість у процедурі ліквідації ці виплати є необхідними у зв'язку з припиненням діяльності боржника, визнаного банкрутом. Регулюються такі витрати нормами трудового законодавства.

Отже, характеристика складу витрат у процедурі банкрутства дозволяє зробити такі висновки:

- всі розглянуті витрати стосуються виплат за послуги органів влади, організацій та підприємств. Оплата послуг є їх загальною основою. Теж саме можна сказати відносно витрат з продажу майна на аукціонах та, в окремих випадках, закритих торгах у процедурах санації та ліквідації. Крім того, для цих процедур характерні інші за своєю економічною сутністю витрати, які пов'язані з нарахуванням заробітної плати, вихідної допомоги з причин припинення діяльності боржника;

- різні види витрат виникають поступово, залежно від зміни одного етапу процедури банкрутства наступним, за винятком виплат арбітражному керуючому, які здійснюються щомісячно;

- джерела виплат складаються з наявних у боржника коштів, одержаних у результаті господарської діяльності, коштів від продажу майна (майнових прав) боржника, фонду кредиторів з метою авансування арбітражного керуючого. Зроблені висновки можуть бути використані для деталізації інформації про витрати у процедурах банкрутства.

Проте процедури банкрутства є тільки частиною антикризових заходів. Нині (з 2013 року) проведення досудової санації регулюються Законом про банкрутство, правові норми значною мірою відповідають санації у межах процедури банкрутства. Отже, склад витрат досудової санації має бути аналогічним складу специфічних витрат у санаційній процедурі банкрутства, що відображено у таблиці 3.

Таблиця 3

Склад витрат у процедурі санації до впровадження справи про банкрутство

Заходи санації до провадження справи про банкрутство згідно зі ст. 5 Закону про банкрутство	**Види витрат**
Призначення керуючого санацією	Виплати арбітражному керуючому
Скликання через письмове повідомлення та проведення зборів кредиторів	Витрати на публікацію інформації та оголошення
Подання заяви до господарського суду про затвердження плану санації боржника	Судові витрати
Можливо проведення аудиту, експертизи економічного стану, оцінювання майна боржника	Витрати на проведення аудиту, витрати з оцінювання майна, експертизи фінансового стану та інші

Таким чином, практично всі групи специфічних витрат притаманні не тільки судовій, а і досудовій санації, саме тому їх облік та аналіз необхідно розглядати у контексті всього спектра заходів антикризового управління суб'єкта-боржника.

За цільовим призначенням витрати антикризових заходів пов'язані або з відновленням платоспроможності боржника, або з його ліквідацією як суб'єкта господарювання. При цьому ці витрати не залежать від обсягів виробництва, продажу товарів або надання послуг, у цьому сенсі можна було б вважати постійними за їх природою. Виникнення та величина їх визначається логікою послідовності етапів процедури банкрутства, певним економічним станом підприємства-боржника, який є критерієм переходу від одного етапу до наступного. Характеристика витрат, що досліджується, пов'язаних з оплатою послуг, співпадає з переліком адміністративних витрат операційної діяльності підприємства згідно з п. 18 абз. 5, 6, 8 П(с)БО 16, а саме винагородами за професійні послуги, витратами на зв'язок, витратами на врегулювання спорів у судових органах. Проте такі витрати, на нашу думку, не можна ототожнювати з витратами операційної діяльності у зв'язку з тим, що ключовим словом у визначенні операційної діяльності згідно з Національними П(с)БО 1, є *основна* діяльність [9]. Більш того, вони не узгоджуються з основною діяльністю підприємства з причини їх тимчасового характеру. Таким чином, не має сенсу прогнозувати ці витрати у майбутньому у складі калькуляції витрат на виробництво і реалізацію продукції.

Постає питання, за яким видом діяльності підприємства їх можна ідентифікувати. В науковій літературі існують різні методологічні підходи щодо бухгалтерського відображення витрат у процедурах банкрутства. На думку російських учених А.П. Бархатова, Е.Н. Назаряна, А.Н. Малигіної, «з метою достовірного обліку витрат, пов'язаних з процедурами банкрутства, а також з метою правильного обчислення податків доцільно такі витрати враховувати на окремому рахунку «Витрати, пов'язані з процедурами банкрутства» з відкриттям окремих субрахунків залежно від видів витрат

і джерел їх покриття» [1, с. 72]. Враховуючи класифікацію витрат за російським стандартом «Витрати організації» (ПБО 10/99), ці автори пропонують ідентифікувати такі витрати залежно від характеру та умов здійснення у межах інших витрат, до яких відносяться також надзвичайні витрати, тобто витрати, що понесені внаслідок стихійних лих, пожеж, аварій, націоналізації майна.

Пропозиція обліку витрат за межами звичайної діяльності підприємства була висловлена у дисертації О.М. Глущук, присвяченої питанням обліку боржника в умовах припиненої діяльності. Автор запропонувала використовувати окремий рахунок «Інші надзвичайні витрати» із відкриттям аналітичного рахунку до нього [4].

У науковій літературі існує думка, що ідея введення окремого рахунку на зразок «Витрати, пов'язані з процедурами банкрутства» не є слушною. Як аргумент висувається необхідність дотримання базового принципу бухгалтерського обліку безперервності діяльності, що передбачає оцінювання активів і зобов'язань підприємства, виходячи з припущення, що його діяльність триватиме далі.

Не можна не погодитись з думкою Н.А. Бреславцевої, О.Ф. Сверчкової, які вважають, що включення окремого рахунку «Витрати, пов'язані з процедурами банкрутства» до плану рахунків неможливо з міркувань суперечності стосовно принципу безперервності у бухгалтерському обліку. «Витрати, пов'язані з процедурою банкрутства, можуть виникнути у проміжку часу, коли новий план не введено, в зв'язку з чим виникає плутанина в обліку витрат» [2, с. 23]. На погляд цих авторів, витрати у провадженні справи про банкрутство слід обліковувати на рахунку «Витрати майбутніх періодів» з послідовним віднесенням їх до витрат іншої, у тому числі надзвичайної діяльності.

Певною мірою усунення суперечності в обліку витрат банкрутства з базовим принципом бухгалтерського обліку досягається у пропозиціях російської вченої Г.Ф. Федорової, яка вважає, що частину специфічних витрат, а саме державний збір, доцільно обліковувати у складі інших витрат, де у тому числі обліковуються надзвичайні витрати. Іншу частину – на рахунку «Загальногосподарські витрати» [10, с. 228, 253]. З такою думкою погоджуються деякі автори, серед яких В.Є. Керімов [3, с. 113-130] і Н.В. Кобозева. З метою відокремленого обліку в процедурах банкрутства Н.В. Кобозева пропонує ввести додатковий аналітичний рівень групування даних до рахунків обліку витрат звичайної та надзвичайної (іншої) діяльності [8, с. 20-22].

На думку багатьох фахівців з господарського права, надзвичайні події стосуються обставин саме непереборної сили, до переліку яких не відноситься несплачена вчасно заборгованість контрагентами та внаслідок цього можливе виникнення банкрутства (ст. 617 Цивільного кодексу України) [11]. У бухгалтерському обліку належність специфічних витрат банкрутства до надзвичайної діяльності пояснюється авторами як виключність ситуації ліквідації. Так, О.М. Глущук посилається на визначення надзвичайної діяльності у П(с)БО 3 «Звіт про фінансові результати»[1], Г.Ф. Федорова, як було зазначено вище, вважає, що тільки судовий збір можна віднести до такої діяльності, інші витрати – до звичайної діяльності. На нашу думку, ці продумані та виважені аргументи можуть стосуватися певною мірою лише процедури ліквідації, тобто припинення діяльності. Розглядаючи загальний спектр процедур антикризових заходів, можна зазначити, що досудова санація, як і судова, у межах процедур банкрутства не є рідкісною, винятковою ситуацією у реаліях сучасної економіки. При цьому, як було доведено вище, склад та характер витрат є аналогічним у санаційних заходах до і в умовах провадження справи (табл. 1 та 3), при цьому такий склад відповідає складу в ліквідаційній процедурі. Проведення санації відбувається не з метою ліквідації, а навпаки, у цілях відно-

[1] Втратив чинність.

влення платоспроможності боржника, отже, така діяльність не має виключного характеру, хоча їй притаманні певні особливості. Можливо було б такі витрати відображати на рахунках іншої звичайної діяльності, але, зважаючи на законодавчі зміни у класифікації видів діяльності [6], пропонуємо використовувати рахунки іншої діяльності.

З вищенаведеного можна зробити такі висновки.

1. Пильна увага до обліку витрат в умовах антикризових заходів боржника пов'язана з посиленням контролю в отриманні достовірної інформації з боку кредиторів, арбітражного керуючого, інших зацікавлених осіб. Процедури відновлення платоспроможності боржника та ліквідаційна процедура банкрутства спрямовані на погашення виплат кредиторам за рахунок зміцнення фінансового стану (або продажу майна) боржника при скороченні витрат.

2. Протягом антикризових заходів у боржника поряд з поточними виникають специфічні витрати. Склад таких витрат зумовлено характером заходів санації до провадження справи про банкрутство та заходів у процедурах банкрутства. Економічний зміст витрат полягає у тому, що вони пов'язані з виконанням операцій, спрямованих на відновлення платоспроможності боржника, а у випадку неефективних результатів та визнанням боржника банкрутом – на реалізацію заходів щодо припинення його діяльності.

3. Характер витрат, що досліджується, не пов'язаний з основною діяльністю підприємства через такі причини: їх тимчасового характеру в силу нормативно обмеженого строку антикризових заходів; в основному окремий вид витрат виникає один раз залежно від регламенту регульованих антикризових заходів; у випадку ефективних санаційних заходів, які зумовлюють уникнення етапу ліквідації у банкрутстві, не має сенсу прогнозувати їх систематичне (тобто періодичне) виникнення у майбутньому підприємства. В аспекті нової класифікації видів діяльності специфічні витраті, на нашу думку, більш відповідають витратам іншої діяльності.

4. У науковій літературі існують два методологічних підходи до обліку витрат у процедурах банкрутства: перший пов'язаний зі створенням окремого рахунку протягом дії процедури, до другого відносяться пропозиції з введення аналітичної деталізації до існуючих синтетичних рахунків, затверджених у Плані рахунків та інструкції до нього.

Будь-який підхід зумовлює зміни в обліковій політиці суб'єкта-боржника, це стосується не тільки виникнення специфічних витрат, але й інших особливостей бухгалтерського обліку в умовах антикризового управління боржника, що необхідно передбачити у національних стандартах бухгалтерського обліку. У загальній процедурі антикризових заходів, яка включає декілька етапів, з поступовим виникненням специфічних витрат, можливе застосування підходу з відкриттям (або використанням) синтетичного рахунку для витрат щодо оплати послуг з деталізацією у розрізі окремих видів витрат (черговості їх погашення, табл. 1) та джерел їх погашення у межах іншого виду діяльності, що дозволить у фінансовій звітності боржника відображати такі витрати з урахуванням потреб учасників антикризових процедур – згідно з черговістю погашення вимог та витрат за рахунок внутрішніх джерел.

Список використаних джерел

1. *Бархатов А. П.* Процедура банкротства: бухгалтерский учет / А. П. Бархатов, Е. Н. Назарян, А. Н. Малыгина. – М. : ИВЦ «Маркетинг», 1999. — 132 с.

2. *Бреславцева Н. А.* Банкротство организаций. Основные положения, бухгалтерский учет / Н. А. Бреславцева, О. Ф. Сверчкова. – М. : Феникс, 2007. – 160 с.

3. *Бухгалтерский* учет в условиях банкротства : учебное пособие / под ред. проф. В. Э. Керимова. – М. : Дашков и К, 2012. – 324 с.

4. *Глущук О. М.* Облік і аналіз операцій з припинення діяльності підприємства та відновлення його платоспроможності : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О. М. Глущук. – К., 2005. – 32 с.

5. *Про бухгалтерський* облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 16 липня 1999 року № 196-14. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2343-12.

6. *Про затвердження* змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] : Наказ № 627 Міністерства фінансів України. – Режим доступу : http://eprcompany.com.ua/articles/show/1107.

7. *Зміни* до Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" № 4212-VI від 22 грудня 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws /main.2544.

8. *Кобозева Н. В.* Организация и методика проведения аудиторской проверки несостоятельных предприятий : автореф. дис. … канд. экон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Н. В. Кобозева. – М., 2009. – 26 с.

9. *Національне* положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/print1360236051701432.

10. *Федорова Г. В*. Учет и анализ банкротств : учебник / Г. В. Федорова. – М. : Омега-Л, 2011. – 284 с.

11. *Юридична* практика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pravo.ua/.

УДК 657:631.162:332.28

В.С. Лень, канд. екон. наук
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

СТАН ТА ОБЛІКОВІ Й ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ ПОЛІПШЕННЯ ОРЕНДОВАНИХ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК

В.С. Лень, канд. экон. наук
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина

СОСТОЯНИЕ, А ТАКЖЕ УЧЕТНЫЕ И НАЛОГОВЫЕ АСПЕКТЫ УЛУЧШЕНИЯ АРЕНДОВАННЫХ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

V.S. Len, Candidate of Economic Sciences
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine

CONDITIONS, REGISTRATION AND TAX ASPECTS OF THE RENTED LAND IMPROVEMENTS

Розглянуто поняття "поліпшення земель", стан поліпшення земель в Україні та облікові і податкові аспекти поліпшення орендованих земельних ділянок.

Ключові слова: *земельні ділянки, поліпшення, бухгалтерський облік, витрати на поліпшення.*

Рассмотрено понятие "улучшение земель", состояние улучшения земель в Украине, а также учетные и налоговые аспекты улучшения арендованных земельных участков.

Ключевые слова: *земельные участки, улучшение, бухгалтерский учет, затраты на улучшение.*

The concept of "land improvement", conditions of land improvement in Ukraine, and also registration and tax aspects of the rented land improvements are considered.

Key words: *land areas, improvement, accounting, improvement costs.*

Постановка проблеми. Розпаювання земель сільськогосподарського призначення привело до домінуючого положення в земельних відносинах в Україні їх оренди сільськогосподарськими підприємствами, у тому числі фермерськими господарствами. Оренда землі також широко використовується й в інших країнах. Зокрема, по 15 країнах Європейського Союзу орендовані землі становлять 40 % від усіх сільськогосподарських земель, у Бельгії – близько 70 %, у Франції та Німеччині – більш ніж 60 % [1]. Оренда землі дозволяє об'єднати значну кількість паїв у порівняно великі підрозділи, а також варіювати їх розміром, залежно від можливостей орендаря [2].

Основою забезпечення стійкого доходу сільськогосподарських виробників є якість землі. Одним із заходів, що підвищують якість сільськогосподарських угідь, є її капітальні поліпшення. Проте в Україні нині інвестується недостатньо коштів у сільське господарство, у тому числі в капітальне поліпшення землі. За даними Державної служби статистики, з 263,7 млрд грн освоєних в Україні капітальних інвестицій у 2012 році, їх розмір у сільське господарство становив 15,8 млрд грн або 6 % до загального обсягу. У капітальне поліпшення земель інвестовано 1,2 млрд грн, що становить 0,47 % від загального розміру, а від інвестицій у сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги – 7,6 % [3]. З розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь інвестиції в капітальне поліпшення земель в Україні у 2012 році в середньому становили 29 грн.

Проте при орендних відносинах, коли власниками землі є переважно працівники колишніх сільськогосподарських підприємств та пенсіонери, існує проблема здійснення капітальних поліпшень земель внаслідок значної кількості договорів оренди в одного землекористувача, недостатніх строків оренди, взаємної незаінтересованості у довгостроковому плані як орендодавців, так і в орендарів у капітальних поліпшеннях земель, що приводить до їх нераціонального використання та погіршення якісних характеристик ґрунту. Про актуальність проблеми капітальних поліпшень земель свідчать і дані статистики. Зокрема, у 2011 році порівняно з 1990 роком обсяги рекультивації земель зменшились у 32 рази, вапнування – у 18 разів, гіпсування – у 40 разів [4].

Вирішення проблеми збільшення інвестицій у капітальне поліпшення земель, що пов'язане зі значними витратами, вимагає належної організації їх обліку для отримання інформації про їх величину для аналізу та управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання поліпшення земель в історичному плані завжди стояло перед людством. Обґрунтування необхідності вкладення коштів на поліпшення земель з позицій їх ефективного використання при господарській діяльності обґрунтовувалось ще в працях Евкліда, Арістотеля та інших філософів Древньої Греції. Римський письменник та агроном Колумелла у своєму трактаті "Про сільське господарство" стверджував, що протистояти зниженню родючості землі можна за допомогою здійснення додаткових вкладень з метою її підвищення [5].

Проблеми відображення в обліку земельних ділянок сільськогосподарського призначення та їх поліпшення на сучасному етапі розглядались у публікаціях М.Г. Чумаченка, П.Т. Дем'яненка, Г.Г. Кірейцева, В.Г. Лінника, Ф.Ф. Бутинця, Н.М. Малюги, Л.К. Сука, В.М. Жука та інших учених-економістів. Незважаючи на значний доробок науковців щодо вивчення цих питань, проблеми обліку орендованих земель сільськогосподарського призначення та їх поліпшення вирішені не повною мірою, що не сприяє здійсненню землевласниками та орендарями заходів, спрямованих на поліпшення їх якісних характеристик, а тому їх вирішення є актуальним.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У бухгалтерському обліку знаходять відображення такі об'єкти земельних відносин: земельні ділянки; права користування земельними ділянками; капітальні витрати на поліпшення земель [6]. Якщо питання обліку земельних ділянок та прав користування ними у цілому глибоко досліджені вченими та врегульовані нормативною базою, то питання капітальних витрат на поліпшення земель потребують глибокого доопрацювання як у науковому, так і в нормативному планах. Зокрема, залишаються недостатньо висвітленими у науковому і практичному планах питання структури витрат на капітальне поліпшення земельних ділянок, їх визнання для податкових цілей.

Мета статті. Метою статті є обґрунтування складу капітальних витрат на поліпшення земель та порядку їх відображення в обліку та податковій звітності в орендарів.

Виклад основного матеріалу. Оренда землі – це засноване на договорі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідною орендареві для проведення підприємницької та інших видів діяльності [7].

Оренда землі може бути фінансовою та операційною. Поняття фінансової та операційної оренди для податкових цілей визначені Податковим кодексом України, а для бухгалтерських – П(с)БО 14 та МСБО 17 "Оренда" [8; 9]. Залежно від виду оренди землі у землевласника та землекористувача вони обліковуються за різними правилами. Фінансова оренда земельних ділянок передбачає передачу орендарю всіх ризиків та вигод, пов'язаних з правом користування та володіння орендованим активом, а тому обліковується на балансі землекористувача за правилами П(с)БО 7 або МСБО 16 "Основні засоби" [10; 11], а якщо вони визнані інвестиційною нерухомістю – за правилами П(с)БО 32 або МСБО 40 "Інвестиційна нерухомість" [12; 13]. Під час передачі в операційну оренду земельні ділянки обліковуються на балансі землевласника за правилами П(с)БО 32 або МСБО 40 "Інвестиційна нерухомість", а якщо землевласник планує в майбутньому її використовувати самостійно – за правилами П(с)БО 7 або МСБО 16 "Основні засоби". У землекористувача ж такі земельні ділянки враховуються на позабалансовому рахунку "Орендовані необоротні активи" за балансовою (залишковою) і первісною вартістю орендодавця, які зазначаються в договорі операційної оренди.

Згідно з П(с)БО 7 "Основні засоби" об'єктом обліку є окремі земельні ділянки, які для цілей бухгалтерського обліку класифікуються як один з об'єктів основних засобів. Особливості обліку земельних ділянок такі:

- на них не нараховується амортизація, оскільки внаслідок того, що земля, як засіб виробництва, належить до числа невідтворюваних об'єктів (тобто не може бути поновленою в первинному вигляді) і має невизначений термін корисного використання;
- вони не можуть бути ліквідовані;
- збільшення первісної вартості земельної ділянки можливе лише у разі її дооцінки;
- капітальні витрати на поліпшення земель (меліоративні, осушувальні, іригаційні та інші роботи) не збільшують первісну вартість об'єкта, а визнаються як окремий об'єкт основних засобів.

Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій орендовані земельні ділянки у землекористувача обліковуються на позабалансовому рахунку 01 "Орендовані необоротні активи" [14]. Особливих проблем з обліку орендованих земельних ділянок у землекористувача немає за винятком того, що окремі дослідники пропонують різну деталізацію рахунка 01 в орендаря та 101 "Земельні ділянки" – в орендодавця. Зокрема, О.Ф. Ярмолюк та А.В. Погосова рекомендують деталізувати облік орендованих земельних ділянок на позабалансовому рахунку 01 в орендаря, відкриваючи на позабалансовому рахунку 01 "Орендовані необоротні активи" субрахунки: 01.1 – "Земельні ділянки, що знаходяться в операційній оренді", 01.2 – "Земельні паї, що знаходяться в операційній оренді", 01.3 – "Землі, що знаходяться в суборенді", 01.4 – "Земельні паї, що знаходяться в суборенді" [15]. Н. Ткаченко пропонує до позабалансового рахунку 01 "Орендовані необоротні активи" ввести субрахунки 011 "Земельні ділянки в операційній оренді" та 012 "Земельні ділянки в суборенді" [16].

Поняття поліпшення земель досліджувалось багатьма вченими. Так, Н.О. Голуб [17], дослідивши різні трактування витрат упродовж їхнього історичного розвитку, сформулював висновок, що витрати на поліпшення земель сільськогосподарського призначення – це:

- для сільськогосподарських угідь – економічна категорія, яка відображає в грошовій формі витрати енергії, яка втілена в матеріальних, людських та інших ресурсах, необхідних для відтворення динамічної родючості ґрунту;
- для несільськогосподарських угідь – економічна категорія, яка відображає в грошовій формі витрати матеріалів, людських та інших ресурсів для зміни їх якісних характеристик (соціальний та організаційно-технологічні аспекти).

Н.О. Голуб наводить також перелік витрат на поліпшення земель, але не поділяє їх на капітальні та некапітальні. Наведене Н.О. Голубом визначення "поліпшення земель" як економічної категорії у загальноекономічному плані є прийнятним лише частково у частині витрат енергії, яка втілена в матеріальних, людських та інших ресурсах, але друга частина –"для відтворення динамічної родючості ґрунту не може бути прийнятною у зв'язку з тим, що слово відтворення в загальноекономічному розумінні означає постійне відновлення, безперервне повторення суспільного виробництва, а поліпшення – це щось робити кращим, досконалішим якістю, властивістю. З бухгалтерського погляду поліпшення – це витрати, завдяки яким збільшуються майбутні економічні вимоги від використання необоротного активу.

А.А. Клименко заходи на поліпшення земель сільськогосподарського призначення розглядає як економічну категорію, яка відображає в грошовій формі витрати енергії, яка втілена в матеріальних, людських та інших ресурсах, необхідних для освоєння, експлуатації, відтворення та охорони земельних ресурсів [18]. Він вважає, що заходи на поліпшення земель сільськогосподарського призначення – це: зміна якісних характеристик; виконання певних робіт. Визначення поліпшень земель сільськогосподарського призначення, наведене А.А. Клименко, також не враховує відмінність між змістом слів поліпшення та відтво-

рення, до того ж охорона земель забезпечує їх якість на сталому рівні, але не збільшує майбутніх економічних вигод від їх використання в сільськогосподарському виробництві.

О.Л. Бєсєда, розглядаючи сутність поліпшень землі, до якісних змін у ґрунтовому покрові відносить здійснення на них окремих (або системи) меліоративних заходів: гідротехнічних (осушення, зрошення), культуртехнічних (корчування кущів, вирівнювання, залуження); хімічних (вапнування, гіпсування); агролісотехнічних (захист від ерозії, накопичення вологи); агротехнічних (плантажна оранка, щілювання, глибоке розпушення) [6]. Наведений цим автором перелік поліпшень землі повторює перелік основних заходів з меліорації земель, наведених у Законі України "Про меліорацію земель", доповнюючи агротехнічними заходами. Безумовно всі перелічені автором заходи сприяють збільшенню доходу від використання земельних ділянок, але автор чітко не виділяє капітальні витрати на поліпшення земель. З перелічених автором заходів потребують обґрунтування віднесення до капітальних витрат, пов'язаних з накопиченням вологи, окремих заходів по захисту від ерозії та агротехнічних заходів, адже частина цих заходів сприяє збільшенню лише поточних економічних вигід і не збільшує майбутніх.

Згідно із Законом України "Про оцінку земель" земельні поліпшення – зміна якісних характеристик земельної ділянки внаслідок розташування в її межах будинків, будівель, споруд, об'єктів інженерної інфраструктури, меліоративних систем, багаторічних насаджень, лісової та іншої рослинності, а також внаслідок господарської діяльності або проведення певного виду робіт (зміна рельєфу, поліпшення ґрунтів тощо) [19]. Аналогічне визначення земельних поліпшень наведене у Методиці експертної грошової оцінки земельних ділянок [20]. Наведене в цих документах визначення земельних поліпшень є більш широким, ніж поняття "капітальні витрати на поліпшення земель", а тому не може бути прийнятним для застосування для цілей бухгалтерського обліку.

У Податковому кодексі України (ст. 144 п. 1) під земельними поліпшеннями розуміються витрати на капітальне поліпшення землі, не пов'язане з будівництвом, а саме іригацію, осушення та інше подібне капітальне поліпшення землі [21].

У Законі України "Про оцінку землі" та Податковому кодексі не наведено поняття земельні поліпшення – це, насамперед, капітальні витрати, що в цілому відображає сутність земельних поліпшень, але в цих законах не наведено вичерпного переліку витрат, які можуть включатись до капітальних витрат на поліпшення земель.

Певна інформація щодо переліку витрат на капітальні поліпшення земель міститься в Інструкції щодо заповнення форм державного статистичного спостереження № 2-інвестиції (квартальна) "Капітальні інвестиції" та № 2-інвестиції (річна) "Капітальні інвестиції" [22]. В її п. 1.9 зазначено, що до капітальних інвестицій належать:

- капітальні витрати на поліпшення земель (меліоративні, осушувальні, іригаційні та інші роботи);
- витрати на проведення культуртехнічних робіт на землях, що не потребують осушення, і на терасування крутих схилів;
- вартість проектних та вишукувальних робіт для поточного будівництва і для будівництва майбутніх років, витрати на розроблення техніко-економічних обґрунтувань, що належать до капітальних вкладень.

В Інструкції наведено розшифровку витрат на поліпшення земель, які включають проведення культуртехнічних робіт на землях, що не потребують осушення (планування земельних ділянок, корчування площ під ріллю, очищення поля від каміння та валунів, розчищення заростей, терасування крутих схилів); рекультивацію земельних ділянок; меліоративні, осушувальні, іригаційні роботи (витрати на спорудження ставків, водоймищ, водосховищ і лиманів, протиерозійних, гідротехнічних, протисельових, протизсувних, протилавинних та берегоукріплювальних споруд, на підсипання та намивання ґрунту, роботи з осушення земель) тощо.

Згідно з п. 31 Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок до витрат на земельні поліпшення включаються ринкові витрати, пов'язані із створенням водного об'єкта та будівництвом гідротехнічних споруд. Зазначені витрати складаються з витрат на відведення та підготовку земельної ділянки (включаючи можливі виплати відповідних сум компенсації), вартості гідротехнічного будівництва, облаштування та озеленення, оплати послуг з проектування, сум місцевих зборів, вартості фінансування та прибутку інвестора. До витрат на земельні поліпшення включаються також витрати на оплату маркетингових послуг [20]. Про те, що мова йде про капітальні поліпшення земельних ділянок, свідчить таке речення цього пункту, в якому зазначається, що у разі визначення ринкової вартості при існуючому використанні земельної ділянки витрати на земельні поліпшення визначаються з урахуванням усіх видів зносу.

Певна інформація щодо складу капітальних витрат на поліпшення земель міститься в Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. У ній зазначено, що на субрахунку 102 "Капітальні витрати на поліпшення земель" ведеться облік капітальних вкладень у поліпшення земель (меліоративні, осушувальні, іригаційні та інші роботи). Проте й тут немає чіткості, адже осушувальні й іригаційні роботи належать до гідротехнічної меліорації.

У статтях 3-8 Закону України "Про меліорацію" наведено основні види меліорації земель: гідротехнічна, культуртехнічна, хімічна, агротехнічна, агролісотехнічна [23]. Їх зміст наведений на рис.

МЕЛІОРАЦІЯ ЗЕМЕЛЬ

Гідротехнічна меліорація земель передбачає здійснення комплексу заходів, спрямованих на забезпечення поліпшення земель з несприятливим водним режимом (перезволожених, переосушених тощо), регулювання водного режиму за допомогою створення спеціальних гідротехнічних споруд на схилових та інших землях з метою поліпшення водного і повітряного режиму ґрунтів та захисту їх від шкідливої дії води (затоплення, підтоплення, ерозія тощо).
Під час гідротехнічної меліорації земель здійснюються зрошувальні, осушувальні, осушувально-зволожувальні, протиповеневі, протипаводкові, протисельові, протиерозійні та інші меліоративні заходи

Культуртехнічна меліорація земель — проведення впорядкування поверхні землі та підготовку її до використання для сільськогосподарських потреб. З цією метою здійснюються такі заходи, як викорчування дерев і чагарників, розчищення від каміння, зрізування купин, вирівнювання поверхні, меліоративна оранка, залуження, влаштування тимчасової вибіркової мережі каналів

Хімічна меліорація земель — здійснення комплексу заходів, спрямованих на поліпшення фізико-хімічних і фізичних властивостей ґрунтів, їх хімічного складу.
Хімічна меліорація земель включає роботи з гіпсування, вапнування та фосфоритування ґрунтів

Агролісотехнічна меліорація земель – здійснення комплексу заходів, спрямованих на забезпечення докорінного поліпшення земель завдяки використанню ґрунтозахисних, стокорегулюючих та інших властивостей захисних лісових насаджень. З цією метою формуються такі поліфункціональні лісомеліоративні системи, як:
– площинні (протиерозійні) захисні лісонасадження, що забезпечують захист земель від ерозії, а водних об'єктів від виснаження та замулення за допомогою заліснення ярів, балок, крутосхилів, пісків та інших деградованих земель, а також прибережних захисних смуг і водоохоронних зон річок та інших водойм;
– лінійні (полезахисні) лісонасадження, що забезпечують захист від вітрової і водної ерозій та поліпшення грунтово-кліматичних умов сільськогосподарських угідь за допомогою створення полезахисних і стокорегулюючих лісосмуг

Рис. Види меліорації земель

Аналіз складових меліорації земель, зазначених у статтях 3-8, свідчить, що витрати на меліорацію включають більшість витрат на капітальні поліпшення земель. Крім цих витрат, до капітальних витрат на поліпшення земель слід включити й інші капітальні витрати, які зазначені в Законі України "Про меліорацію земель", а саме: проектування та будівництво (реконструкція) меліоративних систем, включаючи наукове, організаційне та виробничо-технічне забезпечення цих робіт, а також витрати на спорудження ставків, водоймищ, водосховищ і лиманів, берегоукріплювальних робіт та рекультивацію земельних ділянок.

Слід зазначити, що не всі витрати, пов'язані з поліпшенням землі, навіть, коли вони будуть давати віддачу понад рік, капіталізуються. Зокрема, згідно з п.п. 8.16 Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств "витрати на поліпшення природних сіножатей та створення культурних пасовищ (дискування, підсів трав, вартість насіння тощо) розглядаються як витрати майбутніх періодів і розподіляються протягом періоду, тривалість якого, як правило, 4-9 років, залежить від очікуваного порядку використання площ і затверджується наказом про облікову політику підприємства [24].

На основі аналізу праць науковців та нормативної бази України можна запропонувати таке визначення поняття "капітальні витрати на поліпшення земель": капітальні витрати на поліпшення земель – це сукупність витрат матеріальних, людських та інших ресурсів, спрямованих на покращення якісних характеристик земельних ділянок, що приводить до збільшення економічних вигод від їх використання у майбутньому.

Від того, хто буде здійснювати капітальні поліпшення землі й на яких умовах, залежить порядок відображення понесених витрат на поліпшення у бухгалтерському обліку. Згідно з П(с)БО 7 та МСБО 16 капітальні витрати на поліпшення сільськогосподарських земель підлягають відображенню як окремий об'єкт обліку.

Порядок відшкодування витрат на поліпшення землі визначається договором оренди, який є ключовим елементом орендних відносин та повинен відповідати вимогам Закону України "Про оренду землі" [7]. Згідно з цим законом поліпшення землі може проводити як орендар, так і орендодавець, а поліпшення землі повинно відбуватися лише за згодою орендодавця. Якщо згідно з договором оренди обов'язок проводити капітальне поліпшення земельних ділянок покладено на орендаря, то до договору додається угода щодо відшкодування орендарю витрат на такі заходи. У разі, коли проведення заходів з капітального поліпшення землі не передбачене договором і вони проводяться без згоди орендодавця, такі витрати орендодавцем не відшкодовуються. Отже, у разі відшкодування орендодавцем витрат на капітальне поліпшення землі, такі капітальні поліпшення відображає в обліку орендодавець, в іншому випадку – орендар.

Згідно зі статтею 144 Податкового кодексу України витрати на капітальне поліпшення землі, не пов'язані з будівництвом, є об'єктом амортизації. Метод нарахування амортизації із зазначених у П(с)БО 7 підприємство обирає самостійно як для бухгалтерських, так і для податкових цілей (згідно з п.п. 145.1.4 Податкового кодексу України метод прискореного зменшення залишкової вартості для податкових цілей щодо капітальних інвестицій землі не може бути застосовано). При цьому (ст. 145.1) термін нарахування амортизації повинен бути не меншим 15 років. Для бухгалтерських цілей строк нарахування амортизації за земельними поліпшеннями визначається підприємством самостійно. Р.О. Савченко, О.Ф. Ярмолюк і А.В. Погосова, Р. Гопцій [26; 15; 27] вважають, що мінімальний строк нарахування амортизації за капітальними поліпшеннями земель має бути встановлено на рівні 7-10 років протягом однієї сівозміни і такий строк пропонують зазначити у Податковому кодексі України.

Підпунктом 147.4 Податкового кодексу України встановлено особливі правила щодо списання капітальних поліпшень земельних ділянок у разі їх вибуття як окремого об'єкта власності (у результаті продажу чи іншого відчуження), а саме: балансова вар-

тість капітального поліпшення такої землі, як окремого об'єкта основних засобів, відноситься до складу витрат за результатами податкового періоду, на який припав такий продаж. Тобто, вибуття вартості капітального поліпшення земель з податкових розрахунків пов'язане з вибуттям землі як окремого об'єкта власності.

Податковим кодексом прямо не визначено, що робити з капітальними поліпшеннями земель, які понесені й оприбутковані орендарем у разі закінчення строку оренди. Безумовно, якщо строк оренди продовжено, то на капітальні поліпшення земельних ділянок буде нараховуватись амортизація, а якщо ні, то виникає питання, що робити із залишками за субрахунком 102. У загальному плані відповідь на це питання наведена в п. 146.16 Податкового кодексу України, в якому зазначено, що "у разі ліквідації основних засобів за рішенням платника податку або у разі, якщо з незалежних від платника податку обставин основні засоби (їх частина) зруйновані, викрадені чи підлягають ліквідації, або платник податку змушений відмовитися від використання таких основних засобів внаслідок загрози чи неминучості їх заміни, руйнування або ліквідації, платник податку у звітному періоді, в якому виникають такі обставини, збільшує витрати на суму вартості, яка амортизується, за вирахуванням сум накопиченої амортизації окремого об'єкта основних засобів". Отже, якщо договір операційної оренди не переукладено і на цей час капітальні поліпшення земель залишились недоамортизованими, то залишкову вартість таких поліпшень слід списати на витрати.

У Законі України "Про оренду земель" зазначено, що здійснені орендарем без згоди орендодавця витрати на поліпшення орендованої земельної ділянки, які неможливо відокремити без заподіяння шкоди цій ділянці, не підлягають відшкодуванню, а також, що орендар може залишити за собою здійснені ним за власний рахунок вигоди від поліпшення орендованої земельної ділянки, якщо ці поліпшення можуть бути відокремлені без заподіяння шкоди земельній ділянці.

Відповідно до п. 144.1 Податкового кодексу України частина капітальних поліпшень землі в межах 10 % сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітного року може не капіталізуватись, а безпосередньо включатись до витрат на виробництво продукції.

Згідно з Планом рахунків та Інструкцією з його застосування облік капітальних інвестицій, у тому числі в капітальне поліпшення землі ведуть на рахунку 15 "Капітальні інвестиції". Проте виникає питання, на якому ж субрахунку цього рахунка їх враховувати. На перший погляд для цього можуть підійти субрахунки 151 або 152. В Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій зазначено: на субрахунку 151 "Капітальне будівництво" відображаються витрати на будівництво, що здійснюється як господарським, так і підрядним способом для власних потреб підприємства. На цьому субрахунку також ведеться облік устаткування, що підлягає монтажу в процесі будівництва; субрахунок 152 "Придбання (виготовлення) основних засобів" призначений для обліку витрат на придбання або виготовлення власними силами матеріальних активів, облік яких ведеться на рахунку 10 "Основні засоби" (крім об'єктів будівництва та основного стада).

Капітальні інвестиції в поліпшення землі є особливим видом капітальних інвестицій, які передбачають будівництво (наприклад інженерних споруд), придбання (наприклад системи зрошування) та виготовлення власними силами (наприклад корчування чагарників). Враховуючи особливий характер капітальних інвестицій щодо поліпшення земель, а також необхідність накопичення за ними окремої деталізованої інформації, необхідної як для звітності, так і для управління, доречним буде для їх обліку виділення окремого субрахунку. Зокрема, О.Л. Бєсєда пропонує накопичувати капітальні витрати на поліпшення земель на окремому субрахунку 157 тієї ж назви до моменту їх

завершення, а після закінчення капітальних робіт їх вартість списувати з кредиту субрахунку 157 у дебет субрахунку 102 "Капітальні витрати на поліпшення земель" [6].

Б.С. Гузар, Р.О. Савченко та О.Ф. Ярмолюк [25; 26; 15], розглядаючи облікові аспекти поліпшення земель в орендаря, вартість капітальних робіт по орендованих землях пропонують деталізувати за субрахунком 102 "Капітальні витрати на поліпшення земель", виділяючи на ньому окремо витрати на поліпшення орендованих земель на рахунках III порядку: витрати на осушення ґрунтів; витрати на штучне зрошення; терасування поверхні ґрунтів; гіпсування; вапнування; інші капітальні витрати на поліпшення земель. Різниця в пропозиціях названих авторів полягає лише в кодуванні рахунків III порядку.

На основі розгляду обґрунтувань поліпшення земельних ділянок в орендаря, пропонуються бухгалтерські проводки, які наведені в таблиці.

Таблиця

Бухгалтерські проводки, пов'язані з капітальним поліпшенням землі

Господарська операція	**Дебет**	**Кредит**	**Податкові розрахунки**	
			ПД	**ПВ**
1	2	3	4	5
У орендодавця, або у орендаря за власний рахунок				
Здійснені витрати на капітальне поліпшення землі	157	20, 37, 63, 65, 66, 68		
Оприбутковані капітальні поліпшення	102	157		
Нарахування амортизації на капітальні поліпшення	23	831		
	831	131		
Списана залишкова вартість капітальних поліпшень при вибутті землі (в орендодавця – продаж, у орендаря – закінчення строку оренди	977	102		ПВ
Списано за вибувшою земельною ділянкою знос її капітальних поліпшень	131	102		
Здійснення капітальних інвестицій щодо поліпшення землі в орендаря за рахунок орендодавця				
Здійснені витрати на капітальне поліпшення землі (витрати накопичують на окремому субрахунку рахунка 23, наприклад 239)	239	8хх*		
	8хх	20, 37, 63, 65, 66, 68		
Передано здійснені інвестиції орендодавцю згідно з актом передачі чи іншим документом	361	703		
Відображено податкове зобов'язання з податку на додану вартість	703	641		
Дохід списаний на фінансовий результат	703	791	ПД	
Списана собівартість реалізованих робіт	903	239		ПВ
Собівартість реалізованих робіт списано на фінансовий результат	791	903		
Зараховано заборгованість орендодавця за проведеними роботами у рахунок належних до сплати орендних платежів (отримано кошти за проведені роботи)	631 (311)	361		

Примітка: 8хх – відповідні субрахунки 8-го класу рахунків.

Факторами, які стримують інвестиції в капітальне поліпшення землі, є те, що основними власниками землі є її розпорошеність за багатьма власниками та користувачами, недостатня концентрація сільськогосподарського виробництва, малий строк, на який укладаються договори оренди землі.

О.Ф. Ярмолюк та А.В. Погосова наводять дані, що у 2011 році власниками земельних часток (паїв) укладено 4,6 млн договорів оренди земельних ділянок та паїв на площу 17,3 млн гектарів, що на одного власника становить 3,8 га [15]. У 2011 році в Україні діяло 48,3 сільськогосподарських підприємств, які використовували земельні ділянки, серед яких 41,5 тис. становили фермерські господарства. Середня площа земельних ділянок на одне господарство становила 446 га, при цьому 28 тис. господарств (58 %) використовували до 50 га землі, 18,4 тис. (38 %) від 50 до 100 га [4]. За інформацією О.Ф. Ярмолюк та А.В. Погосова, переважна більшість договорів оренди укладена на строк від 1 до 5 років, що зумовлює суперечність між нарощуванням обсягів виробництва та зацікавленістю що-

до здійснення орендарями заходів, спрямованих на поліпшення родючості землі [15]. Литвинець наводить такі строки укладання договорів оренди землі в Україні: від 1 до 3 років – 8,8 %, на 4-5 років – 46,9 %, на 6-10 років – 33,1 %, на більш ніж 10 років – 11,2 %. Він також вказує на наявну тенденцію до збільшення терміну договору оренди [1].

Усунення негативної дії вказаних факторів можливе внаслідок: концентрації володіння землею та продовження строків операційної оренди землі, які б забезпечували повне відшкодування капітальних інвестицій орендарем у поліпшення земель; збільшення бюджетного фінансування капітального поліпшення земель.

Висновки. На підставі проведеного дослідження можна зробити такі висновки і пропозиції:

1. Під капітальними витратами на поліпшення земель слід розуміти сукупність витрат матеріальних, людських та інших ресурсів, спрямованих на покращення якісних характеристик земельних ділянок, що приводить до збільшення економічних вигод від їх використання у майбутньому.

2. З метою однозначного розуміння капітальних витрат на поліпшення земель п.п. 14.1.75 Податкового кодексу України викласти у такій редакції: земельні поліпшення – результати будь-яких заходів, що приводять до зміни якісних характеристик земельної ділянки та її вартості. До земельних поліпшень належить меліорація земель згідно зі статтями 3-8 Закону України “Про меліорацію земель” і в тому числі проектування та будівництво (реконструкція) й меліоративних систем, включаючи наукове, організаційне та виробничо-технічне забезпечення цих робіт, а також витрати на спорудження ставків, водоймищ, водосховищ і лиманів, берегоукріплювальних робіт та рекультивацію земельних ділянок.

3. Накопичення капітальних витрат на поліпшення земель доцільно вести на окремому субрахунку рахунка 15 з однойменною назвою.

4. Пояснення до субрахунку 102 в Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій слід уточнити і навести в такій редакції: “на субрахунку 102 “Капітальні витрати на поліпшення земель” ведеться облік капітальних вкладень у поліпшення земель за переліком, визначеним Законом України “Про меліорацію земель”, а також на проектування та будівництво (реконструкція) і меліоративних систем, включаючи наукове, організаційне та виробничо-технічне забезпечення цих робіт, витрати на спорудження ставків, водоймищ, водосховищ і лиманів, берегоукріплювальних робіт.

5. В основу деталізації субрахунка 102 “Капітальні витрати на поліпшення земель” слід покласти деталізацію меліорації земель, наведену в Законі України “Про меліорацію земель”.

6. Обсяги капітальних витрат на поліпшення сільськогосподарських угідь в Україні є явно недостатніми і не забезпечують підтримання їх якості на потрібному рівні.

7. Основними стримуючими факторами у збільшення інвестицій на капітальне поліпшення сільськогосподарських угідь є її розпорошеність за багатьма власниками та користувачами, недостатня концентрація сільськогосподарського виробництва та малий строк, на який укладаються договори оренди землі.

Список використаних джерел

1. *Литвинець Ю. І.* Удосконалення обліку якості орендованих земельних ділянок та розрахунків за орендною платою [Електронний ресурс] / Ю. І. Литвинець. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nvnau_eamb/2012_169_2/12lyi.pdf.

2. *Жлуховська Л.* Вплив орендних відносин на оптимізацію землекористування в аграрних формуваннях / Л. Жлуховська // Вісник ТНЕУ. – 2007. – № 4. – С. 38-43.

3. *Капітальні* інвестиції в Україні за січень-грудень 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

4. *Статистичний* щорічник України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

5. *Агроекологія* : навч. посіб. / О. Ф. Смаглій, А. Т. Кардашов, П. В. Литвак та ін. – К. : Вища освіта, 2006. – 671 с.

6. *Бєсєда О. Л.* Відображення в обліку земель сільськогосподарського призначення та витрат на їх поліпшення [Електронний ресурс] / О. Л. Бєсєда. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nppdaa/econ/2011_3_2/153.pdf.

7. *Про оренду* землі : Закон України від 06.10.1998 № 161-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/go/161-14.

8. *Положення* (стандарт) бухгалтерського обліку 14 "Оренда" [Електронний ресурс] : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.07.2000 № 181. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00.

9. *МСБО 17* "Оренда" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// minfin.gov.ua.

10. *Положення* (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" [Електронний ресурс] : затверджене наказом МФУ від 27.04.2000 р. № 92. – Режим доступу : http:// minfin.gov.ua.

11. *МСБО 16* "Основні засоби" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// minfin.gov.ua.

12. *Положення* (стандарт) бухгалтерського обліку 32 "Інвестиційна нерухомість" [Електронний ресурс] : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 02.07.2007 № 779. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0823-07.

13. *МСБО 40* "Інвестиційна нерухомість" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.gov.ua.

14. *Інструкція* про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс] : затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua.

15. *Ярмолюк О. Ф.* Облік орендованих земельних ділянок та паїв в сільському господарстві [Електронний ресурс] / О. Ф. Ярмолюк, А. В. Погосова. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_8/274.pdf.

16. *Ткаченко Н. М.* Актуальні питання обліку земельних ділянок України в умовах різних форм власності [Електронний ресурс] / Н. М. Ткаченко. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/venu/2010_2/36.pdf.

17. *Голуб Н. О.* Теоретичні основи бухгалтерського обліку витрат на поліпшення земель сільськогосподарського призначення [Електронний ресурс] / Н. О. Голуб. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2011_16/16-13.pdf.

18. *Клименко А. А.* Теоретичні основи ефективності заходів на поліпшення земель сільськогосподарського призначення [Електронний ресурс] / А. А. Клименко. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal//soc_gum/znptdau/2012_2_4/18-4-33.pdf.

19. *Про оцінку* земель [Електронний ресурс] : Закон України від 11.12.2003 р. № 1378-IV. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/go/1378-15.

20. *Методика* експертної грошової оцінки земельних ділянок [Електронний ресурс] : затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 11.10.2002 № 1531. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1531-2002-%D0%BF.

21. *Податковий* кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/.

22. *Інструкція* щодо заповнення форм державного статистичного спостереження № 2-інвестиції (квартальна) "Капітальні інвестиції" та № 2-інвестиції (річна) "Капітальні інвестиції" [Електронний ресурс] : затверджена наказом Держкомстату від 09.10.2009 № 376. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE17017.html.

23. *Про меліорацію* земель [Електронний ресурс] : Закон України від 14.01.2000 № 1389-XIV. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1389-14.

24. *Методичні* рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] : затверджені наказом Мінагрополітики від 18.05.2001 № 132. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/%3Fuid%3D1021.122.0.

25. *Гузар Б. С.* Удосконалення оцінки, обліку та контролю використання земельних ресурсів у ринкових умовах / Б. С. Гузар // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 95-103.

26. *Савченко Р. О.* Облік капітальних витрат на поліпшення земель сільськогосподарського призначення / Р. О. Савченко, О. Ф. Ярмолюк // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 1 (59). – С. 185-186.

27. *Гопцій Р.* "Земельна бухгалтерія", або облік землі та витрат на її поліпшення / Р. Гопцій // Все про бухгалтерський облік. – 2000. – № 116 (541). – С. 16-21.

УДК 336.225

В.В. Рядська, канд. екон. наук
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ АУДИТУ ЯК СИСТЕМИ ТРИСТОРОННІХ ВІДНОСИН

В.В. Рядская, канд. экон. наук
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана, г. Киев, Украина

ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗВИТИЯ АУДИТА КАК СИСТЕМЫ ТРЕХСТОРОННИХ ОТНОШЕНИЙ

V.V. Ryadska, Candidate of Economic Sciences
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

STUDY OF AUDIT AS A SYSTEM OF TRIPARTITE RILATIONSHIPS

Досліджено процеси формування тристоронніх відносин як базової конструкції, що формує суспільно необхідну потребу аудиторської практики. Визначено фактори, які впливають на зміст відносин «користувач-відповідальна сторона», що дозволило описати механізм процесів розвитку аудиту.

Ключові слова: *аудит фінансової звітності, тристоронні відносини, користувачі фінансової звітності, відповідальна сторона.*

Исследованы процессы формирования трехсторонних отношений как базовой конструкции, которая формирует общественно необходимую потребность аудиторской практики. Определены факторы, которые влияют на содержание отношений «пользователь-ответственная сторона», что позволило описать механизм процессов развития аудита.

Ключевые слова: *аудит финансовой отчетности, трехсторонние отношения, пользователи финансовой отчетности, ответственная сторона.*

It was researched processes of tripartite relationships formation as a basis that determines socially required necessity of audit. It was identified factors that influence context of "user-responsible party" relationship what helped to describe mechanisms of audit development processes.

Key words: *audit of financial statements, tripartite relationships, intended users, responsible party.*

Постановка проблеми. Сучасні представлення про аудит сформувались перш за все на підґрунті того, що аудит виник та розвивається як економічна практика. Отже, аналіз стану професійної аудиторської практики використовується як основа для розкриття формування сучасних поглядів на зміст аудиту.

Дослідження історії становлення та розвитку будь-якого явища ґрунтується на накопиченому емпіричному матеріалі та має на меті вирішення конкретних питань, які спонукають на проведення такого дослідження. Динаміка процесу, який розглядається на достатньо довгому часовому проміжку, дозволяє отримати певні узагальнення, причинно-наслідкові зв'язки, що в свою чергу слугує підґрунтям для виявлення механізму подальших змін об'єкта дослідження. Таким чином, завданням, яке нам потрібно вирішити, є пошук відповіді на питання: що знаходиться в основі процесів еволюційного розвитку аудиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В публікаціях з теорії аудиту можна зустріти різні підходи до дослідження процесів розвитку аудиту. Особливий інтерес з цього питання представляють роботи групи російських учених С.М. Бичкової, А.В. Газаряна, К.І. Козлової, С.М. Галузіної, а також представників української наукової школи, зокрема О.Ю. Редька, С.Б. Ільїної, С.М. Никонович. Як правило, з метою проведення періодизації еволюції аудиту за основу приймається два технологічних підходи. Виділення технологічного підходу обумовлено головним напрямком наукового дослідження історичного розвитку аудиту, а саме технологій і методів його проведення. Причому технологічна періодизація здійснюється у взаємозв'язку з розвитком економіки і суспільства в цілому, зміною економічних формацій, їх особливостями для різних країн.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відповідно до результатів існуючих досліджень розвитку аудиту, виникнення теоретичних концепцій аудиту є проявом об'єктивних процесів, що є наслідком його функціонування як скла-

дової економічної системи суспільства. Разом з тим залишається без відповіді головне питання: що виступає первісною рушійною силою еволюційних змін як у технології, так і в завданнях незалежної аудиторської практики. Це питання можна розглядати як ключове при вирішенні проблеми розкриття змісту механізму розвитку аудиту не тільки як складової ринкової економіки, але і як складової системи економічних знань.

Мета статті. Метою цієї статті є дослідження взаємозв'язку між процесами трансформації тристоронніх відносин із завданнями незалежної аудиторської практики.

Виклад основного матеріалу. Будь-який вид діяльності з'являється лише тоді, коли в суспільстві сформовані достатні потреби на це. Завжди виникають певні передумови, пов'язані з розвитком суспільних відносин, які потім становлять основу для формування відповідних потреб. Досліджуючи аудит з позиції теорії агентів, Р. Адамс обґрунтовує необхідність аудиту внаслідок процесу поступового відділення власника від управління підприємством [1, с. 86].

Якщо розглядати модель функціонування суб'єкта господарювання, в якому власник виступає прямим розпорядником активів та здійснює контроль за їх збереженням та рухом, то в такій ситуації відсутня потреба у залученні зовнішнього фахівця з метою здійснення будь-яких функцій контролю. Як тільки відбувається розподіл (розрив) між володінням та управлінням активами внаслідок передачі власником повноважень по управлінню найманому персоналу, то виникає об'єктивна потреба у делегуванні частини контрольних функцій зовнішньому фахівцю – аудитору. Таким чином, можна говорити про реалізацію компенсаторної функції зовнішнього аудиту на початкових етапах його виникнення. Зміст компенсаторної функції полягає в тому, що власник, який не здійснює прямого контролю через залучення зовнішнього незалежного фахівця, отримує підтвердження про адекватність або достовірність інформації щодо результатів управлінської діяльності найманого персоналу.

Згідно з дослідженнями Американської бухгалтерської асоціації, результати яких наводить Дж. К. Робертсон, виникнення аудиту обумовлюється необхідністю подолання (компенсації) таких негативних обставин:

- існування розбіжності інтересів між укладачами інформації (адміністрації – відповідальної особи) і користувачами такої інформації (власниками акцій, кредиторами або іншими особами), що може потенційно мати наслідком формування необ'єктивності інформації;
- за результатами прийнятих господарських (управлінських) рішень, що засновані на необ'єктивній інформації, можуть виникати значні негативні економічні наслідки;
- для оцінювання достовірності отриманої інформації або її перевірки, необхідні спеціальні знання, якими не володіють користувачі інформації;
- користувачі інформації часто не мають часу і можливостей для безпосереднього оцінювання її якості [4, с. 8].

Саме ці обставини стали визначальними для виникнення та формування так званих тристоронніх відносини, які і сьогодні є фундаментальним елементом Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості [3, с. 10-11].

Тристоронні відносини як першооснова незалежної аудиторської діяльності передбачають участь трьох окремих сторін: фахівця-практика (незалежного аудитора), відповідальної сторони та визначених користувачів. Таким чином, зміст процесів, що відбуваються в системі тристоронніх відносин, приймаються нами як базові для проведення подальшого дослідження становлення та еволюційного розвитку аудиторської діяльності.

Система тристоронніх відносин може бути представлена сукупністю таких груп відносин:

- відносини «користувач – відповідальна сторона», назвемо їх «К-ВС»;
- відносини «користувач – незалежний аудитор», назвемо їх «К-А»;
- відносини «відповідальна сторона – незалежний аудитор», назвемо їх «ВС-А».

Домінантними в цьому трикутнику виступають відносини «користувач – відповідальна сторона», які в свою чергу формують послідовний ланцюг: «відповідальна сторона – незалежний аудитор» → «користувач – незалежний аудитор» (рис.). Виходячи з цього, можна припустити, що саме розвиток відносин типу «К-ВС» визначає закономірності формування функціональних завдань та форми їх реалізації у відносинах типів «К-А» та «ВС-А». Відносини, які існують між користувачем та відповідальною стороною, виникають і змінюються в результаті розвитку виробничих (економічних) відносин, які відбуваються внаслідок дії об'єктивних законів економіки. Саме ці закони та економічні теорії описують різні сторони розвитку відносин «К-ВС».

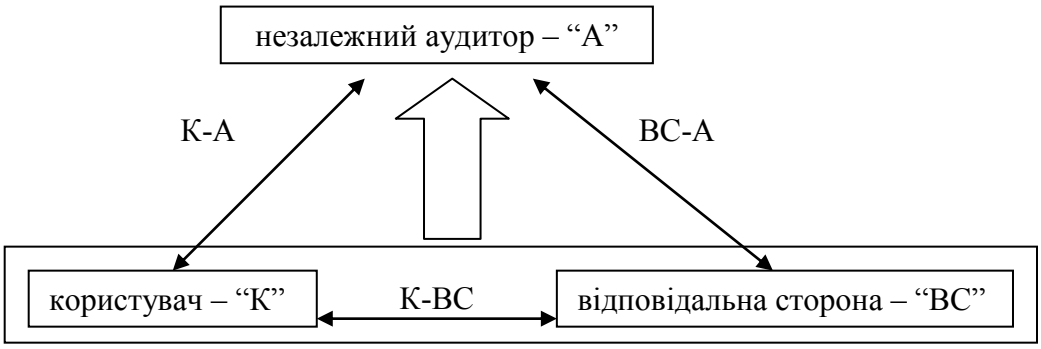


Рис. Схема формування тристоронніх відносин

Джерело: розроблено автором.

Отже, розрив між володінням та управлінням активами в межах господарюючого суб'єкта відбувався внаслідок його розвитку як суб'єкта економічних відносин. Економічні відносини – це відносини, що об'єктивно складаються між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання. Вирішальну роль у цих відносинах мають відносини власності на засоби виробництва. Якщо ми будемо розглядати зміни, що відбувались протягом розвитку економічної системи суспільства з позицій того, що кожний суб'єкт економічних відносин виступає одночасно носієм відносин «користувач-відповідальна сторона», тоді стає очевидним той факт, що саме сукупність дії всіх факторів, що розкривають зміст таких відносин, і буде визначати зміст незалежної аудиторської практики, як результату їх взаємодії.

Загальна сукупність користувачів фінансової інформації сьогодні охоплює досить широке коло суб'єктів, вичерпний перелік яких не розглядається в межах дослідження змісту відносин «користувач-відповідальна сторона». Користувачі в системі сучасних тристоронніх відносин характеризується варіативністю. Цей факт зафіксований «Міжнародною концептуальною основою завдань з надання впевненості» таким положенням: «Відповідальна сторона і визначені користувачі можуть бути з різних суб'єктів господарювання або з того самого суб'єкта господарювання. Прикладом останнього може бути дворівнева структура правління – наглядова рада може бажати отримати впевненість щодо інформації, наданої правлінням цього суб'єкта господарювання. Відносини між відповідальною стороною та визначеними користувачами слід розглядати в контексті конкретного завдання; вони можуть відрізнятися від традиційно визначених сфер відповідальності. Наприклад, вищий управлінський персонал суб'єкта господарювання (визначений користувач) може найняти фахівця-практика для виконання завдання з надання впевненості з певного аспекту діяльності, який є прямою відповідальністю

управлінського персоналу нижчого рівня (відповідальної сторони), але остаточну відповідальність, за який несе вищий управлінський персонал» [3, с. 11].

Дослідження процесів зміни у складі користувачів, які характеризуються особливостями відносин власності та відносин контролю щодо відповідальної сторони, дозволяє зробити висновок, про те, що саме ці чинники є визначальними у трансформації цільових інтересів користувачів, які в свою чергу впливають на зміст завдання зовнішнього аудиту та технології їх реалізації. Зміни технологій виконання завдань суб'єктом аудиторської діяльності відбуваються як реакція на зміни у змісті відповідних завдань. Отже, концепції аудиту, які базуються на теоріях адекватності, контролінгу, та консалтингу, фактично розкривають закономірності розвитку аудиту в межах відносин «відповідальна сторона – аудитор» та «користувач – аудитор».

У контексті питання, що розглядається, заслуговує на увагу позиція Б.В. Мельничука, який використовує «концепції процесу» та «концепції результату». Концепція процесу описує трансформаційні зміни в аудиті, що фактично характеризують відносини «відповідальна сторона – аудитор». Бухгалтерія й адміністрація підприємства (відповідальної сторони), яке «екзаменується», сприймає аудит лише як процес перевірки, і не більше того. Натомість концепція результату досліджує інтереси користувачів у межах відносин «користувач – аудитор»: «… громадськість та індивідуальні замовники сприймають аудит лише як результат – їх не цікавлять контрольні процедури по суті, та єдине, чого вони вимагають від аудитора, – якісного висновку». Отже, дослідник робить висновок, що аудит повинен розглядатись з обох позицій – як процес і як результат [2, с. 55].

Гносеологічний зміст відносин «користувач – відповідальна сторона» може бути описаний комбінацією таких факторів: відносини прав власності користувача та відповідальної сторони; відносини контролю користувача з відповідальною стороною; об'єкт відповідальної сторони, на який направлений економічний інтерес користувача; зміст потреби користувача, що визначає завдання зовнішнього аудиту; вплив зовнішнього регуляторного середовища.

Значення кожного фактора може бути описано в свою чергу складовим елементами, що розкриває його внутрішній зміст у межах формування відносин типу «К-ВС». Так, відносини прав власності розглядаються в контексті «існують» або «відсутні». Відносини контролю описуються як «прямий контроль», «непрямий контроль», «контроль відсутній». Об'єкт відповідальної сторони, на який направлений економічний інтерес користувача, може бути представлений у формі «активів», «результатів діяльності», «фінансової звітності та іншої економічної інформації». Зміст потреби користувача, що визначає завдання зовнішнього аудиту, може включати зокрема такі елементи: «збереження активів», «забезпечення адекватності звітної інформації реальним фактам господарських операцій та встановленим параметрам контролю», «підвищення рівня довіри до фінансової звітності та іншої економічної інформації». І, нарешті, вплив зовнішнього регуляторного середовища встановлює випадки обов'язкового залучення відповідальною стороною зовнішнього аудитора відповідно до діючих нормативних вимог.

Описані фактори, що формують зміст відносин «користувач – відповідальна сторона», повинні розглядатись як динамічна структура, яка в процесі розвитку економічних відносин може доповнюватись новими складовими. Комбінація складових елементів факторів відносин «К-ВС» визначається нами як вхідний параметр, що формує зміст аудиторської діяльності, яка в свою чергу є сумарним результатом реалізації відносин «користувач – аудитор» та «відповідальна сторона – аудитор». Комбінаторна модель формування відносин «користувач – відповідальна сторона» представлена в табл.

Еволюційний розвиток будь-якого явища, що реалізується у площині соціально-економічних процесів, володіє закономірностями, які притаманні еволюції як формі

змін. У результаті еволюційного розвитку відбувається додавання до колишньої якості нової, що визначається як кумулятивний ефект, при цьому мають місце перетворення та втрати окремих частин старого. Кожний еволюційний процес завжди унікальний, оскільки ґрунтується на генетичній спадковості складових та їх властивостей.

Генетична спадковість, як властивість еволюційного розвитку, для випадку незалежної аудиторської діяльності, проявляється через присутність всіх визначених нами факторів, що формують зміст відносин «користувач-відповідальна сторона» на сучасному етапі аудиторської практики. Якщо побудувати комбінації факторів відносин з урахуванням їх складових елементів, то можна виділити принаймні одинадцять типів відносин «користувач – відповідальна сторона» (табл.). Визначення типу відносин проводилось за принципом їх ієрархії, що передбачає використання історичного розвитку форм власності як основи суспільно-економічних відносин. Таким чином, умовно можна виділити три рівні ієрархії типів відносин «користувач – відповідальна сторона»: нижчий рівень (перший-третій тип); середній рівень (четвертий-сьомий тип); найвищий рівень (десятий-одинадцятий тип).

Таблиця

Комбінаторна модель формування відносин «користувач – відповідальна сторона»

№ п/п	Фактор відносин		Тип відносин «користувач – відповідальна сторона»												
	Назва	Зміст складового елементу	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	…	n
1.1	Відносини прав власності користувача та відповідальної сторони	Існують	X	X	X	X	X	X	X						
1.2		Відсутні								X	X	X	X		
2.1	Відносини контролю користувача з відповідальною стороною	Прямий контроль	X	X	X										
2.2		Непрямий контроль				X	X	X	X	X	X				
2.3		Контроль відсутній										X	X		
3.1	Об’єкт відповідальної сторони, на який направлений економічний інтерес користувача	Активи	X			X									
3.2		Результати діяльності		X			X			X					
3.3		Фінансова звітність та інша економічна інформація			X			X	X		X	X	X		
4.1	Зміст потреби користувача, що визначає завдання зовнішнього аудиту	Збереження активів	X			X									
4.2		Забезпечення адекватності звітної інформації реальним фактам господарських операцій та встановленим параметрам контролю		X			X			X					
4.3		Підвищення рівня довіри до фінансової звітності та іншої економічної інформації			X			X	X		X	X	X		
5.1	Вплив зовнішнього регуляторного середовища	Обов’язковість залучення відповідальною стороною зовнішнього аудитора відповідно до діючих нормативних вимог			X			X				X			
5.2		Відсутність нормативної вимоги щодо обов’язку залучення відповідальною стороною зовнішнього аудитора	X	X		X	X		X	X	X		X		
…	…	…													
m															

Джерело: розроблено автором.

Разом з тим треба говорити про те, що представлена комбінаторна модель передбачає можливість виникнення інших типів відносин «К-ВС», що може бути наслідком майбутніх змін як у змісті факторів таких відносин, так і їх складових, які в свою чергу будуть залежати від соціально-економічних трансформацій.

Таким чином, представляється слушним провести подальший огляд характеристик основних типів відносин «користувач – відповідальна сторона», які склалися на сучасному етапі аудиторської практики.

Відносини першого-третього типів мають найбільш жорсткий зв'язок «користувач – відповідальна сторона» внаслідок існування прямих відносин контролю з боку власників. Ця ситуація характерна для випадків, коли користувачі мають повну або превалюючу частку в суб'єкті господарювання (відповідальній особі) і здійснюють пряме управління ним. Очікувані завдання для зовнішнього аудиту пов'язані перш за все із сервісним обслуговуванням висококваліфікованими фахівцями-аудиторами власників-користувачів, що сьогодні отримало назву аутсорсингу фінансової сфери. Для таких типів зв'язку завдання, в результаті виконання яких підвищується якість фінансової інформації через висловлення судження аудитора про її достовірність, як правило, викликано вимогами зовнішнього регуляторного середовища, що визначає випадки проведення обов'язкового аудиту.

Висновки і пропозиції. За результатами проведеного дослідження можна констатувати таке.

По-перше, зміст та функціональні завдання незалежного аудиту повинні розглядатись тільки в контексті тристоронніх відносин, як базової конструкції. Такий підхід дозволяє розкрити механізм процесів еволюційного розвитку аудиторської діяльності.

По-друге, домінантними в системі тристоронніх відносин виступають відносини «користувач – відповідальна сторона», які в свою чергу формують послідовний ланцюг: «відповідальна сторона – незалежний аудитор» → «користувач – незалежний аудитор». Зміст відносин «користувач – відповідальна сторона» може бути описаний комбінацією групи факторів, серед яких визначальними виступають відносини власності та відносини контролю, що виникають між користувачем та відповідальною стороною.

По-третє, залежно від превалювання типу відносин «К-ВС» у загальній сукупності таких відносин, що характерні для аудиторської практики на певному етапі її розвитку, формується тренд напрямку структурних зрушень у змісті завдань, що ставляться перед аудиторами та, як наслідок, технологій їх реалізації.

Список використаних джерел

1. *Адамс Р.* Основы аудита : пер. с англ. / Р. Адамс ; под ред. Я. В. Соколова. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
2. *Мельничук Б. В.* Еволюція сутності аудиту / Б. В. Мельничук // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 49-57.
3. *Міжнародні* стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 1 / пер. з англ. : О. Л. Ольховікова, О. В. Селезньова, О. О. Зєніна, О. В. Гик, С. Г. Біндер. – К. : Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2010. – 842 с.
4. *Робертсон Дж. К.* Аудит : пер. с англ. / Дж. К. Робертсон. – М. : КПМГ, Аудиторская фирма "Контакт", 1993. – 496 с.

УДК 657

С.В. Шульга, канд. екон. наук
Національна академія статистики, обліку і аудиту, м. Київ, Україна

РЕФОРМА АУДИТУ В УКРАЇНІ: QUO VADIS

С.В. Шульга, канд. экон. наук
Национальная академия статистики, учёта и аудита, г. Киев, Украина

РЕФОРМА АУДИТА В УКРАИНЕ: QUO VADIS

S.V. Shulha, Candidate of Economic Sciences
National Academy of Statistics, Accountancy and Audit, Kyiv, Ukraine

AUDITING REFORM IN UKRAINE: QUO VADIS

Проаналізовано проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо провадження аудиторської діяльності», який передбачає істотні зміни в системі регулювання ринку аудиторських послуг. Узагальнено виклики та проблеми, які виникають внаслідок прийняття проекту в поточній редакції. Надано пропозиції щодо уточнення окремих положень законопроекту з метою формування концептуальної основи розвитку аудиторського ринку та недопущення нездорової конкуренції для ослабленого кризою ринку.

Ключові слова: *реформа системи регулювання аудиту, обмеження на ринку, проект, ринок аудиторських послуг.*

Проанализировано проект Закона Украины «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно ведения аудиторской деятельности», который предусматривает существенные изменения в системе регулирования рынка аудиторских услуг. Обобщены вызовы и проблемы, возникающие в результате принятия проекта в текущей редакции. Предоставлены предложения с уточнением отдельных положений законопроекта с целью формирования концептуальной основы развития аудиторского рынка и недопущения нездоровой конкуренции для ослабленного кризисом рынка.

Ключевые слова: *реформа системы регулирования аудита, ограничения на рынке, проект, рынок аудиторских услуг.*

The article deals with. analysis of the draft Law of Ukraine " On the amendments to the certain juridical acts of Ukraine about auditing business" that provides essential revisions in the audit market regulatory system. The challenges and problems that arise with the adoption of the draft law are summarized. The proposals with the adjustment of certain points of the draft law in order to create the conceptual framework of the audit market development and preventing unhealthy competition at the depressed by the crisis market are suggested.

Key words: *audit market regulatory system reform, market barriers, daft law, audit market.*

Постановка проблеми. Ефективне функціонування ринків у сучасних умовах є неможливим без належного суспільного нагляду за ними. Важливу роль у забезпеченні громадського контролю за економічними агентами відіграють аудитори. Економічна нестабільність та нові ринки стимулюють суб'єктів перевірки до пошуку компромісу між об'єктивними змінами в концептуальній основі та забезпеченні належної якості наданих послуг. З огляду на це, все частіше органи державного регулювання в різних країнах починають переглядати нормативну базу діяльності аудиторів з метою недопущення зниження довіри до професії.

Так, у відповідь на економічні реформи в Україні, розпочаті Президентом в 2010 році [1], Аудиторська палата України в своїй стратегії діяльності на 2012-2017 роки [2] передбачила за необхідне удосконалення нормативно-правової бази з питань аудиту. Проте пропозиції Міністерства фінансів України щодо внесення змін до Закону України «Про аудиторську діяльність» [3] неоднозначно сприймаються професійною спільнотою і потребують ретельного обговорення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед останніх публікацій вітчизняних учених щодо проблем аудиторської діяльності варто відзначити дослідження В. Головача [4], Л. Гуцаленко [5], Н. Дорош [6], Н. Пономарьової [7], О. Редько [8]. Незважаючи на обговорення широкого спектра проблем розвитку аудиту, зокрема, підвищення якості надання послуг, організації аудиту, суспільного нагляду за професією, залишається невизначеною концептуальна основа майбутнього розвитку ринку аудиторських послуг.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Формування спільного бачення концептуальної основи розвитку аудиту в Україні як з боку аудиторів, так і з боку державних органів є запорукою поступового успішного вирішення багатьох про-

блем, які нині спостерігаються на ринку та в професійному середовищі. Важливу роль у цьому повинно відіграти адекватне, адаптивне та нейтральне регуляторне середовище.

Метою статті є аналіз проекту змін до Закону України «Про аудиторську діяльність» як основи для формування концептуальних засад розвитку аудиту в Україні.

Виклад основного матеріалу. Значущість пропозицій щодо змін у нормативній базі діяльності аудиторів та їх потенційний вплив розглянемо в контексті громадського обговорення проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо провадження аудиторської діяльності», яким пропонуються:

1) розглядати аудиторські послуги як послуги з аудиту та огляду фінансової звітності, виконання інших завдань з надання впевненості, а також супутні послуги, що надаються відповідно до міжнародних стандартів аудиту;

2) встановити нові вимоги на здобуття права на проведення обов'язкового аудиту, зокрема:

- в аудиторській фірмі за основним місцем роботи працює не менше трьох аудиторів;
- щодо аудиторів є рішення Аудиторської палати України про визнання аудиторської фірми такою, що пройшла перевірку системи контролю якості аудиторських послуг;
- аудитори зобов'язані укладати договір страхування професійної відповідальності перед третіми особами – замовниками аудиту;
- аудиторські фірми є публічними для суспільства через розкриття на власному веб-сайті в мережі Інтернет щороку до 1 квітня звіту про прозорість їх діяльності, в якому зазначається інформація про аудиторську фірму та результати її діяльності, за формою та в порядку, що затверджені Аудиторською палатою України;

3) встановити право на отримання сертифіката для фізичних осіб, які мають досвід роботи не менше трьох років поспіль на посадах ревізора, бухгалтера, юриста, фінансиста, економіста, асистента (помічника) аудитора, а також ті, які пройшли стажування протягом двох років в аудиторській фірмі у порядку, встановленому Аудиторською палатою України;

4) встановити необмежений строк чинності сертифіката аудитора;

5) передбачити загальну кількість членів Аудиторської палати України двадцять осіб, з яких 10 осіб повинні делегуватися всеукраїнським з'їздом аудиторів і 10 осіб – професійними громадськими об'єднаннями аудиторів, які відповідають критеріям визнання громадських організацій, громадських спілок професійними громадськими об'єднаннями аудиторів, встановленим Аудиторською палатою України. При цьому кількість осіб, що делегуються до складу Аудиторської палати України кожним професійним громадським об'єднанням, визначається пропорційно кількості членів такого об'єднання, що мають сертифікат аудитора станом на початок року, в якому відбувається делегування;

6) створення Комітету суспільного нагляду для контролю за діяльністю Аудиторської палати України у складі десяти осіб через делегування до її складу: державних службовців – штатних працівників по одній особі від центральних органів виконавчої влади, що забезпечують формування та реалізують державну фінансову політику, державну політику економічного розвитку, державну податкову політику, Міністерства юстиції України, Національного банку України, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг; двох осіб спільним представницьким органом сторони роботодавців на національному рівні; однієї особи Аудиторською палатою України. При цьому від державних органів та від спільного представницького органу сторони роботодавців на національному рівні до Комітету з суспільного нагляду над аудиторською діяльністю можуть бути делеговані лише особи, що не є засновниками (учасниками, акціонерами) або посадовими

особами аудиторської фірми і не здійснювали протягом останніх трьох років аудиторської діяльності;

7) передбачити, що для дотримання вимог незалежності забороняється проведення аудиту аудитором, який надає консультаційні послуги з питань складання фінансової та/або податкової звітності суб'єкта, що перевіряється.

Попри те, що наведені в проекті Закону пропозиції виходять із сучасних реформ системи аудиту в розвинених країнах, їх вплив на ринку аудиторських послуг може мати зовсім інші наслідки, зокрема:

- штучне звуження спектра надання послуг з аудиту лише наведеними в Міжнародних стандартах аудиту: для країни з ринками, що розвиваються, потенціал розвитку професії має диктуватися новими ринками і відповідним попитом, а не жорсткими межами класифікації видів діяльності;

- обмеження конституційних прав аудиторів як громадян провадити підприємницьку діяльність за рахунок створення фірми з чисельністю менше трьох осіб, оскільки будь-який аудитор може бути одночасно партнером декількох аудиторських мереж (при цьому граничний розмір учасників таких мереж не встановлено, хоча саме вони створюють загрозу концентрації аудиторського бізнесу);

- штучне обмеження аудиторського ринку через зобов'язання укладання договорів страхування відповідальності, що лише збільшить вартість послуг, а також недопущення до аудиту осіб та компаній, які не пройшли перевірку контролю якості (на думку автора, будь-яка зацікавлена сторона після аналізу реєстру аудиторів щодо відповідності їх систем контролю якості може самостійно дійти висновку щодо вибору аудитора);

- відсутність чіткого механізму одночасної роботи на відповідних посадах претендента на здобуття сертифіката аудитора та проходження ним стажування в аудиторській фірмі (і як це в подальшому впливатиме на репутацію аудиторських фірм, які приймають стажерів);

- створення додаткової загрози для репутації аудиторів у зв'язку з відміною строку дії сертифікатів, що знизить їх відповідальність та зацікавленість у підвищенні професійних навичок та знань;

- встановлення органу нагляду за діяльністю аудиторів, у складі якого буде лише 1 професійний аудитор: комітет, сформований не з практиків, навряд чи зможе сам отримати суспільну підтримку і визнання, чим лише дискредитуватиме професію;

- поширення на Україну положень Закону Сарбанеса-Окслі (США) є передчасним через низький рівень концентрації та пропозиції аудиторських послуг в усіх їх сегментах, що лише подвоїть витрати клієнтів аудиторів.

Аналогічні зауваження надходять від аудиторів різних регіонів та масштабів діяльності.

Так, аудиторська мережа ЕрнстЯнг зазначає, що частина запропонованих змін, зокрема введення обов'язкової ротації аудиторських фірм, є передчасною та вимагає додаткового аналізу й обговорення [9].

Представники АПУ в Чернігівській області зазначають, що «зміни, які пропонуються до статті 201 щодо формування комісії з питань контролю якості із 12 керуючих, які протягом останніх трьох років не проводять аудиторської діяльності, приведуть до того, що комісія із питань контролю якості не буде мати у своєму складі ні одного аудитора – практика, що є неправильним, оскільки може привести до непрофесійності функціонування системи контролю якості, оскільки законодавство з аудиту є дуже динамічне і знати всі зміни законодавства може тільки аудитор, який займається професійною діяльністю без перерывів в такій діяльності» [10].

На думку представників Запорізького територіального відділення Всеукраїнського професійного громадського об'єднання «Спілка аудиторів України», не врегульованим у проекті є питання порядку створення та діяльності в Україні нового так названого «спільного представницького органу професійних організацій аудиторів» – це питання потребує конкретизації в проекті, оскільки саме цей орган є визначальним для аудиторської спільноти, тому що має формувати й Аудиторську палату України, й Комісії з сертифікації і з питань якості [11].

Як вважають аудитори територіального відділення ВПГО САУ в Одеській області, неприпустимою є вимога підтвердження Міністерством фінансів України на вимогу громадської організації має факту того, що в її складі не менше 10 відсотків від загальної кількості членів – це аудитори, що мають чинний сертифікат, оскільки Міністерство матиме безпосередній вплив на діяльність цих громадських організацій [12].

Зокрема, на думку уповноваженого представника АПУ в Дніпропетровській області проект Закону слід доповнити нормою щодо інформації, яка повинна міститися в Державному реєстрі аудиторів та аудиторських фірм, зокрема даними про: « …повні імена і реєстраційні номери всіх аудиторів, які працюють в аудиторській фірмі або з якими вона пов'язана як з партнерами або в інший спосіб; повні імена та юридичні адреси всіх власників та акціонерів; повні імена та юридичні адреси всіх членів адміністративного або керівного органу; членство в мережі та перелік назв і адрес фірм-членів мережі та афілійованих фірм, або зазначення джерела оприлюднення громадськості такої інформації; усі інші реєстрації як аудиторської фірми в компетентних органах інших держав-членів та як суб'єкта аудиторської діяльності в третіх країнах із зазначенням назви (назв) органів (органу) реєстрації та, за наявності, реєстраційного номеру (реєстраційних номерів). Відсутність оприлюднення наведених вище даних може суттєво ввести в оману користувачів реєстру та стимулювати фальсифікації при проведенні тендерів або інших процедур відбору та призначення аудитора…» [13].

Крім того, представники Закарпатського територіального відділення ВПГО САУ зауважують, що «в Проекті Закону чітко не визначено порядок проходження щорічного підвищення кваліфікації аудиторів, а також момент, коли його сертифікат визнається не дійсним у разі не проходження щорічного підвищення кваліфікації» [14].

Висновки і пропозиції. Узагальнюючи результати аналізу проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо провадження аудиторської діяльності», а також зауваження та пропозиції аудиторів, варто звернути увагу на такі аспекти:

1. Реформа системи регулювання ринку аудиторських послуг повинна не створювати додаткові бар'єри для входження на ринку у вигляді додаткових кваліфікаційних, сертифікаційних, юридичних вимог, а стимулювати ефективний його розвиток в умовах загальної економічної нестабільності. Така реформа буде виправданою лише у разі затвердження довгострокової концептуальної основи розвитку професії та ринку завдяки формуванню цілей та базових засад існування аудиту як незалежної діяльності, спрямованої на забезпечення та захист інформаційних потреб користувачів. І жодні доповнення до нормативно-правових актів з питань аудиту не повинні стримувати чи штучно обмежувати конкуренцію, якість надання послуг, постійний рух аудиторів на шляху до самовдосконалення.

2. Концептуальна основа розвитку аудиту має виходити із необхідності збереження незалежності аудиторів як перед замовниками, так і державними органами, що не допускає створення наглядового органу із представників державної влади, повноваження якого у сфері аудиту ставитимуть під сумнів об'єктивність та незалежність аудиторської професії. Натомість система регулювання має сприяти удосконаленню механізмів та

інститутів саморегулювання, внутрішнього і зовнішнього контролю якості, взаємодії з іншими учасниками ринку професійних послуг.

3. Для країни з ринками, що розвиваються, неприпустимою є компіляція нормативних вимог розвинених країн, де характер та масштаби аудиту істотно відрізняються від вітчизняної практики. Передчасне «охолодження» ринку може призвести до його стагнації, звуження і, як наслідок, погіршення якості послуг на фоні зростання їх вартості. Крім того, необхідно враховувати існуючі тенденції та характер відносин, що склалися на ринку. Обмеження можливих видів діяльності, як і посилення заходів контролю, стримує еволюцію ринку, його адаптацію до умов зовнішнього середовища.

4. У зв'язку з вищевикладеним ми пропонуємо:

- розширити сферу професійної діяльності аудиторів, яка визначається нормативними актами, іншими ніж Міжнародні стандарти аудиту;

- передбачити можливість реєстрації аудиторської фірми, у складі якої працює лише один аудитор;

- зняти обмеження щодо недопущення до обов'язкового аудиту суб'єктів, які не пройшли перевірку контролю якості;

- зберегти діючу практику регулярної сертифікації аудиторів завдяки можливості продовження терміну дії сертифікату у разі постійного підвищення аудиторами професійної кваліфікації та компетенції;

- забезпечити рівнопропорційний склад Комітету з суспільного нагляду за аудиторською діяльністю за принципом створення Аудиторської палати України;

- закріпити на законодавчому рівні концептуальну основу аудиту та принципові засади його розвитку в Україні.

Зазначені пропозиції дозволять не допустити посилення дисбалансів на ринку аудиторських послуг та сприятимуть розвитку конкуренції та забезпечення довіри на ринках.

Список використаних джерел

1. *Програма* економічних реформ на 2010-2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http://www.president.gov.ua/content/ker-program.html.

2. *Стратегія* діяльності Аудиторської палати України на 2012-2017 роки [Електронний ресурс] : затв. Рішенням Аудиторської палати України № 252/5 від 5 липня 2012 року. − Режим доступу : http://apu.com.ua/files/temp/Strategia%20vid%2005.07.2012.doc.

3. *Про внесення* змін до деяких законодавчих актів України щодо провадження аудиторської діяльності [Електронний ресурс] : Проект Закону України від 26 липня 2013 року. − Режим доступу : http://apu.com.ua/files/1345847.doc.

4. *Головач В.* Проблемні питання суспільного нагляду та контролю за аудиторською діяльністю / В. Головач // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 3. – С. 54-57.

5. *Гуцаленко Л.* Контроль якості аудиту у вітчизняних і зарубіжних практиках / Любов Гуцаленко, Наталя Пришляк // Економічний аналіз. – 2010. – № 6. – С. 411-413.

6. *Дорош Н. І.* Аудит: Методологія і організація : [монографія] / Ніна Іванівна Дорош. – К. : Знання, 2001. – 402 с.

7. *Пономарьова Н. А.* Контроль якості ринку аудиторських послуг в Україні / Н. А. Пономарьова // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 2. – С. 116-118.

8. *Редько О. Ю.* Якість аудиторських послуг: філософія та міфологія / О. Ю. Редько // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 1. – С. 46-54.

9. *Коментарі* щодо Проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо провадження аудиторської діяльності : Лист компанії ErnstYoung від 14 серпня 2013 року.

10. *Лист* уповноваженого представника АПУ в Чернігівській області від 16 серпня 2013 року.

11. *Лист* Запорізького територіального відділення ВПГО САУ від 19 серпня 2013 року.
12. *Лист* територіального відділення ВПГО САУ в Одеській області від 16 серпня 2013 року.
13. *Лист* Уповноваженого представника АПУ в Дніпропетровській області від 16 серпня 2013 року.
14. *Пропозиції* Закарпатського територіального відділення ВПГО САУ від 20 серпня 2013 року.

УДК 336.225.672:334.72

В.О. Безоглюк, аспірант
Національний університет державної податкової служби України, м. Київ, Україна

ПОДАТКОВА НАКЛАДНА ЯК ЗАСІБ БОРОТЬБИ З РИЗИКОВИМИ ІМПОРТЕРАМИ

В.А. Безоглюк, аспирант
Национальный университет налоговой службы Украины, г. Киев, Украина

НАЛОГОВАЯ НАКЛАДНАЯ КАК СРЕДСТВО БОРЬБЫ С РИСКОВАННЫМИ ИМПОРТЕРАМИ

V.O. Bezohlyuk, post-graduate student
National University of State Tax Service of Ukraine, Kyiv, Ukraine

TAX INVOICE AS THE MEAN OF STRUGGLE WITH RISKY IMPORTERS

З урахуванням досвіду європейських держав обґрунтовано необхідність удосконалення форми податкової накладної за допомогою введення додаткових реквізитів, що сприятиме відсіюванню на ринку фінансових, транзитних та інших ризикових посередників.

Ключові слова: *податкова накладна, митна декларація, ризиковий посередник.*

С учетом опыта европейских государств обоснована необходимость совершенствования формы налоговой накладной посредством введения дополнительных реквизитов, что будет способствовать отсеиванию на рынке финансовых, транзитных и других рисковых посредников.

Ключевые слова*: налоговая накладная, таможенная декларация, рисковый посредник.*

Based on the experience of European countries the necessity of improving the form of a tax invoice by entering additional details has been promoter. It will facilitate screening at the market of financial, transit and other risk intermediaries.

Key words*: tax bill, customs declaration, risk mediator.*

Постановка проблеми. З часів обрання Україною зовнішньополітичним пріоритетом інтеграцію до Європейського Союзу особливої актуальності набуло питання приведення нормативно-правових актів України у відповідність до законодавства Європейського Союзу. Податкове право є однією з галузей національного законодавства, яке Україна зобов'язалася узгодити з європейським інтеграційним правом.

Історія розвитку інтеграційного законодавства ЄС про податок на додану вартість безпосередньо пов'язана з процесом європейської економічної інтеграції.

На сьогодні більшість підприємств України є платниками податку на додану вартість. Питання правильного відображення в бухгалтерському обліку розрахунків з бюджетом є запорукою фінансової стабільності підприємства. Однак правила обліку податку на додану вартість (далі – ПДВ) не чітко регламентовані діючим чинним законодавством. Відсутність визначеності та упорядкованості теорії і практики, а також недоліки чинного законодавства, що регламентує облік ПДВ, визначали актуальність цієї теми.

Основною проблемою є потреба у детальному дослідженні обліку в ракурсі нової форми податкової накладної з метою спрощення відслідковування діяльності фіктивних, транзитних та інших ризикових посередників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості обліку ПДВ є досить поширеною темою досліджень у різних наукових виданнях. Окремі питання моделювання ПДВ та оцінювання його зв'язку з показниками зовнішньоекономічної діяльності (далі ЗЕД) присвятили свої публікації О. Данилов [1], Т. Єфименко [2], В. Ніколаєв [3], А. Скрипник [4], А. Смирнов [5], Т. Юткіна [6] та інші вчені. Крім того, у фаховій економічній літературі питання ведення обліку висвітлюється лише з погляду опису, техніки виконання й автоматизації тих чи інших облікових процедур. Однак з огляду на практичний аспект переважної більшості публікацій з цього напрямку, як правило, не досліджуються теоретичні питання, що не дає уявлення про розвиток наукових течій.

Одним із головних принципів організації податкового обліку є безперервність відображення в податкових регістрах, зокрема в Декларації з ПДВ і додатках до неї, сум

податкового зобов'язання та податкового кредиту з ПДВ у хронологічному порядку. При цьому інформаційною базою для заповнення податкових регістрів є належним чином оформлені податкові накладні.

У працях вітчизняних учених О.В. Адамика [7], О. Гнатів [8] та інших більше уваги приділено аспектам обліку податків, облікової політики щодо розрахунків підприємств і формування її елементів, звітності у системі бухгалтерського обліку. Зосередимо увагу на питаннях методики здійснення податкових розрахунків з податку на додану вартість на підставі руху податкової документації.

Формулювання цілей статті. Головною метою цієї роботи є висвітлення проблем декларування у складі податкової накладної імпортних операцій під час ведення фінансово-господарської діяльності підприємства для уникнення проведення фіктивних операцій з руху товарів від перетину митного кордону України до кінцевого споживача.

Основним завданням є розроблення нової форми податкової накладної для здійснення контролю розрахунків з податку на додану вартість, що приведе до прозорості ведення податкового обліку суб'єктами господарської діяльності під час експортно-імпортних операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Облік є однією з вихідних, першочергових функцій податкових органів, тому рівень його виконання впливає на інші складові роботи податківців, зокрема, на результативність податкового контролю. Облік необхідний, насамперед для створення якнайповнішої бази даних.

Мистецтво заповнення податкової накладної відточувалося не один рік. Адже внаслідок найдрібнішої хиби бухгалтера у заповненні такого документа, він не визнається податківцями і підприємство-покупець позбавляється права на податковий кредит. На нашу думку, новий порядок заповнення податкової накладної стає ще жорсткішим, тому звернемо увагу на такі основні моменти.

З прийняттям Податкового кодексу [9] відбулося багато суттєвих змін, однак проблеми оподаткування залишаються й надалі.

Однією з ключових проблем, яка існує сьогодні, є постійна боротьба з ризиковим (незаконним) імпортом товарів (засилля імпорту).

Для контролю за імпортним ПДВ у країнах Європейського Союзу (Німеччина, Бельгія) у податковій накладній окремим рядком зазначається номер митної декларації та дата її виписки [10]. Такий порядок декларування митної декларації у складі податкової накладної дає можливість податковим органам контролювати рух товару та сплату податку на додану вартість по всьому ланцюгу постачання.

Таку практику пропонується застосовувати і в Україні, тому що за найскромнішими підрахунками, Державний бюджет України від роботи транзитних, фіктивних та ризикових імпортерів внаслідок пересортиці товару, маніпулювання цінами тощо втрачає близько 5 млрд грн [11].

Удосконалена форма податкової накладної наведена на рисунку.

Необхідність вказувати в податковій накладній номер і дату митної декларації є важкою для виконання вимогою, тому що переважна частина товарів, що імпортуються в Україну, є товарами, визначеними родовими ознаками, які регулярно поставляються за різними реквізитами. Тобто буде більше труднощів для підтвердження, що конкретний товар імпортований за цим реквізитом, а не за іншим. Крім того, суб'єкти господарської діяльності, які мають статус платника ПДВ, змушені будуть докладати певні зусилля і витрачати більше людських та фінансових ресурсів для виконання цієї вимоги.

Паперова	Оригінал (видається покупцю)	х
	Копія (залишається у продавця)	
Електронна		х
Підлягає реєстрації в ЄРПН		х
Усі примірники залишаються у продавця (тип причини)		

(Потрібне виділити поміткою "Х")

ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Міністерства фінансів України
..2012№

ПОДАТКОВА НАКЛАДНА

Дата складання податкової накладної 01052012

Порядковий номер [1] (номер філії) ____25 / ___ / ____

Продавець

Особа (платник податку) - продавець: Товариство з обмеженою відповідальністю «Аркадія лимитед»
(найменування; прізвище, ім'я, по батькові - для фізичної особи-підприємця)

3546819620 1
(індивідуальний податковий номер продавця)

Місцезнаходження (податкова адреса) продавця: м. Київ, вул.. Героїв Дніпра, 4

Номер телефону: 0445813012

Номер свідоцтва про реєстрацію платника податку на додану вартість (продавця): 355468193 2

Покупець

Особа (платник податку) - покупець: Приватне підприємство «Сузір'я»
(найменування; прізвище, ім'я, по батькові - для фізичної особи-підприємця)

5459162384 51
(індивідуальний податковий номер покупця)

Місцезнаходження (податкова адреса) покупця: м. Київ, вул.. Полярна,47

Номер телефону: 0443246812

Номер свідоцтва про реєстрацію платника податку на додану вартість (покупця): 5459162389

Вид цивільно-правового договору: Договір поставки (вид договору) від 12042012 № 456

Форма проведених розрахунків: оплата з розрахункового рахунку
(бартер, готівка, оплата з поточного рахунка, чек тощо)

Розділ	Дата виникнення податкового зобов'язання (постачання (оплати[2]))	Номенклатура товарів/послуг продавця	Код товару згідно з УКТ ЗЕД	Митна декларація		Одиниця виміру товару/послуги	Кількість (об'єм, обсяг)	Ціна постачання одиниці товару / послуги без урахування ПДВ	Обсяги постачання (база оподаткування) без урахування ПДВ, що підлягають оподаткуванню за ставками				Загальна сума коштів, що підлягає сплаті
				номер	дата				основна ставка	нульова ставка (постачання на митній території України)	нульова ставка (експорт)	звільнення від ПДВ[3]	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
I	01.05.2012	Коньяк 5 зірок	22	12451	25.04.2012	шт..	100	140,00	14000,00	-	-	-	19000,00
	01.05.2012	Вино марочне		-	-	шт	100	50,00	5000,00	-	-	-	
	Усього по розділу I		Х	Х	-	-	Х	Х	19000,00	-	-	-	
II	Зворотна (заставна) тара		Х	Х	-	-	Х	Х	Х	Х	Х	Х	-
III	Податок на додану вартість		Х	Х	-	-	Х	Х	3800,00	-	-	-	3800,00
IV	Загальна сума з ПДВ		Х	Х	-	-	Х	Х	22800,00	-	-	-	22800,00

Суми ПДВ, нараховані (сплачені) в зв'язку з постачанням товарів/послуг, зазначених у цій накладній, визначені правильно, відповідають сумі податкових зобов'язань продавця і включені до реєстру виданих та отриманих податкових накладних.

М. П.

Карпінська.Л.О.
(підпис і прізвище особи, яка склала податкову накладну)

[1] Зазначається код виду діяльності, що передбачає спеціальний режим оподаткування (2, або 3, або 4), у разі складання податкової накладної за такою діяльністю.
[2] Дата оплати ставиться у разі попередньої оплати постачання, на яку виписується податкова накладна, для операцій з постачання товарів/послуг відповідно до пункту 187.10 статті 187 розділу V Податкового кодексу України.
[3]

Рис. Удосконалена форма податкової накладної

Разом з тим ця інформація дасть можливість здійснювати контроль за нарахуванням ПДВ як підприємством, так і зі сторони податкової інспекції.

Введення до податкової накладної пропонованих додаткових реквізитів унеможливлює діяльність фіктивних, транзитних та інших ризикових посередників, що здійснюють пересортицю товару та маніпулюють цінами.

Більшість операцій з купівлі-продажу імпортованого товару на митній території України відбуваються за попередньою оплатою. Тобто безпосереднє ввезення товару на митну територію України та відвантаження його внутрішньому покупцеві різняться в часі.

Митна декларація, на підставі якої декларуються товари, що переміщуються через митний кордон України платниками податків, відповідно до п. 1 ст. 4 Митного кодексу України є заявою встановленої форми, що містить певні реквізити, зокрема: дату, номер, номенклатуру та код товару згідно з УКТ ЗЕД [12]. Цей документ подається до митного органу з метою проведення митного оформлення товару ввезеного на територію України і містить обсяг відомостей, достатній для завершення митного оформлення товарів у заявлений митний режим відповідно до ст. 258 МКУ. Під необхідним обсягом відомостей слід розуміти: результат проходження фітосанітарного контролю, перевірки продукції у державних сертифікаційних центрах, оцінювання незалежного експерта, перевірки Службою безпеки України тощо. Отже, митне оформлення може тривати достатньо довго, що стримує передачу товару кінцевому покупцю.

Згідно з п.п. 187.1 ст. 187 Податкового кодексу України датою виникнення податкових зобов’язань з постачання товарів вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбувається будь-яка з подій, що сталася раніше: дата зарахування коштів від покупця на банківський рахунок платника ПДВ як оплата товарів, що підлягають постачанню або дата відвантаження товарів. Отже, отримавши попередню оплату від покупця продавець зобов’язаний нарахувати та сплатити податкове зобов’язання з ПДВ, а також, згідно з п. 201.7 ст. 201 Податкового кодексу України скласти податкову накладну, що підтверджує право покупця на податковий кредит.

Так як дані митної декларації ще невідомі, то у складі податкової накладної в графах 5 та 6 необхідно поставити прочерки та до податкової накладної надати письмові пояснення та зареєструвати її в Єдиному реєстрі податкових накладних не пізніше п’ятнадцяти календарних днів, незалежно від розміру зазначеного в ній податку на додану вартість. Лише у цьому році покупець матиме право на формування податкового кредиту згідно з цією податковою накладною. Слід зазначити, що імпортери повинні вести облік імпортованого товару в розрізі окремих вантажних митних декларацій.

Висновки і пропозиції. З урахуванням європейської практики форми податкової накладної пропонується удосконалення затвердженої форми податкової накладної за допомогою її доповнення реквізитами “Митна декларація” та графами 5 “Номер” і “Дата виписки”.

Введення до податкової накладної пропонованих реквізитів сприятиме скороченню часу на відслідковування руху товарів від перетину митного кордону України до кінцевого споживача, відсіюванню на ринку фіктивних, транзитних та інших ризикових посередників, що здійснюють пересортицю товару, що приводить до підвищення ціни на нього.

У перспективі планується на основі аналізу зовнішньої торгівлі України створити робочу групу при Міністерстві доходів та зборів для розроблення пропозицій за критеріями ризиків щодо поліпшення здійснення експортно-імпортних операцій.

Список використаних джерел

1. *Данилов О.* Методологічний підхід до економіко-математичного моделювання податкової політики / О. Данилов // Наук. пр. УФЕІ. – 1999. – № 3 (6). – С. 21.

2. *Податок* на додану вартість та прогнозування його надходжень до бюджету : монографія / [М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, Т. І. Єфименко та ін.]. – К. : НДФІ, 2004. – 344 с.

3. *Прогнозування* податкових надходжень в перехідній економіці: проблеми методології і організації : монографія / під ред. В. П. Ніколаєва. – К. : МП Леся, 2006. – 320 с.

4. *Скрипник А. В.* Державне регулювання трансформаційної економіки: (аспекти моделювання) : монографія / А. В. Скрипник. – Ірпінь, 2002. – 312 с.

5. *Смирнов А.* Налогообложение: модели оптимизации / А. Смирнов // Экономист. – 1998. – № 2. – С. 69.

6. *Юткина Т. Ф.* Налоговедение: от реформы к реформе : монография / Т. Ф. Юткина. – М. : Инфра–М., 1999. – 292 с.

7. *Адамик О. В.* Податкові розрахунки і звітність у системі бухгалтерського обліку: організація та методика здійснення (на прикладі торгівельних підприємств західного регіону України) : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.06.04 / О. В. Адамик ; Терноп. акад. народ. госп-ва. – Тернопіль, 2003. – 20 с.

8. *Гнатів О.* Облікова політика щодо розрахунків підприємств і формування її елементів /

9. О. Гнатів // Економічні науки. Серія «Облік, фінанси, кредит». – 2009. – № 5. – С. 48-56.

10. *Податковий* кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sta.gov.ua/control/uk/taxqabase/catalog.

11. *Законодавство* ЄС про податок на додану вартість [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.justinian.com.ua/article.php?id=487.

12. *Сайт* державної податкової служби [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sts.gov.ua.

13. *Митний* кодекс України від 13 березня 2012 року № 4495-VI (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sta.gov.ua/control/uk/taxqabase/catalog.

УДК 351.354:303.094.7

І.М. Олійченко, д-р наук з держ. упр.
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна
Ю.Д. Юрченко, канд. наук з держ. упр.
Головне управління Пенсійного фонду України в Чернігівській області, м. Чернігів, Україна

ВПРОВАДЖЕННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ

И.М. Олейченко, д-р наук по гос. упр.
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина
Ю.Д. Юрченко, канд. наук по гос. упр.
Главное управление Пенсионного фонда Украины в Черниговской области, г. Чернигов, Украина

ВНЕДРЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ

I.M. Oliychenko, Doctor in Public Administration
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine
Yu.D. Yurchenko, Candidate in Public Administration
The main Department of Pension Fund of Ukraine in Chernihiv region, Chernihiv, Ukraine

INTRODUCTION OF INSTRUMENTS OF ELECTRONIC GOVERNMENT IN THE SYSTEM OF STATE POWER

Проведено дослідження поточного стану інформаційного забезпечення органів державної влади щодо впровадження електронного уряду. Проведено аналіз процесу розбудови інформаційного суспільства в Україні. Запропоновано механізми, запровадження яких сприятиме вдосконаленню роботи з інформатизації органів державної влади на регіональному рівні згідно з концепцією електронного урядування.

Ключові слова: *системи електронного урядування, інформаційні системи, інформаційне забезпечення, орган державного управління, регіональні інформаційні системи.*

Проведено исследование текущего состояния информационного обеспечения органов государственной власти относительно внедрения электронного правительства. Проведен анализ процесса перестройки информационного общества в Украине. Предложены механизмы, внедрение которых будет способствовать усовершенствованию работы по информатизации органов государственной власти на региональном уровне согласно концепции электронного правительства.

Ключевые слова: *системы электронного правительства, информационные системы, информационное обеспечение, орган государственного управления, региональные информационные системы.*

In the article research of current status of the informative providing of public authorities is conducted in relation to introduction of electronic government. The analysis of process of alteration of informative society is conducted in Ukraine. Mechanisms introduction of which will be instrumental in the improvement of work on informatization of public authorities at regional level in obedience to conception of electronic government are offered.

Key words: *systems of electronic government, informative systems, informative providing, organ of state administration, regional informative systems.*

Постановка проблеми. Важливим пріоритетом розбудови інформаційного суспільства в Україні є інформатизація органів державної влади згідно з концепцією електронного урядування. Електронний уряд (e-government) – концепція здійснення державного управління, характерна для інформаційного суспільства. Базується на можливостях інформаційно-телекомунікаційних технологій і цінностях відкритого суспільства. Характеризується спрямованістю на потреби громадян, економічну ефективність, відкритість для суспільного контролю та ініціативи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження щодо розбудови інформаційного суспільства в Україні, інформаційного забезпечення органів державної влади згідно з концепцією електронного урядування проводилися: О.О. Бакаєвим, Я.Г. Берсуцьким, А.Я. Берсуцьким, В.М. Глушковим, Р.А. Калюжним, В.І. Корогодіним, М.М. Лепою, В.М. Порохнею, В.Ф. Ситником, В.О. Шамраєм та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на проведені ґрунтовні дослідження процесу розбудови інформаційного суспільства в Україні, запровадження систем та інструментів електронного урядування, розроблення

нормативно-правової бази інформаційного забезпечення органів державного управління та місцевого самоврядування питання впровадження нових інформаційних технологій у роботу органів державної влади на регіональному рівні вивчені недостатньо. Тому проблеми впровадження систем та інструментів електронного урядування в органах державної влади є особливо актуальними.

Цілі статті. Метою роботи є визначення поточного стану інформаційного забезпечення органів державної влади щодо впровадження електронного уряду, визначення шляхів та інструментів побудови системи електронного урядування на регіональному рівні.

Об'єктом дослідження роботи є процес розвитку інформаційного забезпечення органів державного управління та місцевого самоврядування як регіональної складової системи е-урядування України.

Предметом дослідження є теоретичні положення та прикладні підходи щодо впровадження систем та інструментів електронного урядування в органах державної влади.

Виклад основного матеріалу. Розбудова інформаційного суспільства в Україні йде за низькими темпами порівняно із світовими тенденціями і не відповідає можливостям України.

За результатами міжнародних досліджень світові рейтинги України за окремими індексами, що стосуються впровадження ІКТ, у 2012 році становлять:

– глобальним індексом конкурентоспроможності 2011-2012 (WEF Global Competitiveness Index) – 82 місце (89 – у 2011 році) із 142 країн;

– індексом технологічної готовності 2011-2012 (WEF Technological Readiness Index) – 82 місце із 142 країн;

– індексом мережевої готовності 2011-2012 (WEF Networked Readiness Index) – 75 місце (90 – у 2011 році) із 142 країн;

– е-готовністю уряду (Government readiness) – 122 місце із 138 країн;

– використанням урядом ІКТ (Government usage) – 75 місце із 138 країн;

– рейтингом за електронною готовністю 2010 (EIU eReadiness Ranking) 64 місце із 70 країн;

– індексом електронного уряду ООН 2012 (UN e-Government Index) – 68 місце (54 – у 2010 році) із 193 країн [7].

Серед переваг у сфері інформаційних технологій в Україні можна зазначити наукове та кадрове забезпечення сфери ІКТ в Україні, яке є традиційно досить потужним. За спеціальностями, які належать до ІТ-сфери, захищаються докторські та кандидатські дисертаційні роботи. Значна частина отриманих учених ступенів та наукових звань припадає на спеціальності "Інформаційні технології", "Математичне моделювання та обчислювальні методи", "Комп'ютерні системи та компоненти". У складі Національної академії наук України працює відділення інформатики НАН України, кадрове забезпечення поповнюється й молодими фахівцями, однак суттєвою проблемою підготовки кадрів є матеріально-технічне забезпечення навчальних закладів, особливо шкіл.

Важливим завданням на шляху до інформаційного суспільства є побудова телекомунікаційної інфраструктури. У цій сфері відбувається підвищення ємності мереж, впровадження ІТ-систем для розвитку нових сервісів і підготовки до впровадження нових технологій, розвиток широкосмугового доступу до мережі Інтернет, у тому числі безпроводового. Забезпеченість обчислювальною технікою обласних державних адміністрацій у 2012 році надана на рис. 1. Але віковий склад обчислювальної техніки обласних державних адміністрацій характеризується переважною більшістю застарілих комп'ютерних систем та інших технічних засобів. Застаріла техніка становить 68 %, а річне поповнення парку обчислювальної техніки у центральних органах виконавчої влади становить 1,3 %, а в обласних державних адміністраціях – 2,8 %.

Щодо розвитку національного сегменту мережі Інтернет, то Україна за кількістю інтернет-користувачів займає в Європі 9 місце, поступившись Польщі. За показниками готовності використовувати під час здійснення владних повноважень технології онлайн доступу та мобільних технологій Україна займає 54 місце, поступившись Молдові і випередивши Росію, Білорусь та Азербайджан. За показником рівня онлайн-послуг, який враховує їх наявність та доступність Україна займає 62 місце у світі, поступившись Казахстану і Узбекистану та випередивши Росію, Азербайджан та Молдову. Галузь зв'язку та сфера інформатизації протягом останніх років зберігала позитивні тенденції у своєму розвитку [2].

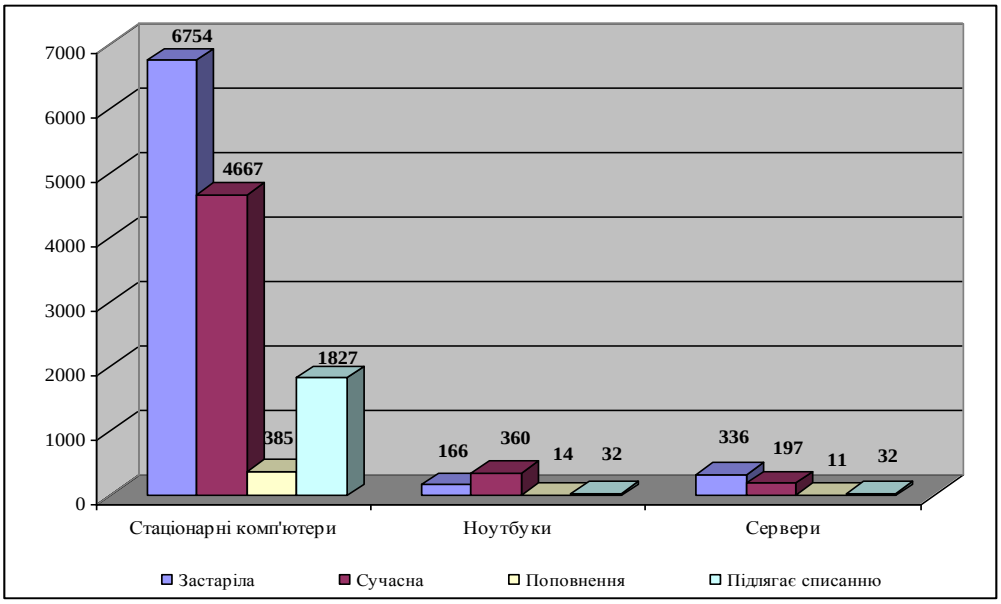


Рис. 1. Забезпеченість обчислювальною технікою обласних державних адміністрацій у 2012 р., одиниці

Напрями реалізації стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні визначені Законом України "Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки" № 537-V від 09.01.2007. Розроблено проект Про внесення змін до Закону України „Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки" (нова редакція), Додаток до рішення НКРЗІ від 09.08.2012 № 402, де ці напрями уточнюються. Серед них: формування та впровадження умов розвитку інформаційного суспільства в Україні з урахуванням світових тенденцій; розвиток національної інформаційно-комунікаційної інфраструктури; забезпечення вільного доступу населення до телекомунікаційних послуг; інституційне забезпечення координації діяльності державних органів з питань розвитку інформаційного суспільства; високоефективне державне управління та місцеве самоврядування; збільшення різноманітності та кількості послуг населенню та бізнесу; створення загальнодоступних електронних інформаційних ресурсів; створення умов для забезпечення комп'ютерної та інформаційної грамотності; забезпечення участі громадськості в побудові інформаційного суспільства; розроблення та впровадження системи індикаторів розвитку інформаційного суспільства в Україні [7].

Одним із найважливіших інструментів розбудови інформаційного суспільства є Національна програма інформатизації. Головну її мету сформульовано в Законі України „Про Національну програму інформатизації" [6]. Це забезпечення громадян та суспільства своєчасною, достовірною та повною інформацією завдяки широкому використанню інформаційних технологій, забезпечення інформаційної безпеки держави. Основними завданнями інформатизації передбачається формування системи національних інформаційних ресурсів та створення загальнодержавних систем інформаційно-

аналітичної підтримки діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування [3]. Програми інформатизації впроваджується на державному і регіональному рівнях, а також створюються галузеві програми і програми органів місцевого самоврядування. За цими напрямками створюються інформаційні системи.

У Законі України „Про Концепцію Національної програми інформатизації" [5] надано визначення інформатизації як сукупність взаємопов'язаних організаційних, правових, політичних, соціально-економічних, науково-технічних, виробничих процесів. Вони спрямовані на створення умов для задоволення інформаційних потреб і реалізації прав громадян і суспільства завдяки використанню інформаційних систем, мереж, ресурсів та інформаційних технологій, створених на основі застосування сучасної обчислювальної та комунікаційної техніки.

Важливою складовою інформатизації є застосування інтернет-технологій. Нині в Україні реалізовано надання таких адміністративних послуг з використанням Інтернету:

- оброблення податкової звітності в електронному вигляді (Державна податкова адміністрація України);
- «Електронна громадська приймальня», електронне звернення до органу державної влади (Національне агентство України з питань державної служби);
- державні закупівлі (Мінекоресурсів, Міністерство надзвичайних ситуацій, Мінекономіки тощо);
- електронні зразки документів (Міністерство надзвичайних ситуацій, Мінекономіки, Державна служба фінансового моніторингу України, Державний комітет телебачення і радіомовлення України тощо);
- реєстрація нових транспортних засобів (Державтоінспекція);
- замовлення закордонного паспорту (Міністерство внутрішніх справ);
- оплата комунальних рахунків [2].

У межах Концепції сприяння органами виконавчої влади розвитку громадянського суспільства в 2009 році почав працювати урядовий веб-сайт „Громадське суспільство і влада", на якому створено рубрику „Консультації з громадськістю", що надає можливість взяти участь в обговоренні урядових проектів, висловити свої пропозиції та зауваження. Перелік комунікаційних та сервісних можливостей веб-сайту „Громадянське суспільство і влада" постійно поповнюється і модернізується.

Функціонує єдиний веб-портал органів виконавчої влади, який є центральною частиною створюваної системи „Електронний уряд", який на сьогодні продовжує виконувати презентаційну та інформаційно-аналітичну функцію, в той час як цілісної системи надання адміністративних послуг у режимі он-лайн досі не запроваджено.

Позитивним зрушенням є впровадження інформаційних послуг на веб-порталі «Державні закупівлі». На сьогодні в Україні активно запроваджується система електронних звернень фізичних та юридичних осіб. Розроблено та впроваджено першу чергу загальнодержавної автоматизованої системи організації роботи з електронними зверненнями громадян – веб-портал звернень громадян, який забезпечує можливість подання звернення в органи виконавчої влади в електронному вигляді.

Регіональні програми інформатизації як складові частини Національної програми інформатизації об'єднують комплекс взаємопов'язаних організаційних, правових, соціально-економічних, науково-технічних, виробничих процесів, спрямованих на створення умов для задоволення інформаційних потреб суспільства та мають забезпечувати практичну реалізацію Програми економічних реформ на 2010-2014 роки „Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" на регіональному рів-

ні. Отже, належний рівень інформатизації є важливим показником економічного потенціалу та розвитку регіону.

Одним з інструментів розвитку інформаційного суспільства, впровадження якого сприятиме створенню умов для відкритого і прозорого державного управління, є електронне урядування, концепція розвитку якого визначається Розпорядженнями Кабінету Міністрів України "Про схвалення Концепції розвитку електронного урядування в Україні" № 2250-р від 13 грудня 2010 р. та "Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції розвитку електронного урядування в Україні" № 1014-р від 26 вересня 2011 р.

Розвиток електронного урядування характеризується, перш за все, впровадженням загальнодержавного електронного документообігу. Відносини у сфері електронного документообігу регулюються насамперед Законами України "Про електронні документи та електронний документообіг" № 851-IV від 22 травня 2003 р., „Про електронний цифровий підпис" № 852-IV від 22 травня 2003 р., „Про захист інформації в автоматизованих системах" № 2594-IV від 31 травня 2005 р. та іншими. Практично всі системи електронного документообігу (близько 85 систем), що впроваджені в органах виконавчої влади та органах місцевого самоврядування, не використовують електронний цифровий підпис. Тому документи, що циркулюють у системах електронного документообігу (СЕД) не відповідають нормам законодавства про електронні документи. Позитивним виключенням із такої практики є СЕД органів виконавчої влади, які отримують електронну звітність суб'єктів господарювання. Найпоширенішою архітектурою СЕД є клієнт-сервер (у 96 % СЕД). Серед різних СЕД, впроваджених в органах виконавчої влади та місцевого самоврядування, найбільшій відсоток належить системам Ортима WorkFlow – 22,35 %, Мегаполіс ТМ – 21,18 % та Док.Проф. – 10,59 % (рис. 2).

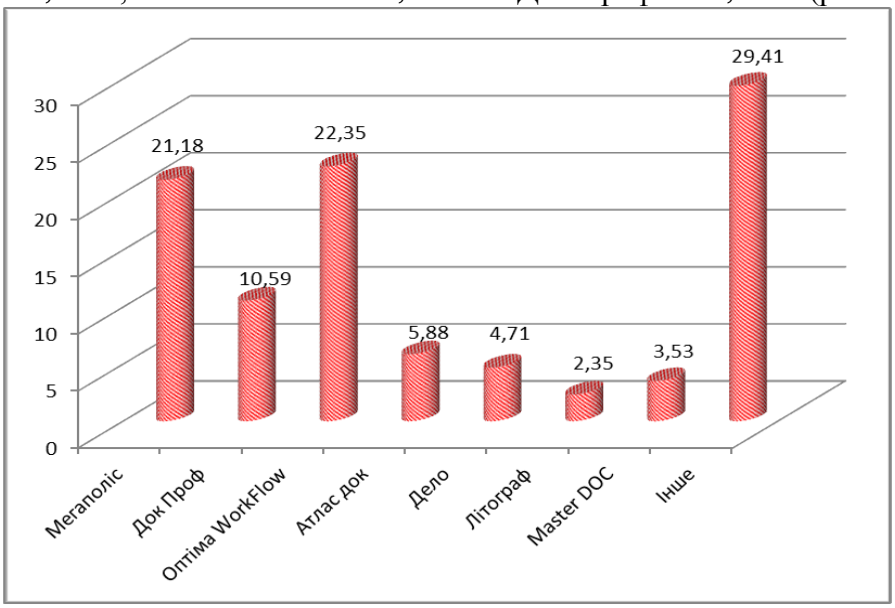


Рис. 2. Системи електронного документообігу, що використовуються в органах виконавчої влади та органах місцевого самоврядування

На виконання Указу Президента України від 20 жовтня 2005 року «Про першочергові завдання щодо впровадження новітніх інформаційних технологій», Закону України від 4 лютого 1998 року № 74/98-ВР „Про національну програму інформатизації "[6] та Постанови Кабінету Міністрів України від 12.04.2000 № 644 „Про затвердження порядку формування та виконання регіональної програми і проекту інформатизації" Чернігівською обласною державною адміністрацією розроблялися і погоджувалися з Генеральним державним замовником "Програма інформатизації Чернігівської області на 2001-2003 роки"

та "Програма інформатизації Чернігівської області на 2004-2006 роки", створено комунальне підприємство інформаційно-аналітичний центр Чернігівської обласної ради.

Основними завданнями програми було розроблення та забезпечення розвитку сучасної телекомунікаційної інфраструктури органів управління, створення регіональної системи інформаційно-аналітичного забезпечення(СІАЗ) органів управління та інше. На жаль, значних зрушень у цій важливій для суспільного життя галузі за 2000-2006 роки не відбулося, що пов'язано з проблемами фінансування програми за рахунок коштів місцевих бюджетів. Найбільші зрушення у сфері інформатизації Чернігівської області досягнуто за період 2006-2008 рр. Створені локальні мережі у всіх райдержадміністраціях.

Райдержадміністрації оснащені типовим програмним забезпеченням з діловодства та контролю виконання директивних документів нормативно-правовою базою „ЛІГА: ЗАКОН". Більшість сільських та селищних рад області оснащені комп'ютерною технікою (фінансування здійснювалось за кошти місцевих бюджетів). За цільовою державною програмою за останні роки проведено облаштування комп'ютерними класами сільських шкіл області. Здійснюється підключення сільських шкіл до мережі Інтернет.

У регіоні за галузевими програмами успішно впроваджуються інформаційні системи управління Пенсійного фонду, служби зайнятості, Державного казначейства, податкових, фінансових органів, банківських установ. Між державним, регіональним та місцевим рівнями існує певна невпорядкованість інформаційних відносин, що простежуються у відносинах органів державної влади під час організації інформаційної взаємодії. Практично відсутня така взаємодія і між органами місцевого самоврядування. Становленню регіональних інформаційних систем не сприяє і та обставина, що в більшості органів місцевого самоврядування немає структурних підрозділів, які б забезпечували впровадження сучасних інформаційних технологій. Відсутність відділів інформаційно-комп'ютерного забезпечення як у районних держадміністраціях, так і в органах місцевого самоврядування приводить до труднощів у задоволенні потреб місцевих органів виконавчої влади в інформаційних ресурсах [1]. Істотно гальмує становлення електронних форм взаємодії між органами державної влади та органами місцевого самоврядування, фізичними та юридичними особами неузгодженість галузевих та відсутність багатьох державних стандартів у інформаційній сфері.

Чернігівською обласною держадміністрацією у межах регіональних програм інформатизації було виконано проекти інформатизації, серед яких роботи щодо:

1) впровадження та модернізації єдиної системи документообігу місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування;
2) впровадження технологій електронного цифрового підпису;
3) впровадження системи IP-телефонії в облдержадміністрації та облрадах.

Ефективним механізмом, що забезпечує реалізацію громадянами конституційних прав на участь в управлінні державними справами, вільний доступ до інформації про діяльність органів виконавчої влади, а також відповідає вимогам сучасного інформаційного суспільства, є офіційний веб-сайт Чернігівської облдержадміністрації [4].

На сайті створено банк даних про стан справ у різноманітних галузях і сферах господарського комплексу області, де оприлюднюється відповідна оперативна статистична інформація. З метою більш повного інформування населення області про діяльність глави держави діє розділ «Ініціативи Президента», де, зокрема, створено рубрику «Соціальні ініціативи Президента України». З метою публічного обговорення громадськістю важливих соціально-економічних і суспільно-політичних питань на веб-сторінці облдержадміністрації функціонує рубрика «Громадське обговорення», де розміщуються проекти розпоряджень, програм, нормативно-правових актів облдержадміністрації, районних державних адміністрацій, спрямованих на практичну реалізацію пріоритетних напрямів державної політики. Для надання громадянам і юридичним особам інформа-

ційних та інших послуг на офіційному веб-сайті облдержадміністрації діє рубрика «Каталог послуг», в якій містить перелік послуг, систематизованих за сферами їх надання.

Згідно із Законом України «Про доступ до публічної інформації» на веб-сайті облдержадміністрації також створено рубрику «Доступ до публічної інформації», де міститься роз'яснення порядку доступу громадян до публічної інформації, що знаходиться у володінні Чернігівської ОДА, наводяться зразки оформлення інформаційних запитів, розміщуються проекти рішень обласної ради. Відповідно до Закону України «Про звернення громадян» налагоджено необхідну роботу щодо своєчасного реагування на звернення громадян.

Протягом 2011-2012 років на сайті було створено 8 нових рубрик та 38 підрубрик. Зокрема, новими є рубрики «Доступ до публічної інформації», «Реформи в Україні», «Реформи в регіоні», «Гаряча телефонна лінія голови облдержадміністрації», «Громадське обговорення», «Громадська рада при ОДА». Загалом на офіційному веб-сайті Чернігівської ОДА діють та регулярно оновлюються 28 рубрик та близько 200 підрубрик.

Висновки і пропозиції. Аналіз стану інформаційного забезпечення в системі державної влади свідчить про необхідність застосування механізмів, запровадження яких сприятиме вдосконаленню роботи з інформатизації органів державної влади на регіональному рівні згідно з концепцією електронного урядування. Для цього необхідно забезпечити ефективне планування соціально-економічного розвитку регіону з урахуванням потреб розвитку інформаційного суспільства; доведення до населення прагнень органів державної влади та органів місцевого самоврядування щодо розвитку інформаційного суспільства, вдосконалення системи індикаторів розвитку інформаційного суспільства з врахуванням регіональних особливостей. Необхідно забезпечити міжнародну співпрацю з питань інформаційного суспільства; поєднання можливостей органів державної влади та органів місцевого самоврядування, приватного сектору економіки; фінансування регіональних програм з впровадження ІКТ; координацію розроблення та реалізації загальнодержавних програм, державних цільових програм регіональних програм і проектів; сприяння діяльності регіональних бізнес-інкубаторів, технопарків, технополісів, центрів високих інформаційних технологій та інших інноваційних структур з ІКТ.

Необхідною умовою впровадження електронного уряду є пов'язування цього процесу з державною політикою та орієнтацією на результат. Необхідно відстежувати та оцінювати виконання кожної з програм, використовуючи комплексну систему показників і звітів про виконану роботу, і на підставі цієї інформації здійснювати їх удосконалення. При цьому варто враховувати, що успіх можливий лише при узгодженні дій на регіональному рівні.

Список використаних джерел

1. *Дітковська М. Ю.* Аналіз системи інформаційного забезпечення органу державної влади на регіональному рівні / М. Ю. Дітковська // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки" : зб. наук. пр. – Чернігів : ЧДТУ, 2012. – № 4 (62). – С. 337-341.

2. *Доповідь* про стан інформатизації та розвиток інформаційного суспільства в Україні за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nc.gov.ua/menu/publications/doc/elektronn_urad/report2011.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. *Офіційний* веб-сайт Чернігівської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cg.gov.ua/index.php.

5. *Про Концепцію* Національної програми інформатизації : Закон України № 75/98-ВР від 04.02.1998 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 27-28. – С. 182-199.

6. *Про Національну* програму інформатизації : Закон України № 74/98-ВР від 04.02.1998 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 27-28. – С. 181-193.

7. *Проект З*акону України Про внесення змін до Закону України "Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки" (нова редакція) [Електронний ре-

сурс] : Додаток до рішення НКРЗІ від 09.08.2012 № 402. – Режим доступу : http://www.nkrz.gov.ua/img/zstored/File/2012_11/dod_r609_22112012.doc.

УДК 351.354:303.094.7

М.Ю. Дітковська, канд. наук з держ. упр.
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ

М.Ю. Дитковская, канд. наук по гос. упр.
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ

M.Y. Ditkovska, Candidate of Public Administration
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine

WAYS OF IMPROVING THE INFORMATION SUPPORT OF LOCAL ORGANS OF EXECUTIVE POWER

Проведено аналіз інформаційної системи в Чернігівській обласній державній адміністрації. Досліджено схему проходження документів в апараті обласної державної адміністрації, проаналізовано динаміку розвитку технічного забезпечення та використання ліцензійного програмного забезпечення. Запропоновано шляхи вдосконалення інформаційної системи.

Ключеві слова: *інформаційна система, інформаційне забезпечення, інформаційні потоки, електронний документообіг.*

Проведен анализ информационной системы в Черниговской областной государственной администрации. Исследовано схему прохождения документов в аппарате областной государственной администрации, проанализирована динамика развития технического обеспечения и использования лицензионного программного обеспечения. Предложены пути усовершенствования информационной системы.

Ключевые слова: *информационная система, информационное обеспечение, информационные потоки, электронный документооборот.*

The article analyzes the information system in the Chernihiv Oblast State Administration. Investigated the scheme of passing documents to the Regional State Administration, analyzed the dynamics of the logistics and the use of licensed software. The ways of improving the information system.

Key words: *informative system, informative providing, informative streams, electronic circulation of documents.*

Постановка проблеми. Інформація є одним з основних елементів соціального управління, найважливішим засобом організації і регулювання суспільної життєдіяльності, однією з форм закріплення й поширення наявних та нових знань. Інформація як сукупність відомостей, даних, чинників, характеристик про відповідні предмети, явища, процеси, стосунки, події, зібрана і систематизована в придатну для використання форму, становить основу державного управління. Інформаційне забезпечення управлінських процесів пов’язане з пошуком, фіксацією, аналізом, оцінюванням, поширенням соціальної інформації. Нині на нас обрушується великий потік інформації, що вимагає формування сучасних інформаційних систем, які здатні забезпечити її ефективне використання в системі державного управління і місцевого самоврядування.

Незважаючи на значні досягнення вітчизняної науки в галузі досліджень інформаційних систем у державному управлінні, існують також і певні недоліки в забезпеченні змістовною інформацією керівників різних рівнів для здійснення управлінської діяльності. Особливе місце в процесі поліпшення інформаційного забезпечення на сучасному етапі розвитку інформаційних систем відіграють інтернет-технології, системи електронного документообігу, корпоративні інформаційні системи органів державної влади та місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження розвитку інформаційного забезпечення органів державного управління вивчалися Л.О. Бакаєвим, О.О. Бакаєвим, Я.Г. Берсуцьким, Р.А. Калюжним, І.В. Климентом, М.М. Лепою, Ю.Г. Лисенком, І.М. Олійченко, А.М. Канчуком, Т.А. Писаревською, В.М. Порохнею, М.А. Сендзюком, М.І. Татарчуком, В.П. Тронем та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні досягнення вітчизняної науки в галузі досліджень інформаційних систем у державному управлінні, існують також і певні недоліки в забезпечені змістовною інформацією керівників різних рівнів для здійснення управлінської діяльності. Тому питання поліпшення інформаційного забезпечення на сучасному етапі розвитку інформаційних систем на основі інтернет-технологій, систем електронного документообігу, корпоративних інформаційних систем органів державної влади та місцевого самоврядування є особливо актуальними.

Цілі статті. Метою роботи є дослідження інформаційного забезпечення обласної державної адміністрації та розроблення пропозицій щодо його вдосконалення.

Об'єктом дослідження є інформаційні процеси в органах державної влади на регіональному рівні.

Предметом дослідження є розвиток інформаційного забезпечення органу державної влади на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Важливою умовою функціонування ефективних механізмів державного управління є інформатизація процесів у системі державної влади. З метою забезпечення чіткого і злагодженого функціонування керівництвом, апаратом, управліннями, відділами, іншими структурними підрозділами обласної державної адміністрації здійснюється взаємодія з центральними органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування. Керівництво обласної державної адміністрації забезпечує координацію цієї взаємодії. Відповідальність за координацію діяльності апарату обласної державної адміністрації покладається на заступника голови, керівника апарату облдержадміністрації. Питання перед Президентом України, Адміністрацією Президента України, Кабінетом Міністрів України порушуються через обласну державну адміністрацію, питання перед обласною державною адміністрацією – через райдержадміністрації, міськвиконкоми. Голови районних державних адміністрацій забезпечують розгляд порушених питань та вчасне вжиття заходів щодо їх вирішення. Письмові пропозиції, заяви і звернення, що надходять до обласної державної адміністрації, приймаються канцелярією загального відділу апарату і перелаються у відділ роботи із зверненнями громадян. Після розгляду листи направляються відповідним управлінням, відділам, іншим підрозділам, за необхідності – райдержадміністраціям, міськвиконкомам, до компетенції яких відноситься вирішення порушених питань. У відділі роботи із зверненнями громадян приймаються й усні звернення, ведеться їх облік, даються відповідні роз'яснення, за необхідності доповідаються керівництву адміністрації.

З метою розроблення пропозицій щодо підвищення рівня використання інформаційно-комп'ютерних технологій було проведене дослідження структури і динаміки інформаційних потоків в обласній державній адміністрації. Дослідження було спрямоване на фіксування обсягів вхідної і вихідної інформації, а також нормативно-правових актів облдержадміністрації, звернень громадян, які виникають у процесі роботи структурних підрозділів облдержадміністрації.

Інформація, яка виникає у процесі діяльності апарату обласної державної адміністрації, поділяється на власну (нормативні акти), кореспонденцію, звернення громадян. Акти обласної державної адміністрацій розробляються, розглядаються, приймаються та оприлюднюються з урахуванням вимог Закону України "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності" № 1160-IV, 11.09.2003 р. [1]. Розпорядження голови облдержадміністрації, які носять регуляторний та загальний характер, публікуються на сайті обласної державної адміністрації. Управління преси та інформації Чернігівської обласної державної адміністрації несе відповідальність за своєчасність та достовірність розміщення зазначених документів на сайті, відстежує строки розміщення.

На рис. 1 наведена схема проходження документів в апараті облдержадміністрації.

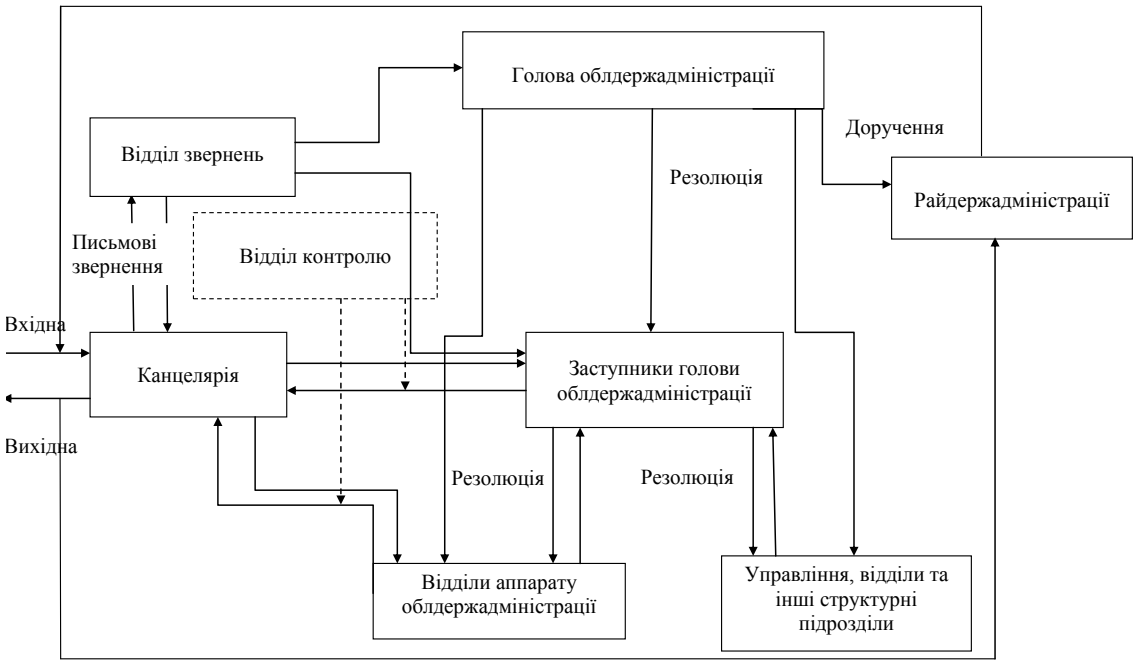


Рис. 1. Схема проходження документів в апараті облдержадміністрації

Зовнішня інформація надходить до канцелярії апарату обласної державної адміністрації, після реєстрації спрямовується до заступника голови, а письмові звернення спрямовуються до відділу звернень, а далі до голови, або його заступника. Голова після розгляду і накладання певних резолюцій спрямовує інформацію заступнику, у відділи апарату облдержадміністрації, управління, відділи та інші структурні підрозділи, а також надає доручення до райдержадміністрацій. Заступник голови після розгляду спрямовує кореспонденцію у функціональні підрозділи на подальше опрацювання. Після опрацювання й отримання необхідних підписів керівництва обласної державної адміністрації інформація через канцелярію спрямовується до відповідних адресатів.

Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про формування та виконання Національної програми інформатизації» від 31 серпня 1998 року №1352 було затверджено Положення про формування та виконання Національної програми інформатизації [2]. Згідно з цим положенням здійснюється формування регіональних та галузевих програм відповідно до Порядку формування та виконання регіональної програми і проекту інформатизації, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. № 64. У Чернігівській області виконується програма інформатизації з 2002 року. Замовником є Чернігівська обласна державна адміністрація, виконавцем – Інформаційно-аналітичний центр [4].

Розробляється регіональна програма інформатизації відділом інформаційно-комп'ютерного забезпечення апарату облдержадміністрації, затверджується на сесії обласної ради кожного року. Організовує виконання і звітує про хід виконання програми відділ інформаційно-комп'ютерного забезпечення апарату облдержадміністрації. Звіт надсилається наприкінці року до Кабінету Міністрів України. Фінансується регіональна програма інформатизації з державного та місцевого бюджету [5].

Хронологія процесу впровадження інформаційних технологій у Чернігівській області наведена в табл.

На жаль, в останні роки в бюджеті не передбачалося на достатньому рівні фінансування закупівлі комп'ютерної техніки та оргтехніки. Техніка, яку було куплено раніше, вже морально та технічно застаріла. Динаміка придбання комп'ютерної техніки в апараті облдержадміністрації за 2004-2012 роки наведена на рис. 2.

Таблиця

Процес впровадження інформаційних технологій у Чернігівській області

Роки	Впровадження інформаційних технологій
1998	Утворення у складі апарату облдержадміністрації сектору інформаційних систем відділу з питань діловодства та контролю, створення локальної мережі в адміністративній будівлі апарату облдержадміністрації та управління економіки
2000	Утворення у складі апарату відділу інформаційно-комп'ютерного забезпечення
2001	Створення КП «Інформаційно-аналітичний центр» та офіційного веб-сайту Чернігівської облдержадміністрації
2002-2003	Затвердження рішенням обласної ради регіональної програми інформатизації, модернізація локальної мережі, перехід на нові інформаційні технології
2004	Впровадження системи електронного документообігу в апараті облдержадміністрації
2008	Підключення районних структур, районних рад до корпоративної мережі органів влади Чернігівської області
2009	Створення офіційних веб-сайтів органів державної влади на районному рівні
2010	Впровадження систем електронного документообігу в районних державних адміністраціях та технології IP-телефонії в апараті облдержадміністрації та райдержадміністраціях
2011	Створення єдиної системи електронного документообігу між органами виконавчої влади області, системи відеоконференц-зв'язку
2012	Впровадження єдиної системи електронного документообігу між органами виконавчої влади області (районними державними адміністраціями, управліннями, відділами та іншими структурними підрозділами), створення та впровадження системи регіонального контактного центру Національної системи опрацювання звернень, розроблення та впровадження служби технічної підтримки користувачів в апараті обласної державної адміністрації

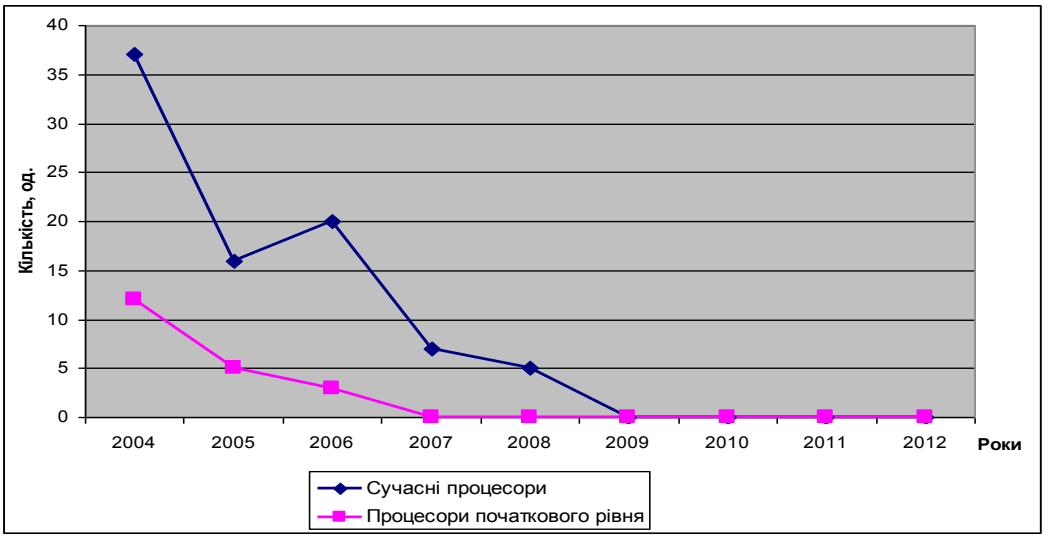


Рис. 2. Динаміка закупівлі комп'ютерної техніки в апараті Чернігівської обласної державної адміністрації

Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку використання комп'ютерних програм в органах виконавчої влади» від 10 вересня 2003 року № 1433 затверджено порядок використання комп'ютерних програм в органах виконавчої влади, який визначає процедуру використання програм як об'єктів авторського права [3].

Згідно з пунктом 6 цього Порядку придбання органами виконавчої влади комп'ютерних програм здійснюється з урахуванням потреби. При цьому здійснюється придбання виключно ліцензійних примірників таких програм або примірники програм вільного використання, які повинні бути забезпечені документацією, що підтверджує правомірність їх використання згідно з ліцензією або належність до комп'ютерних програм вільного використання.

Однак відсоткове відношення використання ліцензійного, вільного та неліцензійного програмного забезпечення в облдержадміністрації та райдержадміністраціях зображено на рис. 3.

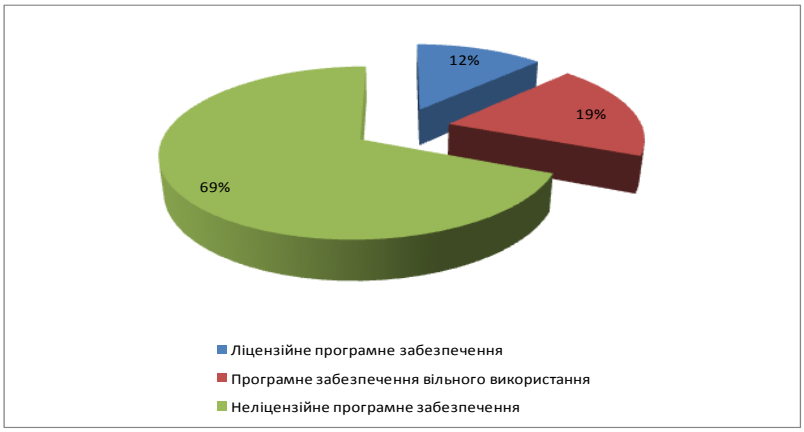


Рис. 3. Використання ліцензійного програмного забезпечення в апараті облдержадміністрації та райдержадміністраціях

Дослідження свідчать, що майже 70 % програмного забезпечення, яке використовується в апараті обласної державної адміністрації та районних державних адміністраціях є неліцензійним. Деякі прикладні програми, які необхідні для виконання спеціальних завдань, насамперед антивірусні, на жаль, неліцензійні. Оскільки немає фінансової можливості закупити необхідну кількість ліцензійних копій відповідного програмного забезпечення, а також оплачувати оновлення версій.

Висновки і пропозиції. Дослідження розвитку інформаційного забезпечення обласної державної адміністрації свідчить, що існуюча інформаційна система дозволяє здійснювати інформаційний обмін із зовнішніми джерелами інформації і забезпечує документообіг у середині організації, що дозволяє ефективно функціонувати структурним підрозділам і органу державної влади в цілому. Однак слід зазначити, що існуюча схема проходження та опрацювання документів недосконала, досить складна і заплутана. Це, насамперед, обумовлено людським фактором. Тому ще досить складно організувати аналітичне оброблення документів, збір статистичних даних і пошук документів. Складно також відслідковувати маршрут проходження документа, проконтролювати його виконання на кожному етапі, визначити на якій стадії опрацювання він нині знаходиться. Тому існує нагальна потреба у здійсненні автоматизації процесу документообігу на всіх рівнях роботи облдержадміністрації.

Слід також зауважити, що Чернігівська обласна адміністрація за рівнем впровадження новітніх інформаційних технологій знаходиться не на останньому місці серед інших облдержадміністрацій, однак є серйозні перепони, які їй необхідно подолати, щоб вийти на належний рівень. Це недостатнє фінансування та недосконалість організаційного забезпечення інформаційних систем на регіональному рівні. Досвід інших областей України свідчить про доцільність створення управлінь обласних державних адміністрацій, відповідальних за проведення інформаційної політики області, в районних державних адміністраціях – відповідних структурних підрозділів для впровадження сучасних інформаційних технологій.

Список використаних джерел

1. *Про засади* державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності : Закон України № 1160-IV від 11.09.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 9. – Ст. 79.
2. *Про затвердження* Положення про формування та виконання Національної програми інформатизації : Постанова Кабінету Міністрів України № 1352 від 31 серпня 1998 р. // Офіційний вісник України. – 1998. – № 35. – Ст. 1308.
3. *Про затвердження* Порядку використання комп'ютерних програм в органах виконавчої влади : Постанова Кабінету Міністрів України № 1433 від 10 вересня 2003 р. // Офіційний вісник України. – 2003. – № 37. – Ст. 1989.
4. *Про Концепцію* Національної програми інформатизації : Закон України № 75/98-ВР від 04.02.1998 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 27-28. – С. 182-199.
5. *Олійченко І. М.* Розвиток інформаційного забезпечення органів державного управління: теорія, методологія, практика : монографія / І. М. Олійченко. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2010. – 432 с.

УДК 338.58:355.58(477)

М.А. Куценко, канд. екон. наук
Академія пожежної безпеки імені Героїв Чорнобиля, м. Черкаси, Україна

ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ЗАМОВЛЕННЯ НА ПІДГОТОВКУ КАДРІВ ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ З НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ

М.А. Куценко, канд. экон. наук
Академия пожарной безопасности имени Героев Чернобыля, г. Черкассы, Украина

ФОРМИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА НА ПОДГОТОВКУ КАДРОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ УКРАИНЫ ПО ЧРЕЗВЫЧАЙНЫМ СИТУАЦИЯМ

M.A. Kutsenko, Candidate of Economic Sciences
Academy of Fire Safety named Heroes of Chernobyl, Cherkasy, Ukraine

FORMING OF STATE ORDER FOR TRAINING THE PERSONNEL OF STATE SERVICE OF UKRAINE FOR EMERGENCIES

Доведено, що під час планування державного замовлення на підготовку кадрів у сфері цивільного захисту необхідно виходити з науково обґрунтованої методики на основі динаміки надзвичайних ситуацій та пожеж. Суттєве коливання у бік зменшення державного замовлення призводить до погіршення становища з попередженням та ліквідацією надзвичайних ситуацій.

Ключові слова: *державне замовлення, підготовка кадрів, кадрова стратегія, Державна служба України з надзвичайних ситуацій, надзвичайні ситуації, збитки.*

Показано, что при планировании государственного заказа на подготовку кадров в сфере гражданской защиты необходимо исходить из научно обоснованной методики на основе динамики чрезвычайных ситуаций и пожаров. Существенное колебание в сторону уменьшения государственного заказа приводит к ухудшению положения с предупреждением и ликвидацией чрезвычайных ситуаций.

Ключевые слова: *государственный заказ, подготовка кадров, кадровая стратегия, Государственная служба Украины по чрезвычайным ситуациям, чрезвычайные ситуации, убытки.*

It is proved in the article that while planning state order on human recourses preparation for civil protection service one should have regard to the scientifically grounded methodology based on the dynamics of emergencies and fires. Significant range to both increase and decrease of state order leads to come-down in prevention and liquidation of emergencies.

Key words: *state order, human recourses preparation, human recourses strategy, State Service of Ukraine in Emergencies, emergencies, damage.*

Постановка проблеми. Найважливішою складовою забезпечення ефективного виконання завдань, пов’язаних із запобіганням та ліквідацією наслідків надзвичайних ситуацій (НС) техногенного та природного характеру, захистом населення і територій від їх негативного впливу, є належна професійна підготовка працівників органів та підрозділів Державної служби України з надзвичайних ситуацій (ДСНС України) до виконання завдань за призначенням, яку забезпечує галузева освіта. Підготовка кадрів у системі цивільного захисту відіграє важливу роль у забезпеченні безпеки держави. Функціонування системи освіти у ДСНС України позитивно впливає на стабілізацію ситуації щодо забезпечення служб спеціалістами відповідного профілю підготовки та є необхідним фактором сталого розвитку держави.

Серед основних засобів впливу ДСНС України на чисельність підрозділів служби важливе місце займає державне замовлення на випуск фахівців, оскільки як недостатність кваліфікованих спеціалістів, так і надмірна їх кількість у підрозділі негативно впливає на його функціонування. Тому проведені реформи чисельності служби та необхідність підтримувати оптимальну структуру роблять актуальним питання державного замовлення на підготовку кадрів у вищих навчальних закладах Державної служби України з надзвичайних ситуацій.

Аналіз останніх досліджень публікацій. Важливими у цьому напрямі є дослідження таких провідних зарубіжних та вітчизняних учених: В.О. Акімова, М.М. Брушлинського, Ю.Л. Воробйова, О.С. Власюка, В.М. Гейця, Ю.М. Глуховенка, Б.М. Данилишина, О.В. Матюшина, А.К. Мікєєва, В.І. Мунтіяна, В.М. Олуйко, Г.П. Ситника, А.Г. Чубенка,

М.Г. Чумаченка та інших. При цьому питання щодо впливу підготовки кадрів на забезпечення національної безпеки держави та її окремих аспектів залишаються маловивченими.

Мета роботи – дослідження планування державного замовлення на підготовку кадрів у сфері цивільного захисту та взаємозв'язок коливань обсягу державного замовлення на підготовку кадрів із погіршенням або поліпшенням становища з попередженням та ліквідацією надзвичайних ситуацій.

Виклад основного матеріалу. Трудові ресурси визначають стратегічний успіх підприємства, галузі, регіону, держави. Однією з найважливіших якісних характеристик трудових ресурсів є освітній і кваліфікаційний рівень. Підвищення кваліфікації персоналу є чинником збільшення продуктивності праці, підвищення якості послуг, зростання показників ефективності діяльності служби.

Професійна діяльність рятувальників – один із найбільш важливих і гуманних видів людської діяльності. Вона спрямована на постійну готовність бути залученим до проведення аварійно-рятувальних робіт, пошуку, рятування і захисту людей (у тому числі надання їм невідкладної медичної допомоги), а також матеріальних і культурних цінностей та захисту довкілля під час виникнення надзвичайних ситуацій, що потребують залучення працівників, які мають спеціальну підготовку, засоби індивідуального захисту та оснащення. Згідно з кваліфікаційними характеристиками [1] перелік знань та умінь рятувальника багатоплановий – він здійснює такі види робіт: гасіння пожеж та розшук постраждалих у зоні надзвичайної ситуації, їх транспортування та евакуацію з небезпечної зони, надання їм невідкладної долікарської допомоги; підготовку та застосування пожежної та пожежно-рятувальної техніки, пожежно-технічного обладнання, аварійно-рятувального інструменту та спорядження для виконання робіт під час гасіння пожеж, ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру; розбирання конструкцій, завалів, природних перешкод, укріплення або руйнування нестійких будівельних, технологічних конструкцій тощо; санітарну та спеціальну обробку техніки, будівель, споруд, технологічного обладнання тощо; технічне обслуговування та дрібний ремонт пожежно-технічного обладнання, аварійно-рятувального інструменту та спорядження; застосовування засобів захисту органів дихання та спеціального спорядження в умовах задимленого, загазованого та забрудненого повітря, засобів оперативного зв'язку.

Цей перелік можна продовжувати, але вже це показує багатогранність діяльності підрозділів рятувальників у різноманітних ситуаціях.

Ключовими питаннями в роботі з кадрами є освітня структура підрозділів цивільного захисту: протиріччя між рівнем освіти, спеціальною підготовкою майбутніх рятівників і кваліфікаційною характеристикою робочих місць у службі; суперечність між потребами у високопрофесійних фахівцях і зорієнтованістю переважної більшості молоді не на вдосконалення в посаді, а на кар'єру [2, с. 362].

Для забезпечення підрозділів цивільного захисту висококваліфікованими, підготовленими кадрами ДСНС України виконує бюджетну програму 3201360 «Підготовка кадрів у сфері цивільного захисту». Підготовка фахівців у ВНЗ ДСНС України здійснюється за державним замовленням на підставі укладених угод у порядку, встановленому чинним законодавством [3, п. 1.4]. Динаміка видатків загального фонду на підгтовку кадрів у сфері цивільного захисту України наведена в табл. 1. У статті досліджується переважно показники загального фонду, оскільки саме особи, які навчаються за рахунок державного бюджету повинні будуть відпрацьовувати державні кошти. Особи, що навчаються за рахунок платних послуг, направлення на роботу в сфері цивільного захисту не отримують, тобто мають «вільний диплом», або «освіту для себе», та цивільним захистом у більшості випадків не займаються. Таким чином, вважати підготовленими фахівцями для сфери цивільного захисту випускників, що навчаються за кошти юридичних та фізичних осіб, не коректно.

Таблиця 1

Видатки загального фонду на підготовку кадрів у сфері цивільного захисту 2005-2013 рр. [4-11]

Роки	**Показники**				
	Видатки ДСНС (МНС) України, млн грн	**Темп росту до попереднього року, %**	**Видатки на підготовку кадрів у сфері цивільного захисту, млн грн**	**Темп росту до попереднього року, %**	**Частка видатків на підготовку кадрів від видатків ДСНС, %**
2006	2326,8	23,78	97,22	159,74	4,18
2007	2606,8	12,03	126,40	30,01	4,85
2008	3315,6	27,19	156,21	23,58	4,71
2009	2860,1	-13,74	161,15	3,16	5,63
2010	3447,7	20,54	203,76	26,44	5,91
2011	3776,2	9,53	224,46	10,16	5,94
2012	4980,9	31,90	245,32	9,29	4,93
2013 (план)	4456,3	-10,53	269,77	9,96	6,05

Таким чином, на підготовку кадрів у сфері цивільного захисту виділяють у середньому ~ 4-6 % бюджету Служби. За рахунок цих коштів здійснюється підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації кадрів у сфері цивільного захисту (рис. 1).

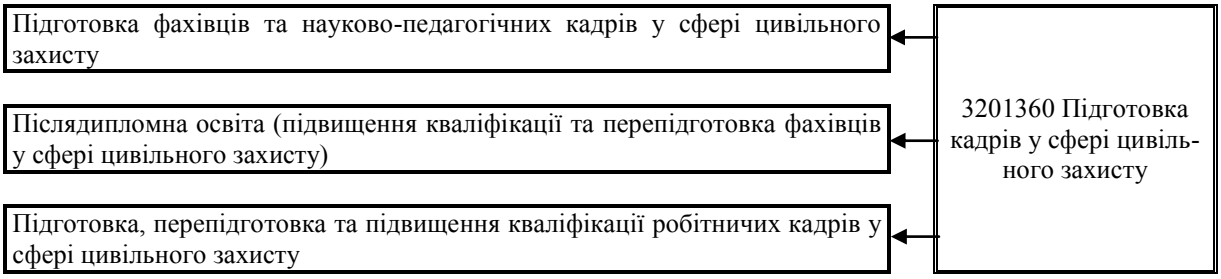


Рис. 1. Напрями використання коштів, затверджених бюджетною програмою за КПКВК 3201360 "Підготовка кадрів у сфері цивільного захисту"

За статистичними даними [12], пожежі займають одне з найголовніших місць серед надзвичайних ситуацій. Тому підготовка за спеціальністю «Пожежна безпека» посідає основне місце (94 %) у структурі підготовки фахівців з вищою освітою для системи цивільного захисту у ВНЗ ДСНС України. Аналіз структури підготовки за спеціальністю «Пожежна безпека» показує, що за ОКР «молодший спеціаліст» випуск становить – 5 %; «бакалавр» – 58 %; «спеціаліст» – 31 %; «магістр» – 6 %. Показники підготовки кадрів у сфері цивільного захисту (держзамовлення) надані у табл. 2.

Таблиця 2

Показники підготовки кадрів у сфері цивільного захисту (держзамовлення) [13-15], осіб

Показники	**2007**	**2008**	**Темп росту до попереднього року, %**	**2009**	**Темп росту до попереднього року, %**	**2010**	**Темп росту до попереднього року, %**	**2011**	**Темп росту до попереднього року, %**	**2012**	**Темп росту до попереднього року, %**
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Середня кількість курсантів	2970	3255	9,60	3445	5,84	3426	-0,55	3632	6,01	3230	-11,07
Середня кількість слухачів, які навчаються за заочною формою навчання	935	880	-5,88	820	-6,82	625	-23,8	700	12,0	655	-6,43

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Середня кількість ад'юнктів, які навчаються з відривом від виробництва	33	36	9,09	42	16,7	60	42,9	64	6,67	38	-40,63
Середня кількість ад'юнктів, які навчаються без відриву від виробництва	45	50	11,1	55	10,0	38	-30,9	37	-2,63	58	56,76
Середня кількість докторантів	3	3	0	3	0	3	0	3	0	3	0
Середня кількість кваліфікованих робітників, які пройшли курс навчання	4150	6410	54,5	6400	-0,16	4000	-37,5	6420	60,5	7250	12,93

Слід зазначити, що у результаті поступового становлення служби 1996-2013 рр. державне замовлення на підготовку кадрів для системи цивільного захисту змінювалося несуттєво – так, у період реформування з 2008 по 2012 рр. чисельність підрозділів була скорочена на 30 % [16], а держзамовлення почало скорочуватися лише з 2012 року і відразу на 75-80 %. Однак вищі навчальні заклади, які фінансуються державою, мають орієнтуватися на забезпечення державних інтересів [17, с. 35], тому можна констатувати факт орієнтації служби на поточні потреби без стратегічного планування. Згідно з планом діяльності Міністерства надзвичайних ситуацій України на 2013 р. плановий та 2014-2015 рр. бюджетні періоди, що настають за плановим [18], дотримання стратегічних намірів дозволить довести рівень укомплектованості органів і підрозділів цивільного захисту у 2012 р. до 95,7 %, у 2013 р. – до 97,5 %, у 2014 р. – до 98,8 %, у 2015 р. – до 100 %. Отже, у наказі МНС України від 24.09.2012 р. № 1215 вказано, що підрозділи недоукомплектовані. Незрозумілим є протиріччя між скороченням підрозділів і фактом недоукомплектації підрозділів, а також зниження державного замовлення під час недоукомплектації.

Формування державного замовлення на підготовку кадрів здійснюється Службою відповідно до потреби галузі та на підставі заявок Управлінь (Головних управлінь) ДСНС України в областях, АР Крим, містах Київ та Севастополь, як визначено ст. 20 Закону України «Про вищу освіту» і Порядком формування та розміщення державних замовлень на поставку продукції для державних потреб і контролю за їх виконанням. В умовах стохастичного характеру НС практично неможливо визначити оптимальну чисельність служби в кожний окремий момент часу, а отже, й оптимальний механізм формування обсягів і структури державного замовлення. Саме тому підрозділи оперативно-рятувальної служби цивільного захисту не мають методик, щоб передбачити потребу у випускниках через 4-5 років і орієнтуються на поточні потреби, а тим більше не мають методики підтримки оптимальної структури. Отже, можна зробити висновок, що державне замовлення на підготовку фахівців у сфері цивільного захисту формувалося формально, без прогнозу реальних потреб та без науково-економічного обґрунтування. Формування проектних показників державного замовлення на підготовку фахівців з вищою освітою здійснюється лише на підставі даних вищих навчальних закладів щодо обсягів їх підготовки за минулі роки, без визначення потреб держави, національної безпеки та служби цивільного захисту. Треба зазначити, що така ситуація склалася сьогодні не лише в системі підготовки кадрів для системи цивільного захисту. Взагалі для вищої освіти України характерними є такі негативні явища і тенденції як дисбаланс між об'єктивним попитом у кадрах і відповідною пропозицією [17, с. 29].

Треба зазначити, що процес формування нових знань, розроблення освітніх програм, а також підготовки кваліфікованих фахівців досить тривалий, тому надзвичайно важливо передбачити потреби в кадрах на перспективу. Отже, система підготовки кадрів для під-

розділів цивільного захисту не повинна виконувати лише загальну функцію (задоволення певних тимчасових потреб), а має спрямовуватися на вирішення комплексних завдань та бути зорієнтована на своєчасне врахування тенденцій зміни кадрового забезпечення служби. Вирішення наведених вище теоретичних і практичних завдань неможливе без економічно обґрунтованих прогнозів щодо визначення перспективної потреби держави у спеціалістах певного рівня та якості підготовки; визначення обсягів їх підготовки у ВНЗ ДСНС; прогнозування контингенту студентів та чисельності випускників.

У 2012 році відбулося значне (у 1,7 рази) скорочення держзамовлення на підготовку кадрів у сфері цивільного захисту [19]. Причиною цього могло стати зменшення кількості керівного складу працівників служби цивільного захисту. Держзамовлення, яке було сформоване за 5-6 років до випуску, не враховувало наступне скорочення внаслідок відсутності стратегічного плану. За завданням МНС України на місцях потрібно було скорочувати штати, в той час як щорічно на службу прибувають нові випускники. Внаслідок затримки оперативного реагування на поточну штатну чисельність підрозділів отримуємо коливальний процес обсягу держзамовлення. Виходом з цієї ситуації міг би бути економічно обґрунтований стратегічний план розвитку системи цивільного захисту.

Раніше, визначаючи рівень держзамовлення, МНС України використовувало поточні потреби (1). Але за таких умов кількісний склад підрозділів цивільного захисту буде постійно змінюватися. Проведене скорочення приводить, у свою чергу, до зменшення держзамовлення ВНЗ.

$$n_{пзв} = n_п + n_{зв} - n_{пл} - n_х , \qquad (1)$$

де $n_{пзв}$ – кількість працівників, яких необхідно звільнити для виконання намічених змін; $n_{пл}$ – намічена кількість керівного складу підрозділів цивільного захисту; $n_п$ – поточна кількість керівного складу підрозділів цивільного захисту; $n_{зв}$ – кількість працівників, що звільнилися за рік за вислугою років або за власним бажанням; $n_х$ – кількість випускників, які поповнюють ряди керівного складу цивільного захисту, причому $n_х = n_{х-5}$, де $n_{х-5}$ – обсяг держзамовлення за рік на 5 років раніше випуску.

Таке коливання чисельності керівного складу ДСНС та рівня держзамовлення наведені на рис. 2.

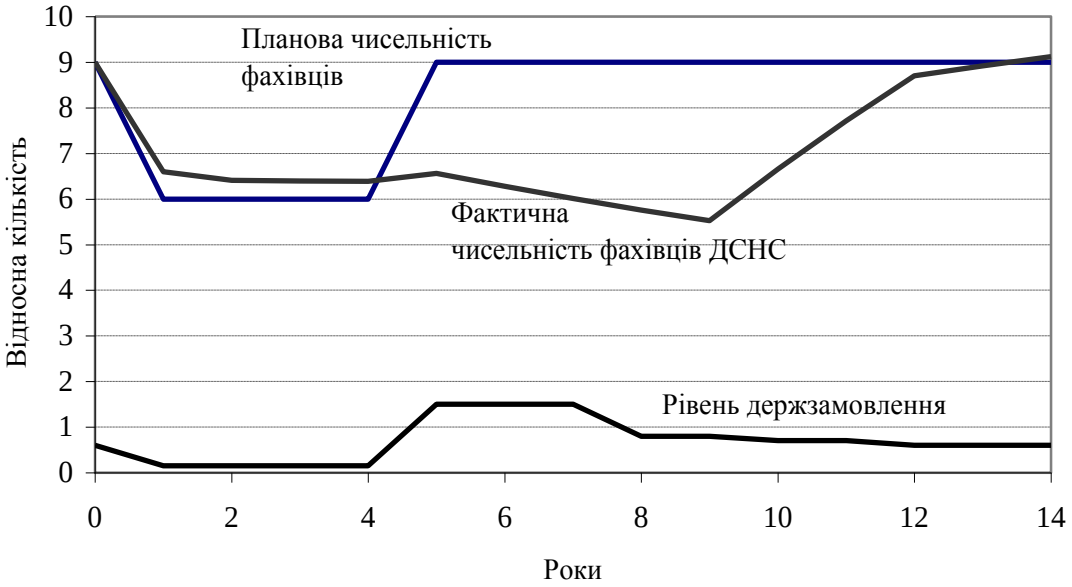


Рис. 2. Зміна чисельності керівного складу ДСНС України та рівня держзамовлення по роках при зміні стратегічних планів

Коливання рівня держзамовлення (рис. 2) відбувається у значно ширших межах, ніж коливання чисельності особового складу служби. Так, під час скорочення чисельності на третину, всі випускники цього року випуску будуть непотрібні в системі цивільного захисту, тож держава даремно витратила кошти на їх навчання. Збільшення чисельності на третину – навпаки приведе до збільшення держзамовлення до максимально можливих меж, набору професорсько-викладацького складу, відновлення організації навчання. Але у зв'язку з демографічним провалом у ті самі роки набрати потрібну кількість абітурієнтів з потрібним рівнем підготовки вже буде проблематичним. Крім того, відновити третину кількості фахівців можна лише за 8-10 років (рис. 2). Якщо попередній скорочений рівень був помилковим та при цьому не досягається оптимальне співвідношення рівня збитків та витрат на утримання служби, то всі 8-10 років держава буде отримувати додаткові економічні збитки внаслідок невчасного або неповного виконання аварійно-рятувальних робіт.

У зв'язку з цим необхідно визначити критерії оптимального функціонування служби цивільного захисту. Такими критеріями можуть бути в нашому випадку постійна відповідність кількості рятувальників та їх керівного складу нормативним документам, або хоча б стратегічним планам держави. Оскільки ризик пожежної безпеки – категорія не тільки економічна, а й соціальна, то суспільство оцінює небезпеку свідомо чи підсвідомо, у випадку, якщо науково не обґрунтовані нормативи. Виходячи з такого оцінювання, можна планувати зміну кількості складу загонів рятувальників, а вже потім здійснювати довгострокове державне замовлення.

Скорочення кількості рятувальників у 2008-2012 роках відбулося нібито як скорочення керівного складу, але замість цього торкнулося всіх ланок служби цивільного захисту. Одночасно було суттєве скорочення і держзамовлення освітнім закладам – до значень менше потреби без врахування того, що результат такої дії буде видно через 4-5 років. До цього терміну випуск буде перевищувати потребу. Розрахунок потреби у випускниках може бути проведений за формулою (2):

$$n_x = n_{пл} - n_п + n_{звр} + n_{звб}\ , \qquad (2)$$

де $n_{звр}$ – звільнені за вислугою років; $n_{звб}$ – звільнені за власним бажанням або за інших причин.

Оскільки вибуття за вислугою років можна вважати в середньому за статистичним процесом, то кількість випускників, яка повинна компенсувати вибуття, буде $n_{звр} = \frac{n_п}{T}$, де $n_п$ – загальна чисельність керівного складу підрозділів служби цивільного захисту; T – термін служби.

У 2011 році згідно з чинним законодавством термін служби з 20 років поступово до 2020 року буде збільшено до 25 [20, ст. 12]. Ймовірно, що ті керівники, які підійшли до терміну звільнення, продовжать службу ще на 5 років і не будуть виходити у відставку, а нові випускники потрібні не будуть. Хоча однозначно дещо збільшиться звільнення за власним бажанням.

Слід зазначити, що потрібна кількість випускників може відрізнятися від фактичної їх кількості, яка, в свою чергу, залежить від держзамовлення ВНЗ служби, яке було зроблено за 5-6 років до випуску.

В Україні нормативні документи пожежної безпеки суттєво не переглядалися з радянських часів, у той час як в інших країнах, у тому числі й сусідніх (Росії, Білорусі), розроблені такі науково обґрунтовані чинні нормативні документи щодо чисельності рятувальників, коли ризик громадян загинути в пожежі не перевищує $1 \cdot 10^{-6}$.

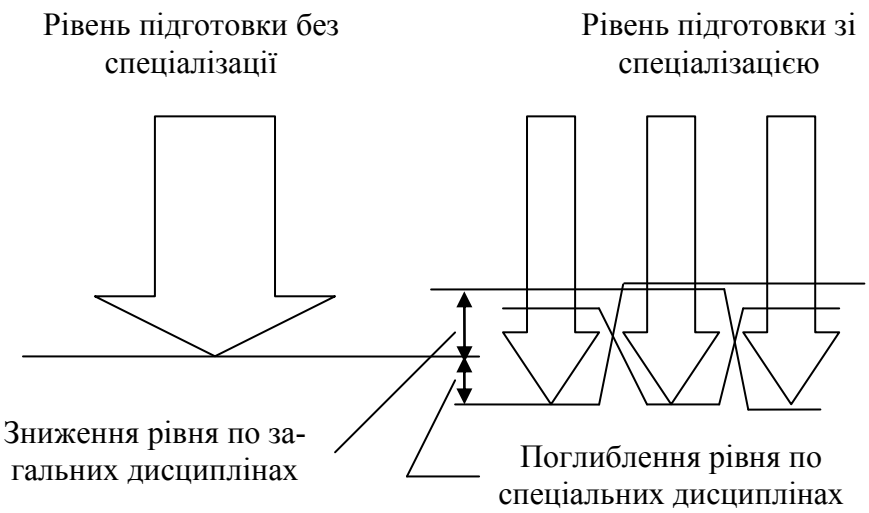


Рис. 3. Вплив спеціалізації на рівень підготовки кадрів за окремими напрямами

Ще одним аспектом вищої освіти є спеціалізація у межах однієї спеціальності (рис. 3). При цьому курсанти більш глибоко вивчають окремі спеціальні дисципліни за рахунок менш важливих для конкретного виду робіт.

Спеціалізація в майбутній професії дозволяє бути більш досвідченими фахівцями, але в більш вузькій галузі. Оскільки спеціалізація відбувається на останніх курсах, то час від початку спеціалізації значно менший, ніж час навчання. Спеціалізація вимагає більше витрат, оскільки потоки курсантів з окремих дисциплін стають меншими, але це повинно компенсуватися більшою віддачею в роботі саме за цією спеціалізацією. На жаль, спеціалізація не завжди береться до уваги під час розподілу, й відповідно втрачається мета спеціалізації та відбувається збільшення витрат на підготовку кадрів. Тому автор вважає, що спеціалізацію слід робити вже за результатами розподілу або виносити її на курси перепідготовки.

Висновки. Таким чином, під час планування обсягу та якості підготовки особового складу служби цивільного захисту необхідно виходити з науково обґрунтованої методики на основі динаміки надзвичайних ситуацій. Суттєве коливання у бік зменшення обсягу підготовки фахівців приводить до погіршення становища з попередженням та ліквідацією надзвичайних ситуацій та збільшенням збитків від них.

Список використаних джерел

1. *Про затвердження* Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників МНС України [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства України з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи від 01.12.2009 р. № 808. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0808666-09.

2. *Парпан У.* Реформування відомчої освіти МВС України : збірник наукових праць / У. Парпан // Ефективність державного управління. – 2008. – Вип. 16/17. – С. 358-364.

3. *Умови* прийому та порядок відбору на навчання до вищих навчальних закладів МНС України [Електронний ресурс] : Наказ МНС України від 09.03.2006 р. № 126. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua.

4. *Про Державний* бюджет України на 2006 рік [Електронний ресурс] : Закон України від 20.12.2005 № 3235-IV. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3235-15.

5. *Про Державний* бюджет України на 2007 рік [Електронний ресурс] : Закон України від 19.12.2006 № 489-V. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/489-16.

6. *Про Державний* бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України [Електронний ресурс] : Закон України від 28.12.2007 № 107-VI. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/107-17.

7. *Про Державний* бюджет України на 2009 рік [Електронний ресурс] : Закон України від 26.12.2008 № 835-VI. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/835-17.

8. *Про Державний* бюджет України на 2010 рік [Електронний ресурс] : Закон України від 27.04.2010 № 2154-VI. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2154-17.

9. *Про Державний* бюджет України на 2011 рік [Електронний ресурс] : Закон України від 23.12.2010 № 2857-VI. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2857-17.

10. *Про Державний* бюджет України на 2012 рік [Електронний ресурс] : Закон України від 22.12.2011 № 4282-VI. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4282-17.

11. *Про Державний* бюджет України на 2013 рік [Електронний ресурс] : Закон України № 5515-VI від 06.12.2012. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5515-17.

12. *Національна* доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні у 2011 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mns.gov.ua/content/nasdopovid2011.html.

13. *Інформація* про виконання результативних показників, що характеризують виконання бюджетної програми Міністерства надзвичайних ситуацій України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mns.gov.ua/content/informvikonbudg2010.html.

14. *Інформація* про виконання результативних показників, що характеризують виконання бюджетної програми Міністерства надзвичайних ситуацій України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mns.gov.ua/content/informvikonbudg2011.html.

15. *Інформація* про виконання результативних показників, що характеризують виконання бюджетної програми Міністерства надзвичайних ситуацій України за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mns.gov.ua/content/infbudgetpublik2012.html.

16. *Урядовий* портал Міністерство надзвичайних ситуацій завершило оптимізацію своєї структури на усіх рівнях 07.04.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=244190633.

17. *Данилишин Б.* Інноваційна модель розвитку вищої освіти / Б. Данилишин, В. Куценко // Вісник НАН України. – 2005. – № 9. – С. 26-35.

18. *План* діяльності Міністерства надзвичайних ситуацій України на 2013 плановий та 2014-2015 бюджетні періоди, що настають за плановим [Електронний ресурс] : Наказ МНС України 24.09.2012 р. № 1215. – Режим доступу : http://www.mns.gov.ua/files/2012/10/5/plan.pdf.

19. *Про затвердження* обсягів державного замовлення на підготовку фахівців та науково-педагогічних кадрів для навчальних закладів МНС України у 2012 році [Електронний ресурс] : Наказ МНС України № 953 від 05.07.2012 р. – Режим доступу : http://www.mns.gov.ua/files/2012/7/11/953.pdf.

20. *Про пенсійне* забезпечення осіб, звільнених з військової служби, та деяких інших осіб [Електронний ресурс] : Закон України № 2262-XII від 09.04.1992. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2262-12.

УДК 351.824:334.78:347

Л.Д. Оліфіренко, канд. техн. наук
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ПАРАДИГМА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

Л.Д. Олифиренко, канд. техн. наук
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ПАРАДИГМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР

L.D. Olifirenko, Candidate of Technical Sciences
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine

INSTITUTIONAL PARADIGM OF STATE REGULATION OF CORPORATE STRUCTURES

Обґрунтовані теоретико-методологічні засади формування інституціональної парадигми та удосконалення інституціонального середовища функціонування корпорацій, а також завдання державного регулювання відповідно до траєкторії державної інституціональної політики.

Ключові слова: *державне регулювання, інституціональна парадигма, розвиток корпорацій.*

Дано обоснование теоретико-методологических основ формирования институциональной парадигмы и усовершенствования институциональной среды функционирования корпораций, а также задачи государственного регулирования в соответствии с траекторией государственной институциональной политики.

Ключевые слова: *государственное регулирование, институциональная парадигма, развитие корпораций.*

Justification is given of the theoretical and methodological basis for the formation of institutional paradigms and improve the functioning of the institutional environment of corporations, as well as the tasks of government regulation in accordance with the trajectory of the state institutional policy.

Key words: *government regulation, the institutional paradigm, the development of corporations.*

Постановка проблеми. Найважливішим чинником державного механізму регулювання розвитку корпоративних структур є взаємодія базових інститутів, які структурують інституціональне середовище та визначають багатоаспектні умови та обмеження у діяльності корпорацій. Динаміка кількісного нарощування та якісного розвитку продуктивних сил корпорацій, їх концентрація й раціональне розміщення надають можливості об’єктивно оцінити стан економічної системи, визначити тенденції розвитку та перспективність економічного зростання. Організаційні форми господарювання породжують відповідні зміни в інституціональному середовищі: нові форми взаємодії, правила і норми у державному вимірі, механізми управління змінами тощо. Ці зміни можуть бути як прогресивними, так і мати антагоністичний характер. Тому інституціональний розвиток корпорацій потребує наукового обґрунтування щодо визначення траєкторії їх реформування, а також ролі та місця держави у питаннях удосконалення інституціонального устрою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діяльність корпорацій у країнах з розвиненою ринковою економікою привела до створення ділових практик, які є основою інститутів державного та корпоративного управління. Гіпотеза Д. Норта про економічне значення інститутів отримала поширення у наукових працях Дж. Стіглера, Х. Демсеца, О. Вільямсона, Дж. Валліса, Д. Мартіморта та ін. Оцінюванню трансакційного сектору економіки присвячені праці І.С. Коропецького, С.І. Архієреєва, І.П. Булеєва, методам вимірювання трансакційних витрат – О.В. Шепеленко, В. Бодрова, М. Бутка, П. Гамана, В.Гейця, О. Кондрашова, С. Кравченко, оцінюванню трансакційних витрат нелегальної економіки – Е. де Сото, а у бухобліку – Е.С. Хендріксена, М.Ф. Бреда та інших. Методологічні та прикладні рекомендації інституціональної теорії залишаються малочисельними, незважаючи на різноманітність концепцій розвитку постприватизаційної економіки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте у найсучаснішій закордонній та вітчизняній науковій літературі з інституціональної економіки ві-

дсутні методичні та практичні рекомендації щодо визначення факторів впливу змін інституціонального середовища на рівень розвитку корпоративного сектору економіки. Отже, і відсутні відповідні показники, що оцінюють певні змін, їх ефективність та доцільність, а також їх зв'язок з трансакційними витратами компаній, які надавали б змогу оцінити ефективність управління корпоративною власністю.

Метою статті є обґрунтування концептуальних підходів до вироблення механізму державного регулювання та впливу державних інститутів на розвиток корпорацій. Для досягнення поставленої мети вирішуються науково-практичні завдання: виявити ключові фактори, що впливають на рівень та структуру трансакційних витрат; визначити можливості залучення трансакційних витрат до аналізу дієвості держаних інститутів на ефективність корпоративного управління.

Виклад основного матеріалу. Недостатній рівень розбудови ринкових інститутів в Україні зумовлений специфікою трансформаційних процесів, відсутністю достатньо цивілізованої практики відповідного інституціонального забезпечення економічних перетворень.

Інституціональна основа державного регулювання полягає у забезпеченні загальноприйнятного розуміння мети та змісту трансформації соціально-економічних відносин через встановлення нормативно адекватних норм взаємодії економічних суб'єктів, зменшення невизначеності та підвищення реплікативності їхньої діяльності.

У багатьох країнах, що розвиваються, інституціональні зміни, за припущенням Д. Норта, сприяють, в основному, діяльності, спрямованій на перерозподіл матеріальних благ, а не на їх виробництво, на створення монополій, а не умов для конкуренції, на обмеження можливостей, а не на їх розширення. Корпорації, що функціонують на такій інституціональній основі, не є продуктивними для суспільства, внаслідок чого інституціональна основа ще менше стимулює продуктивну діяльність. Нечітко визначені або неефективні права власності рідко сприяють збільшенню інвестицій, які спрямовуються на впровадження ефективних технологій та збільшують продуктивність виробництва, не передбачають довготермінових угод, необхідних для забезпечення прогресивних змін в економіці. За відсутності відповідних інститутів швидка масова приватизація контрпродуктивна.

Кожна корпорація прагне максимізувати позитивні результати, а інституціональна основа середовища має, за Нортом, "максимізувати можливості". Тому так важливі правила, що створюють сприятливий бізнес-клімат, стимулюють розвиток, визначають права власності, ефективність реорганізації, обмежують монополію та сприяють підвищенню добробуту суспільства. Адекватна структура інституцій не лише сприяє успішності, а й обумовлює перетворення "погано пристосованих частин організаційної структури, а це означає, що ефективні правила зупинятимуть невдалі починання і сприятимуть вдалим" [1, с. 106].

Являючи собою один із факторів розвитку суспільства, інститути та їх структурні складові детерміновані законами розвитку. Іншими словами, факторні властивості інституціональної структури обумовлюють функціональні властивості та визначають внутрішні закономірності розвитку.

За допомогою концепту "інститут" можна зрозуміти та визначити механізми управлінського впливу держави на господарську поведінку корпорацій щодо регулювання їх розвитку, суспільних та соціальних преференцій, які не зводяться суто до ринкових.

Однак слід зазначити, що спираючись на достатньо сильну державу, неоінституціональна доктрина має спрямування до зменшення впливу держави на ринкову економіку заради нових правил гри та їх контролювання. Проте у нестабільні періоди, коли відбувається зміна або трансформація традиційних інститутів та вироблення принципово нових, роль держави значно зростає. На нашу думку, інституціональні компоненти реформування державного управління мають спиратися саме на такий інституціональний підхід.

Аналізуючи суперечності в питанні ступеня впливу державного регулювання на розвиток економічних суб'єктів, слід зазначити, що успішне реформування відбувається за умов "децентралізації розподілу можливостей виробництва економічних цінностей, рівно як і чітке політико-правове визначення такого розподілу", а також створення системи обміну між приватними власниками "правами, які їм належать на майно", закріплених політичним і правовим статусом [2]. Звичайно, ці умови недостатні для розвитку ринкових інститутів, але вони є мінімально необхідними для вироблення інструментів і механізмів державного регулювання розвитку економічних суб'єктів, які, на нашу думку, визначені недостатньо чітко, хоча є запитаними практикою управлінської діяльності. До їх числа, безумовно, відноситься й актуальність розвитку корпоративних структур.

В Україні продовжується формування нових організаційних структур, різних за походженням корпоративних структур, інтегрованих об'єднань, асоціацій, альянсів, що в цілому відбиває світові тенденції розвитку підприємництва. Створення корпоративних структур пов'язано, головним чином, з умовами формування акціонерного капіталу і роллю держави у відносинах з ним.

Для забезпечення ефективного розвитку корпоративних структур в умовах глобалізації економік країн світу важливо створити стабільне інституціональне середовище, передбачувана поведінка якого забезпечує додержання інтересів не тільки учасників економічних відносин, а широкого кола осіб, що беруть опосередковану участь у діяльності корпорації, виражаючи поліфункціональні інтереси, які не зводяться до інтересів тільки учасників.

Інституціональне середовище функціонування корпоративних структур характеризується:

– юридичними, соціальними, економічними, політичними правилами, за якими здійснюються процеси виробництва, обміну, розподілу та споживання (конституційне, майнове, виборне, контрактне право тощо);

– умовами та правилами, що регулюють відносини у публічній сфері (теорія суспільного вибору, теорія раціонально вибору тощо);

– умови та правила, що регулюють відносини у приватному сегменті (теорія прав власності);

– умови та правила поведінки корпоративних структур на контрактній основі (теорія корпорацій, теорія організаційних змін, інтеграційна теорія підприємств);

– суспільно-культурні правила поведінки економічних агентів (визнані цінності, соціальні норми, традиції, менталітет, звичаї, релігійні та моральні настанови, шаблони поведінки, ритуали тощо).

У кінцевому підсумку ці напрями економічного перетворення визначають фундаментальну роль інститутів у процесі пошуку структур, які змогли б оптимізувати соціально-економічний розвиток суспільства, хоча, як зазначав Д. Норт, такі позитиви спостерігаються незавжди. Історія людства знає чимало прикладів, коли інституціональні зміни призводили до тривалого соціально-економічного занепаду країни. Д. Норт пояснює цей парадокс таким чином: інституції створюються "швидше в інтересах тих, хто здатний виторговувати собі нові правила", та "у світі з ненульовими трансакційними витратами" фактор відстоювання власних інтересів потужно впливає на ефективність досягнення значних результатів і, "враховуючи неподільність, властиву інституціям", визначає напрям довготермінованої траєкторії економічних змін [1, с. 27].

Вихідну основу інституціонального підходу пропонується шукати у діяльності корпорацій, яка завжди здійснюється у певних умовах та обмеженнях. Тому дуже часто до основоположних категорій інституціональної теорії відносять обмеження, які "змушують їх *(корпорації)* розвиватися у суспільно продуктивних напрямах" [1, с. 155-156]. Інституціональні обмеження проявляються в обмеженні витрат часу, праці, ресурсів

тощо, тобто у вартості (досліджується у трудовій теорії), і зовнішньому – кількісному, обмеженні благ (вивчається маржиналізмом). Якщо внутрішні та зовнішні обмеження визначені, то саме вони визначають розмежування внутрішнього змісту – цілепокладання, а у зовнішньому середовищі – дії, яка була зовнішньою стосовно мети. Далі, якщо дію співставити з метою та включити у систему дій, скоординованих спільною метою, то отримуємо систему дій (операцій), які будуть являти собою порядок. А усталений порядок є правилом. Отже, можна побудувати патерн взаємопов'язаних категорій. Якщо вихідною категорією у цьому ряді є обмеження, то основною – інститут. Обмеження – це той самий інститут, але у визначеній формі. Інститут – певне обмеження, що розгортується у системі правил, норм, процедур, законів, організацій, умов тощо, формалізуючись в інституціональні форми.

Іншою категорією інституціональної теорії є категорія трансакційних витрат. Р. Коуз визначив їх як витрати, що виникають під час застосування цінового принципу ринкового механізму, та вказав причину виникнення фірм заради економії витрат, пов'язаних з трансакціями підприємця. Дослідник зазначив, що "за межами фірми зміну цін направляє виробництво, а координація здійснюється через серію обмінних трансакцій на ринку. У межах фірми ці трансакції елімінуються та замінюються діяльністю управляючого-координатора, який керує виробництвом" [3].

Більш повне визначення трансакційних витрат надано у роботах М. Майера, П.Р. Мілджрома, Дж. Робертса: трансакційні витрати включають у себе будь-які витрати, що виникли унаслідок неефективності спільних рішень, планів, укладання договорів і створення структур; неефективних реакцій на зміну умов господарювання; неефективного захисту угод. Тобто вони включають у себе все, що так чи інакше відбиває порівняльну продуктивність різних способів використання ресурсів й організацію виробничої діяльності [4]. При цьому відокремлюються два види трансакцій: ринкова, яка "являє собою обмін правами власності на блага, що походять від добровільного укладання угоди двох сторін", та управлінська, яка "передбачає право одного з контрагентів, кому належить право прийняття рішень" [4].

Трансакційні витрати можна класифікувати, виходячи з особливостей здійснення трансакцій, виділяючи п'ять основних їх характеристик [5]:

1) ступінь специфічності ресурсів, якими обмінюються: загальні та специфічні;
2) ступінь тривалості та регулярності процесів трансакцій: довготривалі, регулярні, короткотривалі, одноразові;
3) ступінь впливу на майбутній стан корпорації: впливові та слабкі;
4) ступінь вимірювання кінцевих результатів: легко та складновимірювані;
5) ступінь автономності трансакцій: автономні, взаємопов'язані з іншими угодами – "витрати впливу".

Аналіз рівня трансакційних витрат надає можливості порівнювати ефективність інституційних форм координації та взаємодії у державному управлінні. Так, ринкові механізми обміну порівняно ефективніші щодо економії інформаційних витрат, тоді як адміністративні процедури забезпечують скорочення витрат на проведення переговорів, проте ієрархічні структури мають більше витрат через "витрати впливу". На внутрішньоорганізаційному рівні існує небезпека "відлінювання", а на міжорганізаційному – загроза "вимагання". Ці особливості слід враховувати при вдосконаленні інституціональної державної політики щодо реорганізації господарюючих суб'єктів та адміністративного реформування органів державної влади.

Таким чином, інститути створюють інституціональне середовище, яке розуміється як сукупність основоположних політико-правових, соціальних, економічних і технологічних інститутів, що обмежують коло можливих рішень та визначають механізми вза-

ємодій для прийняття рішень у процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання благ. Звідси, диференціація інституціонального середовища як макросередовища корпорацій поділяється на:

– політико-правову складову, яка визначає основи організації законодавчої діяльності, політичних і виборчих процесів, а також тип взаємодії підприємництва з урядом. Результатом цієї взаємодії стає економічна, фіскальна, монетарна та регуляторна політики;

– соціальну щодо визнання соціальних цінностей, на яких базується демографічна політика, політика зайнятості, соціального забезпечення;

– економічну, яка визначає напрями розвитку господарюючих суб'єктів та режими їх функціонування: показники ВВП, облікової ставки, інфляції, курсу національної валюти, рівня безробіття тощо;

– технологічну – репрезентує досягнення науково-технічного прогресу, масштаб і динаміка якого визначає набір товарів і послуг, рівень освіти й науки, стан екології та відтворення технологій.

Більш того, зміни середовища мають бути настільки значними, щоб стимулювати корпорації до змін їх внутрішньої структури та рівня трансакційних витрат [6, с. 140; 7, с. 167-183; 8].

До переліку базових економічних інститутів відноситься інститут власності. У межах сучасної теорії прав власності, розглядаючи різні правові форми: індивідуально-приватну, кооперативну, акціонерну, державну, визнається, що нині статус власності виступає дедалі формальною стороною, а на перший план виходить право розпоряджатися нею [9, с. 45-46]. Структура власності задає критерії економічної ефективності, що значною мірою впливає на формування всієї системи інститутів і принципів взаємодії економічних суб'єктів на ринку. Останній теж визначається інститутом та "аналізується як інституціональний продукт", що являє собою сукупність механізмів передачі прав власності та обмежень, які обумовлюють дію цих механізмів [9, с. 27-28]. Сутність ринкових механізмів розкривається у процесах обміну певного типу, які регулярно повторюються і регламентуються саме інститутами. "Обмін потребує наявних контрактних угод та обміну правами власності, і саме ринок складається з механізмів структурування, організацій та легітимізації такої діяльності. Ринок, простіше кажучи, – це організований та інституціоналізований обмін" [10, с. 256].

Інституціональне середовище визначає характер відносин і зв'язків господарюючих суб'єктів з притаманними відносинами власності. Характер відносин задається інституціональним устроєм. О. Вільямсом визначає інституціональний устрій як контрактні відносини, які одночасно виступають і структурою управління, що об'єднує господарські одиниці, й визначальним способом їх кооперації та/або конкуренції [7, с. 127-135].

Відповідно до інституціональної теорії корпорацію розуміють як економічну одиницю координації, що має достатньо визначені межі, функціонує більш-менш безперервно для досягнення встановленої мети, яка поділяються її членами. Отже, корпорація здійснює специфічну – притаманну тільки їй одній – функцію координації, яка за характером відносин і зв'язків між господарюючими одиницями визначає відповідну організаційну структуру (рис.). У межах інституціоналізму описане коло питань доповнюється набором концепцій, елементами яких виступають: обмежена раціональність, інститути, права власності, трансакції та трансакційні витрати, опортуністична поведінка, механізми управління трансакціями, специфічність активів, неповні контракти, фундаментальна трансформація, приватна практика улагоджування конфліктів, зобов'язання тощо. В неоінституціональній теорії широко використовуються такі категорії, як контракти, ефект "безбілетника", асиметрія інформації, суб'єктивний ризик, що погіршує вибір, і багато інших [11, с. 9-16].

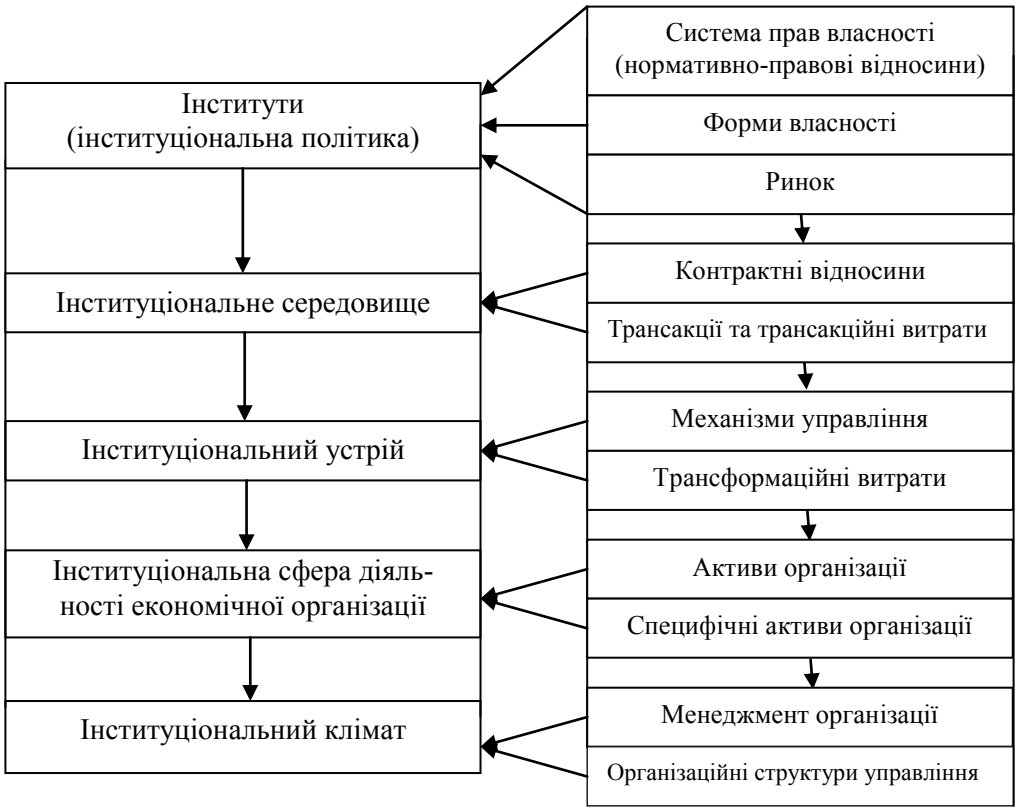


Рис. Категорії та поняття інституціональної парадигми у контексті державного регулювання розвитку корпоративних структур

Методологія інституціональної теорії дозволяє досліджувати вплив майнових прав, трансакційних витрат та нормативно-правових факторів на поведінку корпорацій. Саме такий підхід надає можливість поєднати парадигми державного та корпоративного управління та розв'язати проблеми, що пов'язаних з цими сферами управління.

Інституціональні передумови створення та функціонування корпоративних структур об'єднують взаємопов'язані проблеми: координації та регулювання, кожна з яких має декілька вимірів – правовий, організаційний, економічний. Втручання держави у механізм координації пов'язано з необхідністю зниження трансакційних витрат саме на координацію діяльності підприємницьких структур та підвищення ефективності функціонування економічної системи в цілому, тобто досягнення основної мети – ефективного розміщення та використання ресурсів.

Розв'язання проблем формування та удосконалення інституціонального середовища безпосередньо пов'язано з динамікою інституційних змін та відповідного державного регулювання розвитку корпорацій, які допомагають дати відповіді на запитання:

– які зміни інституційного середовища призводять до змін структури економіки (галузі, підгалузі або групи галузей, чи корпоративної структури)?

– як впливає динаміка інституційних перетворень на послідовність етапів реформування економічних суб'єктів різного ступеня складності, їх темпи розвитку та очікувані результати?

– які зміни форм і методів державного регулювання впливають на ефективність реформування у різних секторах економіки?

– які форми й методи державного регулювання є найбільш впливовими у господарській діяльності відповідно до інституціональних умов та обмежень, що змінилися?

Реалізація державної інституціональної політики щодо методів реформування інституціонального середовища корпорацій безпосередньо пов'язана з інституційними

перетвореннями, що відбуваються під її впливом. У такому контексті доречним є зауваження М. Олсона, який підкреслював, що "… дуже значні відмінності економічного стану мають місце не через різні обсяги інвестицій чи інших ресурсів, що доступні різним країнам… Економіки країн, що досягали успіху, завжди мають зовсім інші інститути – різні правові й організаційні межі – й іншу економічну політику, ніж ті країни, що зазнають невдачі економічного розвитку… Якість інституціональної системи країни принциповим чином визначає її економічний стан" [12].

Інституціональний аналіз державної політики розвитку корпоративних структур акцентує увагу на внутрішніх причинах і механізмах, які змушують корпорації розвиватися, обумовлюються інституціональними змінами. Традиційні підходи до аналізу розвитку корпорацій розглядаються теорією індустріальної організації, де досліджуються такі аспекти:

– вплив структури промисловості й поведінки корпорацій на добробут споживачів;

– аналіз цінової політики великих індустріальних компаній, групування галузей промисловості залежно від конкурентної поведінки (тобто застосовується структурологічний підхід: "структура – поведінка – стан");

– розвиток корпорацій в обмеженнях, що створюються технологічними межами та ринковим оточенням (неокласична теорія фірми).

Модель "структура – поведінка – стан" орієнтована на підтвердження висновків про те, що структура промисловості визначає поведінку її учасників, які, у свою чергу, визначають її стан.

Теорія індустріальної організації велику увагу приділяє як аналізу дій держави у сфері антимонопольної політики, так і безпосередньому втручанню в економічне життя компаній (права власності, фінансування проектів, програм, оподаткування тощо), направлених на забезпечення стану, близького до ринкової рівноваги. Тому найважливішим елементом теорії індустріальної організації є аналіз державної політики у питаннях розвитку великих корпорацій.

У неокласичній теорії визначена роль ціни та механізму ціноутворення щодо перерозподілу ресурсів. Основні характеристики корпорації – виробнича технологія та ціна використаних ресурсів – стають інструментами оптимізації суспільного добробуту. Поведінка фірми розглядається спрощено, як реакція на зміну цін на ресурси на товарних ринках у коротко- та довгостроковому періодах в умовах різного типу ринкових структур (досконалої та недосконалої конкуренції).

Неокласична теорія фірми стверджує, що досконала конкуренція та механізм ринку автоматично ведуть до максимізації добробуту і споживачів, і виробників. Недосконала конкуренція зазвичай веде до появи неефективних рішень і станів об'єкта управління, тому потребує втручання держави в бізнес-процеси.

Дослідження організації та ринку на основі методів та інструментів теорії ігор визначило неоднозначність зв'язку "структура – поведінка". Високий рівень конкуренції супроводжується високим рівнем концентрації факторів виробництва – тому формалізація цього підходу не надає можливості зробити правильний висновок про ступінь гостроти конкуренції в тій чи іншій галузі.

Поява рентоорієнтованого підходу пов'язується зі штучно створеним дефіцитом, що передбачає встановлення необхідних тарифів, лобіювання інтересів, уникнення оподаткування, отримання пільг, надбавок тощо для окремої корпорації. Поведінка останньої зазвичай не приводить до збільшення обсягів виробництва та ефективності використання дефіцитних ресурсів, а лише здійснює їх перерозподіл. Отже, економічні інститути стимулюють появу нових корпорацій, які у подальшому впливають на розвиток інституціонального середовища. Тому рівень трансакційних витрат не тільки приводить до появи корпорацій певного типу, а й стає фактором управління з їх боку.

Витрати за використання цінового механізму, як наголошував Коуз, з'являються через витрати на пошук інформації, яка не є загальнодоступною, а асиметрично накопичується у ринковому просторі. Тому отримання інформації про ресурси та їх цінність потребує додаткових витрат. Ці обставини проявляються у контрактах, які виступають засобом зниження ціни інформації та інших ресурсів, а отже, є однією з основних структуроутворюючих форм взаємодії господарюючих суб'єктів. Таке розуміння дозволило сформувати контрактну парадигму управління, мета якої – знаходження способів зменшення трансакційних витрат.

Розглядаючи контрактну парадигму, О. Вільямсон дійшов висновку, що найважливішими ознаками, які формують трансакції, є: ступінь невизначеності; частота повторювань; рівень інвестування у специфічні (вузькоспеціалізовані) трансакційні активи [7]. Як довів дослідник, зміни у цих трьох складових характеристиках інституту: невизначеності, частоті повторень, специфічності активів – приводять до виникнення нових організаційних структур управління компаніями та зв'язків між ними. Наприклад, двостороннє управління на довготривалу перспективу зменшує трансакції за рахунок попередніх уточнень і коригувань, збільшення терміну дії контракту, або швидкого його поновлення, що доцільно для обох сторін. Тому додаткові витрати на проведення переговорів, маркетинг та пошук інформації – зайві, що знижує трансакційні витрати, як наслідок, і сукупні витрати компаній.

Контрактна парадигма є оптимальною тільки для тих компаній, які здійснюють управління спеціалізованими активами, створюючи особливі види трансакцій з відповідною частотою їх повторень. Як демонструє практика управління, такий підхід характерний для складних виробничих процесів, наприклад, у хімічній, нафтохімічній, будівельній, машинобудівній галузях економіки, де найбільш прийнятний вид управління полягає в інтеграції діяльності учасників. Регулярна частота повторень трансакцій та ідіосинкратичний тип активів (вузькоспеціалізовані, специфічні активи, що призначенні для окремих видів виробничих процесів) є основою для об'єднання технологічно пов'язаних етапів складного виробничого циклу у вертикально інтегрований процес. Відтак, ключовим моментом для таких організацій є питання інтеграції власності, яка може змінити інституціональні механізми взаємодії компаній.

Вибір типу контрактації та внутрішньої організації тягне за собою зміну як трансакційних витрат, так і трансформаційних (виробничих). Тому організаційна структура управління повинна мати такі властивості, які дозволяли б компаніям швидко адаптуватися та мінімізувати обидва види витрат.

Економія на масштабах виробництва допомагає уникнути деяких додаткових трансакцій щодо взаємодії з ринковим середовищем завдяки тому, що компанії у своїй діяльності покладаються на конкретну систему забезпечення виробництва. Як зауважив О. Вільямсон, трансакції ніколи не переносяться усередину фірми тільки тому, що з технологічного погляду це є економічно доцільним (наприклад, під час реструктуризації виробництва). Хоча практика управління демонструє саме протилежний підхід. Трансакційні витрати виникають усередині організації перш за все тому, що механізм ринкового обміну заміщується внутрішнім менеджментом та адмініструванням, який ставить за мету зменшення трансакційних витрат [13, с. 6-12].

Застосування теорії прав власності в положеннях інституціональної теорії допомагає розглянути всі можливі рішення щодо ефективного використання активів корпорації, не порушуючи умови попередньо укладених контрактів і договорів, а також законів та правил їх реалізації. З позиції концепції прав власності корпорація та її власність розглядається як сукупність прав на власність матеріальних і нематеріальних активів. Власник активів має право приймати рішення щодо доцільності їх використання, особливо у випадках, які вони не описані у контракті. Структура власності та право контролювати її

використання стимулює менеджерів до пошуки різних методів і механізмів управління, а отже, на вибір форми взаємодії з іншими корпораціями на базі спільної власності однієї компанії, або розподільної власності декількох (мережі, кластера) компаній.

Ступінь забезпеченості ресурсами корпорацій змінює виразність рельєфу економічних відносин, що призводить до збільшення неоднорідності ринкового середовища та розшарування результативності економічної діяльності. З часом накопичення корпораціями різного роду ресурсів стає головним чинником їх успішності. Така практика дозволила сформувати ресурсну концепцію розвитку корпорацій, де основним ресурсом, який не можна ані відтворити, ані перерозподілити, а ні зімітувати, виступають знання (knowing how), управлінська компетенція, навички організовувати унікальне виробництво, тобто – весь спектр специфічних ресурсів менеджменту корпорації. Такі нематеріальні специфічні ресурси великою мірою почали визначати специфічні активи корпорації як колективного цілого (жоден індивід окремо не є їх носієм), що безперервно змінюються. На відміну від технологій, які можуть як фрагментарно, так і повністю копіюватися та відтворюватись, сукупність управлінської компетенції – інтеграція знань, досвіду, навиків, умінь – копіювати неможливо.

Що перетворює нові організаційні відносини у стійки безповоротні організаційні ефекти? Ресурсний підхід дає відповідь, яка лежить у площині інституціональної динаміки. Остання виступає якісною ознакою процесу розвитку корпорацій, що проявляється:

– уздатності змінювати властивості суб’єктів, що обмінюються необхідними ресурсами;

– здатності змінювати відносини між суб’єктами у межах новостворених організаційних структур (обмін правами на ресурси тощо);

– здатності змінювати виробничі технології та продукти, що реалізують ресурсний потенціал їх виготовлення.

Припущення про якісну рівнозначність економічних суб’єктів на ринку та внутрішньокорпоративних відносин дозволило в межах ресурсної концепції розвитку корпорацій ототожнити їх з ринком як формою економічної діяльності. Корпорація набуває універсального характеру – інтегратора особливих властивостей щодо: створення продукту та вибору технології виробництва, соціальної відповідальності, управлінської компетентності та інших специфічних відмінних якостей, яких ринок не здатен виробити. Заміна механізму ринкових трансакцій корпоративними структурами, які інтегрують відносини економних суб’єктів зі специфічними характеристиками, дозволяє створювати якісно нове інституціональне середовище та відповідний комплекс ідіосинкратичних ресурсів, холізм яких забезпечує динаміку розвитку.

Висновки і пропозиції. Структуризація інституціонального середовища є однією з функцій державного управління як регулятора розвитку суб’єктів економіки. Формування адекватних умов розвитку дозволяє покращити показники динаміки функціонування суб’єктів господарювання, якість життя, ступінь задоволення потреб, безперечно пов’язаних з ефективністю діяльності, темпами економічного зростання, мірою досягнення стратегічних цілей. Для цього держава має взяти на себе місію щодо створення прогресивної структури власності, виробничої та соціальної інфраструктури, сприятливого інноваційного та інвестиційного клімату у країні.

Подальший науковий пошук буде зосереджуватись на обґрунтуванні доцільності вибору типу інституціональної політики, що сприятиме динамічному прогресивному розвитку корпоративних структур.

Список використаних джерел

1. *Норт Д.* Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюби. – К. : Основи, 2000. – 198 с.

2. *Бьюкенен Дж.* Минимальная политизация рыночного порядка / Дж. Бьюкенен // От плана к рынку: будущее посткоммунистических республик / пер. с англ. ; ред. Б. С. Пинскер ; сост. Л. И. Пияшева, Дж. А. Дорн. – М. : Catallaxy, 1993. – С. 105-116.

3. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право [Электронный ресурс] / Р. Коуз. – Режим доступа : http://www.techinvestlab.com/2/act=35.

4. *Meyer M.* Bargaining and influence costs and the organization of Economic Activity [Електронний ресурс] / M. Meyer, P. Milgrom, J. Roberts. – Режим доступу : http://www.stanford.edu/~milgrom/publishedarticles/Organizational Prospects.pdf.

5. *Капелюшников Р. И.* Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) / Р. И. Капелюшников. – М. : Наука, 1990. – 180 с.

6. *Менар К.* Экономика организаций : пер. с франц. / К. Менар ; под ред. А. Г. Худокормова. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 160 с.

7. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, “отношенческая” контрактация / О. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, CEV Press, 1996. – 702 с.

8. *Структурні* зміни та економічний розвиток України : монографія / В. М. Геєць, Л. В. Шинкарук, Т. І. Артьомова [та ін.] ; ред. Л. В. Шинкарук. – К. : НАН України ; Ін-т екон. та прогноз, 2011. – 696 с.

9. *Гибсон Д.* Организации: поведение, структура, процессы / Д. Гибсон, Д. Иванцевич, Д. Донелли ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 368 с.

10. *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон. – М. : Дело, 2003. – 464 с.

11. *Шаститко А. Е.* Новая институциональная экономическая теория: особенности предмета и метода / А. Е. Шаститко. – М. : ТЕИС, 2003. – 51 с.

12. *Олсон М.* Крупные банкноты остаются лежать на дороге: почему одни страны богатые, а другие бедные [Электронный ресурс] / М. Олсон. – Режим доступа : http://www.ipm.by/pdf/Olson.pdf.

13. *Уильямсон О. И.* Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О. И. Уильямсон ; пер. с англ. // Вехи экономической мысли / под ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 2000. – 534 с.

УДК 331.52.021

Б.М. Ворвинець, аспірант
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ

Б.М. Ворвинець, аспирант
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА

B.M. Vorvynets, post-graduate student
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine

THEORETICAL BASES ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF LABOR MARKET REGULATION

Розглянуто наукові підходи представників різних шкіл щодо питання важелів ринкового регулювання ринку праці. Проаналізовано всі існуючі підходи і зроблено висновок, що українська економіка потребує розроблення механізму регулювання ринку праці, який притаманний саме національній економіці.

Ключові слова: *організаційно-економічний механізм, ринок праці, важелі, інструменти, національна економіка, капітал, попит, пропозиція, функції ринку праці.*

Рассмотрены научные подходы представителей различных школ по вопросу рычагов рыночного регулирования рынка труда. Проанализированы все существующие подходы и сделан вывод, что украинская экономика требует разработки механизма регулирования рынка труда, который присущ именно национальной экономике.

Ключевые слова: *организационно-экономический механизм, рынок труда, рычаги, инструменты, национальная экономика, капитал, спрос, предложение, функции рынка труда.*

The article reviews the scientific approaches of different schools on the issue of market instruments of labor market regulation. Analyzed all the existing approaches and concluded that the Ukrainian economy needs to develop a mechanism of regulation of the labor market, it is inherent in the national economy.

Key words: *organizational and economic mechanism, the labor market, leverage tools, national economy, capital, demand, supply, labor market functions.*

Постановка проблеми. Забезпечення сталого розвитку України пов’язане із вирішенням таких важливих питань, як модернізації економіки, підвищення якості життя та гармонізацією відносин з навколишнім середовищем, відновлення соціальної захищеності населення. У практичному вирішенні цих найгостріших проблем одне із центральних місць займає регулювання ринку праці, що забезпечує розподіл та перерозподіл суспільної праці по видах економічної діяльності й у просторовому вимірі відповідно зі структурою суспільних потреб і форм власності.

Сучасний стан розвитку ринку праці є напруженим, оскільки для багатьох громадян продукує трудову бідність, зниження економічної активності та відтік людського потенціалу, розшарування населення, розбалансованість попиту і пропозиції ринку освітніх наук і, відповідно, зниження мотивації до продуктивної діяльності. Все це в найближчому майбутньому не просто стане основним негативним чинником на шляху модернізації, а й може перерости у широкомасштабну загрозу національним інтересам України.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблеми ринку праці постійно знаходяться у полі зору наукової спільноти як за кордоном, так і у вітчизняних учених. Вагомий внесок у вирішення проблем, пов’язаних із дослідженням ринку праці, зробили такі вітчизняні вчені, як С. Бандур, Д. Богиня, І. Бондар, М. Бутко, В. Геєць, З. Герасимчук, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, Т. Заяць, Ю. Краснов, Е. Лібанова, Л. Лісогор, В. Лич, Н. Лук’янченко, О. Макарова, В. Оникієнко, І. Петрова, В. Петюх, Л. Семів, В. Удовиченко, С. Шкарлет та ін.

Мета статті – розкрити методичні основи організаційно-економічного механізму регулювання ринку праці України в регіональному вимірі.

Виклад основного матеріалу. Сучасний механізм регулювання ринку праці – це поєднання механізму саморегулювання і державного впливу на процеси реалізації тру-

дового потенціалу. Постійна взаємодія між елементами ринку праці (попитом, пропозицією та ціною праці) під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів і є механізмом саморегулювання ринку праці. Схематично така взаємодія попиту і пропозиції відображена на рис., де крива D – попит на працю, крива S – пропозиція праці, L – обсяг праці або кількість працівників, W – ціна праці (ставка заробітної плати).

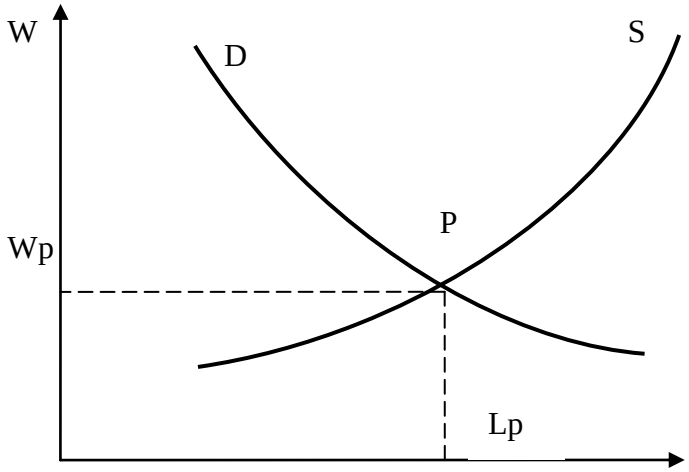


Рис. Модель саморегулювання ринку праці в умовах конкурентного ринку праці
Джерело: [1, с. 134].

Об'єктивність процесів саморегулювання обумовлена впливом зовнішньоекономічних чинників капіталу та інших ресурсів на динаміку ринку товарів і послуг. Натомість тільки на ринку праці можливе регулювання процесів формування та використання трудових доходів, а також реалізація заходів щодо деталізації та легалізації коштів, зароблених за кордоном. Адже формування трудових доходів визначається ефективністю використання праці на ринку, що приносить прибуток та кошти для перерозподілу на соціальні цілі до бюджету. Сприятливі заходи державного впливу можуть забезпечити також спрямування нетрудових та зароблених за кордоном коштів не безпосередньо на споживчий ринок, а у виробничий процес.

Взаємозв'язок ринку праці з ринком капіталу та ринком товарів і послуг характеризують закони похідного попиту (Хікса-Маршалла) [2, с. 870-872].

Сутність їх зводиться до того, що:

- зниження заробітної плати і відповідне зниження виробничих витрат та собівартості й ціни кінцевої продукції веде до збільшення споживчого попиту, розширення виробництва, а значить, і до зростання зайнятості. Пряма еластичність попиту на працю по заробітній платі буде тим вища, чим вища цінова еластичність на вироблений продукт;
- пряма еластичність попиту на працю працівників по заробітній платі прямо пропорційна еластичності пропозиції інших факторів виробництва, тобто, рівень використання інших факторів може бути збільшений без значного зростання цін на них. Якщо специфіка виробництва така, що питома вага заробітної плати значно менша питомої ваги матеріальних витрат, то збільшення заробітної плати не викличе значного скорочення попиту на працю;
- пряма еластичність попиту на працю по заробітній платі прямо пропорційна питомій вазі витрат за цією категорією праці в сукупних витратах виробництва. Еластичність пропозиції показує, на скільки відсотків зростає обсяг запропонованого на ринку чинників капіталу під час зростання його ціни на 1 %, тобто наскільки дорожче коштуватимуть додаткові машини й устаткування при заміні працівника капіталом.

Крім прямої еластичності, в економічних дослідженнях використовують також показник перехресної еластичності попиту на працю. Цей показник визначає, наскільки чутливий попит на працю до ціни капіталу. Результат значення залежить від того, як співвідносяться ці фактори. Техніка лише доповнює роботу висококваліфікованого і може замінити працю низькокваліфікованого спеціаліста. Якщо фермер, наприклад, легко може замінити робітників з лопатою міні-трактором, то повністю замінити працю хірурга неможливо. Значення перехресної еластичності залежить від того, який ефект діє сильніше під час зростання цін – ефект масштабу чи ефект заміщення. Наприклад, зростання заробітної плати низькокваліфікованих робітників викличе ефект заміщення їх висококваліфікованими, якщо заробітна плата останніх і продуктивність обох категорій незмінні. Тоді затрати виробництва зростуть, а вихід продукції скоротиться. Це значить, що внаслідок дії ефекту заміщення зайнятість більш кваліфікованих працівників повинна зрости, а внаслідок дії ефекту масштабу – скоротитись. На додаток, чим вище значення коефіцієнта заміщення одного фактора іншим, тим більш помітною є реакція роботодавця на зростання ціни праці.

Можна виділити такі підходи представників різних шкіл до важелів ринкового регулювання ринку праці:

1. Класична модель (основоположники А. Сміт та Д. Рікардо) пояснює причини безробіття на ринку праці й обґрунтовує механізм ринкового регулювання ринку за рахунок конкуренції [2, с. 750-754]:

1) загострення конкуренції з боку безробітних в умовах, коли пропозиція праці перевищує попит на неї. У роботодавців є вибір працівників, і вони можуть найняти їх за значно нижчими ставками заробітної плати. При цьому її зниження відбуватиметься до такого розміру, при якому витрати роботодавців на заробітну плату не стануть такими низькими, що вигідно буде найняти всіх працівників, які запропонували свої трудові послуги. Ринок праці в такому разі повернеться до стану рівноваги;

2) посилення конкуренції між роботодавцями, коли попит на працю перевищує його пропозицію. Право вибору переходить до працівників, і вони пропонують свої трудові послуги лише в обмін на вищі ставки заробітної плати. Ефект конкуренції проявляється доти, доки витрати роботодавця на заробітну плату не досягнуть свого максимального значення і не почнуть давати збитки, а на ринку не залишиться роботодавців, що були б згодні сплачувати працівникам заробітну плату вищу за ринкову. Знову встановлюється ринкова рівновага.

2. Неокласична модель (А. Маршалл, Ф. Перру, А. Лафер [2, с. 852-853]) регулятором ринку праці визначає ціну робочої сили (заробітну плату), що регулює попит та пропозицію робочої сили. Згідно з цією концепцією ринок праці діє на основі цінової рівноваги: під час перевищення попиту над пропозицією працівники вимагають збільшення ставок заробітної плати, і роботодавці вимушені платити заробітну плату вищу від ринкової, встановлюючи ринкову рівновагу. І навпаки, коли пропозиція перевищує попит, виникає безробіття. У цьому разі роботодавці наймають працівників за дедалі нижчими ставками заробітної плати, і на ринку праці знову настає рівновага. Ця теорія виключає вимушене безробіття, наявність останнього пояснюється його добровільним характером, а також прагненням працівників до максимально вигідної роботи.

3. Монетаристська модель (М. Фрідмен, Л. Роббінс та ін. [2, с. 716-717]) ґрунтується на положенні про необхідність природного рівня безробіття. Згідно з цією теорією вакантні місця виникають внаслідок виникнення структурних диспропорцій на ринку праці внаслідок змін попиту на працю під час введення нової техніки, що потребує нових знань, професій, вищої кваліфікації. Піддаючи критиці проведення державної соціальної політики, спрямованої на регулювання ринку праці, монетаристи наголошують, що підтримка безро-

бітних тільки підвищує рівень безробіття. Крім того, дії ринкового механізму саморегулювання заважають профспілки, адже в результаті підтримки вимог робітників щодо підвищення рівня заробітної плати підприємці скорочують промислові інвестиції, а отже, і кількість нових робочих місць, і відповідно, безробіття стає вимушеним, його рівень починає перевищувати природний показник. Основним важелем збалансованості ринку праці є використання грошово-кредитної політики (облікова ставка центрального банку, розміри обов'язкових резервів комерційних банків, валютний курс).

4. Інституціоналістська концепція зміни кон'юнктури ринку праці пов'язує з особливостями динамічних змін окремих галузей та професійно-демографічних груп. Висновки інституціоналістів будуються не на макроекономічному аналізі ринку праці, а на аналізі професійних та галузевих розбіжностей у структурі робочої сили, рівнів заробітної плати.

5. У марксистській теорії наголошується на особливості ринку праці по відношенню до загальних ринкових закономірностей. Так як товар «робоча сила» в процесі праці створює вартість, а вартість усіх інших ресурсів лише переноситься на нову вартість працею, то ринок праці, загалом підкоряючись загальним ринковим законам, має характерні особливості, оскільки робоча сила як суб'єктивний фактор виробництва, будучи товаром, може водночас активно впливати на співвідношення попиту і пропозиції та на свою ринкову ціну. Тобто основним регулятором ринку праці виступає сама робоча сила [2, с. 257-261].

6. У концепції кейнсіанців [2, с. 750-754] основним суб'єктом регулювання ринку праці є держава, яка впливає на сукупний попит, тобто обсяги виробництва, і тим самим забезпечує повну зайнятість на ринку праці. Дж. Кейнс довів нереальність абсолютної гнучкості заробітної плати, оскільки спроби роботодавців до її зниження спричиняють адекватний опір найманих працівників. Згідно з цією концепцією ціна не є регулятором ринку праці і має встановлюватись ззовні державою. На ринку праці діє так званий мультиплікатор зайнятості – співвідношення між загальним і первинним збільшенням зайнятості. Виходячи з цього підходу, обґрунтовувалось, що початкове збільшення державних інвестицій створює первинну зайнятість певної кількості працівників. Витрати цих працівників на споживчі товари стимулюють розвиток виробництва і, відповідно, вторинну зайнятість, тобто збільшення робочих місць у галузях, що виробляють споживчі товари. Вироблення більшої кількості споживчих товарів потребує введення нового обладнання, що стимулює розвиток виробництва машин і механізмів та, відповідно, збільшення кількості робочих місць у цих галузях.

У кожній країні існує своя національна модель ринку праці, на формування якої впливає система підготовки та перепідготовки кадрів, підвищенню кваліфікації працівників, система заповнення вакантних місць та способи регулювання трудових відносин за участю профспілок. Поєднання і домінування тих чи інших факторів дозволяє виділити три основні моделі: японську модель ринку праці, модель США та шведську модель. Крім того, виділяють три основні моделі державної політики зайнятості: європейську, скандинавську та американську.

Регулювання ринку праці здійснюється за двома напрямами: пасивним, коли об'єктом уваги є робоча сила, яка активно шукає роботу, тобто розроблені заходи спрямовані в основному на безробітних та їх працевлаштування або перепідготовку; активним – спрямованим на попередження безробіття, тобто за ходи мають попереджувальний характер.

Регулюючий вплив має різний характер: захисний (для окремих груп населення); заохочувальний (для адміністрації, населення); обмежувальний чи стимулюючий (залежно від стадії економічного розвитку); директивний; контрольний; організований тощо. Об'єктами регулювання виступають процеси поведінки як найманої робочої сили, так і роботодавців.

Отже, потребує розроблення механізм регулювання ринку праці, який притаманний саме українській економіці, визначає її специфіку та стан розвитку, здатний забезпечити економічну модернізацію та суспільний добробут. Водночас ринкові механізми саморегулювання потребують доповнення з боку державного регулювання.

Особливістю сучасних наукових досліджень у сфері регулювання ринку праці є те, що здебільшого науковці досліджують окремі організаційно-економічні важелі регулювання ринку праці, не ставлячи та не вирішуючи проблему формування єдиного цілісного організаційно-економічного механізму регулювання ринку праці.

Функціонування ринку праці підпорядковується законам товарного виробництва, що виражається у виконанні ним певних функцій, а саме:

- суспільного поділу праці – розмежування роботодавців і найманих працівників за професіями, спеціальностями, видами економічної діяльності;
- інформаційна функція – ринок акумулює інформацію щодо потреб та умов найму, рівня заробітної плати, якості робочої сили;
- посередницька функція – встановлює зв'язок між роботодавцями і найманими працівниками для задоволення взаємних інтересів та потреб щодо вигідних умов купівлі-продажу товару «робоча сила»;
- ціноутворююча функція – встановлює рівноважну ціну праці;
- мотиваційна функція – стимулює поліпшувати рівень професійних знань та вмінь для підвищення конкурентоспроможності на ринку праці;
- регулююча функція – впливає на формування територіальних та галузевих пропорцій суспільного виробництва, сприяючи переміщенню робочої сили з одних регіонів та видів економічної діяльності в інші;
- соціальна функція – сприяє підбору оптимального виду роботи залежно від розвитку особистих здібностей і ділових якостей, професійної майстерності тощо.

Крім того, окремі науковці додатково виділяють такі функції ринку праці [3]:

1) раціонального розміщення робочої сили по окремим підприємствам, галузям та регіонам відповідно до попиту;
2) селективна, що полягає у виборі робочої сили відповідно до попиту та пропозиції, враховуючи професійно-кваліфікаційні характеристики робочої сили;
3) розподільча, яка пов'язана з розподілом доходів робітників, виходячи із співвідношення попиту та пропозиції на ринку праці [4, с.10].

Існують також погляди, що ринку праці притаманні специфічні функції [5]:

- алокативна – розміщення робочої сили на принципах найбільш доцільного її використання;
- координаційна – координація праці з метою досягнення найвищих кінцевих результатів;
- дистрибутивна – формування ціни праці з позицій її конкретного внеску в кінцеві результати роботи підприємства.

Серед базових функцій ринку праці транзитивного періоду, які притаманні українській економіці, виділяють:

- визначення та підтримку оптимальних співвідношень між попитом (споживанням) та пропозицією робочої сили на ринку праці;
- стимулювання ефективного функціонування ресурсів праці за допомогою встановлення суспільно-нормальної її вартості на ринку праці і розроблення конкретних державних заходів щодо стимулювання її використання на макро-, мезо- та мікрорівнях;
- розвиток загальноосвітнього та професійного рівня працівників;
- узгодження інтересів працівників і роботодавців завдяки укладенню та чіткому виконанню відповідних угод на основі розвитку відносин партнерства;

- регулювання конкурентних відносин і формування економічно обґрунтованої структури зайнятості згідно з загальнодержавними та регіональними потребами в робочій силі.

Серед функцій, які ринок праці не може виконувати за рахунок саморегуляції, основними є такі: визначення стратегічної орієнтації розвитку національного трудового потенціалу відповідно до стратегії соціально-економічного розвитку країни; відповідна організація професійної підготовки та перепідготовки кадрів; підтримка соціально вразливих верств населення; розвиток соціальної інфраструктури; вирівнювання розвитку окремих регіонів тощо. Необхідність вирішення таких питань обґрунтовується їх виключною важливістю у системі досягнення економічної безпеки та економічного зростання країни. Тому обмежуватися лише ринковими саморегуляторами у сфері соціально-трудових відносин недоцільно. Ринковий механізм сам по собі не може забезпечити повної, продуктивної і вільно обраної зайнятості, як цього вимагає Конституція та Закон України «Про зайнятість населення України» [6; 7, с. 43]. Цього можна досягти цілеспрямованим впливом на ринок праці через відповідний механізм, що дозволить забезпечити використання національного трудового потенціалу для досягнення національного економічного зростання та суспільного добробуту.

Щодо визначення категорії «організаційно-економічний механізм», то в науці також існують різні погляди [6; 7].

Під ним, як правило, розуміють сукупність економічних форм та інструментів, а також організаційних структур зі здійснення здатностей людини до праці. Або ж це система економічних методів, заходів і організаційних форм, що охоплюють всю сукупність ознак трудового потенціалу, приведення в дію яких забезпечує його ефективне функціонування.

На нашу думку, гармонізацію соціально-трудових відносин слід розглядати як чинник модернізації українського суспільства.

Висновок. За цих обставин організаційно-економічний механізм регулювання ринку праці в Україні буде являти собою систему економічних, соціальних, організаційних, правових інструментів та важелів, які у взаємодії забезпечують гармонізацію інтересів влади, бізнесу і соціуму не лише у сфері відтворення та використання трудового потенціалу, а й у сфері забезпечення сталого розвитку в пріоритетних для країни напрямах.

Список використаних джерел

1. *Грішнова О. А.* Економіка праці та соціально-трудові відносини : [підручник] / О. А. Грішнова. – К. : Знання, 2004. – 535 с.

2. *Економічна* енциклопедія : в 3-х т. – К. : Академія, 2000-2002. – Т. 2. – С. 257-261, 406-409, 716-717, 750-754; Т. 3. – С. 852-853, 870-872.

3. *Былков В. Г.* Маркетинговая стратегия регулирования регіонального рынка труда / В. Г. Былков. – Иркутск : Изд-во ИГЭФ, 2000. – 121 с.

4. *Конституція* України. – К. : Преса України, 1997. – 50 с.

5. *Про зайнятість* населення : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 14. – С. 170.

6. *Волкова О. В.* Ринок праці : [навчальний посібник] / Олена Валеріївна Волкова. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 624 с.

7. *Петрова І. Л.* Ринок праці: процес сегментації : [монографія] / І. Л. Петрова. – К. : СДПУ, 1996. – 178 с.

УДК 332.142.4

А.А. Романова, аспірантка
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ У ПРОЦЕСІ РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУ БРЕНДИНГУ ТЕРИТОРІЇ

А.А. Романова, аспирантка
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ПРИМЕНЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В ПРОЦЕССЕ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНА БРЕНДИНГ ТЕРРИТОРИИ

A.A. Romanova, post-graduate student
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine

APPLICATION OF MARKETING INFORMATION SYSTEM IN THE PROCESS OF BUILDING THE STRATEGIC PLAN OF BRANDING TERRITORY

Розглянуто проблеми та перспективи розвитку застосування маркетингової інформаційної системи у процесі розроблення стратегії територіального брендингу. Запропоновано та охарактеризовано чотири основних етапи аналізу маркетингового потенціалу території. Також подається структура маркетингових досліджень, яку доцільно застосувати для аналізу маркетингового потенціалу території.

Ключові слова: *брендинг території, маркетингова інформаційна система, маркетингові дослідження, маркетингова розвідка, територіальний бенчмаркінг, фокус-група, особисте інтерв'ю, SWOT-аналіз.*

Рассмотрены проблемы и перспективы развития применения маркетинговой информационной системы в процессе разработки стратегии территориального брендинга. Предложено и охарактеризовано четыре основных этапа анализа маркетингового потенциала территории. Также подается структура маркетинговых исследований, которую уместно применить для анализа маркетингового потенциала территории.

Ключевіе слова: *брендинг территории, маркетинговая информационная система, маркетинговые исследования, маркетинговая разведка, территориальный бенчмаркинг, фокус-группа, личное интервью, SWOT-анализ.*

The article deals with problems and perspectives of developing and using marketing informational system in the process of doing strategy of territorial branding. The author has offered and characterized four main steps of the analyzing the marketing potential of the territory. Also, is showed the structure of marketing discovering, which has to be used for the analyzing the marketing potential of the territory.

Key words: *place branding, marketing information system, marketing researches, marketing intelligence, place benchmarking, focus group, face-to-face, SWOT-analysis.*

Постановка проблеми. Нині українські регіони, міста та села намагаються посилити ефективність використання наявних ресурсів за допомогою брендингу території. Процес брендингу українських територій пожвавився у зв'язку із проведенням в Україні Чемпіонату Європи з футболу влітку 2012 року. Однак потрібно зазначити, що ці спроби часто мають несистемний характер, що й призводить до відсутності позитивного результату та неефективного витрачання коштів: як матеріальних, так і нематеріальних (зниження репутації України). Здебільшого територіальний бренд створюють навмання, без досконалого маркетингового аналізу особливостей та існуючої репутації території.

Якщо для окремих підприємств, що є набагато менш складними системами, ніж цілі регіони, щодо створення маркетингових інформаційних систем сумнівів не виникає, то стосовно регіонів керівництво багатьох з них не приділяє достатньої уваги створенню та популяризації бренду території, як і маркетингу території взагалі. Інформація збирається лише у межах інформаційної системи всього регіону, джерелами якої є офіційні дані місцевих управлінь статистики. У той же час дані, отримані у ході незалежних маркетингових досліджень, у результаті науково-практичної діяльності навчальних закладів та приватних маркетингових агенцій і служб на підприємствах використовуються недостатньо повно, хоча і являють з позиції маркетингу не менш важливі джерела інформації.

Аналіз останніх досліджень. Питанням брендингу територій присвячено чимало досліджень та публікацій зарубіжних і вітчизняних авторів, зокрема питання маркетин-

гу територій у контексті створення маркетингової інформаційної системи висвітлені у працях Філіпа Котлера [19]. Необхідно зазначити, що цей дослідник був першим, хто представив свою концепцію стосовно того, що в сучасному світі громадяни стають споживачами, а території (міста, регіони і країни) – товарами.

Дослідженням стратегії побудови брендингу територій на основі маркетингових досліджень займаються такі вчені пострадянського простору: Д.В. Візгалов [4], О.В. Жердева [6], І.В. Князєва [7], А.Н. Лавров [9], А.П. Панкрухін [11], А.В. Попов [12], Т.В. Сачук [15], Г.Г. Савінов [14] тощо.

В їх працях брендинг розглядається насамперед як засіб посилення конкурентоспроможності певної території, проектуються перспективи збільшення туристичної та інвестиційної привабливості регіонів завдяки обґрунтованому – з маркетингового погляду – формуванню бренду.

Метою статті є розроблення теоретичних засад та обґрунтування доцільності використання інформаційної маркетингової системи для створення стратегії брендингу території.

Виклад основного матеріалу дослідження. *Брендинг територій* – стратегія підвищення конкурентоспроможності міст, областей, регіонів, географічних зон і держав з метою завоювання зовнішніх ринків, залучення інвесторів, туристів, нових мешканців і кваліфікованих мігрантів. Брендинг місць спрямований на подолання дефіциту матеріальних та нематеріальних ресурсів у регіоні, в його основі лежить ідея донесення до широкої громадськості уявлення про унікальність території.

Бренд території покликаний забезпечити зв’язки між попитом і пропозицією території (як товару) за рахунок активних маркетингових заходів, збалансувати потреби споживачів (попит) з можливостями території (пропозицією). Таким чином, базуючись на ресурсах території і здібностях їхнього використання, бренд у результаті своєї реалізації формує особливий специфічний ресурс (імідж території), здатний підвищити потенціал місцевості за рахунок залучення споживачів, додаткових ресурсів і підвищення ефективності ресурсів території [1, с. 21-147]. Проте бренд дестинації може позитивно вплинути на її розвиток лише тоді, коли його сформовано завдяки створенню маркетингової інформаційної системи.

Маркетингова інформаційна система – це сукупність персоналу, устаткування, процедур і методів, призначена для збору, оброблення, аналізу й розподілу своєчасної і достовірної інформації, необхідної для підготовки стратегічного плану брендингу території [19, с. 119-128].

Маркетингова інформаційна система у територіальному брендингу призначена для:

– раннього виявлення можливих труднощів і проблем, з якими може зіткнутися територія;

– виявлення сприятливих можливостей;

– знаходження та оцінювання стратегій і заходів маркетингової діяльності, спрямованих на популяризацію бренду території;

– оцінювання на основі статистичного аналізу і моделювання рівня виконання планів та реалізації стратегій розвитку територій.

Зміст маркетингової інформаційної системи для територіального брендингу досить повно представлено на схемі (рис.).

У маркетингову інформаційну систему також входить підсистема аналізу маркетингових рішень, у якій за допомогою певних методів (наприклад, моделей кореляційного аналізу, розрахунку точки беззбитковості), на основі створеної бази маркетингових даних здійснюється доступ до інформації, необхідної керівникам для прийняття рішень, і її аналіз у заданому напрямку.

Маркетингова інформаційна система забезпечує вихідну інформацію у формі періодичних повідомлень, відповідей на запити та результатів математичної імітації.

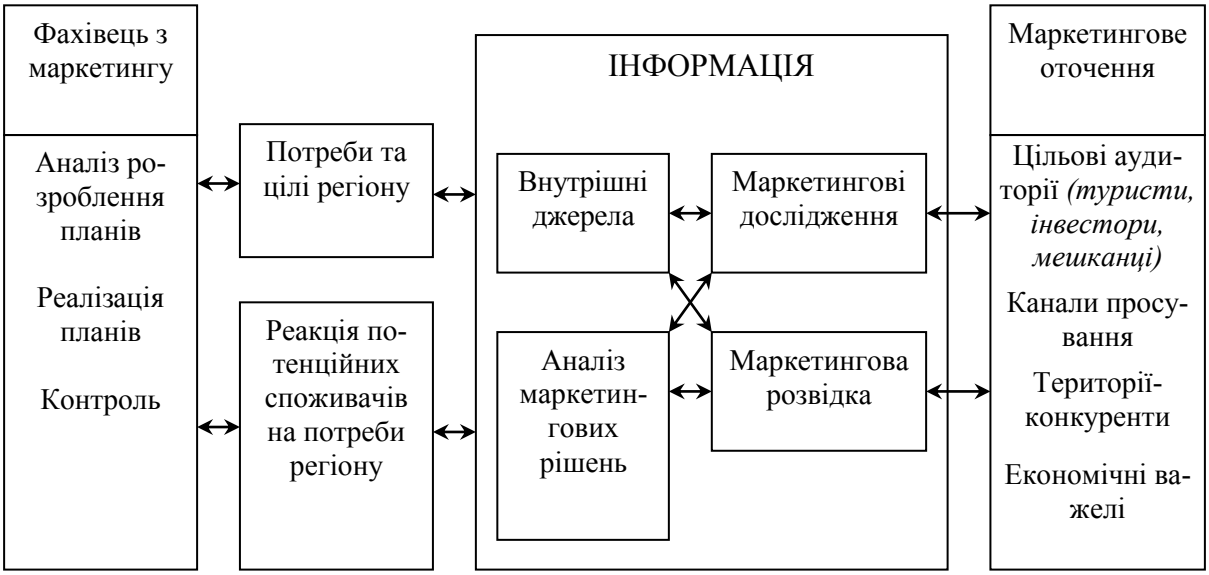


Рис. Маркетингова інформаційна система

Для того, щоб стратегія брендування території була системною, необхідно, перш за все, проаналізувати маркетинговий потенціал території. Аналіз маркетингового потенціалу території складається з чотирьох основних етапів.

Етап 1: Оцінювання внутрішнього потенціалу території (аналіз внутрішніх чинників / ресурсів).

- Аналіз ресурсного потенціалу території та її класифікація за функціональною ознакою.
- Аналіз потенціалу місцерозташування та її класифікація за територіальною ознакою.
- Аналіз «привабливості місця» і можливостей по формуванню іміджу території – класифікація території за статусною ознакою.
- Аналіз сильних і слабких сторін території та опис профілю потенційних споживачів.

Етап 2: Оцінювання зовнішнього потенціалу території (аналіз зовнішніх факторів).

- Аналіз макросередовища (оцінка економічних, політичних, законодавчоправових та інших факторів на макрорівні в межах їх впливу на конкретну територію).
- Аналіз економічних факторів з метою виявлення характеристик попиту на нерухомість і аналіз ринку нерухомості на макрорівні (як макрорівень автор розглядає будь-який вищий рівень щодо локального, в т. ч. міський, регіональний, міжнародний).
- Конкурентний аналіз території.
- *Маркетингова розвідка* – постійна діяльність по збору поточної інформації про зміну зовнішнього середовища маркетингу, необхідної як для розроблення, так і для коректування маркетингових планів. У той час як внутрішня інформація фокусується на отриманих результатах, маркетингова розвідка досліджує те, що може відбутися у зовнішньому середовищі. Що стосується застосування маркетингової розвідки у процесі брендингу території, то процес полягає у систематичному моніторингу інформації про території, що досягли успіху у створенні та застосуванні бренду [20].
- Аналіз шансів і ризиків розвитку локальної території.
- *Територіальний бенчмаркінг* (англ. benchmark – стандарт, орієнтир) – це безупинний систематичний пошук і впровадження найкращих практик для більш ефективного використання ресурсів території. Так, орієнтирами можуть служити регіони, що домоглися найбільших успіхів у тих чи інших напрямках діяльності, причому не тільки регіони країни дослідження, але інших країн, а також самі окремі країни, схожі за економічним умовами, природним, демографічним та іншим видам ресурсів з регіоном, в якому здійснюється розроблення стратегії економічного розвитку [21, с. 8-17].

Етап 3: Рівень маркетингового потенціалу.

• Діагностика існуючих уявлень про місто у потенційних споживачів за допомогою кількісних і якісних маркетингових досліджень.

Маркетингові дослідження, на відміну від маркетингової розвідки, передбачають збір та аналіз даних по конкретних маркетингових ситуаціях, з якими зіткнулася територія. Така діяльність здійснюється періодично, в міру появи певних проблем, на основі використання спеціальних методів збору та обробки даних.

Маркетингові дослідження умовно можна поділити на якісні та кількісні. З метою виявлення первісних уявлень про територію, апробації складових бренду доцільно застосовувати фокусоване групове інтерв'ю (кількісний метод) та особистісне інтерв'ю / анкетування (кількісні методи) потенційних цільових аудиторій (туристи, інвестори, нові мешканці).

Фокусоване групове інтерв'ю (фокус-групи) – якісний метод дослідження, групове інтерв'ю організоване у вигляді розмови кількох респондентів, зазвичай 6-12 осіб, на задану інтрев'юером-модератором тему. На відміну від класичних інтерв'ю, комунікація відбувається переважно між самими респондентами, а модератор лише направляє розмову в потрібне русло. Фокус-групи широко використовуються в соціологічних та маркетингових дослідженнях. Метод дозволяє розкрити мотивацію людей, побачити варіанти сприйняття/ставлення до проблеми тощо. Але на основі фокус-групи не можна робити кількісних висновків [18].

Особисте інтерв'ю (face-to-face). Особисте інтерв'ю – опитування у формі особистої бесіди між інтерв'юером і респондентом. Відповіді аналітичний опис результатів інтерв'ю: за результатами опитування замовнику надається звіт, що містить графіки і таблиці з розподілами відповідей різних груп споживачів на питання дослідницької анкети, а також основні висновки. Особисте інтерв'ю є надійним методом вивчення споживчих переваг. Воно незамінне в тому випадку, коли необхідно подання респонденту значного обсягу наочної інформації. Особисте інтерв'ю найчастіше використовується для: вивчення цільових аудиторій (визначення портрета й опис поведінки споживачів, вивчення ставлення споживачів до певної території); вивчення ринку (визначення обсягу і частки ринку, його характеристик і тенденцій розвитку); розроблення комплексу маркетингу (пошук незайнятих ніш і розроблення нового продукту, оцінювання відповідності існуючого продукту вимогам ринку, тестування символіки регіону та презентаційних матеріалів, дослідження комунікаційних каналів, оцінювання ефективності рекламної кампанії тощо).

• Аналіз рівня витрат на реалізацію маркетингового потенціалу.

Етап 4: Оцінювання загального потенціалу території.

• *SWOT-аналіз.* Одним з узагальнюючих маркетингових інструментів визначення проблем та можливостей регіону і розширення можливостей взаємодії із зовнішнім середовищем може стати SWOT-аналіз. SWOT-аналіз являє собою експертизу внутрішніх сил (strengths) і слабкостей (weaknesses) регіону і можливостей (opportunities) і загроз (threats) зовнішнього середовища.

За своєю суттю для регіону він характеризує:

– сили – унікальні переваги регіону (як природні, так і набуті);

– слабкості – недоліки, прорахунки у функціонуванні регіону, в управлінні ним;

– можливості – різні макроекономічні чинники, а також інші фактори зовнішнього середовища, зміна умов конкуренції, використання яких дасть регіону переваги на ринку і дозволить більш успішно розвиватися;

– загрози – фактори, які можуть потенційно погіршувати становище регіону (наприклад, інтенсивне екологічне забруднення території регіону).

SWOT-аналіз може бути використаний як загальний інструмент на попередніх стадіях прийняття рішень і передує перспективному плануванню, гарантуючи, що передує маркетингова інформація про можливості регіону була правильна і придатна для використання [22].

• Типологія локальної території за чотирма ознаками. Територія зараховується до того чи іншого з 9 запропонованих типів відповідно (табл. 1).

Аналізуючи таблицю 1, території 1-2-3 в першу чергу перспективні з позиції реалізації інвестиційних проектів у межах співвідношення «рівень маркетингового потенціалу – рівень витрат на його реалізацію», в другу чергу перспективні території 4-5-6.

Таблиця 1

Типологія територій за результатами маркетингових досліджень

Тип території	Ефективність використання наявних ресурсів	Статус території	Рівень маркетингового потенціалу	Рівень витрат на реалізацію маркетингового потенціалу
Тип 1	низька	позитивний	високий	низький
Тип 2	низька	нейтральний	високий	середній
Тип 3	середня	нейтральний	середній	середній
Тип 4	висока	негативний	вище середнього	високий
Тип 5	низька	негативний	високий	дуже високий
Тип 6	середня	позитивний	середній	низький
Тип 7	середня	негативний	середній	високий
Тип 8	висока	нейтральний	низький	середній
Тип 9	висока	позитивний	низький	низький

Таким чином, оцінка маркетингового потенціалу території базується на основних маркетингових дослідженнях, які систематизовані автором у табл. 2.

Таблиця 2

Структура маркетингових досліджень при аналізі маркетингового потенціалу території

Напрямки реалізації маркетингового дослідження	Цілі та завдання маркетингового дослідження	Види та методи маркетингових досліджень
Задоволення матеріальних потреб потенційних споживачів	1. Аналіз ресурсів території (потенціалу). 2. Аналіз поточного попиту. 3. Аналіз пропозиції. 4. Відслідковування змін потенціалу території. 5. Аналіз найкращого досвіду з розвитку аналогічних (схожих) територій	▪ Первинні та вторинні дослідження ▪ Опитування, інтерв'ю ▪ Сбір експертних оцінок ▪ SWOT-аналіз ▪ Конкурентний аналіз ▪ Моніторинг ринку ▪ Маркетинг-аудит ▪ Бенчмаркінг
Задоволення нематеріальних потреб потенційних споживачів (престижність, емоційні очікування та бажання потенційних споживачів)	1 Аналіз емоційних споживачів, характеру прийняття рішень про купівлю, оренду. 2. Аналіз чутливості до факторів просування у розрізі різноманітних інструментів у прийнятті рішень про покупку/ оренду. 3. Аналіз звичок та стереотипів, менталітету	▪ Первинні кількісні та якісні дослідження ▪ Опитування ▪ Особисте інтерв'ю ▪ Анкетування ▪ Фокус-групи ▪ Колл-тести

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, стратегії брендингу українських територій мають прийматися на основі детального маркетингового аналізу регіону, що має бути здійснений кваліфікованими експертами-маркетологами. Українські географічні регіони, області, міста та села мають врахувати досвід розвинутих європейських країн і вбачати свій розвиток у реалізації довгострокових стратегічних програм із створення та просування власного бренду, розрахованих на 10-15 років.

З метою підвищення ефективності оброблення зібраної інформації при адміністративному апараті регіону доцільно здійснювати оброблення її змісту за допомогою маркетингової інформаційної системи.

Це дослідження створює підґрунтя для розвитку теоретико-методичних положень щодо застосування інформаційної маркетингової системи та втілення ефективних маркетингових методик для аналізу ресурсів території та її ідентичності при формуванні бренду.

Список використаних джерел

1. *Анхольт С.* Брендинг: дорога к мировому рынку / С. Анхолт. – М. : Кудиц-Образ, 2004. – 272 с.

2. *Балдерьян И.* Маркетинг территории : учебное пособие / И. Балдерьян ; под науч. ред. д-ра экон. наук, профессора Г. Л. Багиева. – СПб. : СПбГУЭФ, 2007. – 344 с.

3. *Блинов А.* Имидж региональных образований как один из инструментов привлечения инвестиций / А. Блинов // Волга-Бизнес. – 2002. – № 10. – С. 10-12 ; – № 11. – С. 52-53.

4. *Визгалов Д. В.* Маркетинг города / Д. В. Визгалов. – М. : Институт экономики города, 2008. – 110 с.

5. *Галумов Э. А.* Международный имидж России: стратегия формирования / Э. А. Галумов. – М. : Известия, 2003. – 452 с.

6. *Жердева О. В.* Методы и приемы маркетингового анализа территории / О. В. Жердева // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2006. – № 2 (62). – С. 110-119.

7. *Князева И. В.* Маркетинг территорий : курс лекций / И. В. Князева, Е. В. Шевцова. – Новосибирск : СибАГС, 2007. – 200 с.

8. *Лавров А. М.* Региональный маркетинг и тенденции его развития / А. М. Лавров, В. С. Сурнин // Реформирование экономики: региональные аспекты. – Кемерово : Кузбассвузиздат, 2008. – 146 с.

9. *Маркетинг* мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / [Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер]. – СПб. : Стокгольмская школа экономики, 2005. – 382 с.

10. *Олефіренко О. М.* Проблеми теорії та практики брендингу територій на прикладі концепції формування бренда Сумської області [Електронний ресурс] / О. М. Олефіренко, М. Ю. Карпіщенко. – Режим доступу : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/ 39.

11. *Панкрухин А. П.* Маркетинг территорий / А. П. Панкрухин. – [2-е изд.]. – СПб. : Питер, 2006. – 416 с.

12. *Попов А. В.* О понятии Place branding (брендинг территориальных образований) / А. В. Попов // Материалы II Регион. науч.-практ. конф. «Географическое изучение территориальных систем» / Перм. гос. ун-т. – Пермь, 2008. – С. 24-27.

13. *Родькин П.* Визуальная политика. Фирменный стиль России / П. Родькин. – М. : Совпадение, 2007. – 160 с.

14. *Савинов Г. Г.* Стратегическое маркетинговое планирование / Г. Г. Савинов // Особенности стратегического планирования развития городов в постсоветских странах. – СПб. : МЦСЭ «Леонтьевский центр», 2007. – 233 с.

15. *Сачук Т. В.* Территориальный маркетинг / Т. В. Сачук. – СПб. : Питер, 2009. – 368 с.

16. *Тайц М.* «Брендинг» в инновационную эпоху [Электронный ресурс] / М. Тайц. – Режим доступа : http://www.rimpn.ru/examination/index.php?exam=1057.

17. *Траут Дж.* Позиционирование: битвы за умы. Юбилейное издание / Дж. Траут, Э. Райс ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2009. – 336 с.

18. *Фокус-група* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Фокус-група.

19. *Kotler Ph.* Marketing Places: Attracting Investment, Industry, and Tourism to Cities, States, and Nations. – New York : Free Pr., 1993. – 388 p.

20. *Marketing*_intelligence [Electronic resource]. – Access mode : http://en.wikipedia.org/wiki/Marketing_intelligence.

21. *Spendolini,* Michael J. The Benchmarking Book. – New York : Amacom Books, 1992. – P. 256.

22. *SWOT-аналіз* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/SWOT-аналіз.

УДК 347.639:351.763

Ю.П. Харченко, здобувач
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

АСПЕКТИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ СОЦІАЛЬНО-ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ ДІТЕЙ, ПОЗБАВЛЕНИХ БАТЬКІВСЬКОГО ПІКЛУВАННЯ

Ю.П. Харченко, соискатель
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина

АСПЕКТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ СОЦИАЛЬНО-ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ ДЕТЕЙ, ЛИШЕННЫХ РОДИТЕЛЬСКОЙ ОПЕКИ

Y.P. Kharchenko, applicant
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine

MODERNIZING THE STATE MECHANISMS OF MANAGEMENT OF THE PROCESSES OF SOCIAL AND LEGAL PROTECTION OF CHILDREN DEPRIVED OF PARENTAL CARE

Проаналізовано стан захисту прав дітей, позбавлених батьківського піклування в Україні, визначені аспекти модернізації механізмів управління їх соціально-правовим захистом.

Ключові слова: *державні механізми управління, органи державної влади та місцевого самоврядування.*

Проанализировано состояние защиты прав детей, лишенных родительской опеки в Украине, определены аспекты модернизации механизмов управления их социально-правовой защитой.

Ключевые слова*: государственные механизмы управления, органы государственной власти и местного самоуправления.*

The article is devoted to analysis of the state of protection of the rights of children deprived of parental care in Ukraine, the ways of modernization of the mechanisms of control of their social and legal protection.

Key words: *mechanisms of the state control, the powers of the bodies of state power and local self-government.*

Постановка проблеми. З метою посилення уваги суспільства до проблем дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, захисту їх прав і законних інтересів, створення умов для реалізації права кожної дитини на виховання в сім'ї, існує необхідність постійного вдосконалення як теоретико-методологічної бази, так і механізмів реалізації державної політики у сфері захисту дитинства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання захисту дитинства неодноразово ставали предметом досліджень з боку правників, філософів, соціологів та політологів, серед яких слід особливо відзначити праці Л. Артюшкіної, С. Бадори, Г. Бевз, Л. Волинець, О. Карпенко, Г. Лактіонової, Е. Лібанової, І. Пєши, І. Цибуліної.

Питання структурно-функціонального забезпечення державно-управлінської діяльності, зокрема, висвітлюється в роботах Г. Атаманчука, І. Коліушка, В. Лугового, Г. Одінцової, Л. Антонової, В. Бакуменка, П. Гамана, І. Горобець, Я. Жовнірчика, Б. Ісмаїлова, В. Кампо, А. Колодія та ін.

Виділення не виділених раніше частин загальної проблеми. Зазначені праці є вагомим підґрунтям для вдосконалення механізмів соціально-правового захисту дітей, позбавлених батьківського піклування та спрямованої на це діяльності органів влади та місцевого самоврядування.

Метою статті є аналіз основних аспектів удосконалення механізмів соціально-правового захисту дітей, позбавлених батьківського піклування.

Виклад основного матеріалу. Активна соціальна політика держави, спрямована на підтримку найбільш вразливих верств населення, стосується безпосередньо і захисту дитинства. Удосконалюється нормативно-правова база в напрямку покращення становища дітей і сімей з дітьми, активно реалізуються цільові програми, впроваджуються нові форми роботи з різними категоріями дітей. Враховуючи загальнонаціональну вагу зазначеної проблеми, Президент України в жовтні 2012 року видав Указ «Про Національну стратегію профілактики соціального сирітства на період до 2020 року» [12].

Реалізація дитиною права на виховання в сім'ї, у тому числі рідній сім'ї, передбачає не тільки статистичні, а й якісні показники. Саме цим питанням присвячена Національна стратегія профілактики соціального сирітства, затверджена Указом Президента.

Профілактика соціального сирітства – це діяльність місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування – органів опіки та піклування, яка спрямована на соціальну підтримку материнства та батьківства, захист прав дитини на проживання в сім'ї, виявлення та усунення причин, що зумовлюють сімейне неблагополуччя, невиконання батьківських обов'язків, позбавлення або обмеження батьківських прав, вилучення дітей із сімейного оточення.

У зв'язку з цим особливої актуальності набуває проблема формування державних механізмів управління удосконалення профілактики дитячої бездоглядності та наповнення новим змістом процесу адаптації до суспільного життя дітей, позбавлених повноцінного сімейного виховання.

Насамперед тому, що державна політика, державні механізми управління соціально-правовим захистом дітей, позбавлених батьківського піклування, направлені на подолання наслідків, яким є сирітство, а не вирішує причину.

Варто зазначити, що використання терміна «механізм» можна зустріти в багатьох суспільствознавчих науках, а значить термін має право вважатись загальнонауковим. Тлумачні словники механізми управління, пов'язанні з соціальними явищами та процесами, найчастіше характеризують як "внутрішню будову, систему чого-небудь" [5, с. 523].

Стосовно механізмів державного управління, немає якогось одного загальновизнаного підходу. Н. Р. Нижник та О. А. Машков вказують, що "механізм управління – це складова частина системи управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності управлінського об'єкта. Схожим є й визначення В.Я. Малиновського, для якого механізми державного управління – це сукупність засобів організації управлінських процесів та способів впливу на розвиток керованих об'єктів, що базуються на принципах наукової обґрунтованості, об'єктивності, цілісності, узгодженості з використанням відповідних методів управління, спрямованих на реалізацію цілей державного управління.

Кожен конкретний державний механізм управління має розглядатися "як сукупність взаємоузгоджених методів управління", й виходячи з характеристик "методу" (як способу, образу дій тощо), О. Коротич вважає за недоцільне при цьому використовувати звичні "засоби" та "важелі".

Беручи до уваги наведені підходи та аргументи, доволі переконливим виглядає виокремлення власне "механізмів", під яким маються на увазі "методи", "вплив на фактори" та безпосередньо їх реалізація, практичне застосування ("практичні заходи") [9, с. 81-82].

За визначенням французького дослідника Б. Гурне, механізми державного управління слід розглядати, через "функції" та "структуру". Варто зауважити, що поряд з державними механізмами управління зустрічається поняття "державна політика" у тій чи іншій сфері. Дефініція поняття "державна політика" активно обговорюється в наукових джерелах. Зокрема, М. Вебер визначав політику як прагнення брати участь у владі або впливати на розподіл її між окремими групами всередині держави [5, с. 234]. О.Л. Валевський вважав, що політика – це напрям діяльності держави в певній галузі; державні заходи; спосіб дій, спрямованих на досягнення певної мети [3, с. 54]. І.В. Арістова вказує на державну політику як "…двоєдиний динамічний процес – формування та реалізація. Формування політики – це розроблення стратегічного курсу держави в різноманітних сферах життя суспільства. Реалізацію такої політики розглядають як державне управління цими сферами…" [1, с. 6].

Українські вчені, досліджуючи поняття державної політики, зазначають, що це відносно стабільна, організована та цілеспрямована діяльність уряду стосовно певної проблеми,

яку здійснюють безпосередньо чи опосередковано та яка впливає на життя суспільства [13, с. 14]. В.А. Варивдін, розглядаючи соціальну державну політику щодо захисту прав дитини, зазначив, що це інтегрована сукупність основних напрямів і принципів, суб'єкта й об'єкта, форм, методів і матеріальної бази щодо захисту прав дитини [4, с. 45].

Виходячи з того, що державна політика щодо захисту прав дітей, у тому числі дітей, позбавлених батьківського піклування, є складовою державної політики утвердження й забезпечення прав і свобод людини. І.В. Цибуліна заходами державної політики щодо захисту прав дитини визначає основні засади державної політики у цій сфері; удосконалення законодавства та узгодження його з міжнародними правовими нормами; забезпечення належних умов для розвитку дитини, зростання в сімейному оточенні; реалізація цільових програм з охорони прав дитини; надання дітям пільг, переваг і соціальних гарантій; заохочення наукових досліджень з актуальних проблем дитинства [15].

Вважаємо, що найоптимальнішим є визначення, запропоноване в словнику-довіднику з державного управління за редакцією В.М. Князєва та В.Д. Бакуменка, згідно з яким до механізмів державного управління відносяться "практичні заходи, засоби, важелі, стимули, за допомогою яких органи державної влади впливають на суспільство, виробництво, будь-яку соціальну систему з метою досягнення поставлених цілей" [7, с. 116].

З урахуванням вищевизначених означень механізмів державного управління та державної політики, варто вказати, що, на нашу думку:

- механізми державного управління соціально-правовим захистом дітей, позбавлених батьківського піклування, – це сукупність заходів, засобів, важелів та стимулів, за допомогою яких у країні впроваджується державна політика у сфері соціально-правового захисту дітей, позбавлених батьківського піклування з метою задоволення їх потреб та законних інтересів, реалізації їх прав, у тому числі на сімейне виховання.

Про необхідність удосконалення механізмів державного управління у сфері соціально-правового захисту дітей вказує С. В. Толстоухова, яка звертає увагу на: неузгодженість загального бачення процесу забезпечення прав дітей як на державному, так і на регіональному рівні; неефективну систему управління процесами забезпечення прав дітей; відсутність дієвих механізмів формування відповідальності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування за становище дітей у громаді [14, с. 79]. На думку Г.М. Бевз, Л.І. Тарусової, необхідно змістити акценти в бік системи захисту дитинства, зорієнтованої на певні стандарти досягнення нормативів розвитку дитини (фізичного, інтелектуального тощо) і набуття нею показників здорового розвитку особистості дитини [2].

Оскільки відповідно до ст. 52 Конституції України утримання та виховання дітей, позбавлених батьківського піклування, покладається на державу [8], то варто вказати, що основними механізмами соціально-правового захисту дітей, позбавлених батьківського піклування, будуть:

- заходи щодо реалізації прав дітей, позбавлених батьківського піклування, на сімейне виховання за допомогою підтримки біологічної родини дитини та розвитку сімейних форм виховання дітей;

- заходи щодо визначення структурного апарату та розподілу повноважень у сфері соціально-правового захисту дітей, позбавлених батьківського піклування;

- заходи щодо залучення громади, благодійних, релігійних організацій щодо реалізації прав дітей, позбавлених батьківського піклування.

З метою посилення уваги суспільства до проблем дітей, позбавлених батьківського піклування, захисту їх прав і законних інтересів, створення умов для реалізації права кожної дитини на виховання в сім'ї існує необхідність постійного вдосконалення як те-

оретико-методологічної бази, так і способів та засобів практичної реалізації державної політики, впровадження дієвих механізмів державного управління соціально-правовим захистом дітей, позбавлених батьківського піклування.

Враховуючи те, що діючі державні механізми у сфері управління соціально-правовим захистом дітей, позбавлених батьківського піклування, не задовольняють потреби сучасності та потребують модернізації, вважаємо, що головними цілями державної політики та державних механізмів управління, які стануть визначальним фактором у здійсненні соціально-правового захисту та мінімізації сирітства, мають бути:

- здійснення необхідних умов для реалізації, у першу чергу, сім'єю її економічної, виховної і культурно-психологічної функції;
- підвищення якості життя сімей з дітьми, не лише на стадії народження, а й у процесі її виховання;
- забезпечення прав дітей, особливо дітей, позбавлених батьківського піклування, на їх повноцінний фізичний інтелектуальний розвиток, права на сімейне виховання;
- гарантії для дітей, позбавлених батьківського піклування, на надання належної підтримки з боку держави для надання освіти, охорони здоров'я, отримання першого робочого місця, захисту житлових прав та ін.

На нашу думку, потребують модернізації державні механізми управління, спрямовані на соціогуманітарну, культурно-духовну підтримку родин, які виховують дітей. Це дозволить скоротити кількість батьків, для яких народження дітей та отримання державної допомоги є основним видом доходу, а отже, зменшити кількість соціальних сиріт, які після закінчення виплати зазначеної допомоги віддаються на утриманні державі. За цим проглядається поширення явища бездоглядності та відсутності дієвих превентивних механізмів виходу дитини з сім'ї, реабілітації не лише проблемних дітей, але й їх батьків. Замість того, щоб потрапляти в поле зору органів державної влади та місцевого самоврядування на етапі, коли вже виправити ситуацію майже неможливо, необхідно вживати профілактичні заходи.

Висновки та пропозиції. Для цього пропонуємо шляхи модернізації державних механізмів управління, гармонізації діяльності інститутів громадянського суспільства в напрямі формування сприятливих умов для підтримки родин, функціонування родинних форм виховання проблемних дітей. Зокрема:

- економічних (оподаткування, кредитування, бюджетування, мотивація, фінансовий контроль у сфері здійснення заходів щодо розвитку сімейних форм виховання дітей);
- організаційних (створення ефективної структури управління соціально-правовим захистом дітей, розмежування повноважень учасників, уникнення дублювання функцій);
- інституційних (внесення змін до діючої нормативно-правової бази стосовно правового захисту дітей завдяки посиленню ролі органів місцевого самоврядування, залученню релігійних організацій, інститутів громадянського суспільства для підтримки родин з дітьми, первинній профілактиці сирітства та подолання його наслідків);
- соціальних: соціальної інтеграції; підвищення авторитету шлюбу, сім'ї, духовних цінностей родини; гармонізації поведінки та способу життя родин, які виховують дітей, збагачення духовних надбань; запровадження інституту духовних подвижників та духовних наставників дітей, позбавлених батьківського піклування;
- партнерства з інститутами громадянського суспільства (стимулювання діяльності неурядових організацій; внесення змін до чинного законодавства для передбачення можливості участі громадських, благодійних, релігійних організацій, приватних установ у здійсненні державної політики щодо соціально-правового захисту дітей, позбавлених батьківського піклування, реабілітації, ресоціалізації батьків, роботи з сім'ями

дітей, участь у частині організації дозвілля, занять фізкультурою і спортом, навчально-виховному процесі з учнями інтернатних закладів, дитячих будинків сімейного типу, сімей опікунів, піклувальників; участі у проблемах подолання дитячої безпритульності та бездоглядності, створення сімейних форм виховання).

На нашу думку, завдяки впровадженню вищезазначених державних механізмів, завдання Президента України щодо забезпечення права кожній дитині-сироті, дитині, позбавленої батьківського піклування, виховуватись у сім'ї – бути усиновленою, виховуватись у прийомній сім'ї, дитячому будинку сімейного типу, під опікою, піклуванням родичів, близьких – знайде ефективну реалізацію.

Список використаних джерел

1. *Арістова І. В.* Державна інформаційна політика: організаційно-правові аспекти : [монографія] / І. В. Арістова ; за заг. ред. О. М. Бандурки. – Х. : Ун-т внутр. справ, 2000. – 368 с.
2. *Бевз Г. М.* Соціально-психологічні та правові засади забезпечення в Україні державної опіки над дітьми як складової системи захисту дитинства / Г. М. Бевз, Л. І. Тарусова // Соціальна робота в Україні: теорія і практика. – 2005. – № 3. – С. 5-16.
3. *Валевський О. Л.* Державна політика в Україні: методологія аналізу, стратегія, механізми впровадження : [монографія] / О. Л. Валевський. – К. : НІСД, 2001. – 242 с.
4. *Варывдин В. А.* Управление системой социальной защиты детства : [учебное пособие] / В. А. Варывдин, И. П. Клемантович. – М. : Пед. общество России, 2004. – 192 с.
5. *Вебер М.* Соціологія. Загальноісторичні аналізи. Політика / М. Вебер. – К. : Основа, 1998. – 534 с.
6. *Державна* служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
7. *Державне* управління : словник-довідник / уклад. : В. Д. Бакуменко (кер. творчого кол.), Д. О. Безносенко, І. М. Варзар та ін. ; за заг. ред. В. М. Князєва, В. Д. Бакуменка. – К. : Вид-во УАДУ, 2002. – 228 с.
8. *Конституція* України. – Х. : Весна, 2007. – 48 с.
9. *Коротич О.* Державні механізми управління: проблеми теорії та практичної побудови / О. Коротич // Вісник НАДУ. – 2006. – № 3. – С. 79-84.
10. *Малярова Н. В.* Социальная защита детства: концептуальный подход / Н. В. Малярова, М. И. Несмеянова // Социологические исследования. – 1991. – № 4. – С. 79-83.
11. *Мордвінов О. Г.* Адміністративні послуги Органів виконавчої влади та місцевого самоврядування / О. Г. Мордвінов, Л. О. Ляшенко // Держава та регіони. – 2007. – № 2. – С. 60-65.
12. *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 : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/609/2012.
13. *Романов В.* Вступ до аналізу державної політики : [навч. посіб.] / В. Романов, О. Рудік, Т. Брус. – К. : Основи, 2001. – 114 с.
14. *Толстоухова С. В.* Стратегія формування національної системи забезпечення прав дітей / С. В. Толстоухова // Соціальна робота в Україні: теорія і практика. – 2007. – № 3. – С. 79.
15. *Цибуліна І. В.* Державна політика у сфері забезпечення захисту прав дитини в Україні : автореф. дис. … канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 "Державні механізми управління" / І. В. Цибуліна. – Х., 2006. – 19 с.

УДК 35.073.544:332.2.021

Т.Г. Прокопович, асистент
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

АРХІТЕКТУРА СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ ВІДНОСИНАМИ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Т.Г. Прокопович, ассистент
Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина

АРХИТЕКТУРА СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

T.H. Prokopovych, assistant
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine

THE ARCHITECTURE OF THE SYSTEM OF STATE LAND RELATION MANAGEMENT AND MAIN DIRECTIONS OF ITS IMPROVEMENT

Розглянуто структуру державного управління земельними відносинами в Україні, визначено особливості її функціонування та чинники, які перешкоджають її збалансованому розвитку на сучасному етапі розбудови національної економіки. За наслідками ґрунтовного аналізу системно-універсальних характеристик сучасного нормативно-правового забезпечення запропоновано напрями і сформовані заходи формування оптимізаційної архітектури системи державного управління земельними відносинами та визначення цільових функцій корелянтів різного рівня, які опікуються питаннями у зазначеній сфері діяльності.

Ключові слова: *земельні відносини, система державного управління, архітектура, цільові функції суб'єктів управління.*

Рассмотрена структура государственного управления земельными отношениями в Украине, определены особенности ее функционирования и факторы, препятствующие ее сбалансированному развитию на современном этапе развития национальной экономики. По результатам анализа системно-универсальных характеристик современного нормативно-правового обеспечения предложены направления и сформированы меры формирования оптимизационной архитектуры системы государственного управления земельными отношениями и определения целевых функций корелянтов разного уровня, занимающихся вопросами в данной сфере деятельности.

Ключевые слова*: земельные отношения, система государственного управления, архитектура, целевые функции субъектов управления.*

The structure state land relations management in Ukraine has been considered, the peculiarities of its functioning and factors, which prevent from its balanced development on the modern stage of building national economy have been defined in the article. According to the results of the profound analysis of system-universal characteristics of modern legal guarantees, the main directions have been proposed and measure of formation optimizing architecture system of state land relations management and the definition of special-purpose functions of different level correlators, which are busy in the mentioned above activity, have been formed.

Key words*: land relations, system of state administration, architecture, special-purpose functions of management subjects.*

Постановка проблеми. Слід визнати, що земельна реформа нині акумулювала системно-універсальні характеристики та основні напрями сучасної державної політики, які передбачають оновлення нормативно-правового забезпечення і засоби реформування земельних відносин. Зазначене вимагає розроблення та формування адекватної реальним соціально-економічним процесам стратегії і тактики державної регуляторної політики, включаючи комплекс правових, економічних, технічних і організаційних заходів забезпечення трансформації земельних відносин (деталізовано у науковій праці [3]).

У цьому зв'язку державну земельну політику в Україні можна вважати такою, що перебуває у стадії становлення та на цей час не відповідає повною мірою європейським і світовим критеріям та вимогам належного управління земельними відносинами. Як правило, державна земельна політика визначається як діяльність органів державної влади та органів місцевого самоврядування у сфері земельних відносин, спрямована на раціональне використання й охорону землі, забезпечення продовольчої безпеки країни і створення екологічно безпечних умов для господарської діяльності (обґрунтовано у науковій роботі [2]).

Прийняті за останні декілька місяців законодавчі акти змінюють підходи регулювання земельних відносин та шляхи їх реформування. У зв'язку із набранням чинності 1 січня 2013 року деяких законів України, які суттєво змінюють правове регулювання

відносин щодо володіння, користування та розпорядження земельними ресурсами, а особливо землями державної та комунальної власності, виникає питання щодо функціонування системи органів управління земельними відносинами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і прикладним аспектам вирішення багатогранних проблем розбудови системи державного управління земельними відносинами та методичним підходам до вивчення її архітектури, визначення повноважень корелянтів, які опікуються земельною реформою та взаємодії між собою, присвячено праці О. Алимова, А. Кузьміна, А. Мірошниченко, Л. Новаковського, В. Носіка, А. Третяка, М. Шульги та інших вітчизняних науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Об'єктивним є визнання, що у науковій літературі система органів управління земельними відносинами досліджується фрагментарно. На наш погляд, важливою передумовою задля вдосконалення зазначеної системи є цілісний підхід до розроблення відповідного типу стратегії та засобів її реформування, що включає аналіз сучасної системи державного управління земельними відносинами та розроблення заходів щодо її вдосконалення.

Мета статті. Головною метою є розроблення та обґрунтування теоретико-методичних засад дослідження сучасної системи державного управління земельними відносинами в Україні, розроблення заходів щодо її вдосконалення та визначення напрямів розбудови архітектури системи державного управління на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Сукупність принципів формування та функціонування системи державного управління земельними відносинами, за використання яких здійснюється її функціонування, мають певний перелік недоліків системно-універсального характеру. Органи управління у галузі земельних відносин мають розгалужену систему, яка діє в межах повноважень, визначених земельним та іншими галузями законодавства України (його зміст деталізовано автором статті у джерелах [17]). Однак не можна вважати, що зазначена система функціонує як єдиний взаємопов'язаний механізм.

Залежно від обсягу компетенції органи управління земельними ресурсами у галузі використання та охорони земель поділяються на два види органів: органи загальної компетенції та органи спеціальної компетенції. Деякі науковці виділяють чотири види таких субструктур – загальну, міжгалузеву, галузеву компетенції, а також спеціально уповноважений орган з питань земельних ресурсів (представлено у наукових роботах [1; 5]). При цьому, виступаючи суб'єктом земельного права, держава розмежовує свої повноваження між органами державної влади (законодавчої, виконавчої і судової) та органами місцевого самоврядування, а тому, на нашу думку, органи управління земельними відносинами доцільно розділяти також за їх приналежністю до тієї чи іншої гілок влади, що визначені Основним законом України.

Так, наприклад, земельне законодавство (статті 6-17[1] Земельного кодексу України, статті 5-18-1 Закону України „Про охорону земель", стаття 5 Закону України „Про державний контроль за використанням та охороною земель") розрізняє три групи органів управління в галузі земельних відносин. При цьому до першої групи належить єдиний орган законодавчої влади – Верховна Рада України.

До другої групи належать органи місцевого самоврядування та представницькі органи Автономної Республіки Крим: Верховна Рада Автономної Республіки Крим, обласні ради, Київська, Севастопольська міські ради, районні ради, районні у містах ради, сільські, селищні, міські ради.

До третьої групи відносять органи виконавчої влади:

- Кабінет Міністрів України;
- Рада міністрів Автономної Республіки Крим;

- місцеві державні адміністрації;

- центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері охорони навколишнього природного середовища, у галузі земельних відносин (Міністерство екології та природних ресурсів України);

- центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері охорони навколишнього природного середовища, у галузі земельних відносин (Міністерство екології та природних ресурсів України);

- центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику щодо здійснення державного нагляду (контролю) у сфері охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання, відтворення та охорони природних ресурсів, у галузі земельних відносин (Державна екологічна інспекція України);

- центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері земельних відносин (Міністерство аграрної політики та продовольства України);

- центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері земельних відносин (Державне агентство земельних ресурсів України);

- центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері здійснення державного нагляду (контролю) в агропромисловому комплексі, у сфері земельних відносин (Державна інспекція сільського господарства України);

- державні органи приватизації у галузі земельних відносин.

На думку автора статті, перелік органів державного управління у галузі земельних відносин першої та другої груп достатньо чітко визначений земельним законодавством. Також не викликає питань функціонування таких органів виконавчої влади, що віднесені до третьої групи – Кабінет Міністрів України, Рада міністрів Автономної Республіки Крим, місцеві державні адміністрації. Разом з тим земельне законодавство визначає шість центральних органів виконавчої влади у галузі земельних відносин, природу яких необхідно з'ясувати.

Так, Міністерство аграрної політики та продовольства України є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади з питань формування та забезпечення реалізації державної політики, зокрема, в галузі земельних відносин, топографо-геодезичної і картографічної діяльності, нагляду (контролю) в агропромисловому комплексі. Звертаємо увагу і на те, що Міністерство аграрної політики та продовольства України поєднує у собі декілька функцій, а саме формування та забезпечення реалізації державної політики у сфері земельних відносин, а також у сфері нагляду (контролю) в агропромисловому комплексі.

Визначальним чином на збалансованість функціонування всієї системи державного управління у цій сфері має і Міністерство екології та природних ресурсів України. Воно є головним суб'єктом у системі центральних органів виконавчої влади з питань формування та забезпечення реалізації державної політики у сфері охорони навколишнього природного середовища, відтворення та охорони земель, а також здійснення державного нагляду (контролю) за додержанням вимог законодавства про охорону навколишнього природного середовища, раціонального використання, відтворення та охорони природних ресурсів.

Так само як і Міністерство аграрної політики та продовольства України, Міністерство екології та природних ресурсів України поєднує у собі функції формування і забезпечення реалізації державної політики у сфері охорони навколишнього природного середовища, відтворення та охорони земель, а також функцію здійснення державного нагляду (контролю) за додержанням вимог законодавства про охорону навколишнього природного середовища, раціонального використання, відтворення та охорони природних ресурсів.

За базовими положеннями, передбаченими Законом України «Про центральні органи виконавчої влади» № 3166-VI від 17 березня 2011 року, міністерства забезпечують форму-

вання та реалізують державну політику в одній чи декількох сферах, а інші центральні органи виконавчої влади виконують окремі функції з реалізації державної політики. Тому, на нашу думку, з метою усунення ускладнень під час ідентифікації цільових функціоналів центральних органів виконавчої влади у галузі земельних відносин доцільно внести зміни до земельного законодавства та не обмежуватися посиланням тільки на повноваження щодо формування державної політики або тільки на повноваження щодо забезпечення реалізації державної політики, а визначати їх максимально повно.

Центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері земельних відносин, на сьогодні є Державне агентство земельних ресурсів України (Держземагенство), діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра аграрної політики та продовольства. Однак не можна не враховувати і той факт, що центральний орган виконавчої влади з питань земельних ресурсів у галузі земельних відносин неодноразово реорганізовувався, змінював частину своїх функцій та органи, які спрямовували і координували його діяльність. Реорганізація суттєво знизила імідж земельного органу, його самостійність і роль у державі (автор статті підтримує розроблення та трактування, які наведено у роботі [7]).

Територіальними органами Державного агентства земельних ресурсів є головні управління Держземагентства в областях (всього по Україні 24 головних управлінь), головні управління Держземагентства у м. Києві та м. Севастополі (всього 2 головних управління), управління (відділи) Держземагентства у районах (зазначимо, що їх всього 469 управлінь (відділів), управління (відділи) Держземагентства в містах (всього 65 управлінь (відділів), міськрайонні управління (відділи) Держземагентства (всього 6), міжміські управління Держземагентства (всього 1), міжрайонні управління Держземагентства (всього 2).

Нарівні з обласними головними управліннями в Автономній Республіці Крим діє Республіканський комітет по земельних ресурсах Автономної Республіки Крим, який є республіканським органом виконавчої влади, функціонально підпорядковується Держземагентству і входить до єдиної системи державних органів земельних ресурсів (деталізовано у наукових джерелах [6; 8]).

Державна екологічна інспекція України є центральним органом виконавчої влади та забезпечує реалізацію державної політики із здійснення державного нагляду (контролю) у сфері охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання, відтворення й охорони природних ресурсів, здійснює державний нагляд (контроль) за додержанням законодавства про використання та охорону земель. Діяльність Державної екологічної інспекції України спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра екології та природних ресурсів України.

Територіальними органами Державної екологічної інспекції України є державні екологічні інспекції в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі (всього 27), а також морські екологічні інспекції (всього 3).

Державна інспекція сільського господарства України є центральним органом виконавчої влади, одним із основних завдань якого є реалізація державної політики у сферах здійснення державного нагляду (контролю) в агропромисловому комплексі. Діяльність зазначеної інспекції спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра аграрної політики та продовольства України.

Територіальними органами Державної інспекції сільського господарства є державні інспекції сільського господарства в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі (всього по Україні 27).

Крім того, цікавим залишається питання функціонування центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері охорони навколишнього приро-

дного середовища, у галузі земельних відносин, повноваження якого визначені статтею 14^1 Земельного кодексу України та іншими законодавчими актами.

Відповідно до пункту 1 Положення про Державне управління охорони навколишнього природного середовища в областях, містах Києві та Севастополі, що затверджене наказом Міністерства охорони навколишнього природного середовища України від 19.12.2006 № 548, державне управління охорони навколишнього природного середовища в областях, містах Києві та Севастополі є територіальним органом Міністерства охорони навколишнього природного середовища України і входить до сфери його управління. Управління в межах своїх повноважень забезпечує, зокрема, реалізацію державної політики в галузі охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання, відтворення та охорони природних ресурсів.

Президент України своїм Указом «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» від 09.12.2010 р. № 1085/2010 створив Міністерство екології та природних ресурсів України, Державну екологічну інспекцію України, Державну службу геології та надр України, реорганізувавши Міністерство охорони навколишнього природного середовища України. Однак зазначений вище наказ вже неіснуючого Міністерства охорони навколишнього природного середовища України від 19.12.2006 р. № 548 на сьогодні є чинний, до нього також було внесено зміни новоствореним Міністерством екології та природних ресурсів України.

Враховуючи зазначені зміни у системі центральних органів виконавчої влади, функціонування управлінь охорони навколишнього природного середовища в областях, містах Києві та Севастополі близько двох років не відповідало чинному законодавству. І лише 13 березня 2013 р. Кабінетом Міністрів України прийнято Постанову № 159 „Про ліквідацію територіальних органів Міністерства охорони навколишнього природного середовища”, відповідно до якої територіальні органи Міністерства охорони навколишнього природного середовища ліквідуються з 17 травня 2013 року.

Таким чином, можна визнати, що на сьогодні центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері охорони навколишнього природного середовища, у галузі земельних відносин, у розумінні статті 14^1 Земельного кодексу України, є Міністерство екології та природних ресурсів України (архітектуру сучасної системи державного управління земельними відносинами представлено автором статті на рис.).

Також у процесі регулювання земельних відносин опосередковано беруть участь і такі суб’єкти державного управління (деталізовано за свідченнями, представленими у джерелі [6]):

- Державне агентство України з управління зоною відчуження, яке уповноважене надавати в оренду земельні ділянки у зоні відчуження і зоні безумовного (обов’язкового) відселення (на територіях, з яких відселено жителів та припинено діяльність рад, для цілей, визначених Законом України “Про правовий режим території, що зазнала радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи”);

- Міністерство культури України здійснює повноваження у галузі використання земель історико-культурного призначення;

- Фонд державного майна України здійснює продаж земельних ділянок, на яких розташовані об’єкти, які підлягають приватизації;

- Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України здійснює нормативно-правове регулювання земельних відносин за допомогою видання будівельних норм;

- Міністерство інфраструктури України здійснює певні повноваження по відношенню до земель транспорту та зв’язку;

- Державне агентство водних ресурсів України здійснює повноваження у галузі меліорації земель та використання земель водного фонду;

- Державне агентство лісових ресурсів України здійснює державний нагляд і контроль за використанням земель лісогосподарського призначення.

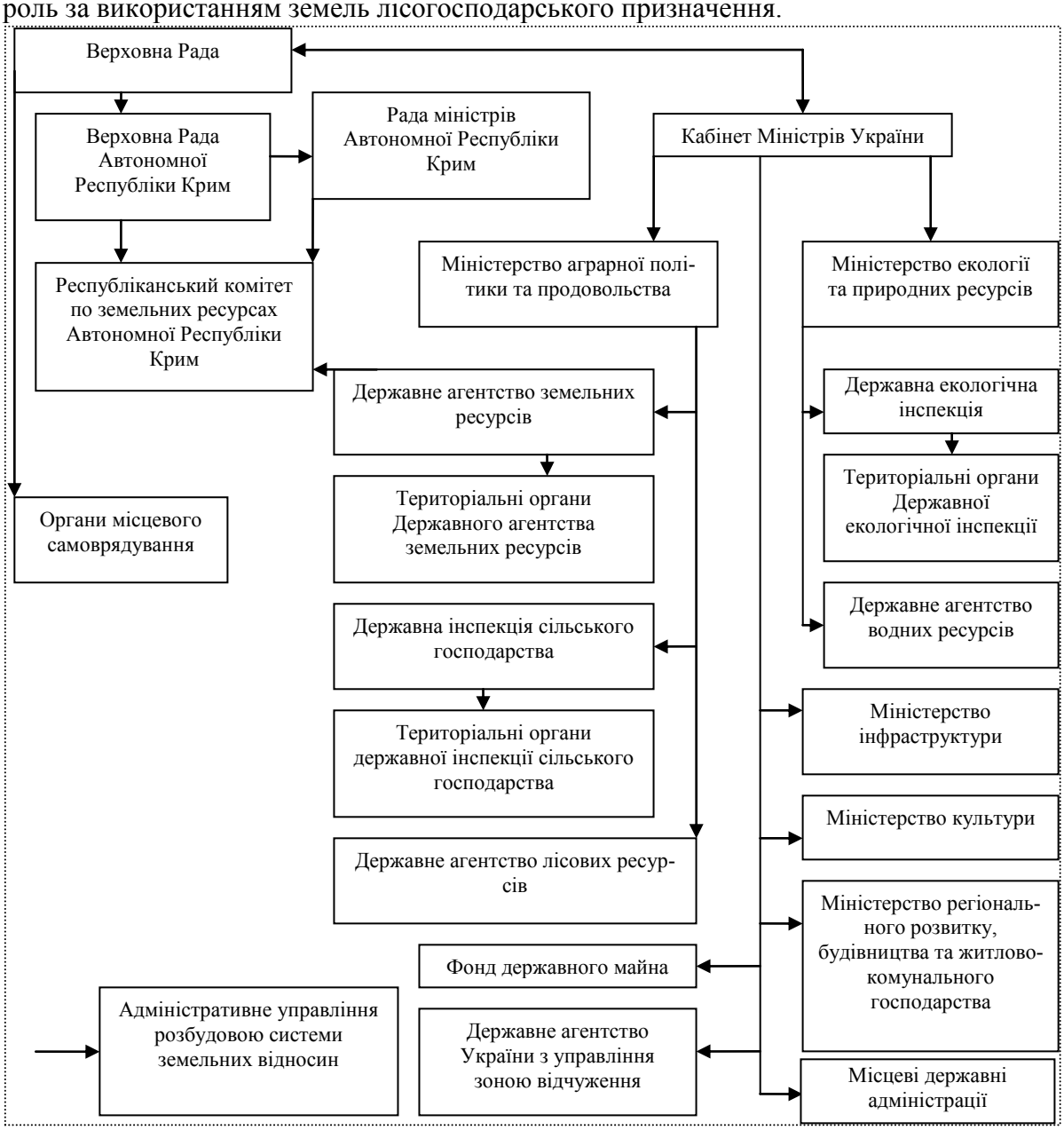


Рис. Архітектура сучасної системи державного управління земельними відносинами

Таким чином, під архітектурою системи державного управління земельними відносинами автор розуміє фундаментальну організацію системи державного управління земельними відносинами, реалізовану в її компонентах (суб'єктах державного управління), зв'язках цих компонентів один з одним та зовнішнім середовищем і принципах, що визначають структуру та розвиток системи.

Висновки та пропозиції. Підсумовуючи вищенаведені викладки, вважаємо за доцільне підкреслити, що в Україні створено систему державної влади та місцевого самоврядування, на які покладено функції управління земельними відносинами. Водночас сучасна її архітектура є недосконалою та має суттєві недоліки (як об'єктивного, так і

суб'єктивного характеру), які перешкоджають ефективному регулюванню земельних відносин та не задовольняє потреб громадян.

Серед недоліків, які можна усунути під час оптимізації архітектури системи державного управління земельними відносинами, є такі:

- велика кількість державних органів, що здійснюють регулювання земельних відносин, а також підпорядкування центральних органів виконавчої влади у галузі земельних відносин різним міністерствам;

- відсутність єдиного органу управління землями державної та комунальної власності. Відповідальність за ефективне використання земель державної та комунальної власності розпорошена між різними органами виконавчої влади і місцевого самоврядування;

- відсутність стабільності в системі органів управління земельними відносинами є її суттєвим недоліком. Так, за останні шість років один із головних органів виконавчої влади з питань земельних ресурсів реорганізовувався чотири рази (на сьогодні це Державне агентство земельних ресурсів України).

За такої кількості державних органів, що здійснюють регулювання земельних відносин, а також за відсутності стабільності самої системи державних органів, фактичним користувачам та власникам землі (фізичним та юридичним особам) надзвичайно важко зорієнтуватися, до якого органу необхідно звертатися з приводу реалізації своїх прав на землю. Окрім того, законодавство України у сфері управління земельними відносинами не є повним, цілісним і несуперечливим. Чинний Земельний кодекс України, а також інші закони та підзаконні нормативно-правові акти у галузі земельних відносин потребують доповнення та конкретизації стосовно системи органів управління земельними відносинами.

На нашу думку, для вдосконалення системи органів управління земельними відносинами необхідно здійснити такі кроки. По-перше, створити єдиний державний орган з управління земельними ресурсами як багатофункціональним і структурно складним об'єктом. Складовими частинами такого органу повинні бути агентство з управління землями державної власності, агентство з охорони навколишнього природного середовища, екологічна інспекція, інспекція з використання та охорони земель усіх категорій та форм власності, департамент державного кадастру і реєстрації прав на землю.

По-друге, забезпечити стабільність системи органів управління земельними відносинами, а також незалежність від впливу політичних сил. Звідси виникає об'єктивна необхідність подальшого поглиблення та системне вдосконалення теоретико-методичних засад і прикладних розробок, спрямованих на вдосконалення системи органів управління земельними відносинами та раціонального землекористування, як на державному, так і на місцевому рівнях.

Список використаних джерел

1. *Андрейцев В. І.* Екологічне право: курс лекцій : навч. посіб. для юрид. ф-тів вузів / В. І. Андрейцев. – К. : Вентурі, 1996. – С. 139.

2. *Державна* земельна політика в Україні: стан і стратегія розвитку // Національна безпека і оборона. – 2009. – № 3. – С. 2.

3. *Законодавчі* ініціативи Уряду у сфері земельних відносин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kivadm.gov.ua/article/zakonodavchi-iniciativi-uryadu-u-sferi-zemelnih.html.

4. *Земельний* кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2768-14.

5. *Земельне* право : підручник для студентів юридичних спеціальностей вищих навчальних закладів / за ред. В. І. Семчика і П. Ф. Кулинича. – К. : Ін Юре, 2001. – С. 201.

6. *Мірошниченко А. М.* Земельне право України : підручник / А. М. Мірошниченко. – К. : Алеута ; КНТ ; ЦУЛ, 2009. – С. 335-337.

7. *Новаковський Л. Я.* Шляхи удосконалення законодавчого забезпечення розвитку земельних відносин в Україні / Л. Я. Новаковський // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 21.

8. *Положение* о Республиканском комитете по земельным ресурсам Автономной Республики Крым [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zakon2.rada.gov.ua/krym/show/rb0200001-10.

9. *Про Державне* агентство земельних ресурсів України [Електронний ресурс] : Указ Президента України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/445/2011.

10. *Про Державну* інспекцію сільського господарства України [Електронний ресурс] : Указ Президента України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/459/2011.

11. *Про державний* контроль за використанням та охороною земель [Електронний ресурс] : Закон України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/963-15.

12. *Про Міністерство* аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс] : Указ Президента України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/500/2011.

13. *Про оптимізацію* системи центральних органів виконавчої влади [Електронний ресурс] : Указ Президента України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1085/2010.

14. *Про охорону* земель [Електронний ресурс] : Закон України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/962-15.

15. *Про Положення* про Державну екологічну інспекцію України [Електронний ресурс] : Указ Президента України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/454/2011.

16. *Про Положення* про Міністерство екології та природних ресурсів України [Електронний ресурс] : Указ Президента України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/452/2011.

17. *Прокопович Т. Г.* Розбудова системи державного управління земельними відносинами / Т. Г. Прокопович // Український соціум: наука – освіта – виробництво : збірник наукових праць / за ред. В. В. Микитенко. – К., 2013. – Вип. 4. – С. 145-154.

УДК 159.9.072

К.С. Озарко, директор
Науково-дослідний інститут інфокомунікацій Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова, м. Львів, Україна
Ю.В. Опотяк, канд. техн. наук
Науково-дослідний центр телекомунікаційних систем та мереж зв'язку Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова, м. Львів, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ ПАРАМЕТРІВ МЕТОДИК ВИЗНАЧЕННЯ ОСОБИСТІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ

Е.С. Озарко, директор
Научно-исследовательский институт инфокоммуникаций Одесской национальной академии связи А.С. Попова, г. Львов, Украина
Ю.В. Опотяк, канд. техн. наук
Научно-исследовательский центр телекоммуникационных систем и сетей связи Одесской национальной академии связи А.С. Попова, г. Львов, Украина

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ ПАРАМЕТРОВ МЕТОДИК ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЛИЧНОСТНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА ПЕРСОНАЛА

K.S. Ozarko, direktor
Scientific-research Institute of Info Communication Odessa National Academy of Telecommunications named O.S. Popov, Lviv, Ukraine
Yu.V. Opotyak, Candidate of Technical Sciences
Research-and-development Centre of Telecommunication System and Networks Odessa National Academy of Telecommunications named O.S. Popov, Lviv, Ukraine

INVESTIGATION OF THE RELATIONSHIP OF PARAMETERS OF METHODS FOR PERSONALITY CHARACTERISTICS DETECTION FOR IMPROVEMENT OF PERSONNEL MANAGEMENT EFFICIENCY

Досліджено взаємозв'язки параметрів особистісних характеристик персоналу, що визначаються за допомогою декількох загальноприйнятих методик. Виявлений взаємозв'язок окремих параметрів може відігравати роль індикаторів при аналізі результатів анкетування. Комплексне поєднання методик оцінювання особистісних характеристик з урахуванням виявлених індикаторів забезпечує вирішення практичних завдань підбору і розстановки персоналу та створення спеціалізованих програмних засобів. Використання вказаних взаємозв'язків параметрів покращує достовірність та об'єктивність визначення особистісних характеристик анкетованих і забезпечує підвищення ефективності менеджменту персоналу.

Ключові слова: *менеджмент персоналу, методика визначення особистісних характеристик, ефективність діяльності підприємств.*

Исследованы взаимосвязи параметров личностных характеристик персонала, которые определяются с помощью нескольких общепринятых методик. Взаимосвязь отдельных параметров может играть роль индикаторов при анализе результатов анкетирования. Комплексное сочетание методик оценки личностных характеристик с учетом выявленных индикаторов обеспечивает решение практических задач подбора и расстановки персонала и создание специализированных программных средств. Использование указанных взаимосвязей параметров улучшает достоверность и объективность определения личностных характеристик анкетируемых и обеспечивает повышение эффективности кадрового менеджмента.

Ключевые слова: *менеджмент персонала, методика определения личностных характеристик, эффективность деятельности предприятий.*

Relationships of parameters of conventional methods for personality characteristics detection are investigated. The interrelation of individual parameters can play the role of indicators in the analysis of the survey results. Complex combination of methods for personality characteristics detection with regard to the identified indicators provides the solution of practical problems of selection and placement of personnel and the development of specialized software. Usage of these relationships of parameters improves the accuracy and objectivity of determining personality characteristics and enhances the effectiveness of personnel management.

Key words: *personnel management, method of determining personality characteristics, efficiency of enterprises.*

Постановка проблеми. Підвищення достовірності визначення особистісних характеристик персоналу, діяльність якого безпосередньо впливає на виробничий процес і визначає результати економічної ефективності підприємства, залишається надзвичайно важливим завданням. Незаперечним є факт, що економічна ефективність діяльності підприємства значною, якщо не вирішальною, мірою залежить від стосунку його працівників до виконуваної праці, умов роботи у колективі, засобів стимулювання та заохочення. А всі ці

фактори визначаються особистісними характеристиками окремих працівників. Анкетування персоналу з використанням сучасних методик дозволяє отримати достатньо об'єктивну інформацію, з'являється можливість оперувати цифрами та стандартизованими даними.

Однак, незважаючи на існування різноманітних методик, питання достовірності отримуваної інформації залишається актуальним. Це пояснюється значним впливом людського фактору як під час проведення анкетування, так і під час інтерпретації та опрацюванні результатів анкетування. З іншого боку, сьогодні існує достатньо багато методик визначення особистісних характеристик. І хоча кожна методика оперує окремим простором визначень і отримуваних параметрів, логічно припустити існування взаємозв'язків між цими параметрами для різних методик. Визначення таких взаємозв'язків дозволить покращити якість оцінювання особистісних характеристик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для визначення особистісних характеристик анкетованих розроблено багато методик: методика DISC для визначення типів поведінки та вподобань у поведінці, розроблену з врахуванням робіт В. Марстона [10], типологія особи MBTI, розроблена І. Маєрс-Бріггс та К. Бріггс [11], методика визначення персональних ролей у команді Р.М. Белбіна [1], методика визначення мотиваційних характеристик персоналу В.І. Герчікова [4]. Серед публікацій останніх років треба зазначити проведений А.В. Букаловим [2] аналіз та оцінювання статистичних даних з використанням індикатора Майерс-Бріггс (MBTI). Сучасні методи оцінювання персоналу розглянуто К.М. Дідуром [6]. Соціально-психологічні характеристики особистості, її організаційну поведінку, а також вплив особистісних характеристик на настанови і поведінку людей в організації розглядає Л.Г. Шморгун [9]. Н.О. Григор'єва [5] детально зупиняється на питанні оцінювання персоналу та інструментарію, що для цього застосовується. Є.М. Потапчук у статті [8] зупиняється на різноманітних аспектах кадрової роботи з персоналом.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій літературі пропонується різноманіття технологій, методів, інструментів оцінювання особистісних характеристик персоналу. Проте їх якість та обґрунтованість не задовольняють вимогам практики. Сучасна економіка актуалізує проблему оцінювання персоналу у зв'язку зі збільшенням ролі людських ресурсів у забезпеченні конкурентоспроможності організації та необхідністю об'єктивної інформації про стан і перспективи розвитку цих ресурсів. Оцінка персоналу є інформаційною базою для прийняття обґрунтованих рішень у менеджменті персоналу, при виробленні стратегії динамічного зростання організації. Об'єктивна оцінка особистісних характеристик персоналу є одним з вирішальних факторів у керуванні управлінськими, економічними, соціальними процесами, що відбуваються в організації і впливають на темпи і якісний рівень її функціонування і розвитку.

Разом з тим існуючі методики оцінювання особистісних характеристик, відомі авторам, не забезпечують отримання достатньо надійних результатів в умовах практичного застосування у виробничій діяльності. Тут слід враховувати додаткові фактори обмеженості анкетування у часі, стресу персоналу, суттєвого впливу суб'єктивного фактору. На думку авторів, комплексне поєднання методик оцінювання особистісних характеристик забезпечить вирішення практичних завдань підбору та розстановки персоналу. Створення на основі цих комплексних методик програмних засобів підбору, розстановки та контролю кадрів забезпечить підвищення ефективності економічної діяльності підприємств.

Мета статті. Метою цієї статті є дослідження взаємозв'язків методик при визначенні особистісних характеристик цільових груп анкетованих, а саме, учнівської молоді та персоналу підприємств галузі зв'язку. Проведений авторами аналіз показує існування індикаторів, що забезпечують можливість взаємного контролю результатів анкетування за різними методиками для окремих цільових груп, що дозволяє ефективно та об'єктивно вирішувати завдання підбору, розстановки та контролю кадрів. Існування таких індикаторів забезпечує створення відповідних спеціалізованих програмних засобів.

Виклад основного матеріалу. Одним з основних завдань кадрового підбору залишається визначення оптимального розподілу кадрів. Для вирішення цього завдання необхідне

правильне і достовірне визначення притаманних кожному працівнику особистісних характеристик, що визначають його особливості у сприйнятті інформації, можливі стосунки у колективі, схильність до вдосконаленні та навчання, при спілкуванні з клієнтами, мотиваційні уподобання тощо. Для визначення цих характеристик розроблено певні методики. Однак при практичному застосуванні цих методик в умовах діючого виробництва, що характеризується обмеженістю процедури анкетування у часі, стресу анкетованих, суттєвого впливу суб'єктивних факторів на результати анкетування (наприклад, бажання "сподобатися" тощо), незавжди вдається визначити притаманні конкретному анкетованому особистісні характеристики. А від достовірності їх визначення, наприклад, при прийомі працівника на роботу у конкретний колектив, буде залежати економічна ефективність діяльності не тільки вказаного працівника, а й усього колективу. Одне з можливих рішень полягає у перехресній перевірці результатів, отримуваних за різними методиками. Для цього необхідно виявити спільні маркери у методиках, які б служили індикаторами достовірності.

Проте тут існує додаткова проблема, що полягає у неможливості прямого порівняння усіх отримуваних параметрів між окремими методиками. Кожна методика оперує своїм окремим простором визначень і результуючих параметрів. Це пов'язано з різною спрямованістю окремих тестів, різним формулюванням опитувальників, і врешті, різною кількістю і представленням результатів. Однак логічно припустити існування взаємозв'язків між окремими параметрами та їх групами для різних методик оцінювання, оскільки тією чи іншою мірою їх простори визначення перетинаються.

Розглянемо можливі взаємозв'язки між параметрами для двох методик. Нагадаємо, що у методиці DISC для визначення типів поведінки та вподобань у поведінці оперують параметрами домінування, впливу, сталості та відповідності, а комбінація цих факторів визначає індивідуальну поведінку людини. У типології особи MBTI визначають 16 типів особистості за чотирьома шкалами, що описують основні властивості характеру, а саме: екстраверсія – інтроверсія, сенсорика – інтуїція, логіка – емоції, раціональність – ірраціональність. За вказаними методиками для визначення можливих взаємозв'язків параметрів було проведено анкетування окремих груп персоналу, що працює у галузі зв'язку та учнівської молоді. Отримані результати аналізувалися з метою оцінки наявності взаємозв'язків.

Спочатку було проаналізовано рівень взаємозв'язку між окремими параметрами кожної з методик. Найбільш логічно припустити існування взаємозв'язку параметрів домінування та екстраверсії/інтроверсії. Причому великому значенню параметра домінування, в основному, відповідатиме високий рівень екстраверсії, і навпаки. У табл. 1 наведено результати оброблення даних для цього типу можливого взаємозв'язку. У таблицях група 1 – керівний склад підприємств галузі зв'язку, група 2 – середня ланка персоналу, група 3 – учнівська молодь.

Таблиця 1

Рівень взаємозв'язку параметрів домінування та екстраверсія/інтроверсія

Взаємозв'язок параметрів	"Високе" домінування – екстраверсія, %	"Низьке" домінування – інтроверсія, %
Група 1	57,9	52,1
Група 2	47,4	67,5
Група 3	40,8	49,0

Аналізувався взаємозв'язок параметрів сталість та екстраверсія/інтроверсія, де великому значенню параметра сталості, в основному, відповідатиме низький рівень екстраверсії, і навпаки. Дані оброблення наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Рівень взаємозв'язку параметрів сталість та екстраверсія/інтроверсія

Взаємозв'язок параметрів	"Низька" сталість – екстраверсія, %	"Висока" сталість – інтроверсія, %
Група 1	66,6	90,1
Група 2	61,1	86,3
Група 3	55,2	68,5

Взаємозв'язок параметрів вплив та екстраверсії/інтроверсії, де високому значенню параметра впливу, в основному, відповідатиме високий рівень екстраверсії, і навпаки, наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Рівень взаємозв'язку параметрів вплив та екстраверсія/інтроверсія

Взаємозв'язок параметрів	"Високий" вплив – екстраверсія, %	"Низький" вплив – інтроверсія, %
Група 1	96,0	85,7
Група 2	95,1	64,2
Група 3	87,5	37,5

Аналізуючи наведені у табл. 1-3 дані, можна зауважити, що для професійних груп 1 і 2 працівників відсоток підтвердження взаємозв'язку параметрів у всіх випадках вищий ніж у групі 3 (учнівська молодь). Це можна пояснити меншим рівнем "визначеності" характеру молоді, що впливає і на достовірність визначення їх особистісних характеристик.

У табл. 4, 5 наведено відсоток підтвердження взаємозв'язку визначених субтипів по методиці DISC та параметрів екстраверсія/інтроверсія (табл. 4) і логіка/емоції (табл. 5) відповідно (н/д — дані відсутні).

Таблиця 4

Взаємозв'язок субтип DISC — екстраверсія/інтроверсія, %

Субтипи DISC	D	DI	I	IS	S	SC	C	CD
Група 1	91,6	75,0	92,3	50,0	н/д	87,5	88,8	77,7
Група 2	53,8	60,8	63,2	57,1	93,7	93,7	85,7	88,2
Група 3	50,0	80,0	50,0	66,6	75,0	50,0	75,0	80,0

Для отримання даних табл. 4 застосовувались співвідношення, відповідно до яких високим значенням параметрів домінування, вплив відповідають високі значення екстраверсії, а високими значенням сталість, відповідності – високі значення інтроверсії. Для даних у табл. 5 – співвідношення: високим значенням параметрів домінування, відповідність відповідають високі значення екстраверсії, а високими значенням сталість, вплив – високі значення інтроверсії. Наведені дані також демонструють високий рівень взаємозв'язку, який доцільно використовувати для взаємної верифікації результатів оцінювання отриманих при проведенні анкетування персоналу. За іншими показниками субтипів DISC та відповідних показниках властивості характеру анкетованих MBTI взаємозалежності були менш вираженими.

Таблиця 5

Взаємозв'язок субтип DISC — логіка/емоції, %

Субтипи DISC	D	DI	I	IS	S	SC	C	CD
Група 1	100,0	н/д	н/д	н/д	100,0	100,0	100,0	100,0
Група 2	87,5	88,8	85,7	66,6	66,6	55,5	75,0	100,0
Група 3	75,0	50,0	н/д	0	37,5	0	50,0	50,0

Виявлені взаємозв'язки параметрів можуть відігравати роль індикаторів, які при аналізі результатів анкетування, у випадку одночасного використання декількох тестів, забезпечать підвищення достовірності отримуваних особистісних характеристик персоналу. Індикатор розраховується шляхом статистичного аналізу результатів анкетування за декількома тестами визначених груп персоналу й описує взаємозв'язки отримуваних параметрів між використаними тестами. У випадку невизначеності результату анкетування працівника за окремим параметром по одному з застосованих тестів, використання такого індикатора дозволяє виявити значення вказаного параметра.

Запропоновані індикатори було використано при розробленні у Науково-дослідному інституті інфокомунікацій ОНАЗ ім. О.С. Попова програмного комплексу тестування (ПКТ) "Стимул" [3; 7; 12]. Програмний комплекс забезпечує проведення усіх етапів анкетування від введення даних анкет до створення звітів. Розроблений програмний комплекс має достатню інформаційну наповненість, що забезпечує практичне використання та не потребує від користувача спеціалізованих знань з психології, соціоніки, менеджменту.

Висновки і пропозиції. У роботі розглянуто взаємозв'язки між параметрами для методик визначення особистісних характеристик персоналу. Показано існування окремих взаємозв'язків між параметрами та групами параметрів для методик, які відіграють роль специфічних індикаторів для визначених груп анкетованих. З використанням зазначених індикаторів розроблено програмний комплекс "Стимул" для вирішення задач оперативного визначення особистісних характеристик анкетованих та надання персональних рекомендацій щодо кадрового менеджменту.

Врахування особистісних характеристик персоналу в кадровому менеджменті забезпечує більш коректне й об'єктивне вирішення питань призначення конкретного працівника на визначену посаду, визначення оптимальних мотиваційних програм, виявлення міжособистісних стосунків і, як наслідок цього, підвищує економічну ефективність діяльності підприємства, покращує соціальну взаємодію у колективі тощо.

Перспектива подальших досліджень полягає в аналізі та визначенні додаткових індикаторів за даними анкетування окремих професійних груп для підвищення достовірності визначення особистісних характеристик.

Список використаних джерел

1. *Белбин Р. М.* Команды менеджеров. Секреты успеха и причины неудач / Р. М. Белбин. – М. : НІРРО, 2006. – 319 с.

2. *Букалов А. В.* Достоверна ли американская статистика типов и интертипных отношений по тесту Майерс-Бриггс? [Електронний ресурс] / А. В. Букалов // Соционика, ментология и психология личности". – 1996. – № 4(7). – Режим доступу : http://socionic.info/t/as-imbi.html#top.

3. *Воробієнко П. П.* Дослідження особистісних характеристик персоналу у діяльності підприємств за допомогою програмного комплексу «Стимул» / П. П. Воробієнко, К. С. Озарко, Ю. В. Опотяк // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 1 (44). – С. 161-166.

4. *Герчиков В. И.* Мотивация, стимулирование и оплата труда персонала / В. И. Герчиков. – М. : ГУ-ВШЭ, 2003. – 110 с.

5. *Григор'єва Н. О.* Оцінка якості персоналу в системі ефективного управління [Електронний ресурс] / Н. О. Григор'єва // VIII Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Сучасність, наука, час. Взаємодія та взаємовплив» (23-25 листопада 2011 р.). – Режим доступу : http://intkonf.org/grigoreva-no-otsinka-yakosti-personalu.

6. *Дідур К. М.* Сучасні методи оцінки персоналу [Електронний ресурс] / К. М. Дідур // Дніпропетровський державний аграрний університет. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/index.php.

7. *Озарко Е. С.* Применение инструментальных средств для отбора кадров в сфере информационной безопасности на основа программного комплекса «Стимул» / Е. С. Озарко, Ю. В. Опотяк // Прикладная радиоэлектроника. Состояние и перспективы развития. – Х. : АНПРЭ, ХНУРЭ, 2011. – Т. II. – С. 402-403.

8. *Потапчук Є. М.* Психологічні аспекти кадрової роботи з персоналом Державної прикордонної служби України / Є. М. Потапчук // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Військово-спеціальні науки. – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2009. – № 22. – С. 56-58.

9. *Шморгун Л. Г.* Менеджмент організацій : навч. посіб. / Л. Г. Шморгун. – К. : Знання, 2010. – 452 с.

10. *Marston, William Moulton.* Emotions of Normal People / William Moulton Marston. – Taylor&Francis Ltd., 1999. – 420 p.

11. *Myers Is. Br.* Gifts Differing: Understanding Personality Type / Isabel Briggs Myers. – Davies-Black Publishing; Reprint edition, 1995. – 228 p.

12. *Свідоцтво* №42110 про реєстрацію авторського права на твір «Комп'ютерна програма "Програмний комплекс Стимул"» (ДСІВ України).

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). Скорочення 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)

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.

Наприклад:

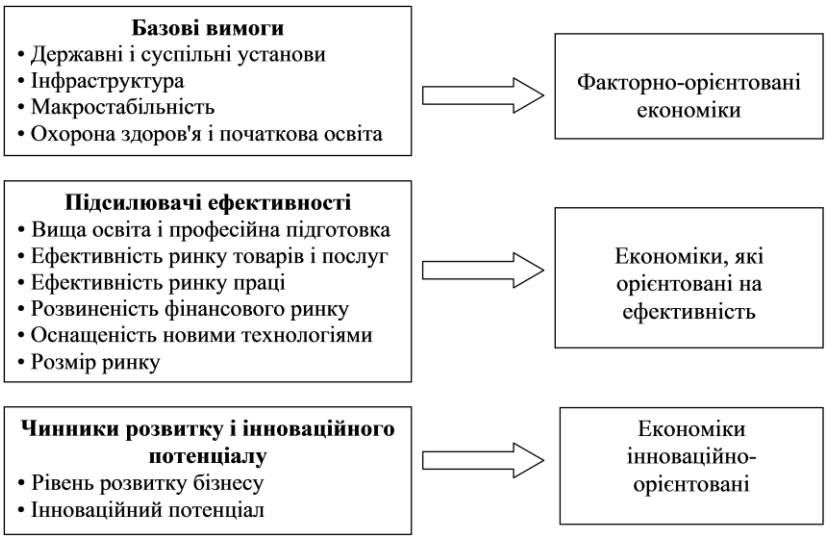


Рис. 1. Складові конкурентоспроможності на відповідній стадії розвитку економіки

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)

$$Rt = \frac{SK}{z-h} \cdot 3\epsilon, \quad (1)$$

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 Kovalskiy, Doctor of Economics
Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine
Mykhailo Ivanov, PhD in Economics
Chernihiv State Institute of Economics and Management, Chernihiv, Ukraine
Serhiy 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

№ 2 (66)

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 27.09.2013. Формат 60х84/8. Друк різографія.
Гарнітура Times New Roman. Умов. друк. арк. – 57,54. Обл.-вид. арк. – 39,6.
Тираж 300 пр. Замовлення № 192/13.

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.