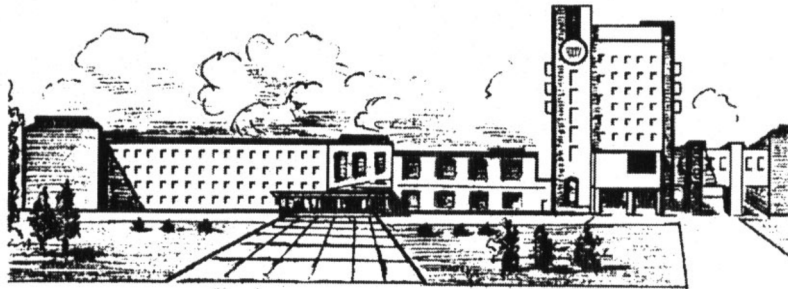


ISSN 2225-7543

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ



В І С Н И К
ЧЕРНІГІВСЬКОГО
ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

НАУКОВИЙ ЗБІРНИК

№ 4 (76)

Чернігів 2014

УДК 330.14
ББК 65.12.45
В53

Друкується за рішенням вченої ради університету (протокол № 11 від 22.12.2014). «Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”» включено до нового переліку наукових фахових видань України, затвердженого постановою Президії ВАК України від 10 березня 2010 р. № 1-05/2 (Бюлетень ВАК України № 4, 2010).

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

Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки” : науковий збірник / Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2014. – № 4 (76). – 352 с.

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

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

**УДК 330.14
ББК 65.12.45**

Головний редактор:

Шкарлет С.М., доктор економічних наук, професор.

Заступники головного редактора:

Бутко М.П., доктор економічних наук, професор;

Ільчук В.П., доктор економічних наук, професор;

Олійченко І.М., доктор наук з державного управління, професор.

Члени редакційної колегії:

Дадій Н.В., доктор наук з державного управління, професор;

Козаченко С.В., доктор економічних наук, професор;

Корецький М.Х., доктор наук з державного управління, професор;

Левківський В.М., доктор економічних наук, професор;

Пепа Т.В., доктор економічних наук, професор;

Удовиченко В.П., доктор економічних наук, професор;

Чернюк Л.Г., доктор економічних наук, професор;

Дерій Ж.В., кандидат економічних наук, доцент;

Лень В.С., кандидат економічних наук, доцент;

Стрілець М.І., кандидат наук з державного управління, заступник голови, керівник апарату Чернігівської обласної державної адміністрації;

John N. Davies, Professor, Department of Computer Science, Glyndwr University, Wrexham, U.K.

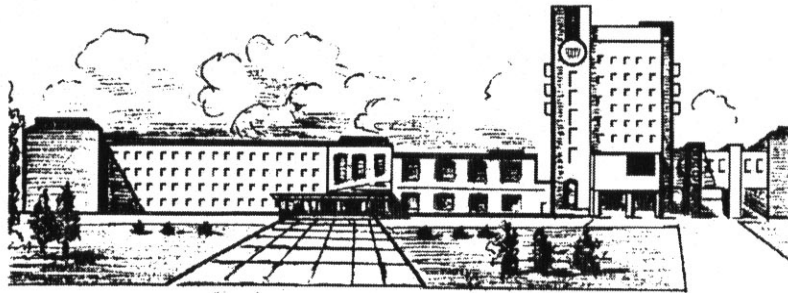
Заснований у 1996 році. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 14995-3967 ПР від 05.03.2009 р.

© Чернігівський національний технологічний університет, 2014

ISSN 2225-7543

ISSN 2225-7543

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE



VISNYK

***CHERNIHIV
STATE TECHNOLOGICAL
UNIVERSITY***

***SERIES “ECONOMICS”
SET OF SCIENTIFIC WORKS***

ISSUE № 4 (76)

Chernihiv 2014

UDC 330.14
LBC 65.12.45

Published by the decision of the Academic Council of the University (protocol № 11 of 22.12.2014). Visnyk of Chernihiv State Technological University. Series „Economics” is included in the new list of academic editions of Ukraine, approved by the Resolution of the Presidium of HAC of Ukraine of 10 March 2010 № 1-05/2 (Bulletin of HAC of Ukraine № 4, 2010).

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

Visnyk of Chernihiv State Technological University. Series „Economics” : scientific collection / Chernihiv National Technological University. – Chernihiv : Chernihiv National Technological University, 2014. – № 4 (76). – 352 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 Chernihiv State Technological University Series "Economics".

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

UDC 330.14
LBC 65.12.45

Editor in chief:

Shkarlet S.M., Doctor of Economics, Professor.

Deputy Editor in chief:

Butko M.P., Doctor of Economics, Professor;

Ilchuk V.P., Doctor of Economics, Professor;

Oliychenko I.M., Doctor of Public Administration, Professor.

Members of the Editorial Board:

Datsiy N.V., Doctor of Public Administration, Professor;

Kozachenko S.V., Doctor of Economics, Professor;

Koretskyi M.Kh., Doctor of Public Administration, Professor;

Levkivskiy V.M., Doctor of Economics, Professor;

Pepa T.V., Doctor of Economics, Professor;

Udovychenko V.P., Doctor of Economics, Professor;

Cherniuk L.H., Doctor of Economics, Professor;

Deriy Zh.V., PhD in Economics, Associate Professor;

Len V.S., PhD in Economics, Associate Professor;

Strilets M.I., PhD in Public Administration, Deputy Chairman, the Chief of Staff of the Chernihiv Regional State Administration;

John N. Davies, Professor, Department of Computer Science, Glyndwr University, Wrexham, U.K.

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

© Chernihiv National Technological
University, 2014

ISSN 2225-7543

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

<i>Кравчук Г.В.</i> Формування когнітивно-еволюційного підходу до синергетики конкурентоспроможності країни та регіону	9
<i>Левківський В.М.</i> Сучасні форми діяльності транснаціональних корпорацій у системі міжнародних економічних відносин	17
<i>Бочарова Ю.Г.</i> Особливості розвитку конфліктно-компромісних відносин ТНК в умовах глобалізації ..	25
<i>Маргасова В.Г.</i> Обґрунтування критерію раціональності забезпечення стійкості економіки держави	30
<i>Пиріков О.В., Султанова Д.А.</i> Теорія і практика сталого розвитку. Реалії та перспективи	37
<i>Пінчук А.О.</i> Наукові підходи до трактування сутності категорії “банківська послуга”	47
<i>Ткаленко Н.В.</i> Наукова концептуалізація формування інноваційного ресурсу національної економіки ..	52
<i>Юрчишин О.Я., Ащеулова С.В.</i> Особливості застосування підходів та методів до оцінювання вартості прав об'єктів інтелектуальної власності, які містять конфіденційну інформацію	59
<i>Іванчук К.О.</i> Інформаційна компонента стійкого економічного розвитку підприємства	66
<i>Титаренко Т. Г.</i> Поняття державного регулювання і державного управління земельними відносинами	72
<i>Pchuk V., Lysenko I.</i> Effectiveness evaluation of clusters' functioning	79
<i>Dubyna M.</i> Gnosiology of the category “economic trust”	89

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

<i>Кичко І.І., Денисенко Ю.В.</i> Пріоритетні напрями залучення персоналу підприємствами аграрного сектору	98
<i>Горіна Г.О.</i> Соціально-економічне значення туристичної галузі в економіці держави	104
<i>Градобосєва Є.С.</i> Житлово-комунальне господарство міст України: проблеми та напрями підвищення енергетичної ефективності	110
<i>Маловичко А.С.</i> Тенденции развития транспортных услуг в контексте глобализации	118
<i>Маловичко С.В.</i> Ринок електронної комерції України: основні тенденції	123
<i>Москаленко А. М.</i> Раціональне використання сільськогосподарських земель: теорія і практика	128
<i>Желізняк А.В.</i> Визнання торгової марки брендом – частина стратегії підвищення конкурентоспроможності ТНК у сфері туризму	133
<i>Яценко Ю.А.</i> Теоретичні засади розвитку агросфери в контексті сталості	142
<i>Петрищенко Н.А., Серьогіна Н.В.</i> Сучасні проблеми будівельного комплексу України	146

ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНУ

<i>Гнатєєва Т.М., Ніколюк О.В.</i> Вплив соціальної відповідальності бізнесу на конкурентоспроможність підприємств аграрного сектору	151
<i>Журба И.А.</i> Методологические основы развития стратегического планирования в современном региональном менеджменте	158
<i>Лебедєва В.В.</i> Методичні підходи до оцінювання рівня економічної ефективності диверсифікованості підприємств аграрної сфери	165
<i>Папіж Ю.С.</i> Класифікація регіональних кластерів: систематизація та удосконалення	174
<i>Жузь О.М.</i> Інтеграційні процеси у будівельному комплексі України	179

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

<i>Леонов С. В., Сапожнікова М.В.</i> Мікрофінансування як кредитний інструмент стимулювання соціально-економічного розвитку	187
<i>Сарапіна О. А., Мигович А. С.</i> Теоретичні засади управління дебіторською заборгованістю	192
<i>Вдовенко Ю.С.</i> Фіскально-бюджетні новації децентралізаційного підходу до реформування держави ..	199
<i>Виговська В.В.</i> Проблемні тенденції формування та реалізації інвестиційного потенціалу страхового ринку України	204
<i>Жарій Я.В., Куфасєв В.В.</i> Основні проблеми та шляхи стабілізації банківської системи України	209
<i>Мельник П.І.</i> Проблеми та перспективи вдосконалення фінансів підприємств	219

<i>Прокопенко В.Ю.</i> Приватизаційні процеси в сегменті земельної нерухомості ринку нерухомості: особливості, проблеми, наслідки	226
<i>Циганюк Д.Л., Гланц В.Н.</i> Дослідження фінансової стійкості українських банків	233
<i>Шишкіна О.В.</i> Ідентифікація та експрес-оцінка фінансових ризиків промислових підприємств	238
<i>Палюх О.М.</i> Виконання бюджетних видатків на фінансування аграрного сектору України	247
<i>Яковець Г.Ю.</i> Особливості аналізу та мінімізація ризиків під час здійснення венчурного фінансування інноваційних підприємств	252
<i>Пономаренко С.В.</i> Фінансово-економічні аспекти розвитку сільського господарства	257
<i>Столбова М.А.</i> Проекти з розвитку нерухомості: стадії та проблеми реалізації	263
<i>Narafonova O., Ulchenko D.</i> Financial restructuring as a mean of financial recovery of enterprises	267

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

<i>Бондаренко Н.М., Яресько А.М.</i> Сутність та класифікація виробничих запасів на підприємстві	273
<i>Єрмак О.І., Биховець С.О.</i> Удосконалення реєстрів спрощеної форми обліку на підприємствах малого бізнесу	282
<i>Лень В.С., Нехай В.А.</i> Політика бухгалтерського обліку в бюджетних установах: зміст та структура	289
<i>Онищенко В.П.</i> Облік інвестицій в асоційовані та спільні підприємства за П(С)БО 12 “Фінансові інвестиції”	302
<i>Сидоренко О.О.</i> Звітні сегменти у суб’єктів бухгалтерського обліку в державному секторі: поняття та порядок визнання	309

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

<i>Олійченко І.М., Дітковська М.Ю.</i> Удосконалення інформаційної діяльності в системі соціальних служб для сім’ї, дітей та молоді	314
<i>Стоян О.Ю.</i> Міжнародний досвід державного регулювання та стимулювання розвитку відновлювальної енергетики	320
<i>Бальзан М.В., Єніфанова І.Ю.</i> Перспективи економічного зростання промислових підприємств	327
<i>Оліфіренко Л.Д.</i> Методичні підходи до оцінювання ефективності інституціональних змін середовища функціонування агропромислових корпорацій	332
<i>Харченко Ю.П.</i> Механізм оцінювання стану соціально-правового захисту дітей, позбавлених батьківського піклування	340

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ПОДАЧІ РУКОПИСІВ НАУКОВИХ СТАТЕЙ	345
---	------------

CONTENT

THEORETICAL PROBLEMS OF NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT

<i>Kravchuk H.</i> Formation of cognitive-evolutionary approach to synergy of competitiveness of the country and the region	9
<i>Levkivskiy V.</i> Contemporary forms of operation of transnational corporations in the system of international economic relations	17
<i>Bocharova Yu.</i> Features of the development of TNCS' conflict-compromise relations under globalization conditions	25
<i>Marhasova V.</i> Foundation of rationality criteria of the sustainability of the state's economy	30
<i>Pyrikov O., Sultanova D.</i> Theory and practice of sustainable development. Reality and prospects	37
<i>Pinchuk A.</i> Scientific approaches to the interpretation of category of "banking services"	47
<i>Tkalenko N.</i> Scientific conceptualization of formation of innovation resource of the national economy	52
<i>Yurchyshyn O., Ashcheulova S.</i> Features of application of approaches and methods for the estimation of cost of rights of intellectual property objects, which contain confidential information	59
<i>Ivanchuk K.</i> Information component of an enterprise steady economic development	66
<i>Tytarenko T.</i> The concept of state regulation and state governance of land relations	72
<i>Ilchuk V., Lysenko I.</i> Effectiveness evaluation of clusters' functioning	79
<i>Dubyna M.</i> Gnosiology of the category "economic trust"	89

SECTORAL ASPECT OF THE NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT

<i>Kychko I., Denysenko Yu.</i> Priority areas of staff recruitment by agricultural sector enterprises	98
<i>Horina H.</i> Socio-economic importance of the tourism industry in the state economy	104
<i>Hradoboieva Ye.</i> Public utility economy of Ukraine cities: problems and directions of energy efficiency improvement	110
<i>Malovichko A.</i> Trends in the development of transport services in the context of globalization	118
<i>Malovycho S.</i> The basic tendencies of Ukrainian market of e-commerce	123
<i>Moskalenko A.</i> Rational use of agricultural lands: theory and practice	128
<i>Zhelizniak A.</i> Trademark recognition as a brand – a part of strategy for increasing the competitiveness of TNC in the sphere of tourism	133
<i>Yashchenko Yu.</i> Theoretical foundations of the development of agrarian sphere in the context of sustainability	142
<i>Petryshchenko N., Serohina N.</i> Modern problems of construction complexes of Ukraine	146

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

<i>Hnatieva T., Nikoliuk O.</i> Influence of social responsibility of business on competitiveness of agricultural enterprises	151
<i>Zhurba I.</i> Methodological foundations of strategic planning development in modern regional management	158
<i>Lebedieva V.</i> Methodological approaches to assessing the level of economic diversification enterprises efficiency of agricultural areas	165
<i>Papizh Yu.</i> Classification of regional clusters: arrangement and enhancement	174
<i>Zhus O.</i> Integration processes in the building complex of Ukraine	179

FINANCIAL RESOURCES: THE PROBLEMS OF FORMATION AND USAGE

<i>Lieonov S., Sapozhnikova M.</i> Microfinance as a credit instrument to stimulate socio-economic development	187
<i>Sarapina O., Myhovykh A.</i> Theoretical foundations of accounts receivable management	192
<i>Vdovenko Yu.</i> Fiscal and budget innovations of decentralized approach to state reforming	199
<i>Vyhovska V.</i> Formation of potential investment of insurance market in Ukraine: problem trends	204
<i>Zharii Ya., Kufaiyev V.</i> The main problems and ways of stabilization of the banking system of Ukraine	209
<i>Melnyk P.</i> Problems and prospects of improvement of enterprises finance	219
<i>Prokopenko V.</i> The privatization processes in the segment of land real estate at real estate market: features, problems, consequences	226

<i>Tsyhaniuk D., Hlanc V.</i> Analysis of financial soundness of Ukrainian banks	233
<i>Shyshkina O.</i> Identification and rapid assessment of financial risks of industrial enterprises	238
<i>Paliukh O.</i> Implementation of budget expenditures for financing of the agricultural sector of Ukraine	247
<i>Yakovets H.</i> Features of analysis and minimization of risks during realization of venture financing of innovative enterprises	252
<i>Ponomarenko S.</i> Financial and economic aspects of development of agriculture.....	257
<i>Stolbova M.</i> Projects on real estate development: stages and problems of implementation	263
<i>Harafonova O., Ulchenko D.</i> Financial restructuring as a mean of financial recovery of enterprises	267

ACCOUNTING, CONTROL AND AUDIT: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECT

<i>Bondarenko N., Yaresko A.</i> Nature and classification of production stock at an enterprise.....	273
<i>Yermak O., Buhovets S.</i> Improvement of registers of simplified account form on small business enterprises....	282
<i>Len V., Nekhai V.</i> Politics of accounting in budget establishments: the contents and structure	289
<i>Onyshchenko V.</i> Accounting of investments to associates and jointly controlled entities according to Regulation (standard) of accounting 12 "Financial investments"	302
<i>Sydorenko O.</i> Reportable segments in subjects of accounting in the public sector: the concept and the order of recognition	309

GOVERNANCE

<i>Oliychenko I., Ditkovska M.</i> Improvement of information activities in the system of social services for families, children and youth.....	314
<i>Stoian O.</i> The international experience of state regulation and promotion of renewable energy development	320
<i>Balzan M., Yepifanova I.</i> Prospects of economic growth of industrial enterprises.....	327
<i>Olifirenko L.</i> Methodological approaches to effectiveness evaluation of institutional changes of environment of the functioning of agricultural corporations	332
<i>Kharchenko Yu.</i> The mechanism of assessment of the social and legal protection of children deprived of parental care.....	340

BASIC REQUIREMENTS FOR EXECUTION AND SUBMISSION OF MANUSCRIPTS SCIENTIFIC ARTICLES	345
---	------------

УДК 339.137:332.143(477)

Г.В. Кравчук, д-р екон. наук

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

**ФОРМУВАННЯ КОГНІТИВНО-ЕВОЛЮЦІЙНОГО ПІДХОДУ
ДО СИНЕРГЕТИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ ТА РЕГІОНУ****А.В. Кравчук**, д-р екон. наук

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

**ФОРМИРОВАНИЕ КОГНИТИВНО-ЭВОЛЮЦИОННОГО ПОДХОДА
К СИНЕРГЕТИКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ И РЕГИОНА****Hanna Kravchuk**, Doctor of Economics

Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

**FORMATION OF COGNITIVE-EVOLUTIONARY APPROACH TO SYNERGY
OF COMPETITIVENESS OF THE COUNTRY AND THE REGION**

Проведено наукове дослідження ролі та специфіки формування конкурентоспроможності країни та регіону з урахуванням сукупності фінансово-економічних показників, які забезпечують результативність конкурентних переваг країни та регіону. Доведено необхідність адаптації важелів структурного зрушення у напрямку підвищення конкурентоспроможності країни та регіону з урахуванням необхідності дотримання відповідного рівня фінансово-економічної безпеки.

Ключові слова: регіон, фінансово-економічна безпека, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, децентралізація.

Проведено научное исследование роли и специфики формирования конкурентоспособности страны и региона с учетом совокупности финансово-экономических показателей, которые обеспечивают результативность конкурентных преимуществ страны и региона. Доказано необходимость адаптации рычагов структурных сдвигов в направлении повышения конкурентоспособности страны и региона с учетом необходимости удержания определенного уровня финансово-экономической безопасности.

Ключевые слова: регион, финансово-экономическая безопасность, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, децентрализация.

This article presents the scientific study of the role and the specific formation of competitiveness of the country and the region together with consideration of the financial and economic indicators that provide performance competitive advantages of the country and the region. The necessity of adaptation leverage structural shift towards improving the competitiveness of the country and the region, taking into account the need to respect the appropriate level of financial and economic security.

Key words: region, economic and financial security, competitiveness, competitive advantages, decentralization.

Вступ. Виходячи із сучасних координальних змін в економіці держави, інтеграції та глобалізації, постає питання щодо формування територіальної конкурентоспроможності, вирішення якого має пріоритетне значення для формування політики регіонального розвитку.

Для конструктивного вивчення питання формування та забезпечення конкурентоспроможності регіону необхідно провести дослідження у двох напрямках. Першим напрямком дослідження, безперечно, є загальне формування когнітивно-еволюційного підходу до категорії «конкурентоспроможність регіону». По-друге, для наукового вирішення проблеми забезпечення саме конкурентоспроможності регіону необхідно сформулювати методичні підходи, які дозволять оцінити рівень конкурентоспроможності регіонів через використання певного інструментарію та ранжування регіонів за визначеними критеріями. Виходячи зі змін чинного законодавства, у межах прийняття Закону України «Про Державний бюджет на 2015 рік», питання визначення конкурентоспроможності регіонів постає ще більш гостро. Оскільки забезпечення екстерналії грошових коштів на регіональний рівень повинно не лише покрити видатки певного регіону, а й забезпечити виконання умов дотримання соціальних стандартів життя населення.

Саме необхідність комплексного вирішення проблем ефективного розподілу і формування ресурсів регіонів, підвищення якості життя населення, забезпечення відтворення продуктивних сил та економічного розвитку регіонів вимагає розроблення та на-

уково-методичного обґрунтування підходів до концептуалізації питань конкурентоспроможності регіону.

Дослідженню проблем, сутності та концепцій конкурентоспроможності регіонів, а саме визначення сутності дефініції «конкурентоспроможність регіону», класифікації підходів, концепцій та методик оцінювання конкурентоспроможності регіонів присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, а саме В.М. Гейця, А.А. Чухна, М. Долішнього, Є.І. Бойка, В.П. Мікловді, М.І. Пітюлича, І.О. Дегтярьової, М.А. Лендєла, І.Г. Брітченка, В.Н. Василенка, В.Ю. Гризі, Л.Г. Чернюк, Л.С. Шеховцевої, Н.Ю. Кубінія, С.Б. Колодинського, Л.М. Ціцак та ін.

Метою статті є визначення синергетичного ефекту конкурентоспроможності країни та регіону в контексті децентралізації фінансування стабілізації, розвитку і контролю рівня фінансово-економічної безпеки регіону. Саме для уможливлення забезпечення децентралізації фінансування відтворення продуктивних сил на території регіону постає необхідність дослідження регіональної конкурентоспроможності як здатності регіону розвивати та захищати свої конкурентні переваги.

Виклад основного матеріалу досліджень. Використання конкурентних переваг дозволяє регіонам не лише зміцнювати власний конкурентний статус, а й сприяти підвищенню рівня конкурентоспроможності економіки країни на зовнішніх ринках.

Як економічна категорія, конкуренція – це економічна боротьба, суперництво між відокремленими виробниками продукції, робіт, послуг щодо задоволення своїх інтересів, пов'язаних з продажем цієї продукції, виконаних робіт, наданням послуг тим самим споживачам. Відповідно, конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на цьому ринку.

Відштовхуючись від розуміння конкурентоспроможності як зумовленої економічними, соціальними і політичними факторами позиції країни або товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках, що за умов відкритої економіки може визначатися і як здатність країни (фірми) протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку та ринках інших країн, під конкурентоспроможністю регіону слід розуміти його здатність в умовах глобальної конкуренції на основі ефективного використання наявних традиційних і створення унікальних ресурсів локального розвитку стимулювати підвищення продуктивності виробництва та рівня життя місцевого населення і, відповідно, забезпечувати високий конкурентний статус у геоekonomічному просторі в довгостроковій перспективі.

Однак потрібно зазначити, що так само як сьогодні відсутнє єдине визначення поняття міжнародної конкурентоспроможності регіону, так і відсутнє єдине бачення різномірної конкуренції за участю регіонів. Можна стверджувати, що конкуренція регіону на зовнішніх ринках є вершиною багатопланового процесу участі регіону в економічній діяльності.

З метою визначення місця та ролі регіональної конкурентоспроможності необхідно навести визначення конкурентоспроможності у найбільш звичному трактуванні конкурентоспроможності країни як базового елементу формування конкурентоспроможності регіону, галузі, підприємства, продукту і т. ін.

Конкурентоспроможність країни – це складна економічна категорія, під якою розуміють здатність країни випереджати суперника в досягненні поставлених економічних цілей, тобто це можливість країни ефективно функціонувати протягом значного періоду в умовах конкурентного ринку.

Проаналізуємо взаємозв'язок понять конкурентоспроможності країни та регіону і чинники, що їх визначають.

Конкурентоспроможність країни охоплює суто економічні показники, а також оцінює економічні наслідки важливих для стабільного зростання неекономічних явищ (якість політичних процесів і управління суспільством, рівень освіти, наукова база, верховенство закону, культура, системи цінностей та інформаційна інфраструктура). Концепція конкурентоспроможності країни показує, в який спосіб політика уряду сприяє розвитку конкурентного національного, соціально-відповідального бізнесу на благо процвітання нації [1].

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) визначає конкурентоспроможність країни таким чином: конкурентоспроможність країни визначається наявними можливостями для виробництва таких товарів та послуг, які в умовах вільного ринку знайдуть попит на міжнародних ринках, а також можливістю збільшувати реальний дохід громадян у довгостроковій перспективі.

Рада з конкурентоспроможності США вважає, що конкурентоспроможність країни визначається її можливістю виробляти товари та послуги, що з успіхом реалізуються на міжнародних ринках, забезпечуючи таким чином стійке зростання рівня життя у довгостроковій перспективі.

Серед наукових досліджень, присвячених визначенню поняття та дослідженню явища конкурентоспроможності країни, розглядається декілька підходів до визначення конкурентоспроможності національної економіки.

Перший підхід до визначення конкурентоспроможності. Концентрується увага на конкурентоспроможності з погляду участі національної економіки у міжнародній торгівлі, яка оцінюється відносною часткою світових експортних ринків країни та рівнем проникнення імпорту. Завоювання країною значної частки ринку певного товару (послуги) в умовах недосконалої конкуренції може означати наявність у неї значних конкурентних переваг, а зменшення цієї частки – втрату цих переваг. Але концентрація уваги тільки на конкретних величинах показників міжнародної торгівлі як відображенні конкурентоспроможності країни навряд чи допустима. Ні додатне або від'ємне сальдо платіжного балансу, ні величина експортного ринку країни, ні обмінний курс національної валюти самі по собі не можуть дати достатньо інформації стосовно стану справ у країні, і орієнтація на певні конкретні величини подібних показників може привести до проведення політики, шкідливої для суспільства. Немає прямого зв'язку між конкретним рівнем таких показників і рівнем життя у країні як одного з показників успішного функціонування національної економіки.

Другий підхід до визначення конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність визначається як здатність нації підтримувати і нарощувати свою участь (присутність) на міжнародних ринках паралельно зі зростанням рівня життя свого населення. Недосконалістю цього підходу є те, що він не містить вказівки стосовно джерела торгових успіхів країни, тому велике значення має дослідження рівня відносної ефективності національної економіки, яка вимірюється з урахуванням рівня і темпів зростання продуктивності використання факторів виробництва. Перевага такого підходу у тому, що він вказує на безпосереднє джерело підвищення рівня життя у країні і на джерело конкурентоспроможності вітчизняних компаній на світовому ринку. Саме тому йому віддають перевагу як окремі дослідники, так і державні організації, які опікуються питаннями національної конкурентоспроможності (Європейська комісія, Рада з політики конкурентоспроможності США тощо).

Третій підхід до визначення конкурентоспроможності. Стверджується, що концепція конкурентоспроможності на рівні країни – це продуктивність використання ресурсів, постійне підвищення національними фірмами продуктивності наявних галузей, розвиток якостей, необхідних для завоювання міцних конкурентних позицій у нових,

більш складних галузях. Констатація тісного зв'язку між станом країни у світовій торгівлі та продуктивністю її економіки обумовила те, що саме цей підхід отримав найбільше розповсюдження у сучасній економічній літературі, тим більше, що він зосереджує свою увагу на визначенні джерела конкурентоспроможності країни.

Конкурентоспроможність регіону загалом в економічній літературі пропонується оцінювати на основі багатьох показників, а саме: продуктивність і зростання продуктивності капіталу, праці; сукупна продуктивність факторів; зростання загальної продуктивності факторів тощо.

Визначення конкурентоспроможності країни на основі продуктивності використання ресурсів піддається сумніву згідно з концепцією порівняльних переваг. Навіть та країна, чия продуктивність нижча, ніж у сусідів, може мати порівняні переваги у виробництві будь-якого товару і, таким чином, знайти своє місце у міжнародній системі розподілу праці.

Підхід до конкурентоспроможності країни як її здатності підвищувати рівень життя у країні (завдяки підвищенню продуктивності) отримав широке розповсюдження і знайшов своє відображення у визначеннях, взятих як основні урядами багатьох країн (США, Німеччини, Канади та ін.). Країнами ОЕСР прийняте загальне визначення конкурентоспроможності як здатності компаній, галузей, регіонів та націй забезпечувати порівняно високий рівень доходів та заробітної плати, залишаючись відкритими для міжнародної конкуренції.

Подібна концепція покладена й у визначення конкурентоспроможності Міжнародним інститутом з розвитку менеджменту (IMD): конкурентоспроможність країни – це її здатність створювати додаткову вартість і таким чином збільшувати національне багатство через управління активами та процесами, привабливістю й агресивністю, глобальністю та оточенням, інтегруючи ці відношення в економічну і соціальну модель; та Світовим економічним форумом: конкурентоспроможність країни – це її здатність досягати постійних (підтримуваних) високих темпів зростання ВВП на душу населення.

Заслуговує на увагу також підхід до визначення конкурентоспроможності країни на основі цін і витрат виробництва. Оскільки конкурентоспроможність товарів, які виробляють національні компанії, і конкурентоспроможність національного експорту є одними з основних ознак конкурентоспроможності відкритої економіки в певний конкретний проміжок часу, ці дані можуть використовуватися з метою моніторингу конкурентоспроможності країни з погляду окремих характеристик її функціонування. Якщо поєднати цю інформацію з відомостями про вимоги до факторів виробництва, а також характер підприємницької діяльності у країні, можна побачити приблизну картину ідеальної конкурентоспроможної економіки, що втілює мету, до якої повинна прагнувати кожна національна держава, яка проводить політику відкритої економіки [2].

Міжнародна конкурентоспроможність країни характеризується системністю і полягає у здатності країни займати й утримувати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку завдяки потужному економічному потенціалу, що забезпечує зростання економіки на інноваційній основі; розвинутій системі ринкових інститутів; володінню значним інтелектуальним капіталом, інвестиційними ресурсами; гнучкому реагуванню на зміни світової кон'юнктури та, відповідно до цього, диверсифікації виробництва, максимально відстоюючи реалізацію національних інтересів заради економічної безпеки та високих стандартів життя населення.

До детермінантів глобальної конкурентоспроможності слід віднести: міцність внутрішньої економіки; ступінь інтеграції у світову економіку; фінанси; науково-технічний прогрес; кадри; інфраструктура бізнесу; менеджмент; уряд [3].

Необхідно відзначити, що поняття глобальної конкурентоспроможності дещо ширше, ніж поняття конкурентоспроможності країни, оскільки може бути використане щодо групи країн. Проте такий поділ можна вважати дещо умовним. Конкурентоспроможність країни визначається такими детермінантами:

- ресурси (фізичні (доступність природних ресурсів); людські (вартість, кількість, управління); інформаційні (обсяг та якість науково-технічної і ринкової інформації); грошові (вартість капіталу); інфраструктура (її якість і вартість));
- процеси (технології, НТП, інновації);
- привабливість (оцінюється на основі макроекономічних показників);
- соціально-політичний клімат [4].

На підставі вищезазначеного слід відзначити багатосторонність конкурентоспроможності як економічної категорії, що проявляється в таких її аспектах:

- за територіально-географічною ознакою виділяється міжнародна та національна конкурентоспроможність;
- залежно від масштабності економічних суб'єктів виділяється конкурентоспроможність товару (послуги), організації, галузі та економіки в цілому;
- залежно від урахування фактора часу виділяється конкурентоспроможність на визначену дату, за період, у перспективі.

Для формування дефініції «конкурентоспроможність регіону» доцільним є наведення концепцій щодо трактування цього поняття, починаючи з найбільш класичного підходу до концептуалізації конкурентоспроможності Портера [4], через проведення її адаптації з врахуванням належності до певного регіону (рис. 1).

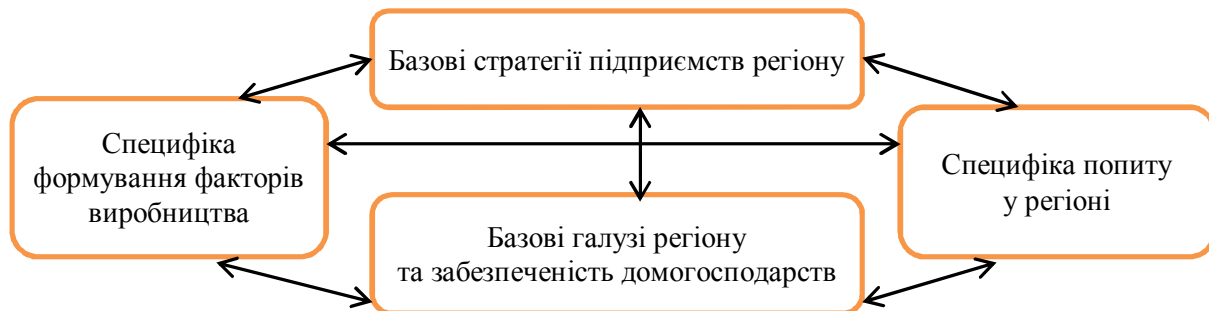


Рис. 1. Концепція конкурентоспроможності регіону
(адаптована до концепції конкурентоспроможності Портера)

Регіональне середовище складається з таких складових:

- ноу-хау, обумовлені як здатність опанувати виробничим процесом у всіх його компонентах: технічним, організаційним і маркетинговим. Цей потенціал має ключове значення для вирішення проблем, пов'язаних зі зміною технологій і еволюцією ринку;
- культура та цінності, що визначають поведінку партнерів і їхні взаємини. Наприклад, вони можуть ґрунтуватись на принципі довіри та взаємодії або недовіри та твердого індивідуалізму, співробітництва або боротьби з конкурентами, солідарності та взаємодопомоги або на принципі «кожний сам за себе»;
- суспільний капітал, вимірюваний глибиною знань окремих партнерів один про одного. Це питання має першорядне значення для створення мереж;
- ступінь відкритості для зовнішнього світу, що характеризується знанням і розумінням ринків та технологій;
- наявний контингент регіональних партнерів, таких як великі підприємства, МСП, фінансові структури, органи влади, вище керівництво, громадські організації, професійні асоціації, освітні та науково-дослідні установи тощо.

Саме по собі середовище, що погано піддається кількісному виміру, удосконалюється за рахунок так званої «м'якої інфраструктури» (мереж або асоціацій, системи послуг для підприємств, розвитку соціального капіталу, інформаційної інфраструктури і т. ін.). Це середовище не споконвічно властиве регіону – його необхідно вирощувати, іноді інкубувати і розвивати на постійній основі.

У дійсності, процес регіонального економічного розвитку можна визначити як потрійну функцію суспільства. Перша її складова – потенціал для інновацій. Поняття «інновації» тут варто розуміти в більш широкому сенсі, тобто не тільки як технічні та технологічні інновації, але також інновації у сфері організації (виробництва, маркетингу) і обміну інформацією.

Друга складова – так звана «територіальна» солідарність. Регіональна солідарність необхідна для реагування на виклики зовнішнього світу. Насправді, з одного боку, необхідність мінімальних стартових умов (інфраструктури, рівень густонаселеності, кількості МСП). З іншого боку, необхідне створення неформальної мережі, що дозволяє групі підприємців швидко реагувати на зовнішні проблеми. Ця здатність до реагування буде ще більш ефективною, якщо така мережа буде відкритою для інших гравців (банків, органів влади, НПО, споживачів тощо).

Третім фактором є потенціал для регулювання та додання стабільності цим формам солідарності з метою відтворення умов, сприятливих для інновацій. Це регулювання може бути як відкритим й інституціоналізованим (через закони й норми), або неформальним та прихованим (тобто солідарність проявляється на стадії виробництва, а не на стадії маркетингу).

Тому регіони більше не є пасивними гравцями, що сліпо підкоряються рішенням національного центру або коливанням глобальної економіки, а перетворюються в активних гравців, які самостійно будують своє економічне та соціальне майбутнє.

Визначальними для глобальної конкуренції є не тільки відповідні продукти, але й умови, створені в регіонах. Роль держави змінилася – вона переходить від традиційної ролі в розробленні промислової політики до створення умов для розвитку виробничих систем на місцевому рівні.

Відобразимо на рис. 2 взаємозв'язок між параметрами конкурентоспроможності країни та регіону в контексті фінансово-економічної безпеки екстерналії фінансових ресурсів.

Отже, з наведеної схеми чітко видно взаємозалежність між формування та впливу на конкурентоспроможність регіону через призму формування конкурентоспроможності країни, оскільки усі ключові параметри розвитку фінансово-економічної сфери та її безпеки є ланцюговими. У разі піднесення економіки регіонів відбувається загальний розвиток країни та відповідно зростання конкурентоспроможності обох елементів системи, і навпаки, у разі формування економічної асиметрії відбувається не лише фінансово-економічний, а як наслідок соціальний, інноваційний, технічний спад в усій системі, що призводить до зниження рівня її конкурентоспроможності.

Ключовою проблемою регіонального розвитку є значні диспропорції соціально-економічного стану регіонів, низька конкурентоспроможність та інвестиційно-інноваційна діяльність. Господарство деяких регіонів сьогодні ґрунтується на одній–двох галузях, підприємства яких є сировинними або виробляють проміжну та низькотехнологічну продукцію. Знижується конкурентоспроможність окремих регіонів на зовнішньому ринку: питома вага майже половини областей у загальноукраїнському експорті не перевищує одного відсотка.

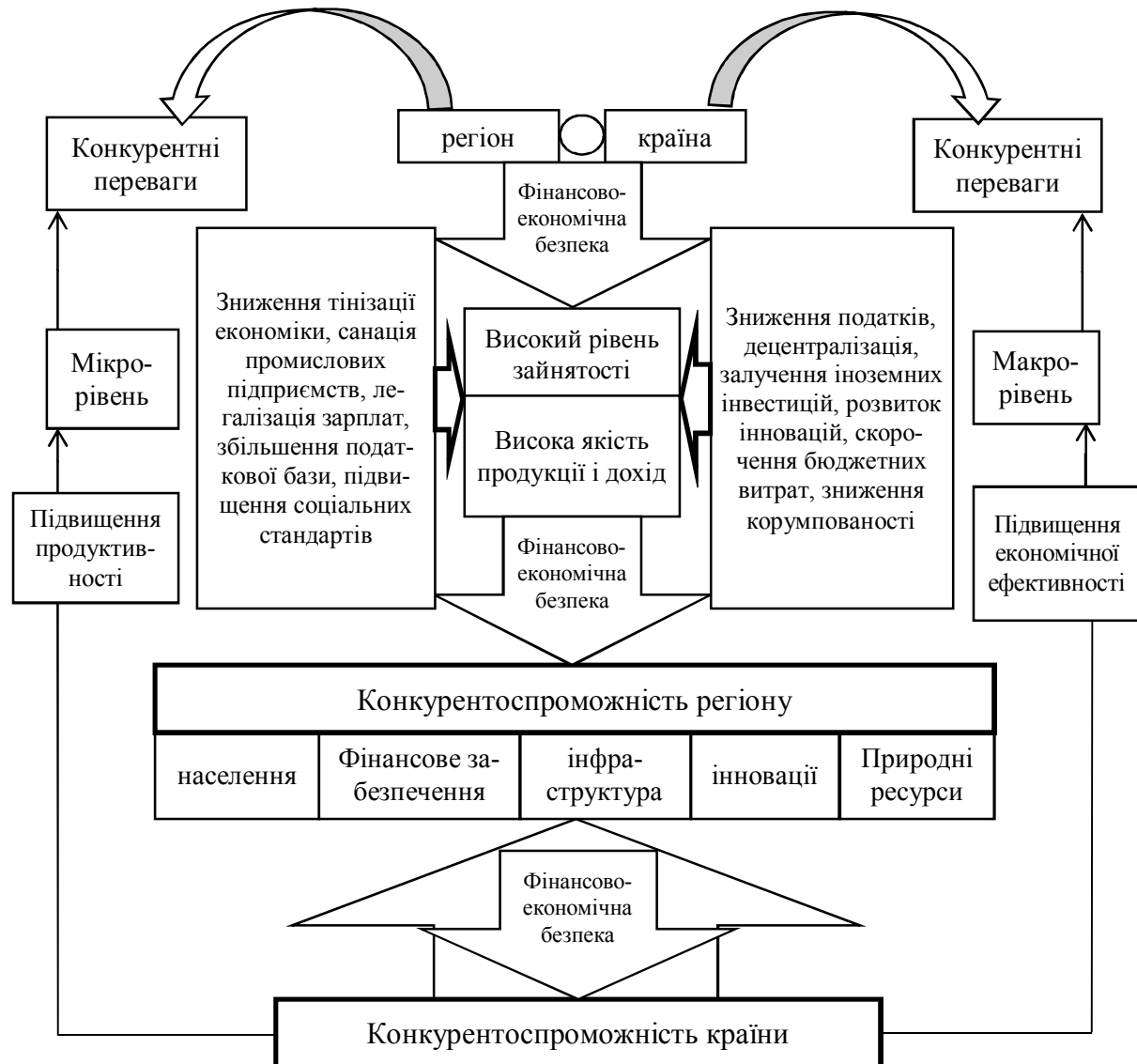


Рис. 2. Взаємозв'язок та взаємовплив конкурентоспроможності країни та регіону в контексті фінансово-економічної безпеки

Висновки. Аналізуючи вищенаведені проблеми формування когнітивно-еволюційного значення категорії «конкурентоспроможність регіону» та її взаємозв'язок та взаємозалежність з категорією «конкурентоспроможність країни», можна зробити такі висновки:

1. Високі досягнення асоціюються з підвищенням рівня життя та реальних доходів населення. Якщо трохи розширити наше розуміння підвищення рівня життя та стійкості, тобто пов'язати це з поняттям добробуту в цілому, можна легко включити в оцінку конкурентоспроможності соціальні та природоохоронні питання.

2. Конкурентоспроможність – не короткостроковий феномен, вона повинна бути стійкою та мати довгостроковий вплив. Тому політика, подібна соціальному демпінгу та регіональному податковому демпінгу щодо сусідніх регіонів, недоцільна.

3. Конкурентоспроможна економіка повинна створювати робочі місця, але не будь-які робочі місця, а якісні для сприятливого зростання реальних доходів і рівня життя.

4. Конкурентоспроможність іноді залежить від росту продуктивності. Проте продуктивність – не більше ніж один з важливих показників конкурентоспроможності. Вона, безумовно, не є поясненням конкурентоспроможності, тобто конкурентоспроможність

регіону (країни) визначається результатами (рівнем життя /доходами), а не факторами, що впливають на неї саму.

5. Конкурентоспроможність на рівні регіону не передбачає «ігри з нульовим результатом», коли успіх одних відбувається на шкоду іншим, як на мікроекономічному рівні. Насправді, успіх одного регіону створює також можливості для інших регіонів, особливо сусідніх. Ці регіони, крім того, можуть одержати переваги від ефекту полюса зростання, створеного динамічним регіоном.

6. Той факт, що конкурентоспроможність країни продукує конкурентоспроможність регіону, є аксіомою для нижчого щабля економічних процесів перетворення ресурсів. Тобто конкурентоспроможність регіону забезпечує конкурентоспроможність підприємств цього регіону, отже, є загальні особливості регіону, що впливають на конкурентоспроможність всіх розташованих у ньому підприємств. Таким чином, регіональні умови розвитку є детермінантом конкурентоспроможності, тобто конкурентні переваги можуть і повинні створюватися, а не сприйматися як задані й незмінні.

За результати опрацювання наявних досліджень з цієї проблеми слід відзначити, що більшість науковців-дослідників ставить на перше місце як рушійну силу конкурентоспроможності регіону один або сукупність наведених нижче факторів: кластери; людський капітал; наявні підприємства та мережі; інновації/регіональні інноваційні системи; керування та інституціональний потенціал; галузева структура та тип підприємств; інфраструктура (у широкому розумінні); типологія регіонів і рівень інтеграції підприємств; інтернаціоналізація та характер прямих іноземних інвестицій (ППІ); географічне положення; інвестиційна привабливість.

Однак не слід забувати про те, що передумови для конкурентоспроможності регіону, перш за все, створюються на національному рівні. У дійсності, для додання стійкості регіональному розвитку необхідне створення сприятливих умов, таких як макроекономічне середовище, що стимулює ріст, створення робочих місць і стабільність, а також податкова й правова системи, що заохочують розвиток бізнесу та створення робочих місць.

Список використаних джерел

1. Полунсєв Ю. Конкурентоспроможність країни як національна ідея / Ю. Полунсєв // Дзеркало тижня. – 2005. – № 10(538).
2. Гончарук Т. І. Конкурентоспроможність національної економіки: критерії визначення та динаміка розвитку / Т. І. Гончарук // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – 2004. – Т. 10.
3. Соколова Л. В. Конкурентоспособность предприятия и критерии её оценки [Электронный ресурс] / Л. В. Соколова. – Режим доступа : <http://masters.donntu.edu.ua/2004/fem/ustimenko/library/literatura10.htm>.
4. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. В. Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 1993. – 893 с.
5. Підвисоцький В. Формування та впровадження програм підвищення конкурентоспроможності територій : методичні матеріали / В. Підвисоцький, Р. Ткачук. – К. : Леста, 2010. – 64 с.

УДК 339.5

В.М. Левківський, д-р екон. наук

Чернігівський національний педагогічний університет імені Т.Г. Шевченка, м. Чернігів, Україна

**СУЧАСНІ ФОРМИ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ
У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН****В.Н. Левковський**, д-р екон. наук

Черниговский национальный педагогический университет имени Т.Г. Шевченко, г. Чернигов, Украина

**СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ
КОРПОРАЦИЙ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ****Vasyl Levkivskyi**, Doctor of Economics

Taras Shevchenko National Pedagogical University of Chernihiv, Chernihiv, Ukraine

**CONTEMPORARY FORMS OF OPERATION OF TRANSNATIONAL
CORPORATIONS IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL
ECONOMIC RELATIONS**

Досліджено сучасні стратегії ТНК. Особливу увагу приділено розкриттю акціонерної форми їхньої діяльності, зокрема транскордонним злиттям і поглинанням. Обґрунтовано позитивну динаміку обсягів міжнародних операцій із придбанням іноземних активів, розширення галузевого та географічного аспекту в стратегії злиття-поглинання. Доведено, що транскордонні злиття і поглинання є головним рушієм у розширенні інвестиційної діяльності ТНК. Розкрито сутність та процес розвитку неакціонерних форм діяльності транснаціональних корпорацій, зокрема стратегічних альянсів. Виокремлено стратегічні альянси за участю ТНК у високотехнологічних галузях. Проведено аналіз галузевої структури стратегічних альянсів.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, транскордонні злиття і поглинання, стратегічні альянси.

Исследованы современные стратегии ТНК. Особое внимание уделено раскрытию акционерной формы их деятельности, в частности трансграничным слияниям и поглощениям. Обосновано положительную динамику объемов международных операций с приобретением зарубежных активов, расширение отраслевого и географического аспекта в стратегии слияния-поглощения. Доказано, что трансграничные слияния и поглощения являются главной движущей силой в расширении инвестиционной деятельности ТНК. Раскрыта сущность и процесс развития неакционерных форм деятельности транснациональных корпораций, в частности стратегических альянсов. Выделены стратегические альянсы с участием ТНК в высокотехнологичных отраслях. Проведен анализ отраслевой структуры стратегических альянсов.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, трансграничные слияния и поглощения, стратегические альянсы.

The article deals with studying contemporary strategies of TNCs. Special attention is paid to disclosure of stock form of their operation, particularly cross-border mergers and acquisitions. Positive dynamics in volumes of international transactions with acquisition of foreign assets, extension of industry and geographical aspects of M&A strategy is substantiated. Cross-border M&A being the main driver of expansion of investment activity of TNCs is proved. The essence and development process of non-stock forms of operation of TNCs, particularly strategic alliances are disclosed. Strategic alliances involving TNCs in high-tech industries are distinguished. The analysis of industry structure of strategic alliances is performed.

Key words: transnational corporations, cross-border mergers and acquisitions, strategic alliances.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку міжнародних економічних відносин відбувається в умовах посилення процесу транснаціоналізації світового господарства, вираженням якого є діяльність транснаціональних корпорацій (ТНК) як реальних суб'єктів міжнародних ринкових відносин. Масштаби іноземної інвестиційної діяльності сучасних транснаціональних корпорацій останнім десятиліттям характеризуються позитивною динамікою. Але глобалізаційні тенденції значно посилили конкурентну боротьбу на світових ринках, яка, у свою чергу, сприяла пошуку нових форм організації діяльності ТНК. Так, у сучасних стратегіях ТНК важливу роль відіграють як акціонерні форми розвитку їхньої діяльності, зокрема, через злиття і поглинання, так і неакціонерні форми – стратегічні альянси.

Процеси злиття і поглинання нині значно посилили рівень економічної могутності найбільших ТНК, суттєво вплинули на розподіл та перерозподіл ресурсів і доходів у світовому господарстві. Тому проблема ефективності реалізації транскордонних угод між компаніями залишається однією з найбільш актуальних.

Особливого значення набуває і така гнучка форма організації взаємодії суб'єктів інвестиційної діяльності, як стратегічні альянси, які розкривають особливості виробничих відносин між партнерами, змінюють характер конкурентної боротьби, оптимізують функціонування інвестиційного середовища. Всебічне дослідження якісних характеристик цієї форми діяльності ТНК є на сьогодні актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням ефективності транскордонних злиттів і поглинань, процесам організації і розвитку стратегічних альянсів у міжнародній практиці присвячені дослідження як зарубіжних, так і вітчизняних учених: У. Баффета, Р. Берта, О. Вільямсона, Дж. Даннінга, Б. Когута, Р. Коуза, М. Портера, В. Марченка, Б. Мізюка, А. Поручника, О. Рогача, Л. Руденко, С. Якубовського та інших. Водночас наявність таких досліджень не відкидає потребу в подальшому висвітленні важливих питань інвестиційної діяльності ТНК, ролі і місця в їх глобальних стратегіях транскордонних злиттів і поглинань та стратегічних альянсів.

Постановка завдання. Метою цієї роботи є аналіз практики використання таких форм діяльності ТНК, як транскордонні злиття і поглинання та стратегічні альянси, а також визначення особливостей розвитку стратегічних альянсів ТНК у високотехнологічних галузях.

Виклад основного матеріалу. Концептуальні підходи до вивчення різних аспектів діяльності ТНК сформувались у минулому столітті, автори яких намагалися пояснити роль і значення транснаціональних корпорацій у сфері міжнародних економічних відносин.

Масштабність операцій ТНК обумовлена їх кількісним зростанням. У світі нині налічується близько 80 тис. ТНК і приблизно 850 тис. їхніх іноземних філій. Міжнародний характер господарювання ТНК передбачає активну діяльність щодо вдосконалення форм організації міжнародного бізнесу. Гостра конкурентна боротьба, пошук шляхів доступу до дешевих ресурсів і факторів виробництва змушує ТНК урізноманітнювати форми організації зарубіжної діяльності. На думку багатьох учених, вирішальною умовою зростання економічної могутності ТНК та перемоги їх у конкурентній боротьбі є участь транснаціональних корпорацій у процесі транскордонних злиттів і поглинань та у формуванні стратегічних альянсів [10, с. 149–153].

Сьогодні ми можемо спостерігати, яку важливу роль у господарській діяльності ТНК відіграє така форма міжнародного виробництва, як злиття та поглинання. Саме застосування стратегій злиття та поглинання сприяє розширенню діяльності корпорацій, завоюванню нових ринків та покращенню своїх конкурентних позицій. За оцінками експертів, протягом останніх 20 років кількість операцій злиттів і поглинань збільшилась більше ніж у два рази (з 2072 до 5400) [6, с. 12]. Зростання кількості таких операцій обумовлено бажанням ТНК отримати доступ до стратегічних активів інших компаній, використати результати науко-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) інших компаній та реалізувати спільні проекти, забезпечити диверсифікацію діяльності для мінімізації ризику, досягти синергетичних ефектів.

З погляду теоретико-методологічних підходів до процесу транскордонних злиттів і поглинань слід зазначити, що злиття – це об'єднання двох або більше компаній. Але це не просто об'єднання статутів компаній, а це придбання акцій або майна компанії з метою посилення контролю над нею. Залежно від економічної функції злиття поділяються на горизонтальні – об'єднання компаній, що спеціалізуються на виробництві подібної продукції та розміщують її на тих самих ринках, і вертикальні – об'єднання компаній різних галузей, пов'язаних технологічним процесом виробництва готової продукції.

Відмінним від злиття є процес поглинання, який передбачає придбання однією компанією контрольного пакета акцій іншої компанії. Юридично придбана компанія перестає існувати, покупець поглинає весь бізнес, а акції покупця продовжують котируватися на ринках.

В економічній літературі існує певна класифікація видів поглинань [9, с. 199; 11, с. 217–218]. Так, зокрема, залежно від суб'єкта поглинання поділяється на внутрішнє та зовнішнє, а залежно від мети та способів – дружнє та вороже поглинання. Також у світовій практиці існують різні тактичні заходи, які використовують ТНК під час поглинання. Серед них слід виділити такі: раптове поглинання, коли відбувається швидка закупівля акцій із залучення кредиту; «ведмежі обійми» – коли має місце вигідна пропозиція щодо поглинання, проти якої не заперечують акціонери; нав'язана угода – коли в компанії немає іншої альтернативи, як прийняти не вигідні для неї умови; «стратегія Леді Макбет» – це тактика поглинання, коли компанія спочатку виступає у ролі дружнього партнера, а потім об'єднується з ворожим поглинанням.

Отже, злиття і поглинання виступають головними рушіями у процесі розширення інвестиційної діяльності ТНК. Це найшвидший шлях збільшення активів компаній у різних країнах.

На рис. 1 і 2 наведено основні тенденції останніх років щодо кількості та вартості транскордонних злиттів і поглинань (ТЗП). У 2013 році загальна сума угод злиття і поглинання збільшилася на 5 % у порівнянні з попереднім 2012 роком і становила 349 млрд дол. Слід відзначити, що існує суттєва різниця між групами країн щодо зростання обсягів проектів злиттів і поглинань. Так, у 2013 році у країнах, що розвиваються, вартість угод злиття і поглинання збільшилась на 73 % (з 63 млрд дол до 109 млрд дол), а в розвинутих країнах їх вартість зменшилась на 11 %. У результаті чого частка країн, що розвиваються, і країн перехідної економіки становила 31 % від загальних обсягів проектів злиттів і поглинань [4].

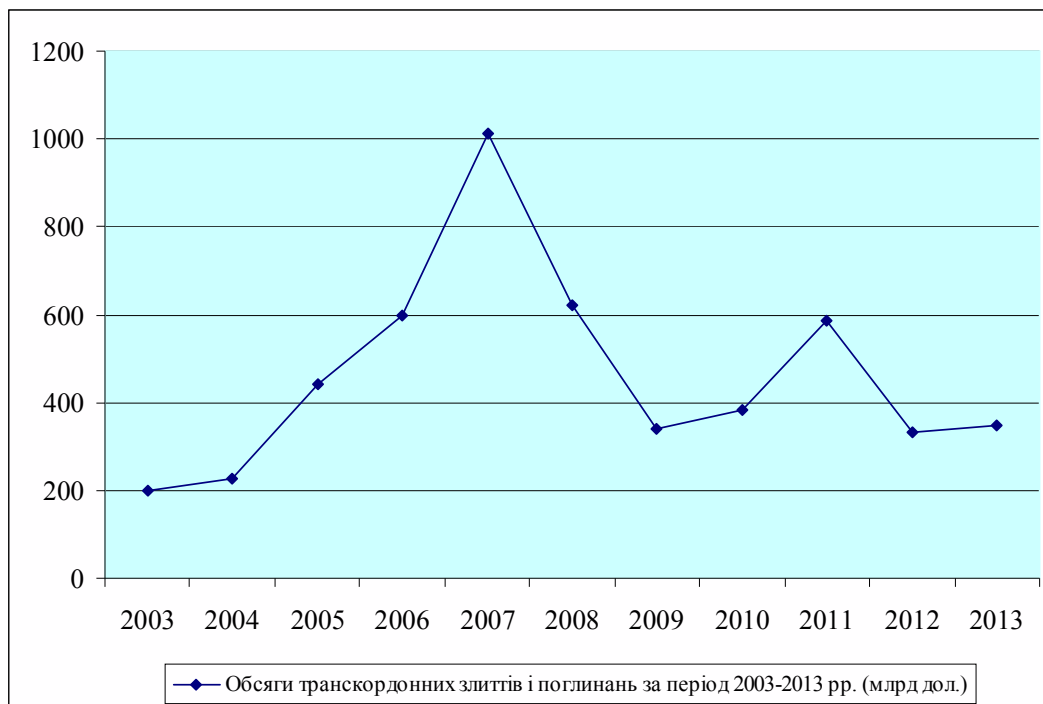


Рис. 1. Обсяги транскордонних злиттів і поглинань за період 2003–2013 рр., млрд дол США

Важливість країн, що розвиваються, та країн перехідної економіки обумовлена, у першу чергу, їх роллю як поглиначів. Їх транскордонні злиття і поглинання зросли на 36 % (до 186 млрд дол), що становить 53 % світових ТЗП. Цю тенденцію дуже добре відображають світові рейтинги найбільших країн-інвесторів щодо ТЗП. Наприклад, серед топ-20 інвесторів в ТЗП 12 було з країн, що розвиваються, та країн перехідної економіки.

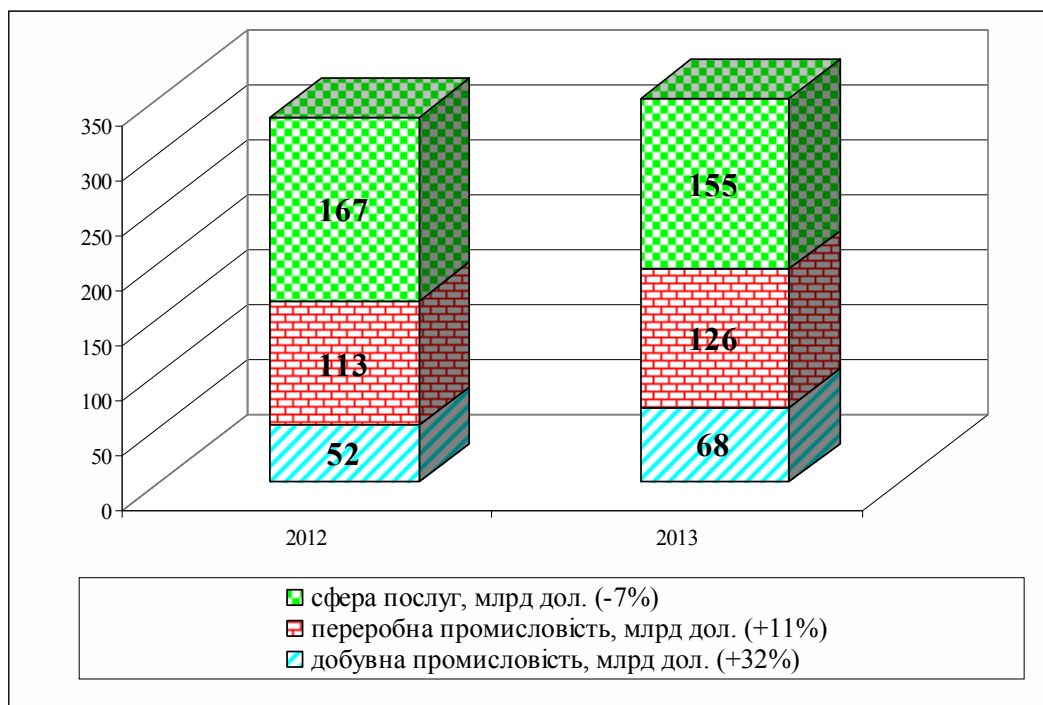


Рис. 2. Обсяги транскордонних злиттів і поглинань у розрізі галузей, млрд дол США

У галузевій структурі також відбулися певні зміни. Так, у добувній галузі обсяги проєктів злиттів і поглинань у 2013 році зросли на 32 % (із 52 млрд дол до 68 млрд дол). Помітні зростання вартості транскордонних злиттів і поглинань мали місце і в переробній галузі. Тут обсяг проєктів злиттів і поглинань зріс на 11 %. Водночас сфера послуг характеризується зменшенням таких угод на 7 % (з 167 млрд дол у 2012 році до 155 млрд дол у 2013 році) [4]. Варто також зазначити, що значні зміни щодо транскордонних злиттів і поглинань спостерігалися в енергетичній сфері та фармацевтиці. Революція сланцевого газу в США стала основним рушієм припливу інвестицій у нафтогазову галузь. Пік активності мав місце в 2011 році, коли обсяг злиттів і поглинань, пов'язаних зі сланцевим газом, перевищив 30 млрд дол (близько 90 % вартості всіх проєктів у цій галузі). У 2013 році мала місце тенденція до незначного зниження вартості проєктів – 85 % [4].

Що стосується фармацевтичної галузі, то після зростання обсягу угод злиттів і поглинань у 2011 році спостерігається їх спад у 2012–2013 рр. Але це не зменшує бажання ТНК покращити свою ефективність і прибутковість та посилити свої конкурентні переваги в цій галузі в найкоротший період. Вже протягом першого кварталу 2014 року вартісний вираз операцій транскордонних злиттів і поглинань перевищив обсяг таких угод за весь 2013 рік (22,8 млрд дол у межах 55 угод). Підтвердженням зростаючого інтересу фармацевтичних ТНК до транскордонних злиттів і поглинань є придбання японською компанією Daiichi Sankyo індійської компанії Ranbaxy Laboratories.

Спостерігаються певні зрушення і в географічному здійсненні транскордонних злиттів і поглинань. Найбільше стратегії злиття і поглинання використовують ТНК з Північної Америки (48 %) та корпорації з європейських країн (27 %) [4]. Саме країни цього регіону є лідерами як серед «продавців» своїх компаній, так і серед «покупців» іноземних активів. На третьому місці за масштабами укладання угод злиття-поглинання ТНК знаходяться компанії з країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону, де частка таких угод становить 19 % від загального обсягу злиття-поглинання компаній. У цьому регіоні найбільш поширеними стають злиття і поглинання в Японії. Збільшенню кількості злиттів і поглинань в Японії сприяють трансформації японської корпоративної культури.

ри, структури економіки та стратегій ТНК. Свої позиції в цьому регіоні посилює і Китай. Обсяг транскордонних злиттів і поглинань зріс з 10 млрд дол у 2012 році до 27 млрд дол у 2013 році. Китайські компанії здійснили чимало мегаугод у розвинутих країнах, таких як 15 млрд дол угода CNOOC-Nexen у Канаді та 5 млрд дол угода Shanghni-Smithfield у США. Найменшою популярністю стратегії злиття і поглинання користуються у ТНК, які працюють у країнах Африки та Латинської Америки. Їх частка у загальному обсязі злиттів і поглинань становить 6 %. Серед угод на Африканському континенті слід виділити придбання у 2013 році американською компанією Dupont контрольного пакета акцій у компанії виробника насіння Rannor за 6,2 млн дол.

Країни з перехідною економікою характеризуються малим обсягом міжнародних операцій із придбання закордонних активів. Найбільш вагомий внесок у транскордонні злиття і поглинання мають російські ТНК та корпорації з Казахстану й Азербайджану. Завдяки придбанню компанії TNK-BP Ltd (Британські Віргінські Острови) компанією Роснефть за 55 млрд дол обсяги транскордонних злиттів і поглинань у цьому регіоні зросли більше ніж у шість разів.

За оцінками міжнародних експертів, найбільші прибутки від продажів зі злиття і поглинання мають розвинуті країни. Друге місце посідають компанії із країн, що розвиваються, а третю позицію займають країни з перехідною економікою.

Альтернативою злиттям і поглинанням для компаній, які реалізують капіталомісткі проекти, є стратегічні альянси. Нині важливі тенденції у міжнародному економічному середовищі зробили стратегічні альянси важливим механізмом стратегічної взаємодії та доступу на міжнародні ринки за менших витрат і ризиків. Стратегічний альянс передбачає довгострокову угоду між двома або більше ТНК у ключових сферах їхньої діяльності з метою створення синергії і досягнення спільної мети.

Перші кроки в дослідженні стратегічних альянсів були зроблені в 60-х роках минулого століття. У них, зазвичай, досліджували процес об'єднання великих міжнародних корпорацій у транснаціональні корпорації і вивчали міжнародні спільні підприємства-філії, створені транснаціональними корпораціями на нових ринках [15]. Значний розвиток теорій стратегічних альянсів спостерігається упродовж 80–90-х років XX ст. Тривала дискусія у світовій економічній літературі відбувалася щодо сутності та видів стратегічних альянсів [12; 14]. Кожний з дослідників намагався описати сутність стратегічних альянсів як форму співпраці між організаціями, як спільне використання ресурсів.

Вагомий внесок у розвиток теорії стратегічних альянсів зумовлюється як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками, тобто всі стратегічні альянси виникають через зміни у зовнішніх умовах торгівлі, і ці зміни виявляють внутрішнє джерело недосконалості, яке необхідно коректувати для підтримання конкурентних переваг. Тому для розуміння конкурентних стратегій та напрямків діяльності ТНК необхідно аналізувати умови регіональної та галузевої конкуренції. Це означає, що компанії при перегляді своєї стратегії зважають не лише на свої бажання, а передусім враховують зміни умов на національному та галузевому рівнях.

Процес формування стратегічних альянсів ТНК відбувається під впливом різних чинників, серед яких можна виділити: по-перше, глобалізація, яка є рушійною силою активізації транскордонної діяльності компаній. Для виживання ці компанії повинні дотримуватися політики максимальної присутності не тільки у регіонах, які є пріоритетними ринками, а й на ринках діяльності конкурентів. По-друге, технологічні зміни, які стали детермінантами глобальної конкуренції та формування стратегічних альянсів. Їх створення надало компаніям можливість співпрацювати в технологічно важливих сферах, полегшуючи обмін знаннями та ресурсами. Особливий вплив на стратегічні альянси мали зміни у галузі інформаційних технологій. По-третє, лібералізація економік, яка

створила широкі можливості для щойно заснованих місцевих компаній та транснаціональних корпорацій. Відсутність інституціональних обмежень стимулювати економічну активність через відкриття кордонів для торгівлі та притоку іноземних інвестицій. В умовах економічної лібералізації ТНК отримали більше можливостей для знаходження партнерів по стратегічних альянсах.

Широкого розвитку стратегічні альянси набули в кінці 70-х – на початку 80-х років минуло століття. Саме в цей період почали з'являтися спільні підприємства, які поступово почали відходити від виняткового виробництва продукції, розробленої материнською компанією. Вони почали створювати і випускати нові види продукції, які більшою мірою спрямовувалися на експорт [13]. Основним мотивом щодо створення стратегічних альянсів була конкурентоспроможність продукції. Учасники стратегічних альянсів намагалися отримати найкращу сировину, скоротити витрати, отримати найновіші технології та покращити свою позицію на закордонних ринках.

Інтенсивний розвиток у середині 80-х років ХХ ст. таких галузей, як комп'ютерна, хімічна, а також автомобілебудування, літакобудування сприяв значному зростанню кількості стратегічних альянсів ТНК. Основна мета була спрямована на консолідацію позиції компанії у галузі з використанням стратегічних альянсів для створення економії на масштабі.

Лібералізація інвестиційного клімату в 1990-х роках дала новий поштовх збільшенню прямих іноземних інвестицій і, як результат, кількості стратегічних альянсів. За даними ОЕСР, з 1990 по 1999 рік у світі було створено близько 80 тис. стратегічних альянсів [16, с. 27–28]. Галузі, де було зафіксовано значну кількість стратегічних альянсів ТНК, включали фармацевтику, хімічну промисловість, електронне обладнання, комп'ютери, телекомунікації, фінансові послуги та бізнес-послуги. На цьому етапі ліквідація кордонів між багатьма географічними ринками та злиття кордонів багатьох галузей спричинили перенесення акценту на пошук і розвиток нових можливостей. Превалювання над конкурентами стало надзвичайно важливим для створення конкурентних переваг [17].

Початок ХХІ століття став новим етапом у зростанні кількості стратегічних альянсів. Так, у 2000–2006 роках було створено близько 70 тисяч стратегічних альянсів. Наприклад, більше 60 % сформованих альянсів були міжнародними. Серед галузей, в яких спостерігалось зростання стратегічних альянсів, слід виділити фармацевтичну, біотехнологічну, автомобільну, авіабудівну, виробництво промислових роботів, побутової електроніки. Мотивом створення стратегічних альянсів було скорочення, розподіл витрат та ризику в розробленні нового продукту високотехнологічних галузей, а також забезпечення доступу на закордонні ринки.

Стратегічні альянси ТНК умовно можна поділити на три групи: 1) співробітництво у сфері науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР); 2) альянси з організації спільного виробництва; 3) альянси зі спільного освоєння нових ринків [1].

Особливе місце в сучасній світовій економіці посіли альянси за участю ТНК у високотехнологічних галузях. На сьогодні частка таких альянсів становить 70 % від загальної сукупності створюваних альянсів. Зростання кількості стратегічних альянсів у цих галузях обумовлено бажанням ТНК зберегти свої позиції у галузі та посилення потенціалу, а також зміною стратегії компаній в інноваційній політиці. Серед факторів, що сприяють збільшенню кількості стратегічних альянсів у сфері НДДКР, слід також виділити надзвичайно високі витрати й невизначеність НДДКР, необхідність швидкого освоєння новітніх технологій при зближенні компаній, які володіють взаємодоповнюючими технологіями. Зростання витрат на НДДКР стає суттєвим фінансовим навантаженням навіть на найбільші транснаціональні корпорації. Відмовитись від проведення наукових досліджень компанія не може, оскільки вона в такому разі втрачає свою конкурентоспроможність. Внаслідок цього виникає потреба в поділі витрат на отримання

нового наукового знання й освоєння нових передових технологій. Так, для розроблення нової мікросхеми, яка оцінювалася в 1,0 млрд дол США, у дослідницькому центрі IBM об'єдналося близько 200 фахівців корпорацій IBM (США), Toshiba (Японія), Thompson (Франція) і Siemens (Німеччина) [8, с. 167].

Компанії вступають у стратегічні альянси для того, щоб отримати доступ до складних ресурсів, збереження власних ринків завдяки комбінації їх із ресурсами партнерів [2, с. 97], а також отримання інформації про особливості попиту споживачів, ринок та виробничі процеси. Успішна діяльність компаній в альянсах передбачає також освоєння знань партнера і захоплення його ключової компетенції.

Щодо географічного розташування, то ТНК знаходяться у постійному пошуку найбільш придатних для здійснення інновацій регіонів, які могли б створити додаткові переваги у розробленні технічно складної продукції. З огляду на це існує тенденція до переміщення закордонної діяльності ТНК у країни, що розвиваються, а також зміни характеру їх інноваційної діяльності.

Найбільш активними у формуванні стратегічних альянсів у високотехнологічних галузях є ТНК із Північної Америки та Західної Європи. Серед лідерів виділяються компанії США та Німеччини. На їх частку припадає у середньому відповідно 64,1 % і 25,6 % стратегічних альянсів. Оскільки ці ринки є великими за масштабами, то можна стверджувати, що розміри ринків є причиною активності ТНК з цих країн у створенні стратегічних альянсів. Останніми роками значно посилюється роль компаній з Китаю. Нині за інтенсивністю транскордонної співпраці Китай посідає третє місце.

При розгляді галузевої структури стратегічних альянсів ТНК чітко простежується зростання частки галузі інформаційних та комунікаційних технологій (ІКТ) і галузі біотехнологій. Оскільки ІКТ є сучасною галуззю економіки і такою, що динамічно розвивається, збільшення стратегічних альянсів у цій галузі є логічним. У 2006 році частка галузі ІКТ у загальній сукупності стратегічних альянсів становила 30 % [6, с. 9]. У 2003–2006 роках у цьому секторі було створено близько 900 альянсів за участю 1,8 тис. фірм [7, с. 27].

Основними секторами для формування стратегічних альянсів в ІКТ є програмне забезпечення та системи обробки інформації, телефонні комунікації, комунікаційне обладнання, електронні компоненти та належності, комп'ютерне та офіційне обладнання. Одним із прикладів утворення стратегічних альянсів в ІКТ є укладання угоди у 2010 році між компаніями Google і Sony, які зобов'язалися проводити спільні дослідження та розроблення з метою оптимізації мобільного софту від Google у пристроях Sony.

Найактивнішою у формуванні стратегічних альянсів ТНК є галузь біотехнологій. Її частка у загальній сукупності стратегічних альянсів становить 55 % [6, с. 9]. Важливою сферою у цій галузі є фармацевтика. Упродовж 2000–2008 років провідними фармацевтичними компаніями у країнах ЄС було створено більше 450 стратегічних альянсів [3]. Найпоширенішою формою стратегічних альянсів у фармацевтиці є ліцензування та спільний маркетинг. Головним мотивом альянсів у цій галузі є розподіл витрат на інноваційну діяльність – близько 25 % інноваційних розробок фармацевтичних компаній витрачається через зовнішнє партнерство. В останнє десятиліття спостерігається тісне зближення фармацевтики і біотехнологій. В цей період відзначено різке зростання кількості стратегічних альянсів у цій галузі при збільшенні середньої вартості угоди з формування альянсу.

Висновки. Процеси глобалізації і транснаціоналізації світового господарства істотно вплинули на функціонування ТНК. Розвиток компаній, їх взаємодія і конкуренція в ринковій економіці є передумовами необхідного об'єднання окремих корпорацій, формування стійких інтеграційних зв'язків між великими ТНК. За результатами проведеного дослідження визначено, що у міжнародній практиці все більшого поширення знаходять такі організаційні форми інтеграції ТНК, як транскордонні злиття і поглинання та стратегічні альянси.

Діяльність транснаціональних корпорацій на основі стратегії злиття-поглинання пояснюється бажанням отримати конкурентні переваги, зниження трансакційних витрат, витрат на управління; використовується ефект економії від масштабу; наявність достатніх можливостей для масштабних інвестицій та НДДКР. Останнім часом у процес транскордонних злиттів і поглинань все більше втягуються країни, що розвиваються, та країни перехідної економіки. Їх частка в загальносвітових обсягах угод злиттів і поглинань постійно зростає. Широкого розвитку набуває така форма міжнародного співробітництва, як стратегічний альянс ТНК. Ця форма кооперації забезпечує мобілізацію коштів, необхідних для реалізації глобальних проектів, продукування і комерціалізації високих технологій. Галуzeвий аналіз стратегічних альянсів ТНК показав зростаючу роль високотехнологічних галузей, а саме інформаційних та комунікаційних технологій і біотехнологій.

Список використаних джерел

1. Азарова Т. В. Стратегії розвитку транснаціональних корпорацій в контексті підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн / Т. В. Азарова, В. І. Охота // Проблеми и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : сборник научных трудов. – Одесса-Севастополь-Донецк : ДонНУ, РФНИСИ в г. Донецке, 2011. – С. 4–14.
2. Бобина М. Стратегические межфирменные альянсы / М. Бобина // Вопросы экономики. – 2002. – № 4. – С. 96–110.
3. Васильев А. С. Альянсы европейских ТНК в фармацевтической промышленности / А. С. Васильев // Проблеми економіки. – 2010. – № 1(35). – С. 161–167.
4. Доклад о мировых инвестициях, 2014: инвестиции в достижение ЦУР: план действий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf.
5. Каленська Т. В. Транскордонні стратегічні альянси ТНК у високотехнологічних галузях : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Т. В. Каленська. – К., 2008. – 19 с.
6. Кібальник Л. О. Геоeкoнoмічні аспекти інвестиційної діяльності ТНК / Л. О. Кібальник // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 10. – С. 6–13.
7. Мікаелян С. Г. Інтероперабельність і пропріетарність стратегічних альянсів ТНК на ринку високотехнологічної продукції / С. Г. Мікаелян // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 5 (156). – С. 25–29.
8. Овчарова Л. П. Сучасні форми співробітництва та стратегічного партнерства транснаціональних корпорацій / Л. П. Овчарова, В. П. Боденко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 10(149). – С. 165–171.
9. Рогач О. І. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій : підручник / О. І. Рогач. – К. : Либідь, 2005. – 720 с.
10. Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій : монографія / Л. В. Руденко. – К. : Кондор, 2009. – 480 с.
11. Хмыз О. В. Международный рынок капиталов : монография / О. В. Хмыз. – М. : ПРИОР, 2002. – 464 с.
12. Abramovitz M., Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind // Journal of Economic History. – 1986. – № 66. – P. 385–406.
13. Competition and cooperation in innovation / Directorate for science, technology and industry committee for scientific and technological policy, OECD. – March 2002. – 32 p.
14. Draulas J., de Man A.P., Volberda H.W. Building alliance capability: management techniques for superior alliance performance // Long Range Planning. – 2003. – Vol. 36. – P. 151–166.
15. Evan W. E. The organization-set: toward a theory of inter organizational relations / In J.D. Thompson: Approaches to organizational design. – Pittsburgh(PA) : University of Pittsburgh Press, 1966. – P. 173–191.
16. New Patterns of industrial Globalisation. Cross-border Mergers and Acquisitions and Strategic Alliances / OECD. – 2001. – 200 p.
17. Sadowski B., Duyster G., Sadowski-Rasters G. On the termination of Strategic technology alliances: An exploratory Study : Working Paper 05.12 / Eindhoven Centre of Innovation Studies. – July 2005. – 36 p.

УДК 334.7

Ю.Г. Бочарова, канд. екон. наук

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна

**ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КОНФЛІКТНО-КОМПРОМІСНИХ ВІДНОСИН
ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ****Ю.Г. Бочарова**, канд. экон. наук

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Кривой Рог, Украина

**ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КОНФЛИКТНО-КОМПРОМИСНЫХ
ОТНОШЕНИЙ ТНК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ****Yuliia Bocharova**, PhD in Economics

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih, Ukraine

**FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF TNCs' CONFLICT-COMPROMISE
RELATIONS UNDER GLOBALIZATION CONDITIONS**

Проведено аналіз конфліктно-компромісних відносин ТНК в умовах глобалізації. Встановлено, що у 2000–2013 рр. фіксувалося зменшення кількості угод із злиттів та поглинань, лідерські позиції за кількістю укладених угод, пов'язаних як із придбанням активів, так і з їх продажем, займали компанії розвинених країн; у галузевій структурі зазначених угод ТНК найбільша кількість угод фіксувалася у сфері послуг.

Ключові слова: конкуренція, співробітництво, ТНК, злиття та поглинання, географічна структура, галузева структура, глобалізація.

Проведен анализ конфликтно-компромисных отношений ТНК в условиях глобализации. Установлено, что в 2000–2013 гг. фиксировалось уменьшение количества сделок по слияниям и поглощениям, лидерские позиции по количеству заключенных сделок, связанных как с приобретением активов, так и с их продажей, занимали компании развитых стран; в отраслевой структуре сделок ТНК наибольшее количество сделок фиксировалось в сфере услуг.

Ключевые слова: конкуренция, сотрудничество, ТНК, слияния и поглощения, географическая структура, отраслевая структура, глобализация.

In the article TNCs conflict-compromise relations under globalization conditions were determined. It was defined that in the 2000-2013 years the quantity reduction of Mergers and Acquisitions was registered, leading positions in the number of transactions related to the acquisition of assets as well as their sale, were taken by companies from developed countries; in the sectoral structure of TNCs transactions largest number of ones were recorded in the service sector.

Key words: competition, cooperation, transnational corporations, mergers and acquisitions, geographic structure, industrial structure, globalization.

Постановка проблеми. Функціонування в умовах ентропії, дуалізму та ескалації конкуренції на міжнародних та національних ринках обумовлює трансформації та модифікації стратегій розвитку суб'єктів міжнародних економічних відносин. Результатом такої трансформації та модифікації є генеза стратегій конкурентного співробітництва – конфліктно-компромісних стратегій розвитку ТНК, однією з яких є стратегія злиттів та поглинань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей генези, сутності та видів стратегій злиттів та поглинань присвячені роботи таких зарубіжних та українських учених, як: Д. Бішоп, П. Гохан, М.І. Лисиця, О.Б. Озаріна, А.О. Праневич, О.Б. Чернега та ін. Незважаючи на значний внесок зазначених вище авторів у розвиток теорії конфліктно-компромісних стратегій ТНК, багато аспектів цього питання потребують подальшого дослідження та розвитку. Так, сьогодні потребують подальшого вивчення мотиви та результати злиттів та поглинань компаній, особливості перебігу зазначених процесів в умовах глобалізації.

Мета статті. Беручи до уваги все зазначене вище, мета цього дослідження полягає у визначенні особливостей та динаміки конфліктно-компромісних відносин ТНК в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. У 2000–2013 рр. світовому ринку злиттів та поглинань притаманні такі тенденції та особливості:

1. Фіксується зменшення кількості угод із злиттів та поглинань у світі.

Так, протягом періоду, що аналізується, кількість угод із злиттів та поглинань у світі зменшилася на 1952 одиниці (з 10576 угод у 2000 році до 8624 угод у 2013 році). Зменшення кількості угод із злиттів та поглинань у світі було пов'язане, як свідчать результати проведеного аналізу, зі зменшенням кількості зазначених угод розвинених країн. При цьому слід зазначити, що скорочення кількості угод із злиттів та поглинань розвинених країн, перш за все, обумовлене зменшенням кількості угод, спрямованих на придбання компаній, ніж на їх продаж. Так, протягом періоду, що аналізується, кількість угод, пов'язаних із продажем компаній розвинених країн, зменшилася на 2599 угод (із 8489 угод у 2000 році до 5890 угод у 2013 році), у той час як кількість угод, пов'язаних із придбанням активів, зменшилася на 3036 угод (із 9317 угод у 2000 році до 6281 угоди у 2013 році). Водночас, як свідчать результати дослідження, у 2000–2013 рр. фіксується збільшення кількості угод із злиттів та поглинань країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою. При цьому слід зазначити, що якщо нарощування кількості угод із злиттів та поглинань компаній із країн, що розвиваються, було пов'язано, у першу чергу, із придбанням компаній, то компаній із перехідною економікою – з їх продажем. Так, у 2000–2013 рр. кількість угод ТНК із країн, що розвиваються, пов'язаних із придбанням активів (інших компаній), збільшилася на 672 одиниці (з 956 угод у 2000 році до 1628 угод у 2013 році), у той час як кількість угод, пов'язаних із продажем, збільшилася на 314 одиниць (з 1923 одиниць у 2000 році до 2237 угод у 2013 році); кількість угод ТНК із країн із перехідною економікою, пов'язаних із продажем компаній, збільшилася на 333 угоди (з 164 угод у 2000 до 497 угод у 2013 році), у той час як кількість угод, пов'язаних із придбанням активів, збільшилася усього на 136 одиниць (з 43 угод у 2000 році до 179 угод у 2013 році).

Зазначені вище тенденції та особливості розвитку ринку злиттів та поглинань знайшли відображення не лише у динаміці абсолютних показників, що відбивають кількість укладених угод із злиттів та поглинань у світі, але й у динаміці відносних показників.

2. У географічній структурі світового ринку злиттів та поглинань лідерські позиції за кількістю укладених угод, пов'язаних як із придбанням активів, так і з їх продажем, займають розвинені країни – на частку зазначеної групи країн припадає в середньому 73,5 % угод із злиттів та поглинань (у середньому 76,4 % угод, пов'язаних із придбанням активів, та 70,5 % угод, пов'язаних із продажем активів). Для порівняння, на частку компаній із країн, що розвиваються, припадає в середньому 24,6 % від загальної кількості угод ТНК, пов'язаних із продажем активів, та 16,9 % – пов'язаних із придбанням, на частку країн із перехідною економікою – 4,9 % та 1,7 % відповідно. Разом із тим у 2000–2013 рр. спостерігається нарощування частки угод із злиттів та поглинань ТНК країн, що розвиваються, країн із перехідною економікою та скорочення аналогічного показника розвинених країн. У 2000–2013 рр. частка угод із злиттів та поглинань країн, що розвиваються, у загальній кількості конфліктно-компромісних угод ТНК у світі становила в середньому 20,7 % та збільшилася на 7,7 % за продажем та на 9,9 % за придбанням активів (компаній); частка країн із перехідною економікою становила у середньому 3,3 % та збільшилася на 4,2 % за продажем та на 1,7 % за придбанням, у той час як аналогічний показник розвинених країн становив 73,5 % та зменшився на 12 % та 15,3 % відповідно. Слід також зазначити, що у структурі угод із злиттів та поглинань компаній розвинених країн домінують угоди, які пов'язані з придбанням активів (у середньому 76,4 % проти 70,5 % – частка угод, пов'язана із продажем), у той час як у

структурі угод із злиттів та поглинань компаній із країн із перехідною економікою та країн, що розвиваються, – угоди, що пов'язані з продажем. Так, на частку зазначених угод у компаніях із країн, що розвиваються, припадає у середньому 24,6 % (проти 16,9 % – частка угод, що пов'язані з придбанням), у компаніях із країн із транзитивною економікою – 4,9 % (проти 1,7 %). Таким чином, як свідчить проведений аналіз, ТНК розвинених країн продовжують використовувати наступальну стратегію конкурентної боротьби, реалізовувати політику експансії на зарубіжні ринки, ініціюючи злиття та поглинання менш сильних конкурентів з країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість угод із злиттів та поглинань у світі [1]

Країни	Роки							Абсолютне відхилення
	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	
Усього у світі	10 576	9524	11 300	10 178	10 397	9794	8624	-1952
продаж								
Розвинені країни	8489	7143	7950	6631	6915	6658	5890	-2599
Країни, що розвиваються	1923	2153	2790	2730	2853	2574	2237	314
Країни із перехідною економікою	164	228	560	817	629	562	497	333
придбання								
Розвинені країни	9317	7522	8646	7289	7719	7121	6281	-3036
Країни, що розвиваються	956	1475	1897	2035	1931	1902	1628	672
Країни із перехідною економікою	43	89	190	236	224	198	179	136
Інші країни	260	438	567	618	523	573	536	276

У географічній структурі угод із злиттів та поглинань ТНК розвинених країн основна частка припадає на конфліктно-компромісні угоди європейських компаній. Так, на частку зазначених компаній припадає 60,4 % від загальної кількості угод ТНК, укладених компаніями розвинених країн та пов'язаних із продажем активів, 57,7 % – із придбанням. Для порівняння, на частку компаній з країн Північної Америки припадає в середньому 28,9 % від угод ТНК, пов'язаних із продажем активів, та 32,4 % – із придбанням активів, на частку ТНК з інших країн – 10,6 % та 9,8 % відповідно. У географічній структурі угод із злиттів та поглинань країн Європи лівова частка угод ТНК, пов'язаних як із продажем, так і з придбанням активів, припадає на компанії країн ЄС. Так, на частку компаній зазначеної аналітичної групи припадає в середньому 92,2 % угод компаній країн Європи, пов'язаних із продажем активів, та 89,5 % – пов'язаних із придбанням. При цьому слід зазначити, що у 2000–2013 рр. спостерігалось зменшення частки угод, пов'язаних із продажем активів ТНК компаній Європи (зменшення становило 1,8 %, зменшення аналогічного показника за аналітичною групою «Інші країни Європи» становило 0,3 %) та Північної Америки (-0,1 %), збільшення частки угод – ЄС (+0,3 %) та Інших розвинених країн (+1,9 %); зменшення частки угод, пов'язаних із придбанням активів ТНК компаній з Європи (-7,8 %), у тому числі компаній із країн ЄС (-3 %), збільшення частки угод – компаній інших розвинених країн Європи (+3 %), країн Північної Америки (+4,1 %), інших розвинених країн (+3,6 %).

У географічній структурі угод із злиттів та поглинань ТНК країн, що розвиваються, лівова частка зазначених угод припадає на азійські компанії. Так, на частку компаній зазначеної групи країн припадає в середньому 62,7 % угод, пов'язаних із продажем, та 75,1 % угод, пов'язаних із придбанням активів. Для порівняння, на частку компаній країн Африки припадає в середньому 8,3 % угод, пов'язаних із продажем активів, та 7 % угод, пов'язаних із придбанням активів; на частку компаній країн Латинської Америки та Карибського басейну – 28,5 % та 17,7 % відповідно; на частку компаній країн

Океанії – 0,5 % та 0,2 % відповідно. Слід зазначити, що серед азійських компаній найбільш активно використовують стратегії злиттів та поглинань компанії Східної та Південно-Східної Азії (у середньому 74,2 % угод азійських компаній із продажу активів та 77 % угод азійських компаній, пов'язаних із придбанням активів). При цьому слід зазначити, що у 2000–2013 рр. практично для всіх ТНК країн, що розвиваються, було характерно зростання кількості угод із злиттів та поглинань. Виключення становлять лише ТНК із країн Латинської Америки та Карибського басейну, ТНК Південної та Центральної Америки.

У структурі угод із злиттів та поглинань компаній країн із перехідною економікою лівова частка зазначених угод припадає на компанії із країн СНД, у т. ч. російські та українські компанії. Так, на частку зазначених угод компаній країн СНД припадає в середньому 92,3 % угод, пов'язаних із продажем активів, та 97,6 % угод, пов'язаних із їх придбанням, із яких 18,5 % – угоди українських компаній, пов'язані із продажем активів, 11,7 % – угоди, пов'язані з придбанням активів. Для порівняння, на частку компаній країн Південно-Східної Європи припадає в середньому 7,7 % угод, пов'язаних із продажем активів, та 2,4 % – із придбанням.

3. У галузевій структурі світового ринку злиттів та поглинань ТНК найбільша частка угод фіксується у сфері послуг. Так, на сферу послуг припадає в середньому 62 % угод ТНК, пов'язаних із продажем активів, та 69,5 % – угод, пов'язаних із придбанням. Для порівняння, у видобувній промисловості фіксується в середньому 8,6 % кількості угод, укладених ТНК та пов'язаних із продажем активів, та 5,9 % – пов'язаних із придбанням; у переробній промисловості – 29,4 % та 24,6 % відповідно. У 2000–2013 рр. у всіх галузях економіки, за винятком видобувної промисловості, фіксується зменшення кількості укладених у світі угод із злиттів та поглинань (табл. 2).

Таблиця 2

Кількість угод із злиттів та поглинань за галузями економіки [1]

Галузі	Роки							Абсолютне відхилення
	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	
продаж								
Усього у світі	10 576	9524	11 300	10 178	10 397	9794	8624	-1952
Видобувна промисловість	414	616	992	1157	1150	959	732	318
Переробна промисловість	3360	2879	3433	2876	2911	2819	2459	-901
Сфера послуг	6802	6029	6875	6145	6336	6016	5433	-1369
придбання								
Усього у світі	10 576	9524	11 300	10 178	10 397	9794	8624	-1952
Видобувна промисловість	353	503	658	751	783	638	474	121
Переробна промисловість	3055	2421	2934	2271	2 485	2258	1965	-456
Сфера послуг	7168	6600	7708	7156	7129	6898	6185	

Переважає більшість угод із злиттів та поглинань, що фіксуються у світовій видобувній промисловості, зосереджені у сфері видобутку нафти та вугілля. Так, у 2000–2013 рр. на частку зазначеної галузі припадає в середньому 87,8 % угод ТНК, пов'язаних із продажем активів, та 91,4 % угод, пов'язаних із придбанням активів. Для порівняння, на частку сільського господарства припадає в середньому 12,2 % угод, пов'язаних із продажем, та 8,6 % угод, пов'язаних із придбанням. У 2000–2013 рр. фіксується зменшення кількості угод ТНК, пов'язаних із продажем активів, у галузі сільського господарства (-2,5 %), угод, пов'язаних із придбанням активів – у галузі видобутку нафти та вугілля (-2,3 %).

У галузевій структурі переробної промисловості найбільша кількість угод із злиттів та поглинань фіксується у галузі, що пов'язана із виробництвом продуктів харчування, напоїв та тютюну (у середньому 56,9 % угод, пов'язаних із продажем активів, та 12,5 %

угод, пов'язаних із придбанням), хімічної промисловості (18,2 % та 17,8 % відповідно), металургії (10 % та 9,7 % відповідно), галузі виробництва електричного та електронного обладнання (15,7 % та 21,3 % відповідно), машин та обладнання (9,2 % та 10,9 % відповідно). У 2000–2013 рр. у переробній промисловості спостерігалися певні структурні зміни. Так, у 2000–2013 рр. фіксувалося збільшення частки угод, пов'язаних із продажем активів, у таких галузях, як: виробництво продуктів харчування, напоїв та тютюну, хімічна промисловість, виробництво металу та металевих виробів, виробництво машин та обладнання; збільшення частки угод, пов'язаних із придбанням активів – виробництво продуктів харчування, напоїв та тютюну; виробництво текстилю, одягу та шкіри, хімічна промисловість, виробництво металу та металевих виробів, виробництво машин та обладнання, виробництво іншої продукції.

У структурі послуг найбільша частка угод із злиттів та поглинань припадає на торгівлю (у середньому 12,9 % угод, пов'язаних із продажем активів, та 6,7 % угод, пов'язаних із придбанням), надання інформації та послуг зв'язку (16,4 % та 11,8 % відповідно), фінансові послуги (17,3 % та 52,6 % відповідно) та бізнес-послуги (29,7 % та 15,7 % відповідно). Як і у первинному та вторинному секторах економіки, у третинному секторі міжнародної економіки у 2000–2013 рр. фіксувалося зменшення частки угод, пов'язаних із продажем активів, у галузі: надання інформації та послуг зв'язку; державного управління та оборони; мистецтва, розваг та відпочинку; надання інших послуг; збільшення частки угод, пов'язаних із придбанням активів – торгівлі, надання фінансових послуг, із державного управління та оборони, охорони здоров'я та соціальних послуг, мистецтва, розваг та відпочинку.

Висновки і пропозиції. Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що у 2000–2013 рр. конфліктно-компромісні відносини ТНК характеризувалися такими тенденціями та особливостями:

- зменшення кількості угод із злиттів та поглинань, що було пов'язано, у першу чергу, зі зменшенням кількості відповідних угод компаній розвинених країн;
- домінування у структурі укладених угод компаній розвинених країн угод, які пов'язані з придбанням активів, у структурі угод компаній із країн із перехідною економікою та країн, що розвиваються, – угод, що пов'язані з продажем;
- домінування у географічній структурі укладених угод із злиттів та поглинань ТНК угод, які укладені компаніями із розвинених країн, у першу чергу, країн Європи;
- домінування у галузевій структурі укладених угод із злиттів та поглинань ТНК угод, які укладені компаніями у сфері послуг, у першу чергу, у сфері торгівлі, надання інформації та послуг зв'язку, фінансових послуг та бізнес послуг.

Список використаних джерел

1. Доклад о мировых инвестициях, 2014 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf.
2. Кохан П. А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний : пер. с англ. / П. А. Кохан. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 741 с.
3. Праневич А. А. Слияния и поглощения (М&А) в мировой экономике: влияние кризиса и возможности для национальной экономики / А. А. Праневич // Белорусский экономический журнал. – 2014. – № 1. – С. 60–75.
4. Чернега О. Б. Стратегические альянсы предприятий формы, эволюция, перспективы : монография / О. Б. Чернега, О. В. Озарина. – Донецк : ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2005. – 221 с.
5. Шинкаренко В. Г. Методологічні аспекти розвитку ринку злиттів і поглинань / В. Г. Шинкаренко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 35. – С. 281–284.

УДК 338.24

В.Г. Маргасова, канд. екон. наук

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

**ОБҐРУНТУВАННЯ КРИТЕРІЮ РАЦІОНАЛЬНОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ****В.Г. Маргасова**, канд. экон. наук

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

**ОБОСНОВАНИЕ КРИТЕРИЯ РАЦИОНАЛЬНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА****Viktoriia Marhasova**, PhD in Economics

Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

**FOUNDATION OF RATIONALITY CRITERIA OF THE SUSTAINABILITY
OF THE STATE'S ECONOMY**

Розглянуто сутність економічної раціональності як базової настанови епохи раціональної діяльності та управління, визначено критерій раціональності забезпечення стійкості економіки, виділено рівні її прояву.

Ключові слова: *стійкість економіки, економічна безпека, економічна раціональність, критерій раціональності, управління.*

Рассмотрена сущность экономической рациональности как базовой установки эпохи рациональной деятельности и управления, определен критерий рациональности обеспечения устойчивости экономики, выделены уровни ее проявления.

Ключевые слова: *устойчивость экономики, экономическая безопасность, экономическая рациональность, критерий рациональности, управление.*

In the article the essence of economic rationality as a basic installation of an age of rational activity and management, defined criterion of rationality ensure the sustainability of the economy, levels of its manifestation.

Key words: *economic stability, economic safety, economic rationality, the criterion of rationality, management.*

Актуальність теми дослідження. Відмітною рисою сучасних наукових економічних досліджень є їх невіддільність від сформованої епохи раціонального наукового економічного знання, для якої характерні фундаментальність, розвинене математичне моделювання, об'єктивні аналітичні оцінки, формальні методи аналізу і синтезу, що в підсумку дозволяє ефективніше впливати на розвиток економіки. Водночас, варто наголосити, що економічна наука більше за інші затрималася у своєму розвитку на первинному рівні накопичення та систематизації фактів і тільки нині отримала можливість просунутися на власне науковий рівень. У нових умовах кардинально змінюється зміст економічної інформації та управління економічними об'єктами. Закінчується епоха інтуїтивного управління на основі людського фактора – носія евристичних уявлень про економічний об'єкт управління. Починається епоха раціонального управління [5; 6], для якої характерні методи і засоби оптимального автоматизованого проектування й управління. При цьому зазначимо, що якщо ірраціональна економіка – це епоха даних, то раціональна економіка – це епоха знань, які утворюють основу математичного забезпечення економіки. Акцент економічної інформації у сфері даних зміщується у сферу знань, які представлені законами, теоремами, принципами та моделями поведінки економічних суб'єктів і середовища.

Постановка проблеми. Особливої актуальності набувають питання, пов'язані зі зверненням до наукової раціональності як зразка та найвищого ступеня розвитку раціональності взагалі, що, на наш погляд, є виправданим, оскільки наука – це максимально раціоналізована форма духовної діяльності людей, що спрямована на вироблення знань про природу, суспільство і саме пізнання, яка має на меті досягнення істини і відкриття об'єктивних законів на підставі узагальнення реальних фактів і їх взаємозв'язку. Ядром концепції раціональності є саме наукова раціональність як логічно обґрунтована форма конституювання ідеї всезагальності мірок розуму, ідеї, яка доведена у сфері науки до логіко-методологічної досконалості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Генезу ідеї раціональності простежували О. Анісов, П. Гайденок, Ю. Давидов, А. Новіков, М. Розов. Пошуком критеріїв раціональності та раціональних засад займалися О. Богомолів, Г. Жданов, Х. Патнем,

С. Тулмін. Аспекти економічної раціональності аналізували М. Вебер, І. Вінкельман, М. Момзен, К. Поппер.

Сучасна національна економіка значну увагу приділяє проблемам стійкості економічних систем, що стало об'єктом досліджень відомих учених: В. Благодатного, В. Вітлінського, С. Дятлова, А. Завгороднього, Б. Карпінського, І. Лук'яненко, В. Леонтьєва, О. Ляпунова, Ф. Ларрена, С. Онишко, М. Соколова, О. Селіщева, Дж. Сакса, О. Теліженка, В. Трояновського, О. Чимітової, М. Фомина, С. Фішера, Дж. Хікса та інших. Вивченню теоретичних і практичних аспектів розвитку економічних систем присвячені праці А. Сміта, К. Маркса, Дж.М. Кейнса, Ф. Хайека й ін.

Однак у роботах названих фахівців недостатньо дослідженими залишаються питання обґрунтування критерію раціональності забезпечення стійкості економіки держави.

Метою дослідження є дослідити характерні особливості економічної раціональності та обґрунтувати критерій раціональності забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці.

Основні результати дослідження. Сучасні дослідники розуміють під раціональністю величезний спектр смислів – від логічності, вмотивованості, науковості, рентабельності до питань свободи, майбутнього людства, цінностей, відповідності зразкам чи навіть протесту проти них. Поставивши перед собою завдання відтворити постнекласичний дискурс економічної раціональності, спробуємо спочатку розібратися у спектрі значень, якими наділяють родові поняття раціональності. Термін “раціональний” вживається у декількох значеннях: він стосується раціоналізму; ґрунтується на вимогах, розуму логіки; спрямований до кращого, розумного застосування чого-небудь; сумірний з одиницею або частиною одиниці в математиці, протиставляється ірраціональному, який не має знака добування кореня (радикала) [3, с. 1017].

На початковому етапі дослідження найбільш продуктивним є прийом, згідно з яким описуються найбільш істотні характеристики явища, що вивчається. Окремі риси цих характеристик дозволять сформулювати критерії, за якими можна відрізнити раціональне від його антиподів – нераціонального, позараціонального, ірраціонального, що дозволяє максимізувати синергетичний ефект при мінімізації витрат. Основні риси, які визначають критерій раціональності, наведені на рис. 1.



Рис. 1. Ознаки критерію раціональності

Джерело: складено автором.

1. Адекватність – спрямованість суб'єкта на щось зовнішнє стосовно нього може проявлятися, як мінімум, у двох варіантах: у першому випадку раціональність обумовлюється реальним світом, світом речей, об'єктивною дійсністю; у другому – вона прагне досягти тотожності із суб'єктивним ідеалом – Абсолютним розумом [1]. При цьому і матеріалістичний, і ідеалістичний варіанти орієнтують на те, що раціональність не залежить від примх і випадковостей нашої свідомості, якщо є детермінованою чимось зовнішнім, а тому спрямована на адекватність змісту останнього. Зазначена адекватність може розглядатися як запорука того, що раціональні дії призведуть до позитивного результату, до успіху. Отже, раціональне ставлення до світу обов'язково передбачає націленість на ефективність, на успішність дій.

2. Ефективність є ознакою раціональності, проте переважно розуміється як більш-менш ймовірний наслідок, мінливий супутник раціональної дії. “...Сама по собі ефек-

тивність, успішність не може ніяким чином розглядатися як достатня специфічна ознака раціональності. Ефективність поведінки, якщо вона досягається на підставі безпосередньої інстинктоподібної реакції організму, автоматизму свідомості, відтворення традиційних штампів поведінки дії методом “сліпого тику”, спонтанних імпрровізацій та ін., не можуть вважатися свідченням раціональної дії” [8, с. 174]. Тобто для того, аби людська дія була раціональною, недостатньо її успішності – остання, як бачимо, може бути результатом і протилежних мотивів. Необхідно, щоб цей успіх, ця ефективність були наслідком усвідомленості, розрахунку, логіки.

3. Логічність – міркування на підставі аргументованості і доведеності, за допомогою побудови умовиводів за певними правилами є базовою настановою раціональної свідомості. Якщо така настанова існує, зазначає В.С. Швирьов, то “діяльність суб’єкта як реально практичну, так і пізнавальну можна розглядати як раціональну навіть у тому випадку, коли вона в силу тих чи інших причин не буде успішною, ефективною. Якщо ж такої настанови немає, то поведінку чи діяльність слід характеризувати як нераціональні, навіть якщо вони ефективні... Ось, наприклад, доказове міркування, що проведене на підставі норм логіки – безумовно, частковий вид раціональної діяльності, – слід відрізняти від міркування, що не керується такими нормами, як логічне від нелогічного навіть і тоді, коли у нього вкралася помилка і воно стає неправильним. Навпаки, судження, що прийшло на ум і виявилось правильним, ми не назвемо логічним виводом, якщо воно не отримане в результаті свідомої настанови на правила логіки” [12, с. 43].

4. Цілевідповідність. Оскільки раціональність передбачає початкову націленість на результат (як доведено у роботі [2]), вона прагне до мінімізації сторонніх впливів, що можуть цьому завадити. “Критерієм раціональної діяльності може бути тільки досягнення мети: якщо мета досягнута, дії і засоби були раціональні; якщо ж мета не досягнута, дії не були раціональні, хоча вони могли бути шляхетними, красивими і т. ін.” [10, с. 238].

5. Рефлексивність – здатність суб’єкта до управління власною поведінкою, усвідомлення сенсу власних думок. Рефлексивність передбачає не лише цілевідповідність і адекватність, а й самоконтроль над протіканням процесу мислення і діяльності, над проходженням всіх його етапів – від постанови мети до оцінювання ефективності. При цьому суб’єктом розглядаються можливі варіанти, він свідомо зупиняє свій вибір на одному з них, аргументує його перевагу над альтернативами і несе відповідальність за власний вибір. Отже, раціональність передбачає альтернативність, можливість вільного вибору певного способу дії.

Відповідно до цього, вважаємо за доцільне зазначити, що методологічні основи дослідження стійкості функціонування економіки повинні враховувати критерій раціональності забезпечення її стійкості до загроз економічній безпеці, який включає такі ознаки, як адекватність, цілевідповідність, ефективність, рефлексивність, логічність. Для продовження оцінки родового поняття раціональності важливим постає її типологія. Так, наприклад, В.С. Стьопін запропонував типологію наукової раціональності, в якій вичленування певних типів залежить від функціонування окремих елементів наукового пізнання. Критерієм для структурування наукового знання він визначив: а) особливості системної організації досліджуваних об’єктів і типів картини світу; б) особливості засобів і операцій діяльності, представлених ідеалами й нормами науки; в) особливості ціннісно-цільових орієнтацій суб’єкта діяльності та рефлексії над ними, виражені у специфіці філософсько-світоглядних основ науки [11, с. 249].

Аналізуючи діяльність суб’єкта наукового пізнання, спрямовану на постійне зростання і поглиблення об’єктивно-істинного знання, В. Стьопін охарактеризував етапи еволюції науки як “класику”, “некласику”, “постнекласику”. При цьому кожний з етапів описується схемою “суб’єкт-засоби-об’єкт”, відрізняючись глибиною рефлексії, модифікацією когнітивно-методологічних засобів, соціокультурних норм і цілей. Поряд із вказаним

вище необхідно зазначити, що першим критерієм відмінності класичної, некласичної та постнекласичної раціональності є тип системної організації об'єктів, що освоюються. Для освоєння об'єктів, організованих як прості системи, досить класичної раціональності. Некласичний тип раціональності забезпечує освоєння складних саморегульованих систем, постнеокласичний – складних систем, що саморозвиваються. Кожен із цих типів системних об'єктів представлений у науковому знанні відповідним кластером спеціальних наукових картин світу (дисциплінарних онтологій) і загальнонаукової картини світу. Ці картини задають системно-структурне бачення предмета наукового дослідження і тим самим репрезентують уявлення про той чи інший тип системної організації досліджуваних об'єктів.

Другим критерієм є відмінність в узагальненій схемі методу діяльності. Вона фіксує особливості засобів та операцій (дій) з об'єктом, що досліджується. Кожен новий тип системних об'єктів передбачає відповідну їй схему методу пізнавальної діяльності. Ця схема представлена у структурі основ науки особливим розумінням ідеалів і норм дослідження: ідеалів пояснення та опису, доказовості й обґрунтування, ідеалів будови і побудови наукового знання. А третім критерієм відмінності типів раціональності є особливості ціннісно-цільових структур суб'єкта діяльності. Ці структури детерміновані дуалістичним чином. З одного боку, вони повинні відповідати типу системного об'єкта, знання про який повинна виробити наука відповідної історичної епохи, а з іншого – відповідати прийнятим у культурі цієї доби домінуючим цінностям.

Прослідковуючи зміну об'єктів наукових досліджень у класичній, некласичній та постнекласичній науці, варто зауважити, що об'єктами сучасних міждисциплінарних досліджень все частіше стають унікальні системи, які характеризуються відкритістю і саморозвитком, якими є національна економіка та її економічна безпека. Діяльність з такими системами вимагає принципово нових стратегій. Взаємодія з ними людини протікає таким чином, що сама людська дія не є чимось зовнішнім, а неначе включається в систему, видозмінюючи кожного разу поле її можливих станів. Таким чином, необхідно признати, що на етапі фазових переходів, у точках біфуркації виникає спектр можливих сценаріїв розвитку системи. Який з них реалізується, залежить від умов взаємодії системи із середовищем. І якщо ми своїми діями створюємо визначені умови, за яких обмінні процеси із середовищем породжують незрозумілі атрактори, які втягують систему в певне русло розвитку, то можна вважати, що ми сконструювали ці процеси своєю діяльністю. Але можна розглядати ці ж процеси як природні, як такі, що виражають сутнісні особливості об'єкта, що розвивається. Адже система (національна економіка та її економічна безпека) так влаштована, що реалізація одного з можливих сценаріїв розвитку виступає як умова і характеристика буття системи, як вираз її природи. І якщо ми своєю діяльністю направили розвиток системи по певному руслу, то це одночасно і штучне, і природне, тобто жорсткі межі між ними стираються. У процесі діяльності із системами, що розвиваються, виникає проблема вибору деякої лінії розвитку із множини шляхів еволюції системи. Причому сам цей вибір незворотний і частіше всього не може бути однозначно прорахований.

Отже, орієнтація сучасної науки на дослідження складних систем, що історично розвиваються, істотно перебудовує ідеали і норми дослідницької діяльності. Історичність системного комплексного об'єкта і варіабельність його поведінки передбачають широке застосування особливих способів опису і прогнозування його станів – побудова сценаріїв можливих ліній розвитку системи в точках біфуркації. З ідеалом будови теорії як аксіоматично-дедуктивної системи все більше конкурують теоретичні описи, засновані на застосуванні методу апроксимації, теоретичні схеми, що використовують комп'ютерні програми тощо. При цьому змінюються уявлення і про стратегії емпіричного дослідження. Ідеал відтворюваності експерименту щодо країн систем повинен розумітися в особливому сенсі. Якщо ці системи типологізуються, тобто якщо можна проекспериментувати над багатьма зразками, кожен з яких може бути виділений як той

самий початковий стан, то експеримент дасть той самий результат з урахуванням імовірнісних ліній еволюції системи.

Звідси, зауважимо, що відбувається трансформація ідеалу ціннісно-нейтрального дослідження. Об'єктивно істинне пояснення та опис щодо “людинорозмірних” об'єктів не тільки допускає, але й припускає включення аксіологічних чинників до складу положень, що їх пояснюють. Виникає необхідність експлікації зв'язків фундаментальних внутрішньонаукових цінностей (пошук істини, зростання знань) із позанауковими цінностями загальноекономічного характеру. Ці трансформації ідеалів і норм пояснення та детального опису можна зобразити у наступній схемі (рис. 2).

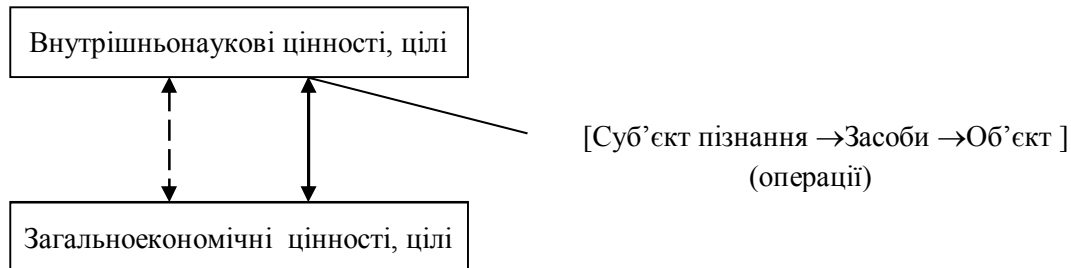


Рис. 2. Схема трансформацій у постнекласичній економічній раціональності

Джерело: складено автором.

Засвідчено, що економічна наука отримала потужний імпульс розвитку не зсередини, а ззовні — з боку теорії систем, завдяки досягненням у сфері формалізованого подання єдиного знання. Цей імпульс дає економічній науці можливість зрівнятися за рівнем розвитку з фізичними та технічними науками, де визначальним є наявність універсального і конструктивного, тобто фундаментального теоретичного знання. При цьому новій, економічній раціональності постнекласичного типу притаманні такі властивості: 1) зміна характеру наукової економічної діяльності, що обумовлено революцією в засобах отримання і зберігання економічної інформації (комп'ютеризація економічної науки, зрощування економічної науки з промисловим виробництвом); 2) розповсюдження міждисциплінарних досліджень і комплексних дослідницьких програм у сфері економіки; 3) підвищення значення соціально-економічних факторів і цілей; 4) зміна самого об'єкта дослідження — відкриття систем, що самоорганізуються; 5) включення аксіологічних факторів до складу пояснювальних пропозицій економічного характеру. Таким чином, виокремлюючи з-поміж типів раціональності економічну раціональність, яка характеризує діяльнісний аспект проблеми, визначимо її таким чином: економічна раціональність — це тип раціональності, що характеризує зміст і спрямованість економічних відносин в єдності кількісних та якісних вимірів і може розглядатися як норматив, основа гармонії і доцільності економічної діяльності.

Слід зазначити, що економічна раціональність проявляється на трьох рівнях: 1) на рівні повсякденної діяльності, коли оцінюється логічність, рефлексивність, цілевідповідність повсякденної поведінки економічних суб'єктів; 2) на інституціональному рівні, коли йдеться про узгодженість, упорядкованість, ефективність функціонування економічних інститутів; 3) на соціальному рівні, коли оцінюється розумність суспільного устрою, адекватність та невідповідність розвитку соціуму законом історичного процесу розвитку економіки. При цьому важливим моментом оцінювання ступеня економічної раціональності на всіх рівнях є співвідношення цілей і засобів. Розглядаючи економічну раціональність з позиції системно-синергетичного підходу, для побудови системи стратегічного забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці її необхідно досліджувати у динамічному вимірі.

Однак з позицій статичного виміру постнекласична економічна раціональність характеризується поліваріантністю, децентричністю та репрезентується через спектр та-

ких дискурс-позицій: “економічну дію”, “економічну синергетику”, “економічне управління”, “комунікативна раціональність”. Тоді під впливом трансформаційних змін економічна раціональність як нова парадигма не тільки створює передумови більш реалістичних економічних досліджень, але й набуває системного міждисциплінарного характеру. У формування науки про закономірності раціональної поведінки суб’єктів на всіх ринках (економічному, політичному, правовому, освітньому тощо) залучаються окремі дисципліни. Інтегруючи функцію виконує принцип економічного раціоналізму як обов’язковий компонент економічної системи. Будь-яка економічна система (у тому числі й національна економіка) функціонує за допомогою господарської діяльності її суб’єктів, яка є функцією економічного раціоналізму.

Пізнанню генезису економічної раціональності адекватна методологія синергетики, яка в дослідженні реальності акцентує увагу на цілісності як такої. Цілісність системи – переважання внутрішніх зв’язків системи над її зовнішніми зв’язками, певне протиставлення економічної системи іншим системам і природному середовищу. Економічний організм є єдністю економічних відносин, що об’єднують його елементи в органічне ціле, що протистоїть як природному середовищу, так і аналогічним утворенням [7]. Зважаючи на особливості синергетичної методології дослідження (бути тим, що інтенсивно розвивається, інтегративним науковим напрямком, що носить пошуковий, незавершений характер, відкритий світу фактів, ідей і концепцій, пов’язаних з пізнанням світу загалом), яка ввібрала у себе мову численних системних підходів та синергетичного бачення світу, заснованого на синтезі традиційної мови систем (“система”, “елемент”, “ціле”, “структура”, “організація”, “ентропія”, “гомеостаз” тощо) та власне мови системно-синергетичного підходу (“нелінійність”, “біфуркація”, “атрактор”, “самоорганізація”, “порядок”, “хаос” тощо), що відповідає властивостям економіки. При цьому міждисциплінарність розглядається як джерело народження нових образів і смислів у науці та суспільній практиці, в основі яких допущення в науковий метод “характеристик розширення” – вбирання у нього “минулого, індукції, узагальнення, доповнення, синтезу, цілісності”. Поряд із зазначеним, слід зауважити, що міждисциплінарність і трансдисциплінарність не суперечать статусу синергетики як особливої дисципліни, дослідження якої викликає дискусії щодо її місця в сучасній системі наук [4]. А синергетична взаємодія елементів проявляється як у кожній предметній площині дослідження, так і в міжпредметних взаємодіях. Синергетика не вивчає предмет дослідження, властивий кожній з наук, який має свої особливості, а вивчає лише загальні для всіх наук закономірності взаємодії елементів у кожній із притаманних їм системі, тобто самоорганізацію елементів системи незалежно від специфіки предмета дослідження [9, с. 11].

Таким чином, підтвердимо, що синергетика має окреслити свою предметну сферу, визначити систему методологічних принципів дослідження і включити їх до складу сформованої системи наукового знання [1]. Для вирішення цих завдань передбачається: побудова особливої картини досліджуваної реальності (дисциплінарної онтології синергетики); формування ідеалів і норм синергетичного дослідження (пояснення й опису, доказовості та обґрунтування, будови і побудови знань); розроблення філософських підстав синергетики, що забезпечують обґрунтування її картини досліджуваної реальності, а також її методологічних настанов, що виражають прийняті ідеали і норми дослідження.

Усі ці уявлення синергетичної картини досліджуваної реальності вводять образ предмета дослідження як складної системи (економіки України), яка саморозвивається, і саме синергетика вивчає закономірності такої системи. Вона надмірна щодо тих завдань, у яких можна абстрагуватися від розвитку системи та фазових переходів. Але й системи, що розвиваються, у синергетиці вивчаються з особливих позицій, адже акцент робиться на ідеях цілісності, складності на протигагу ідеям елементаризму та редукціонізму. Кожен із цих теоретико-концептуальних підходів (холістський і елементаристський) є сильними ідеалізаціями, але можуть бути розглянуті як додаткові, необхідні

для повноти опису процесів саморозвитку. Акцентуючи холістські аспекти, синергетика розкриває певні істотні закономірності систем, що саморозвиваються, і саме в цьому полягає її перевага, але також і її межі.

Висновок. У контексті вирішення науково-прикладної проблеми цього дослідження вважаємо, що орієнтирами запровадження у практику детермінант стратегії забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці і головним критерієм оцінювання ефективності в економіці в її внутрішньому та зовнішньому контекстах є: по-перше, добір елементів задля генерування ознак стійкості та стабільності функціонування економіки, що передбачає міцність і надійність усіх її елементів за рахунок критерію раціональності; по-друге, стратегія забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці має ґрунтуватися на багатоваріантності прогнозів соціально-економічного розвитку України і коригуватися щодо параметрів розвитку економіки, зміни подій за тим чи іншим варіантом, що надає можливість вибору різноманітних адекватних заходів, а нетермінового застосування екстрених недостатньо розроблених рішень; по-третє, важливого значення набуває визначення потенціалу ментальності життєзабезпечення як концепту методологічного інструментарію науково-прагматичних економічних досліджень стійкості економіки до загроз і ризиків.

Список використаних джерел

1. *Афанасьєва О. В.* Информационная открытость и проблема устойчивого развития [Электронный ресурс] / О. В. Афанасьєва // Вопросы философии. – 2012. – № 5. – С. 47–58. – Режим доступа : http://vphil.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=535&Itemid=52.
2. *Буянова М. Э.* Внутренние и внешние угрозы в стратегии безопасного развития экономического пространства макрорегиона / М. Э. Буянова, М. И. Королев // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. Экономика. Экология. – 2013. – № 2(23). – С. 8–17.
3. *Великий* тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К., Ірпінь : ВТФ „Перун”, 2002. – 1440 с.
4. *Дімітрієва С. Д.* Світовий досвід та його адаптація в підвищенні економічної безпеки України / С. Д. Дімітрієва // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – № 1. – С. 5–10.
5. *Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення* / [О. І. Амоша, О. Ф. Новікова, Р. В. Покотиленко та ін.] // Фундаментальні орієнтири науки (гуманітарний та соціально-економічний напрями) : збірник статей за матеріалами проектів Державного фонду фундаментальних досліджень. – К., 2005. – С. 340–354.
6. *Івашина О. Ф.* Інституціоналізація економічного розвитку : [монографія] / О. Ф. Івашина. – Дніпропетровськ : Наука та освіта, 2009. – 284 с.
7. *Князева Е. Н.* Случайность, которая творит мир (новые представления о самоорганизации в природе и обществе) / Е. Н. Князева // В поисках нового мировидения: И. Пригожий, Е. и Н. Рерихи. – М. : Знание, 1991. – № 7. – С. 3–20.
8. *Колаковський Л.* Мої правильні погляди на все / Л. Колаковський ; [пер. з пол. С. Яковенко]. – К. : Києво-Могилянська академія, 2005. – 278 с.
9. *Марченко В. М.* Самоорганізація злиття та поглинання: умови та потенціал : монографія / В. М. Марченко. – К. : НУХТ, 2011. – 357 с.
10. *Никифоров А. Л.* Соотношение рациональности и свободы в человеческой деятельности / А. Л. Никифоров // Исторические типы рациональности. – М. : Институт философии РАН, 1995. – Т. 1. – 298 с.
11. *Степин В. С.* Постнеклассика: философия, наука, культура / В. С. Степин. – СПб. : Міръ, 2009. – С. 249–295.
12. *Швырев В. С.* Рациональность как ценность культуры. Традиция и современность : монография / В. С. Швырев. – М. : Прогресс-Традиция, 2003. – 176 с.

УДК 330.34.01:502.131.1

О.В. Пиріков, канд. техн. наук**Д.А. Султанова**, аспірантДонецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського,
м. Кривий Ріг, Україна**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ. РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ****А.В. Пыриков**, канд. техн. наук**Д.А. Султанова**, аспирантДонецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского,
г. Кривой Рог, Украина**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ. РЕАЛИИ
И ПЕРСПЕКТИВЫ****Oleksii Pyrikov**, PhD in Technical Sciences**Daria Sultanova**, PhD studentDonetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih,
Ukraine**THEORY AND PRACTICE OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT. REALITY
AND PROSPECTS***Досліджено передумови розвитку теорії та практики сталого розвитку.***Ключові слова:** сталий розвиток, теоретичні передумови, довкілля, екологія, економіка.*Исследованы предпосылки развития теории и практики устойчивого развития.***Ключевые слова:** устойчивое развитие, теоретические предпосылки, окружающая среда, экология, экономика.*The preconditions of the theory and practice of sustainable development.***Key words:** sustainable development, theoretical background, environment, ecology, economics.

Постановка проблеми. Нова парадигма розвитку суспільства, що отримала назву «сталий розвиток» (sustainable development), була розроблена за результатами аналізу причин катастрофічної деградації навколишнього природного середовища в масштабах біосфери та пошуку шляхів подолання загроз довкіллю та здоров'ю людини. Сталий розвиток визначається як форма взаємодії суспільства і природи, за якої забезпечується виживання людства та збереження навколишнього середовища, нинішні покоління забезпечують свої життєві потреби, не позбавляючи майбутні покоління можливості також задовольняти власні потреби.

Сталий розвиток (англ. sustainable development) – загальна концепція стосовно необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їх потребу в безпечному і здоровому довкіллі.

Багато теоретиків і прихильників сталого розвитку вважають його найперспективнішою ідеологією XXI століття і навіть усього третього тисячоліття, яка з поглибленням наукової обґрунтованості витіснить усі наявні світоглядні ідеології як такі, що є фрагментарними, неспроможними забезпечити збалансований розвиток цивілізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні аспекти вирішення проблем сталого розвитку і гарантування економічної безпеки досить поширені у працях: І.К. Бистрякова, О.О. Веклич, В.М. Гейця, Б.М. Данілішина, М.І. Долішнього, А.С. Лисецького, Л.Г. Мельника, В.С. Міщенко, В.В. Микитенко, Т.В. Пеци, А.В. Степаненка, М.А. Хвесика, Є.В. Хлобистова та ін.

Суттєвий внесок у розвиток у становленні та розвитку сталого розвитку ґрунтується на роботах таких учених, як: О.Ю. Амосов, С.О. Біла, В.Г. Бодров, М.П. Бутко, В.Є. Воротін, О.І. Даций, А.О. Дегтяр, М.Х. Корецький, В.М. Мартиненко, В.О. Ульянченко та ін.

Сталий розвиток – це керований та спрямований розвиток. Основою його керованості є системний підхід та сучасні інформаційні технології, які дозволяють дуже швидко

моделювати різні варіанти напрямків розвитку, з високою точністю прогнозувати їх результати та вибрати найбільш оптимальний.

Водночас з'явилися дослідження американського вченого Н. Джорджеску-Рогена, який пов'язує розвиток економіки з природними обмеженнями та робить спроби поєднати термодинаміку з економікою довкілля. Дослідження Н. Джорджеску-Рогена проводилися незалежно від К. Боулдинга, який у 1966 р. був визнаний за обґрунтування довкільних проблем принципу рівноваги речовини, а також від Г. Айреса і Л. Кохрсена, які використовували підхід балансу матеріалів та вхідних і вихідних системах [6].

Перехід України до сталого розвитку можливий за умов забезпечення сталого розвитку усіх її регіонів. Програми переходу до сталого розвитку кожного регіону інтегруються в загальну державну політику у цій сфері.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження передумов розвитку теорії та практики сталого розвитку.

Першочерговим завданням регіональної політики сталого розвитку є забезпечення збалансованого розвитку регіонів та мегаполісів на основі збереження їхніх структурних регіональних особливостей, природно-ресурсного потенціалу, господарсько-екологічної ємності. Адміністративно-територіальний устрій має закріпити такий регіональний статус України, який би спирався на природно-історичні особливості регіону й унеможлилював будь-які прояви порушення цілісності держави.

На регіональному рівні основною метою сталого розвитку є збалансований розвиток території в межах екологічного простору цього регіону, а також узгодження дій з розвитком інших регіонів України.

Досягненню цієї мети має бути підпорядкована регіональна політика, причому кожен регіон повинен розробляти і реалізовувати власну концепцію переходу на шлях сталого розвитку, яка має бути спрямована на:

- досягнення природно-господарської збалансованості в соціально-економічному розвитку регіонів;
- формування регіонального господарського механізму, що відповідає основним цілям сталого розвитку держави;
- врахування особливостей, притаманних кожному регіону, своєрідності природно-ресурсних, географічних, історичних, економічних, соціальних та інших умов.

Передбачається запровадження моніторингу сталого розвитку на державному та регіональному рівнях, основним завданням якого є підготовка та узагальнення інформації щодо індикаторів сталого розвитку.

Варто відзначити, що досягнення оптимального варіанта розвитку декларують багато країн, у кожній країні свій шлях розвитку. В одних цей шлях «тільки починається, у інших вже розпочався, треті вже стали на шлях сталого економічного розвитку (США, Японія, країни Європейського Союзу)» [22]. Існує багато і таких країн, яким не до сталого розвитку, і вони його не сприймають. На перше місце вони ставлять одну стратегічну мету – вижити. Саме такі країни провокують загрози, що поширюються до інших держав та їхніх регіонів. Досягти сталого розвитку регіонів надзвичайно важко, адже близьке сусідство з іншими державами формує загрозу екологічної небезпеки, а глобалізація, що стрімко набрала обертів, сприяє утворенню та загостренню економічних та соціальних небезпек, що, зрештою, торкаються регіонального розвитку.

Виклад основного матеріалу. Термін «сталий розвиток» є офіційним українським відповідником англійського терміна «sustainable development», дослівний переклад якого з урахуванням контексту може бути «життєздатний розвиток» а за сенсом – «самопідтримуваний розвиток», інколи цей термін тлумачать як всебічно збалансований розвиток. За визначенням комісії ООН зі сталого розвитку, його мета – задовольняти потреби

сучасного суспільства, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. Теорія сталого розвитку є альтернативою парадигмі економічного зростання, яка ігнорує екологічну небезпеку від розвитку за екстенсивною моделлю [9].

Парадигма сталого розвитку включає в себе вимоги до захисту довкілля, соціальної справедливості та відсутності расової й національної дискримінації. У країнах, де на державному рівні зазначені вимоги ігноруються, в поняття сталого розвитку намагаються вкласти «зручний» зміст, виключаючи справжній. Так, в Україні термін «сталий розвиток» часто вживають для означення лише неухильного зростання економічних показників країни, її регіонів, міст, сіл та окремих галузей економіки. Інколи до цього додають здійснення безсистемних заходів щодо збереження довкілля та поліпшення санітарних умов проживання та праці людей. Таке тлумачення терміна розкритиковане Г. Дейлі та є не лише грубою помилкою, але і його профанацією.

У результаті попередньої господарської діяльності в Україні склалася дуже нераціональна структура природокористування, яка є наслідком нагромадження за багато десятиріч структурних деформацій господарства, домінування природомістких галузей промисловості, ресурсо- та енергомістких технологій, переважне використання невідновлювальних природних ресурсів, сировинної орієнтації експорту, надмірної концентрації виробництва в окремих регіонах держави. Нинішня структура економіки загалом залишається неефективною та екологічно небезпечною. Енергомісткість валового внутрішнього продукту не знижується. Структурна перебудова економіки відбувається в основному як нерегульований з позиції сталості процес. Зношення основних фондів, яке в деяких галузях доходить до 90 %, є причиною низької економічної ефективності виробництва, високих енергетичних ресурсних та фінансових затрат, що визначає низьку якість продукції та її неконкурентоспроможність.

Останнім часом збільшились темпи росту ВВП, розширилось виробництво та збут вітчизняної продукції. Однак кредитні ресурси банків не знаходять ефективного використання, що є наслідком відсутності структурних та інституційних змін в економіці. Короткострокові інтереси сьогоденної вигоди переважають над довгостроковими завданнями відродження та розвитку держави. В суспільстві гостро відчувається відсутність розвинутих механізмів громадського контролю за владою, що не дає змоги ефективно розбудовувати соціально орієнтоване ринкове господарство.

Екологічна ситуація в Україні носить кризовий характер. Рівень техногенного навантаження на природне середовище перевищує аналогічний показник розвинутих держав у 4–5 разів. Зменшуються інвестиції у природоохоронне будівництво та фінансування природоохоронної діяльності, що сприяє збільшенню ризику великомасштабних аварій та катастроф. Особливу екологічну проблему в Україні спричинила аварія на Чорнобильській АЕС. Чорнобильська аварія призвела до радіоактивного забруднення більше як 50 тис. км території України, на якій було розташовано 2994 населені пункти. Постраждало 26 млн осіб, у тому числі 1 млн дітей. Через високий рівень забруднення з користування вилучено 180 тис. гектарів ріллі і 157 тисяч гектарів лісу.

Всі ці фактори призвели до кризового стану здоров'я населення. Тривалість життя є набагато нижчою, ніж у розвинутих країнах, зменшується народжуваність, зростає смертність населення.

Це є наслідком:

- незадовільного стану природного і техногенного середовища та найбільш важливих його компонентів;
- незадовільного матеріального становища населення;
- недостатності медичного обслуговування;
- відсутності у значної частини населення навичок здорового способу життя.

Перехід економіки на засади ринкових відносин створив, з одного боку, умови для зростання економічної активності для частини населення, але з іншого – обумовив різку диференціацію доходів та зростання масштабів бідності, безробіття в різних його формах (відкритого, часткового, прихованого).

Попередній соціальний стан різних груп і прошарків населення суттєво змінився. Наявною є відсутність елементів сталості соціальних структур суспільства та його маргіналізація. Незадовільним є пенсійне забезпечення в Україні.

Все це створює серйозну загрозу для злагоди в суспільстві та його стабільного розвитку. Необхідним є пошук нових шляхів та напрямків розвитку держави.

Економічний підхід до концепції стійкого розвитку заснований на теорії максимального потоку сукупного доходу Хікса-Ліндаля, який може бути зроблений за умови принаймні збереження сукупного капіталу, за допомогою якого і здійснюється цей дохід. Ця концепція передбачає оптимальне використання обмежених ресурсів і використання екологічних – природо-, енерго- і матеріалозберігаючих технологій, включаючи видобуток і переробку сировини, створення екологічно прийнятної продукції, мінімізацію, переробку і знищення відходів.

Однак під час вирішення питань про те, який капітал повинен зберігатися (наприклад, фізичний або природний, чи людський капітал) і якою мірою різні види капіталу є взаємозамінними, а також при вартісному оцінюванні цих активів, особливо екологічних ресурсів, виникають проблеми правильної інтерпретації і розрахунку. З'явилися два види стійкості – слабка, коли йдеться про не зменшуваний у часі природний та виробничий капітал, і сильна – коли повинен не зменшуватися природний капітал (причому частина прибутку від продажу невідновних ресурсів повинна спрямовуватися на збільшення цінності відновлюваного природного капіталу).

Соціальна складова стійкості розвитку орієнтована на людину і спрямована на збереження стабільності соціальних і культурних систем, у тому числі, на скорочення кількості руйнівних конфліктів між людьми. Важливим аспектом цього підходу є справедливий розподіл благ. Бажано також збереження культурного капіталу і різноманіття у глобальних масштабах, а також повніше використання практики стійкого розвитку, наявної в невідоміючих культурах. Для досягнення стійкості розвитку сучасному суспільству доведеться створити ефективнішу систему ухвалення рішень, що враховує історичний досвід і заохочує плюралізм. Важливо досягнення не тільки внутрішньої, а й міжпоколінної справедливості. У межах концепції людського розвитку людина є не об'єктом, а суб'єктом розвитку. Спираючись на розширення варіантів вибору людиною як головної цінності, концепція сталого розвитку передбачає, що людина повинна брати участь у процесах, які формують сферу її життєдіяльності, сприяти прийняттю і реалізації рішень, контролювати їх виконання.

З екологічного погляду сталий розвиток має забезпечувати цілісність біологічних і фізичних природних систем. Особливе значення має життєздатність екосистем, від яких залежить глобальна стабільність всієї біосфери. Більш того, поняття «природних» систем і ареалів проживання можна розуміти широко, включаючи в них створене людиною середовище, таке як, наприклад, міста. Основна увага приділяється збереженню здатності до самовідновлення і динамічної адаптації таких систем до змін, а не збереження їх у деякому «ідеальному» статичному стані. Деградація природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища і втрата біологічного розмаїття скорочують здатність екологічних систем до самовідновлення.

Узгодження цих різних поглядів та їх переклад на мову конкретних заходів, які є засобами досягнення сталого розвитку, – завдання величезної складності, оскільки всі три елементи сталого розвитку повинні розглядатися збалансовано. Важливі також і меха-

нізми взаємодії цих трьох концепцій. Економічний і соціальний елементи, взаємодіючи один з одним, породжують такі нові завдання, як досягнення справедливості всередині одного покоління (наприклад, щодо розподілу доходів) та надання цілеспрямованої допомоги бідним верствам населення. Механізм взаємодії економічного та екологічного елементів породив нові ідеї щодо вартісної оцінки та інтерналізації (обліку в економічній звітності підприємств) зовнішніх впливів на навколишнє середовище. Нарешті, зв'язок соціального та екологічного елементів викликав інтерес до таких питань, як внутрішньопоколінна і міжпоколінна рівність, включаючи дотримання прав майбутніх поколінь, та участі населення у процесі прийняття рішень.

Важливим питанням у реалізації концепції сталого розвитку – особливо у зв'язку з тим, що вона часто розглядається як така, що еволюціонує – стало виявлення її практичних і вимірюваних індикаторів. У цьому напрямку нині працюють як міжнародні організації, так і наукові кола. Виходячи з вищевказаної тріади, такі індикатори можуть пов'язувати всі ці три компоненти і відображати екологічні, економічні та соціальні (включаючи психологічні, наприклад, сприйняття сталого розвитку) аспекти.

Стимулювання сталого розвитку на рівні регіональних систем [4]. Комплекс заходів стимулюючого характеру сприятиме досягненню стану рівноважної регіональної системи і виходу із нерівноважного стану регіональної соціо-еколого-економічної системи. Під цим розуміється, що об'єктом стимулювання є сталий розвиток регіонів. Сталий розвиток – не є теперішнім станом регіональної системи, чи навіть національної. Натомість сталий розвиток регіону є перспективою, пріоритетом, до якого необхідно прагнути. Слід пам'ятати, що саме стимулюючі інструменти впливають на прагнення системи досягти сталого розвитку регіону і вийти із теперішнього стану регіональної системи. Зрозуміло, що будь-яка регіональна система прагне не допустити стану нерівноваги, проте в силу дії різних факторів (зовнішніх та внутрішніх) починання щодо досягнення сталого розвитку регіону можуть бути зупинені ще на початку. Тому стимулювати сталий розвиток необхідно: по-перше, на предмет досягнення сталого розвитку як стратегічної мети; по-друге, на предмет досягнення динамічної рівноваги регіональної СЕЕ системи; по-третє, на предмет досягнення оптимального співвідношення якісних та кількісних характеристик регіональної СЕЕ системи, а саме досягнення збалансованості сталого розвитку регіону; по-четверте, на предмет досягнення взаємозв'язку між соціальною, економічною та екологічною сферами регіону, тобто досягнення гармонійності; по-п'яте, на предмет підтримання протягом тривалого терміну позитивних параметрів розвитку регіональної СЕЕ системи, а саме досягнення стабільності сталого розвитку регіону; по-шосте, на предмет активізації потенційних можливостей регіону нарощувати та ефективно використовувати конкурентні переваги у соціальній, економічній та екологічній сферах регіону, тобто досягнення конкурентоспроможності регіону; по-сьоме, на предмет досягнення здатності регіональної СЕЕ системи до самовідтворення та недопущення дії дестабілізуючих чинників, а саме досягнення безпеки сталого розвитку регіону.

Стимул у регіональному вираженні є зовнішнім каталізатором розвитку регіональної СЕЕ системи, спрямованим на досягнення динамічної рівноваги регіону, а отже, і його сталого розвитку. Регіональна СЕЕ система не може існувати без стимулів розвитку, вона залежить від них. Особливо ця залежність посилюється на етапі погіршення ситуації в одній чи одночасно кількох сферах життєдіяльності. Стимули у такому випадку матимуть як матеріальну форму (безпосередній прямий фінансовий вплив через інвестиції), так і нематеріальну форму (опосередкований непрямий вплив через дозволи та угоди). Стимули регіонального розвитку, на відміну від мотивів, є усвідомленими, цілеспрямованими конкретними заходами, що спонукають до дії. Дія стимулу пов'язана не тільки з прямим впливом на діяльність господарюючих структур регіону, але й з демонстрацією конкретно-

го втілення. Іншими словами, стимули впливають на систему, вимагаючи досягнення результату з високою ефективністю. Стимул регіону передбачає задіяння (залучення) зовнішніх впливів на регіональну систему для досягнення сталого розвитку регіону. Крім того, стимулювання сталого розвитку регіону буде означати процес активізації спонукань державними і регіональними органами влади регіональної соціо-еколого-економічної системи, спрямованих на досягнення сталого розвитку регіону.

Економічна сфера розвитку регіональних систем за першооснову ставить задоволення економічних потреб. Під впливом економічної потреби, наприклад, нестачі фінансових ресурсів у регіоні, формується відповідний економічний інтерес господарюючих структур. Тобто шукається спосіб, інструмент, метод для задоволення потреби. Інтерес породжує як внутрішнє бажання задовольнити економічну потребу всередині регіональної системи (економічний мотив), так і зовнішнє (економічний стимул). Під дією стимулювання та мотивування здійснюється активна діяльність суб'єктів сталого розвитку регіону з досягнення конкретної мети. Проте активну діяльність не так легко проводити, оскільки на шляху досягнення виникають різноманітні перепони: зовнішні (позасистемні) та внутрішні (системні). Тому іноді доводиться чекати на впровадження активних дій до регіональної системи з досягнення економічної мети (надходження коштів). Тобто стимули та мотиви повинні діяти і щодо суб'єктів, а не лише до об'єктів сталого розвитку регіону. У тому разі, коли економічну мету досягнуто, автоматично система спрацьовує на зародження нової економічної потреби, що спрямована на якісне чи кількісне покращення параметрів регіональної системи.

Автором інноваційної економічної теорії сталого розвитку, системно висвітленої в монографії «Поza зростанням: економічна теорія сталого розвитку» (Beyond Growth. The Economics of Sustainable Development), є провідний дослідник економічних аспектів забруднення довкілля, колишній економіст Світового банку Герман Дейлі. Спираючись на визначення Комісії ООН та науковий аналіз, Г. Дейлі логічно тлумачить термін «сталий розвиток» як означення гармонійного, збалансованого, безконфліктного прогресу всієї земної цивілізації, груп країн (регіонів, субрегіонів), а також окремо взятих країн нашої планети за науково обґрунтованими планами (методами системного підходу), коли у процесі неухильного інноваційного інтенсивного (а не екстенсивного) економічного розвитку країн одночасно позитивно вирішується комплекс питань щодо збереження довкілля, ліквідації експлуатації, бідності та дискримінації як кожної окремо взятої людини, так і цілих народів чи груп населення, у тому числі за етнічними, расовими чи статевими ознаками.

У 1980-х рр. почали говорити про екорозвиток, розвиток без руйнування, необхідність стійкого розвитку екосистем. «Всесвітня стратегія охорони природи» (ВСОП), прийнята в 1980 р. за ініціативою ЮНЕП, Міжнародного союзу охорони природи (МСОП) і Всесвітнього фонду дикої природи вперше в міжнародному документі містила згадку стійкого розвитку. «Турбота про планету Земля – Стратегія стійкого життя» було другим виданням ВСОП і датується жовтнем 1991 р. У ній підкреслюється, що розвиток повинен ґрунтуватись на збереженні живої природи, захисті структури, функцій і різноманітності природних систем Землі, від яких залежать біологічні види. Для цього необхідно: зберігати системи підтримки життя (життєзабезпечення), зберігати біорізноманітність і забезпечити стійке використання поновлюваних ресурсів. З'явилися дослідження з екологічної безпеки як частини національної і глобальної безпеки.

У 1987 році в доповіді «Наше спільне майбутнє» Міжнародна комісія з навколишнього середовища і розвитку (МКНСР) під головуванням екс-прем'єра Норвегії Г.Х. Брундланд приділила основну увагу необхідності «сталого розвитку» як розвитку, який забезпечує потреби нинішнього покоління без завдання шкоди можливості майбутнього покоління задовольнити свої власні потреби. Це формулювання поняття «сталий

розвиток» нині широко використовується як основна в багатьох країнах. Крім того, вона стверджувала, що основна ідея людських суспільств має полягати в активізації пошуку кращого життя, добробуту [1].

Термін «сталий розвиток» на Конференції в Ріо-де-Жанейро у 1992 році в межах прийняття «Порядку денного на XXI століття» визначався як «розвиток, що задовольняє потреби теперішнього часу, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби» [16]. Всі наступні визначення поняття за основу брали саме це тлумачення сталого розвитку. Власне термін «сталий розвиток» має досить суперечливий характер. Це поняття відповідає російському «постоянный / стабильный», тобто постійний/стабільний розвиток, проте у країнах СНД неабиякого поширення набув термін «устойчивое развитие». Англomовний оригінал розглянутого поняття – «sustainable development» – означає «підтримуваний розвиток». Досить цікавим є французький варіант цього терміна – «developpment durable» – «міцний/тривалий розвиток». У будь-якому випадку термін перекладається у значенні «сталий розвиток», хоч і породжує різне розуміння його змісту [5; 13].

Ідеї сталого розвитку були офіційно проголошені на Міжнародній конференції з навколишнього середовища і розвитку у Ріо-де-Жанейро (Саміт Землі) United Nations Conference on Environment and Development (Earth Summit), Rio de Janeiro у 1992 р. Ця конференція розглядала навколишнє середовище і соціально-економічний розвиток як взаємопов'язані і взаємозалежні сфери. У головному документі, прийнятому на цій конференції, «Порядку денному на XXI століття» (Agenda 21), що розглядався як програма всесвітнього співробітництва, сталий розвиток пов'язується з гармонічним досягненням таких цілей:

- високої якості навколишнього середовища і здорової економіки для всіх народів світу;
- задоволенні потреб людей і збереженні сталого розвитку протягом тривалого періоду [3].

Відомо, що після Конференції в Ріо, попри всі декларації, досягти рівноважного стану між економічним ростом, соціальною спільнотою та навколишнім природним середовищем не вдалося. Навпаки, ситуація погіршилась і ускладнюється з кожним днем. Хоча спроби подолати кризові явища в соціальній, економічній та екологічній сферах на різних рівнях соціо-еколого-економічних систем (глобальному, національному, регіональному та локальному) робились неодноразово. Це також підтверджують міжнародні конференції, присвячені досягненню сталого розвитку, що проводились впродовж останніх двох десятиліть.

У грудні 1997 р. у Кіото (Японія) було підписано міжнародну угоду, що містить конкретні заходи зі скорочення викидів газів, що викликають парниковий ефект. Цю міжнародну угоду, що отримала назву Кіотський протокол, підписали представники 38 країн та ЄС. Цей документ міг стати першим ефективним інструментом стимулювання сталого розвитку на різних рівнях розвитку суспільства – від глобального до регіонального.

Боннська угода встановлювала також правила розрахунку викидів таких газів, схему торгівлі квотами на викиди між державами, систему контролю за виконанням зобов'язань підписантами Кіотського протоколу. Передбачалося, що підписання Кіотського протоколу відбудеться на саміті в Йоганнесбурзі в 2002 р. Проте ключове питання – ратифікація Кіотського протоколу – на саміті в Йоганнесбурзі остаточно вирішене не було. Головною причиною стала невизначеність наукових знань про дію «парникових» газів на довкілля і глибокі розбіжності між учасниками відносно координуючих можливостей ринкових механізмів. У результаті Кіотський протокол набрав чинності лише в лютому 2005 р. і його механізм, у тому числі система міжнародної торгівлі квотами на викиди, у наш час проходить лише першу практичну перевірку, натомість дія самого документа вичерпується у 2012 р.

Досить важливим з погляду стимулювання сталого розвитку були рішення, прийняті на Міжнародній конференції з фінансування розвитку (International Conference on Financing for Development). Конференція проходила у Монтерреї (Мексика) 18–22 березня 2002 р. Глави держав і урядів країн світу, відзначаючи дефіцит ресурсів, закликали досягти інтернаціонально погоджених цілей розвитку, у тому числі тих, що містяться в Цілях Тисячоліття. Для цього вони запропонували використовувати такі інструменти: податкові важелі, інвестиції в економічну і соціальну інфраструктуру, розвиток ринків капіталу через банківські системи, проводити розсудливу бюджетну і грошову політику. Також зменшувати вплив інфляції, сприяти високим нормам економічного зростання, повній зайнятості, викоріненню бідності, ціновій стабільності [25].

Наступним етапом втілення ідей сталого розвитку на міждержавному рівні було проведення Світового саміту зі сталого розвитку (Саміт Землі 2002, Pto+10) World Summit on Sustainable Development (Earth Summit 2002). Саміт являв собою зустріч керівників країн та урядів світу на найвищому рівні в Йоганнесбурзі з 26 серпня по 4 вересня 2002 р. Зустріч дала змогу об'єднати велику кількість інтересів, які представляли як голови держав та урядів, так і керівники та експерти від кожної з головних груп. У ній взяли участь понад 22 тис. людей, зокрема понад 8 тис. представників недержавних організацій, бізнесових структур та 4 тис. представників преси. На саміті було розглянуто результати, досягнуті країнами з виконання зобов'язань, взятих у 1992 та 1997 р., оцінено успіхи на шляху просування до сталого розвитку. Саміт у Йоганнесбурзі дав змогу визначити цілі, часові рамки і зобов'язання з широкого спектра питань, які покликані змінити життя у всіх регіонах світу, у тому числі, деякі нові цільові показники, пов'язані із забезпеченням базовими елементами санітарії, використанням і виробництвом хімічної продукції та ін. Найважливішим результатом зустрічі стало те, що міжнародні зобов'язання були доповнені певними добровільними партнерськими ініціативами зі сталого розвитку.

У процесі підготовки до зустрічі та на самій зустрічі було оголошено про більш як двісті партнерських пропозицій, зосереджених у багатьох вирішальних напрямках сталого розвитку у всіх регіонах світу. Для реалізації цих партнерств було виділено значні обсяги фінансування. В межах саміту уряди країн прийняли два основні документи: Йоганнесбурзький план з імплементації та Йоганнесбурзьку декларацію зі сталого розвитку. На саміті було зазначено, що за минуле десятиліття рішення, прийняті з довілля охорони і переходу до сталого розвитку, багато в чому виявилися невиконаними. Попри загальне економічне зростання, глобалізаційні процеси, що розвернулися, не принесли істотного поліпшення якості життя більшій частини людства, а допомога країнам, що розвиваються, скоротилася. Так, розвинені країни на фінансування заходів на рішення екологічних проблем і розвиток виділяли бідним країнам світу в середньому не більше 0,3 % від ВВП замість рекомендованих ООН – 0,7 % (США, наприклад, відраховували засоби у розмірі 0,1 % ВВП). Водночас уряди розвинених держав продовжували субсидувати національних виробників. Причому бюджетні витрати зросли з 650 млрд дол до 1,5 трлн дол у рік. Цієї суми, як вважають експерти, сповна вистачало б для повного виконання заходів, намічених у порядку денному на ХХІ століття.

Для реалізації прийнятих у Йоганнесбурзі зобов'язань учасники саміту виступили з конкретними ініціативами. Так, США оголосили про виділення 970 млн дол протягом трьох років на проекти у сфері водопостачання і санітарії, про інвестування 90 млн дол у 2003 р. у програми сталого розвитку сільського господарства, про виділення 53 млн дол на лісове господарство в період 2002–2005 рр. Європейський Союз оголосив про ініціативу «Вода для життя», яка передбачає залучення партнерів для вирішення завдань у галузі водопостачання і санітарії, в основному в Африці і Центральній Азії, а також виступив з ініціативою партнерства у сфері енергетики з обсягом інвестицій 700 млн дол та ін. Десять

основних електроенергетичних компаній «Європейської сімки» підписали з ООН документи про сприяння в технічній співпраці щодо розроблення проектів у сфері енергетики у країнах, що розвиваються. Тобто рішення, ухвалені на саміті, мали позитивний вплив на просування ідей сталого розвитку, особливо з позицій його стимулювання.

Надалі теоретичні дослідження щодо ідеї пошуку раціонального суспільного розвитку активізувалися. Різні аспекти проблеми стають предметом наукових дискусій. Економісти, які фокусують увагу на сталості, мають, насамперед, на увазі добробут, прибуток, нагромадження капіталу (Далі, Пеззі ін.). Значна увага приділяється застосуванню техніки екологічного оцінювання (Пірс, Маркандія, Барб'єр ін.). Дослідники-географи були зацікавлені в дослідженні того, які наслідки породжує сталий розвиток для планування використання земельних площ (Наесс, Оуенс, Рід ін.).

На сьогодні внесок у розвиток сталого розвитку зроблений такими зарубіжними вченими, як А.А. Лейзерович, Р.В. Кейтс, Т.М. Перріс, Дж.М. Хулс [23; 24].

Реакцією на заклопотаність науковцями питаннями комплексного тривалого розвитку було створення у 70–80-х роках ХХ ст. міжнародних неурядових наукових організацій з вивчення глобальних процесів на Землі, таких як Міжнародна федерація інститутів перспективних досліджень (ІФІАС), Римський клуб (з його знаменитою доповіддю «Межі зростання»), Міжнародний інститут прикладного системного аналізу, а в СРСР – Всесоюзного інституту системних досліджень, проведення в 1972 році в Стокгольмі Конференції ООН з навколишнього середовища і створення Програми ООН з навколишнього середовища (UNEP). Відповідно до цього почали розвиватися екологічна політика і дипломатія, право навколишнього середовища, з'явилася нова інституційна складова – міністерства і відомства з навколишнього середовища.

Висновки і пропозиції. Основними питаннями, на які необхідно звернути увагу при доопрацюванні концепції, є:

- обґрунтування передумов та етапів переходу України до сталого розвитку, а також першочергових завдань для успішного подолання першого етапу переходу;
- визначення пріоритетів, мети та принципів сталого розвитку України окремо на державному та регіональному рівнях;
- впровадження індикаторів сталого розвитку – доступних для обрахування показників соціального, екологічного та економічного стану держави або її конкретного регіону, які дають змогу оцінити поступ до сталого розвитку;
- досягнення відповідності між стратегічними цілями національної безпеки України та шляхами впровадження сталого розвитку.

Вбачається доцільним відновлення Національної ради зі сталого розвитку України або створення іншої міжвідомчої групи для координації розроблення та впровадження концепції, а в подальшому і національної стратегії сталого розвитку України у складі експертів Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Міністерства екології та природних ресурсів України, Міністерства соціальної політики України, НАН України, Національного інституту стратегічних досліджень, інших Міністерств та відомств. У зв'язку зі зволіканням у стратегічно важливому для країни питанні було б доцільно закріпити указом Президента України виконавців та конкретні терміни виконання цього завдання.

Список використаних джерел

1. Білорус О. Г. Глобальна перспектива і сталий розвиток: (Системні маркетинг. досл.) / О. Г. Білорус, Ю. М. Мацейко. – К. : МАУП, 2005. – 492 с. : іл.
2. *Будущее, которого мы хотим* [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N11/476/12/PDF/N1147612.pdf?OpenElement>.
3. *Буркинський Б. В. Економіко-екологічні основи регіонального природопольовання і розвитку* / Б. В. Буркинський, В. Н. Степанов, С. К. Харичков // ІПРЭІ НАН України. – Одеса : Фенікс, 2005. – 575 с.

4. Герасимчук З. В. Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика : монографія / З. В. Герасимчук, В. Г. Поліщук. – Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2011. – 516 с.
5. Голубець М. А. Розвиток «сталій» чи «збалансований»? / М. А. Голубець // Український географічний журнал. – 2006. – № 2. – С. 66–69.
6. Гринів Л. С. Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії : монографія / Л. С. Гринів. – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2001. – 240 с.
7. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summitdecl.shtml.
8. Йоханнесбургская декларация по устойчивому развитию [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/decl_wssd.shtml.
9. Коробко Б. Энергетика та сталий розвиток : інформ. посіб. для укр. ЗМІ / Б. Коробко. – К., 2006. – 44 с.
10. Наукові засади розробки стратегії сталого розвитку України : монографія / ІПРЕД НАН України, ІГ НАН України, ІППЕ НАН України. – Одеса : ІПРЕД НАН України, 2012. – 714 с.
11. План выполнения решений Всемирной встречи на высшем уровне по устойчивому развитию [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.un.org/ru/events/pastevents/pdf/plan_wssd.pdf.
12. Повестка дня на XXI век [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml.
13. Поліщук В. Г. Понятійно-категоріальний апарат політики стимулювання сталого розвитку регіону / В. Г. Поліщук // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11. – С. 168–173.
14. Про затвердження Комплексної програми реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку, на 2003–2015 роки [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 26 квітня 2003 р. № 634. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/634-2003-%D0%BF>.
15. Про скорочення кількості та укрупнення державних цільових програм [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 22 червня 2011 р. № 704. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/704-2011-%D0%BF>.
16. Програма дій «Порядок денний на XXI століття» : ухвалена конференцією ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (Саміт «Планета Земля», 1992 р.) : пер. з англ. – 2-ге вид. – К. : Інтелсфера, 2000. – 360 с.
17. Проект Закону про Концепцію переходу України до сталого розвитку (№ 3234-1 від 19.12.2001) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=11647.
18. Проект Закону про Концепцію сталого розвитку України (№ 3234 від 25.04.2001) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?skl=4&pf3516=3234.
19. Проект Постанови про Концепцію переходу України до сталого розвитку (№ 5749 від 02.07.2004) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=5749&skl=5.
20. Сталій розвиток [Електронний ресурс]. – Режим доступу : uk.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B9_%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%BA&oldid=15368453.
21. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://comeuoint.rada.gov.ua/komevoint/doccatalog/document?id=56219>.
22. Шевчук В. Я. Макроекономічні проблеми сталого розвитку / В. Я. Шевчук. – К. : Геопринт, 2006. – 200 с.
23. Hulse J. H. Sustainable Development at Risk: Ignoring the Past / J. H. Hulse – New Delhi: Cambridge University Press India Pvt. Ltd. Ottawa: International Development Research Centre, 2007. – 390 p.
24. Kates R. W. What is Sustainable Development? Goals, Indicators, Values, and Practice / R. W. Kates, T. M. Parris, A. A. Leiserowitz. – Environment: Science and Policy for Sustainable Development, Number 3, P. 8–21.
25. Monterrey Consensus of the International Conference on Financing for Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/esa/ffd>.

УДК 336.71

А.О. Пінчук, канд. екон. наук

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

**НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ
“БАНКІВСЬКА ПОСЛУГА”****А.А. Пинчук**, канд. экон. наук

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

**НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВАНИЮ СУЩНОСТИ КАТЕГОРИИ
“БАНКОВСКАЯ УСЛУГА”****Alina Pinchuk**, PhD in Economics

Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

**SCIENTIFIC APPROACHES TO THE INTERPRETATION OF CATEGORY
OF “BANKING SERVICES”**

Досліджено основні наукові підходи до трактувань дефініції “банківська послуга”, запропоновано авторське трактування цієї категорії. Також було визначено основні ознаки банківської послуги, до яких віднесено такі: платність, нематеріальність, часова та просторова єдність, нетранспортуваність, змінність якості, регламентованість, документування, відсутність права власності, технологічність, розкрито їх зміст.

Ключові слова: послуга, банківська послуга, комерційний банк, банківська система, фінансова послуга.

Исследованы основные научные подходы к определению дефиниции “банковская услуга”, предложено авторское трактование этой категории. Также были определены основные признаки банковской услуги, к которым отнесены следующие: платность, нематериальность, временное и пространственное единство, нетранспортабельность, изменчивость качества, регламентированность, документирование, отсутствие права собственности, технологичность, раскрыто их содержание.

Ключевые слова: услуга, банковская услуга, коммерческий банк, банковская система, финансовая услуга.

In the article the basic scientific approaches to the definition of definition “banking service”, suggested author's interpretation of this category. Also identified the main features of banking services, which include the following: payment, immateriality, temporal and spatial unity, non-transportable, variability of quality, regulation, document, lack of property rights, technology, disclosure of their contents.

Key words: services, banking services, commercial bank, banking, financial services.

Постановка проблеми. Розвиток банківської системи у країні є важливою передумовою функціонування національної економіки, що об'єктивно призводить до підвищеної уваги до її діяльності з боку значної кількості вчених щодо дослідження різнобічних аспектів функціонування комерційних банків в Україні. Науковці різних країн на сучасний момент вже напрацювали значну базу теоретичних, методичних та методологічних досліджень діяльності комерційних банків, функціонування банківської системи загалом. Багато із зазначених досліджень мають прикладний характер, але чимало із них є фундаментальними роботами щодо визначення ролі комерційних банків як фінансових посередників у розвитку сучасного суспільства. Зважаючи на такий масив досліджень, виникає у площині фундаментальних праць значна кількість питань, які не до кінця з'ясовані, є дискусійними у наукових колах та вимагають реалізації додаткових досліджень з метою їх вирішення. Визначення дефініції “банківська послуга” є одним з зазначених питань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі фундаментальний характер досліджень дефініції “банківська послуга” притаманний багатьом працям, серед авторів яких варто виділити, насамперед, таких: М.Д. Алексеєнко, Л.О. Васильєву, Н.І. Версаль, М.Ю. Веселову, А.Г. Гамзунова, С.О. Колодізєву, О.В. Комісарчик, І.О. Лютого, Н.С. Мед, А.А. Мещеряков, В.І. Міщенко, К.Ю. Молодіко, М.Д. Паласевич, І.В. Пасічник, З.К. Сороківська, Т.С. Шалига та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Численні наукові напрацювання щодо трактування дефініції “банківська послуга” сприяли формуванню поліваріантності трактувань зазначеного поняття, що поглиблює складність розуміння

його сутності. Саме це обумовлює необхідність дослідження основних підходів до визначення цього терміна, що дозволило сформулювати авторське бачення змісту дефініції „банківська послуга”.

Мета статті. Метою статті є дослідження сучасних наукових підходів до трактування дефініції “банківська послуга”, визначення основних ознак цієї категорії.

Виклад основного матеріалу. Зупинимось на розгляді сутності дефініції “банківська послуга”. Важливим питанням визначення сутності банківської послуги як об’єкта дослідження є вивчення змісту поняття “фінансова послуга” якою вона і є. У Законі України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” фінансову послугу трактують таким чином: фінансова послуга – операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів [11]. У Банківській енциклопедії до наведеного визначення додається, на наш погляд, суттєве доповнення, зокрема: фінансова послуга – результат виконання відповідних операцій з фінансовими активами, спрямованих на задоволення індивідуальних фінансових потреб клієнтів. Періодичність операцій у процесі надання послуг має суттєве значення, оскільки діяльність із надання фінансової послуги є підприємницькою діяльністю і має здійснюватися систематично, на постійній основі та з метою отримання прибутку [1, с. 449–450]. Однак варто зазначити, що не завжди метою надання фінансової послуги є отримання прибутку та збереження вартості активів, зокрема, кредитні спілки та недержавні пенсійні фонди є неприбутковими організаціями, які за основною своєю діяльністю надають фінансові послуги, але виконують вони це з метою задоволення потреб членів кредитної спілки у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об’єднаних грошових внесків її членів [9]; з метою отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов’язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат [10]. Саме зазначене варто враховувати при дослідженні сутності фінансової послуги, під якою у цій статті пропонуємо розглядати таке: фінансова послуга – нематеріальної форми результат взаємодії, якому притаманна споживча вартість, між суб’єктами у процесі задоволення одним учасником (виробником фінансової послуги) фінансових потреб іншого (споживача фінансової послуги, клієнта) за власний рахунок, рахунок клієнта або за рахунок залучених фінансових ресурсів інших споживачів відповідно до чинного законодавства з метою отримання прибутку, збереження вартості активів або досягнення соціального ефекту від реалізації такої послуги.

Визначивши сутність терміна “фінансова послуга”, розглянемо дефініцію “банківська послуга” та з’ясуємо її зміст. У табл. наведено різнобічні трактування зазначеного поняття. Досліджуючи підходи науковців до визначення змісту зазначеного терміна, варто зазначити, що більшість учених розглядають банківську послугу як процес задоволення потреб клієнтів. Досить складно ранжувати наведені трактування на певні групи та виділити конкретні підходи науковців до розгляду цієї дефініції, оскільки більшість з них є ідентичними і майже тотожними за своєю суттю.

Таблиця

Трактування дефініції “банківська послуга”

Трактування 1	Автор, джерело 2
Банківська послуга – це коло банківських операцій з визначеними функціональними ознаками, за допомогою яких забезпечується обслуговування клієнтів з метою отримання прибутку	Лютий І.О. Банківський маркетинг / І.О. Лютий, О.О. Солодка. – К.: Центр навчальної літератури, 2010. – 776 с. [8, с. 241]

Закінчення табл.

1	2
Банківські послуги – це упорядкований набір дій банку, пов’язаних з обслуговуванням клієнтів, у процесі яких створюється додана вартість працівниками банку без додаткового відчуження накопиченої вартості, без посилення ризику втрати активів	Белякова В.П. Теоретичні засади продуктової політики банку [3]
Банківська послуга охоплює операції із фінансовими активами, які здійснюються на платній основі з метою задоволення потреб клієнтів у банківському обслуговуванні, ініціюють рух грошових коштів, виконуються за певною технологією, здійснення яких потребує використання сучасного інформаційного забезпечення, у результаті чого утворюється банківський продукт та формується сервісний потік для клієнтів	Колодізєва С.О. Визначення поняття “банківська послуга” за системним підходом / С.О. Колодізєва // БізнесІнформ. – 2013. – № 2. – С. 268–272 [6, с. 271]
Банківська послуга – це задоволення банками специфічних потреб клієнтів, які виникають у процесі формування, розміщення і використання ними грошових ресурсів, унаслідок чого клієнти банків отримують додаткові вигоди, зручності, гарантії тощо, яких не можуть одержати на фінансовому ринку поза банками	Комісарчик О.В. Банківські послуги та їх специфіка в роздрібно-му банківництві / О.В. Комісарчик // Формування ринкової економіки. – 2010. – № 33. – С. 430–438 [7, с. 434]
Сутність банківської послуги визначається набором певних операцій, які здійснюють банківські службовці	Романенко Л.Ф. Банківський маркетинг: підручник / Л.Ф. Романенко. – К.: ЦНЛ, 2004. – 344 с. [12]
Банківські послуги – це дії банку, спрямовані на зростання його прибутковості, або це надані клієнтам різноманітні види банківської діяльності, які супроводжують і оптимізують банківські операції. Банківську послугу ще можна розглядати як переміщення банківської інформації	Вовчак О.Д. Кредит і банківська справа: підручник / О.Д. Вовчак, Н.А. Руцишин, Т.Я. Андрейків. – К.: Знання, 2008. – 564 с. [4, с. 219]
Банківська послуга – конкретний результат діяльності банків, що створюється для забезпечення оптимального задоволення потреб клієнтів, отримання прибутку і є результатом комплексу банківських операцій	Сороківська З.К. Ринок роздрібних банківських послуг: особливості формування та перспективи розвитку в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 „Гроші, фінанси і кредит” / З.К. Сороківська. – Тернопіль, 2006. – 21 с. [13, с. 5]
У широкому розумінні надання банківських послуг – це професійна діяльність банківської установи, що спрямована на задоволення потреб споживачів з метою отримання прибутку. У вузькому розумінні банківська послуга – це комплекс правомірних дій банку з фінансовими активами, у процесі здійснення яких задовольняються вимоги споживача	Безклубий І.А. Банківські правовичини: цивільно-правові проблеми: монографія / І.А. Безклубий. – К.: Видавничо-поліграфічний центр „Київський університет”, 2005. – 378 с. [2, с. 42]
Банковская услуга – это предоставляемые клиентам технические, технологические, финансовые, интеллектуальные и профессиональные виды деятельности банка, сопровождающие и оптимизирующие проведение банковских операций	Иванов А.Н. Банковские услуги: зарубежный и российский опыт / А.Н. Иванов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 176 с. [5, с. 8]
Банківська послуга – це створена надбудована цінність банківської операції, не пов’язана із залученням додаткових ресурсів, якої остання набуває при передачі банківського продукту в користування та на задоволення свідомих та підсвідомих потреб клієнта в обмін на певну плату	Шалига Т.С. Теорія дистанційного роздрібного банкінгу: класичні та новаторські концепції / Т.С. Шалига // Економіка та підприємництво: зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів. – К.: КНЕУ, 2011. – Вип. 26. – С. 277–286 [14, с. 283]

Джерело: складено автором.

На наше переконання, можливим підходом до трактування сутності банківської послуги є дослідження змісту зазначеного поняття через застосування суб’єктного підходу, за якого можна трактувати банківську послугу з позиції комерційного банку та клієнта. Зокрема, з позиції комерційного банку, на нашу думку, варто “банківську

послугу” розглядати як процес взаємодії з клієнтами, які мають потреби у банківському обслуговуванні, в результаті якого виконується сукупність банківських операцій, що у синтезі забезпечують можливість задовольняти ці потреби споживачів, що супроводжується залученням фінансових ресурсів різнобічних клієнтів та їх подальшим розміщенням для отримання прибутку або оплатою винагороди за таке обслуговування. З позиції клієнтів банківську послугу можна визначити таким чином: банківська послуга – процес взаємодії з комерційним банком, у результаті якого відбувається задоволення фінансових потреб клієнта на платній основі.

У цілому в межах цієї статті під поняттям “банківська послуга” розглядатимемо універсальне визначення зазначеного терміна: банківська послуга – нематеріальної форми результат взаємодії, якому притаманна споживча вартість, між суб’єктами у процесі задоволення банком фінансових потреб споживачів банківської послуги з метою отримання доходу.

Розглянемо з урахуванням особливостей фінансових послуг ознаки банківської послуги. Варто зазначити, що остання звичайно є фінансовою послугою, оскільки її об’єктом є фінансові активи. На нашу думку, до основних ознак банківської послуги варто віднести:

1) платність – будь-яка банківська послуга реалізується комерційним банком з метою отримання доходу, інколи банки можуть надавати послуги і на безоплатній основі з метою залучення додаткових клієнтів для обслуговування або в контексті реалізації банками таких продуктів, певний спектр послуг, за якими надається безкоштовно, що дає можливість забезпечити конкурентоспроможність таких продуктів та збільшити обсяги їх реалізації на банківському ринку;

2) нематеріальність – ознака банківської послуги, за якої об’єктивно неможливо її відчутти органами чуття людини, її неможна побачити, доторкнутися до неї, оскільки банківська послуга має абстрактний характер і немає речової форми вираження;

3) часова та просторова єдність – для банківської послуги, як і для фінансових послуг загалом, притаманним є поєднання часу та місця її вироблення та споживання, тобто неможливо з початку виробити зазначену послугу з її реалізацією у майбутньому через певний проміжок часу;

4) нетранспортабельність та незбереженість – з урахуванням того, що банківську послугу не можливо виробляти і споживати окремо, відповідно, її не можна зберігати окремо, накопичувати та переміщати;

5) змінність якості – якість надання банківської послуги значно залежить від кваліфікації співробітників банківської установи, які обслуговують клієнтів, що у результаті значної відмінності між вміннями та навичками різних співробітників формує широкий діапазон рівнів якості обслуговування клієнтів;

6) регламентованість – кожна банківська послуга супроводжується спектром різнобічних дій, які необхідно виконати, щоб задовольнити повністю потреби споживачів, саме це обумовлює необхідність регламентації кожного етапу реалізації банківської послуги з деталізацією його виконання;

7) документування – процес надання банківської послуги фактично завжди обов’язково супроводжується здійсненням необхідного документування її реалізації, що підтверджує факт надання зазначеної послуги споживачам та сплату їх вартості;

8) відсутність права власності – реалізація банківської послуги не супроводжується набуттям банківської установи права інтелектуальної власності на її здійснення;

9) технологічність – у процесі надання банківських послуг комерційний банк використовує різнобічні технології, що дозволяють йому швидко та оперативно задовольняти послуги клієнтів; важливим аспектом підвищення якості обслуговування споживачів

є впровадження інновацій у зазначений процес, які дозволяють витратити мінімум часу для отримання банківських послуг.

Висновки. Отже, у результаті проведеного наукового дослідження сутності дефініції „банківська послуга” визначено її зміст. Зокрема, під означеним терміном пропонується розглядати нематеріальної форми результат взаємодії, якому притаманна споживча вартість, між суб’єктами у процесі задоволення банком фінансових потреб споживачів банківської послуги з метою отримання доходу. Також у статті сутність банківської послуги досліджено через ідентифікацію її основних ознак, до числа яких віднесено такі: платність, нематеріальність, часова та просторова єдність, нетранспортабельність та змінність якості, регламентованість, документування, відсутність права власності, технологічність.

Список використаних джерел

1. *Банківська* енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України ; Знання, 2011. – 504 с.
2. *Безклубий І. А.* Банківські правочини: цивільно-правові проблеми : монографія / І. А. Безклубий. – К. : Видавничо-поліграфічний центр “Київський університет”, 2005. – 378 с.
3. *Белякова В. П.* Теоретичні засади продуктової політики банку [Електронний ресурс] / В. П. Белякова. – Режим доступу : <http://victoriabeliakova.com/theoretical-basis-of-bank-product-policy-general-description-of-product-policy-of-the-bank-and-its-organizational-aspects/>.
4. *Вовчак О. Д.* Кредит і банківська справа : підручник / О. Д. Вовчак, Н. А. Руцишин, Т. Я. Андрейків. – К. : Знання, 2008. – 564 с.
5. *Іванов А. Н.* Банковские услуги: зарубежный и российский опыт / А. Н. Иванов. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 176 с.
6. *Колодізева С. О.* Визначення поняття “банківська послуга” за системним підходом / С. О. Колодізева // *БізнесІнформ*. – 2013. – № 2. – С. 268–272.
7. *Комісарчик О. В.* Банківські послуги та їх специфіка в роздрібному банківництві / О. В. Комісарчик // *Формування ринкової економіки*. – 2010. – № 33. – С. 430–438.
8. *Лютий І. О.* Банківський маркетинг / І. О. Лютий, О. О. Солодка. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 776 с.
9. *Про кредитні спілки* [Електронний ресурс] : Закон України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2908-14>.
10. *Про недержавне пенсійне забезпечення* [Електронний ресурс] : Закон України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>.
11. *Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг* [Електронний ресурс] : Закон України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
12. *Романенко Л. Ф.* Банківський маркетинг [Електронний ресурс] : підручник / Л. Ф. Романенко. – К. : ЦНЛ, 2004. – 344 с. – Режим доступу : <http://westudents.com.ua/glavy/231-31-bankvskiy-produkt-yogo-formuvannya-rozvitok.html>.
13. *Сороківська З. К.* Ринок роздрібних банківських послуг: особливості формування та перспективи розвитку в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 “Гроші, фінанси і кредит” / З. К. Сороківська. – Тернопіль, 2006. – 21 с.
14. *Шалига Т. С.* Теорія дистанційного роздрібного банкінгу: класичні та новаторські концепції / Т. С. Шалига // *Економіка та підприємництво : зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів*. – К. : КНЕУ, 2011. – Вип. 26. – С. 277–286.

УДК 338.28

Н.В. Ткаленко, канд. техн. наук

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

**НАУКОВА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО
РЕСУРСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ****Н.В. Ткаленко**, канд. техн. наук

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

**НАУЧНАЯ КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО
РЕСУРСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ****Nataliia Tkalenko**, PhD in Technical Sciences

Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

**SCIENTIFIC CONCEPTUALIZATION OF FORMATION OF INNOVATION
RESOURCE OF THE NATIONAL ECONOMY**

Розкрито сутність описувальної моделі формування інноваційного ресурсу в умовах розбудови постіндустріального суспільства. Визначено економічний зміст поняття “сеттлеретика інноваційного ресурсу”.

Ключові слова: інноваційний ресурс, модель, сеттлеретика, постіндустріальне суспільство, концептуалізація, інноваційна модель розвитку.

Раскрыто сущность описательной модели формирования инновационного ресурсу в условиях построения постиндустриального общества. Определен экономический смысл понятия “сеттлеретика инновационного ресурса”.

Ключевые слова: инновационный ресурс, модель, сеттлеретика, постиндустриальное общество, концептуализация, инновационная модель развития.

Disclosure of the descriptive model of innovative resource formation in the conditions of post-industrial society construction. Determine the economic sense of concept “innovative resource settler”.

Key words: innovative resource, model, settler, post-industrial society, conceptualization, innovative model of development.

Постановка проблеми. Потреба у здійсненні наукової концептуалізації процесів формування інноваційного ресурсу України зумовлена певними факторами, які можна поєднати за трьома основними напрямками:

- становлення у першій половині ХХІ ст. постіндустріального технологічного способу виробництва, освоєння і поширення шостого технологічного укладу на основі хвилі базисних і поліпшувачих інновацій в умовах формування глобального інноваційно-технологічного простору;

- потреба України, яка в результаті неоліберальних ринкових реформ 90-х років ХХ ст. пережила глибоку технологічну й економічну кризу, в інноваційній моделі розвитку економіки та прискоренні економічного поступу;

- вироблення та реалізація стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку країни на основі довгострокових прогнозів, посилення ролі держави (у взаємодії з наукою та бізнесом) в освоєнні і поширенні базисних інновацій, що визначають перспективу країни на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Мета статті полягає у розкритті сутності описувальної моделі процесів формування інноваційного ресурсу України як основи наукової концептуалізації зазначених процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведений аналіз стану інноваційного ресурсу, побудований на основі показників, включених до форм державного статистичного спостереження за наукою та інноваціями, дає можливість ідентифікувати певні тенденції. По-перше, значне зниження обсягів наукової та науково-технічної діяльності починаючи з 2009 року – на 21 % у порівнянні з 2005 роком [3]. А в 2013 році спостерігається зменшення на 10 % у порівнянні з 2012 роком і на 25 % – з 2005 роком [3]. Цей факт пояснюється, насамперед, значним скороченням фінансування наукової діяльності через глобальну фінансову кризу, початком якої вважають вересень 2008 року. Зменшення обсягів робіт характеризує уповільнення темпів нарощування науково-технічного потенціалу країни як базису формування інноваційного ресурсу.

По-друге, за період 2005–2013 роки своє впровадження у виробництво або інші форми широке застосування мали майже дві третини виконаних робіт. Співвідношення виконаних наукових та науково-технічних робіт і ВВП України (рис. 1) демонструє зниження рівня інноваційності національної економіки [3].

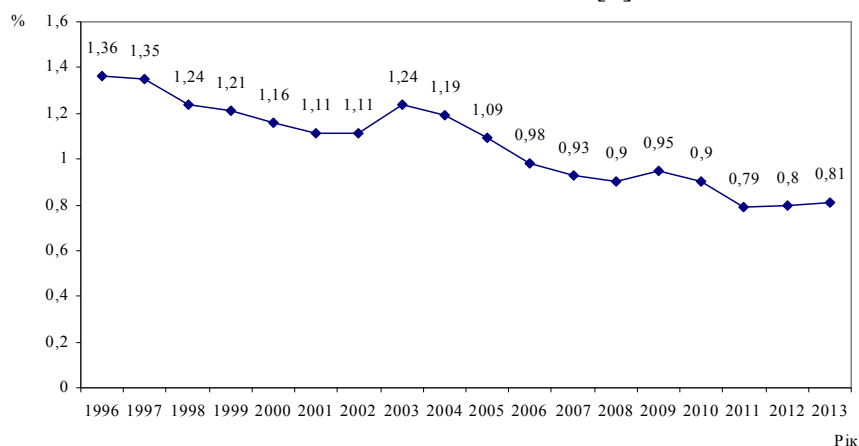


Рис. 1. Динаміка питомої ваги виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП

У період 2011–2013 рр. майже відсутній ріст наукоємності ВВП. При співставленні значень цього індикатора в 2013 і 1996 роках виявляється зменшення майже в 1,7 раза. Необхідно зауважити, що в умовах інноваційно-орієнтованої економіки цей показник повинен демонструвати позитивну динаміку. Отже, аналіз виконаних науково-технічних і наукових робіт виявив негативну тенденцію послаблення науково-технічного потенціалу країни, а відповідно, загальмовування процесів формування інноваційного ресурсу національної економіки.

Структура фінансування науково-технічних і наукових робіт, як і динаміка виконаних робіт, демонструє стратегічну орієнтацію держави на підтримку інноваційного розвитку сільського господарства і біологічних наук. Це ще раз підкреслює спрямованість на формування інноваційного ресурсу галузей 3-4-го технологічного укладу. В той час як пост-індустріальні країни зосереджують власні державні пріоритети інноваційного розвитку на підтримці галузей 6-го технологічного укладу. Тобто на сучасному етапі відбувається закладення інноваційного ресурсу, зорієнтованого на індустріальну наукову парадигму. Динаміка ефективності інноваційних витрат дозволяє зробити висновок про доцільність фінансування обраних напрямів і віддачу від кожної вкладеної гривні (рис. 2) [3].

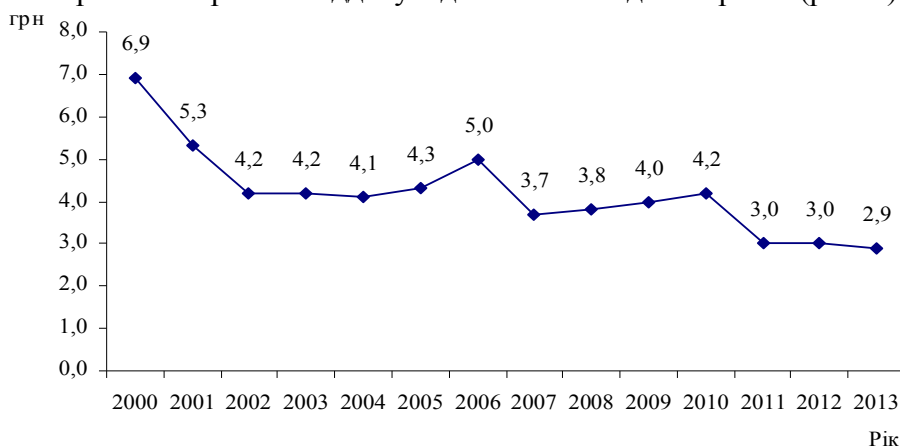


Рис. 2. Динаміка ефективності інноваційних витрат

Ефективність інноваційних витрат у 2013 р. становила 2,9 грн/грн, тобто на 1 грн інноваційних витрат припадало 2,9 грн реалізованої інноваційної продукції. У 2012 р.

відповідний показник становив 3,0 грн/грн, що свідчить про більш низькі темпи росту обсягів реалізації інноваційної продукції порівняно з темпами зростання інноваційних витрат. Необхідно зазначити, що наявний рівень є дуже низьким. Так, наприклад, у США ефективність інноваційних витрат у 2013 році оцінювалась на рівні 8 дол [5].

У період 2000–2013 рр. вітчизняні інноваційні витрати переважно спрямовувались на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, інших зовнішніх знань. У країні створилася парадоксальна ситуація – сектор суспільного виробництва не в змозі забезпечувати власні потреби в інноваційному розвитку за рахунок національного інноваційного ресурсу, а фінансування фундаментальних і прикладних досліджень сфокусовано на технологіях, які мають низький рівень ефективності.

Викладення основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку світової економіки в постіндустріальних країнах інноваційний ресурс створює синергійний ефект. Такий ефект є важливим для вітчизняної економіки, він може стати передумовою досягнення цільового стану майбутньому – прискорення інноваційного поступу країни. Бажаний результат по створенню економічної системи, якою є інноваційний ресурс, можливий лише на основі розроблення ефективної системи моделювання процесів формування інноваційного ресурсу, в основу якого покладене отримання ефекту синергії. Зрозуміло, що у межах цього дослідження принцип синергізму слід розглядати в контексті наукової концептуалізації формування інноваційного ресурсу.

Щодо синергійного ефекту, слід зазначити, якими б потенційно прогресивними не були його результати, він не з'явиться сам по собі, такий ефект потрібно планувати й організовувати, тому необхідним є виявлення внутрішнього потенціалу системи та її ресурсної бази. Ефект синергії інноваційного ресурсу можна пояснити через наукову концепцію сеттлеретики.

Під сеттлеретикою інноваційного ресурсу ми пропонуємо розуміти заснований на принципах самоорганізації та зворотного зв'язку процес “переміщення” інформаційного змісту структурних елементів інтелектуальної підсистеми в інформаційну підсистему інноваційного ресурсу, результатом якого стає виникнення нових або ліквідація наявних структурних елементів.

У контексті синергійного ефекту важливо звертати увагу на те, що економічна система прагне досягти стабільного стану, але стабільність не повинна перетворюватися у статичність. Іноді свідомо виводять економічну систему з рівноваги з метою провокування нових ефективних процесів. Такий підхід стосується не тільки процесів економічного буття, виробничих відносин, а й сфери наукового знання, яке розвивається тільки у системному поєднанні з зазначеними процесами – це потребує радикального оновлення досліджень. “Історично склалося так, – пише Президент НАН України Б.С. Патон, – що на території України розвивалися виробничі структури на основі технічних та технологічних схем, що практично вичерпали свої еколого-економічні та соціальні можливості” [4], – тому одним з доступних способів вирішення проблеми суспільно-виробничої невпорядкованості та невизначеності є науково-технологічна синергія економічних процесів як методологічна основа. Цю синергію здатен забезпечити інноваційний ресурс національної економіки.

Ефект сеттлеретики інноваційного ресурсу полягає у розвитку науково-технологічної, фінансово-економічної, виробничої, соціальної, культурно-освітньої складових інноваційного потенціалу країни. Результат формування інноваційного ресурсу є підсумком кількісної та якісної зміни, має потенційні можливості виведення на новий рівень існування національної економічної системи.

Основою наукової концептуалізації процесів формування інноваційного ресурсу ми пропонуємо використовувати дескриптивну модель такого процесу (рис. 3).



Рис. 3. Дескриптивна модель формування й іманентного розвитку інноваційного ресурсу

Побудована модель визначає його мету, завдання, функції, основні об'єктивні обмеження, принципи, важелі процесів формування інноваційного ресурсу і враховує наукову концепцію сеттлеретики.

Для розкриття сутності запропонованої моделі проаналізуємо її складові елементи. Метою потужного інноваційного ресурсу є прискорення інноваційного поступу й підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки. Українська економіка зорієнтована на 3–4-й технологічні уклади, у той час як більшість країн Європи, США, Японія, Китай поклали в основу розвитку власних економік 5-й і 6-й технологічні уклади.

Досягнення означеної мети вимагає реалізації певних завдань, серед яких необхідно виділити впровадження базових інновацій. Епохальні інновації та хвиля базисних інновацій радикально змінюють структуру економіки та її технологічну базу при формуванні нового технологічного способу виробництва.

Серед основних принципів формування інноваційного ресурсу ключовим є принцип пріоритетності. Інноваційна політика в Україні в 90-х роках XX сторіччя зводилася до науково-технічної політики й повсюди домінувала її “лінійна” модель [2]. За такою моделлю вважається, що інноваційний цикл відбувається лінійно та складається з таких стадій: дослідження, винаходи, нововведення і, насамкінець, дифузія технологічних інновацій, а інноваційна політика обмежується прискоренням просування нововведень всіма стадіями інноваційного циклу.

Добір пріоритетів спрямований передусім на досягнення цілей суб'єкта пріоритету. Саме тому він розпочинається з розроблення мети, цільової функції. Проводиться оцінювання технічних та економічних характеристик очікуваних результатів, що конкурують за частку фінансування [1]. За дефіциту ресурсів останні повинні бути сконцентровані на вирішенні найбільш важливих проблем. При цьому економія ресурсів досягається не завдяки економії на кожній програмі, а через закриття певних програм, переключення ресурсів, що вивільнилися на фінансування пріоритетів.

Принцип фінансової концентрації витікає з принципу пріоритетності. Диверсифікація та концентрація ресурсів на пріоритетних напрямках інноваційної діяльності – це два протилежні варіанти розвитку. Система пріоритетів має величезні переваги перед дослідженнями за великою кількістю напрямів дозволяє концентрувати обмежені ресурси в окремих “точках росту” для швидкого досягнення результатів на найважливіших ділянках. Вона дозволяє формувати дієву систему мотивацій для споживачів продукції інтелектуальної праці.

Ще один принцип, закладений у моделі, на який необхідно спиратися у ході формування інноваційного ресурсу, є похідним від принципу пріоритетності. Політика пріоритетів веде до того, що все більш помітну роль починає відігравати кооперація з зарубіжними партнерами. Виникає суперечність між природним прагненням підвищити самозабезпеченість національної економіки результатами науково-технічної діяльності та прагненням підвищити ефективність інноваційної діяльності. До того ж відсутність чітко сформульованої політики й навіть чітко виражених інтересів України у сфері міжнародного поділу праці призводить до некерованого поширення базових технологій інших держав.

Принцип відповідності передбачає врахування співвідношення між фінансуванням НДДКР та інвестиціями в основний капітал. Адже рішення про пріоритетність у результаті ведуть до інвестування в основний капітал. Інакше це є даремною витратою ресурсів.

Важливі науково-технічні досягнення (як переконує досвід) зовсім не є несподіваними, такими вони є лише для тих, хто не очікував їхньої появи. Отже, обираючи пріоритети, важливо контролювати всі сектори навколишнього оточення, в яких можна ви-

явити можливі “сигнали”. Буде справедливим стверджувати, що будь-якому формуванню інноваційного ресурсу повинен передувати відповідний технологічний і соціально-економічний прогноз – прогноз виправданості зусиль для підвищення якості техніки та технологій порівняно з наявними зразками, зниженням собівартості продукції.

Важливим принципом у формуванні інноваційного ресурсу є співпраця з підприємницьким сектором. Слід враховувати, що на мікроекономічному рівні рішення про перехід на інноваційний шлях розвитку раціональна компанія приймає, ґрунтуючись, насамперед, на необхідності забезпечення власних конкурентних переваг. Відповідно, підприємство, впевнене в непохитності своїх ринкових позицій, не поспішатиме з інвестуванням в інновації, якою б сприятливою не була інноваційна політика держави. Саме тому, формуючи інноваційний ресурс, держава має застосовувати принцип підтримки інноваційно активних підприємств.

Основними функціями формування інноваційного ресурсу ми визначаємо реалізацію науково-технічного потенціалу країни; стимулювання процесів формування людського потенціалу; використання резервів інноваційного потенціалу; забезпечення трансформації науково-технічного потенціалу в інноваційний потенціал; перерозподіл бюджетного фінансування науково-дослідних розробок. Ці функції було визначено в процесі дослідження сучасної конфігурації інноваційного ресурсу та закономірностей його формування.

Необхідно зробити наголос на трансформації науково-технічного потенціалу в інноваційний потенціал. Інноваційний ресурс є формою реалізації науково-технічного потенціалу, своєю чергою втілення науково-технічних надбань в інновації, їх комерціалізація створює інноваційний потенціал країни. Можна мати потужний науково-технічний потенціал і при цьому – дуже повільний інноваційний розвиток національної економіки.

Однак, як і кожна система, інноваційний ресурс має об’єктивні обмеження. Майже завжди є певна верхня межа для функціональних характеристик, що може бути досягнута тією або іншою системою.

Відомо, що для будь-якого, навіть найбільш високорозвиненого суспільства, можливість безмежного нарощування матеріального й духовного виробництва є швидше винятком, ніж правилом. Такими межами для інноваційного ресурсу як системи постають:

- закономірності розвитку наукового потенціалу (швидкість створення наукових шкіл, підготовки наукових кадрів вищої кваліфікації);
- закономірності розвитку системи наукового знання (диференціація та інтеграція наук);
- межі економічні (насамперед питома вага витрат НДДКР у ВВП, частка інвестицій в основний капітал у ВВП, кредитні можливості банківської системи);
- фундаментальні закони природи і техніки (будь-яке технологічне рішення з погляду досягнення рівня функціональних характеристик не може поліпшуватися нескінченно);
- закономірності статичності (яка визначає пропорції у функціонуванні систем, у тому числі економічних);
- закономірності циклічної динаміки (сполучення середньострокових, довгострокових і наддовгострокових – цивілізаційних циклів і виникаючих на їх стиках криз);
- закономірності соціогенетики (спадковість, мінливість, відбір у динаміці технологічних і соціально-економічних систем).

У моделі визначено основні важелі формування інноваційного ресурсу (регуляторні, інформаційні, організаційно-управлінські, соціальні, техніко-економічні). Регуляторні важелі покликані на законодавчому рівні врегульовувати будь-які проблеми через створення нормативно-правової бази. Основними мегарегуляторами у процесі формування інноваційного ресурсу є держава й ринок.

У науці об'єктивно необхідна присутність двох секторів. Між ними існує розподіл функцій, вони мають різну організацію та мотивацію до праці, але вони тісно взаємопов'язані та взаємозалежні. Взаємовигідна взаємодія цих наукових секторів забезпечує суспільні потреби у нових знаннях і технологіях.

Організаційно-управлінські важелі формування інноваційного потенціалу країни передбачають впровадження нових методів і форм організаційної й управлінської діяльності для покращення економічних результатів.

На макроекономічному рівні техніко-економічними важелями формування інноваційного ресурсу країни є впровадження якісно нового рівня техніки з метою скорочення виробничих витрат, поліпшення кінцевих результатів діяльності суб'єктів господарювання, ефективності суспільного виробництва і як наслідок прискорення інноваційного поступу та підвищення конкурентоспроможності країни.

На покращення соціального захисту, умов і характеру праці, професійну підготовку і підвищення кваліфікації персоналу, насамперед, що орієнтований на інноваційну діяльність, спрямовані соціально-психологічні важелі формування інноваційного ресурсу.

Упровадження інформаційних важелів формування інноваційного ресурсу країни вирішують проблеми раціональної організації інформаційних потоків.

У контексті запропонованої сеттлеретики інноваційного ресурсу потрібно врахувати, що форвардні елементи структури такого ресурсу існують у нерозривній єдності між собою та гетерогенними факторами зовнішнього впливу.

Висновки. В умовах розвитку світової економіки, заснованої на знаннях, головними завданнями вітчизняної економіки є формування інноваційного ресурсу національної економіки, спрямування на інноваційний поступ, продукування, комерціалізація та використання наукових знань та інновацій. Формування інноваційного ресурсу національної економіки передбачає логіко-послідовні зв'язки між етапом реалізації сформованого інноваційного ресурсу та створенням умов для забезпечення інноваційного потенціалу країни на більш високому рівні поступального розвитку.

Список використаних джерел

1. *Касьяненко В. О.* Інноваційний потенціал економіки України: теорія та практика формування, оцінювання і використання : монографія / В. О. Касьяненко. – Суми : [б. в.], 2013. – 601 с.
2. *Мельниченко О. А.* Інноваційний розвиток національної економіки: виклики для держави, бізнесу та населення [Електронний ресурс] / О. А. Мельниченко // Державне будівництво. – 2012. – № 2. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2012_2_18.pdf.
3. *Наукова та інноваційна діяльність в Україні* : стат. зб. / Держ. служба статистики України. – К. : [б. в.], 2013. – 287 с.
4. *Проблеми становлення інноваційної політики в Україні* / І. П. Макаренко, О. М. Трофимчук, В. П. Кузьменко та ін. ; за ред. І. П. Макаренка. – К. : УІДНСіР: Ін-т еволюц. економіки, 2004. – 123 с.
5. *Ткаленко Н. В.* Стратегія розвитку інноваційного потенціалу на рівні регіону / Н. В. Ткаленко // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2011. – № 1. – С. 280–281.

УДК 338.5:347.775

О.Я. Юрчишин, канд. техн. наук**С.В. Ащеулова**, магістр

Національний технічний університет України “Київський політехнічний інститут”, м. Київ, Україна

**ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПІДХОДІВ ТА МЕТОДІВ
ДО ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ПРАВ ОБ’ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ
ВЛАСНОСТІ, ЯКІ МІСТЯТЬ КОНФІДЕНЦІЙНУ ІНФОРМАЦІЮ****О.Я. Юрчишин**, канд. техн. наук**С.В. Ащеулова**, магистр

Национальный технический университет Украины “Киевский политехнический институт”, г. Киев, Украина

**ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПОДХОДОВ И МЕТОДОВ К ОЦЕНКЕ
СТОИМОСТИ ПРАВ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ,
КОТОРЫЕ СОДЕРЖАТ КОНФИДЕНЦИАЛЬНУЮ ИНФОРМАЦИЮ****Oksana Yurchyshyn**, PhD in Technical Sciences**Svitlana Ashcheulova**, master

National Technical University of Ukraine “Kyiv Polytechnic Institute”, Kyiv, Ukraine

**FEATURES OF APPLICATION OF APPROACHES AND METHODS FOR THE
ESTIMATION OF COST OF RIGHTS OF INTELLECTUAL PROPERTY OBJECTS,
WHICH CONTAIN CONFIDENTIAL INFORMATION**

Розвиток ринку інтелектуальної власності вимагає детального вивчення всіх етапів трансформації нематеріальних активів у товар. Особливу увагу слід приділити оцінюванню прав таких об’єктів інтелектуальної власності, як комерційна таємниця та ноу-хау, оскільки вони є значним та вирішальним фактором фінансового та економічного становища підприємства. Розглянуто та проаналізовано наявні підходи та методи оцінювання вартості прав об’єктів інтелектуальної власності. Розроблено рекомендації щодо оцінювання таких об’єктів, як комерційна таємниця та ноу-хау, з урахуванням притаманних для них особливостей.

Ключові слова: оцінка об’єктів інтелектуальної власності, конфіденційна інформація, комерційна таємниця, ноу-хау, підходи, методи.

Развитие рынка интеллектуальной собственности требует детального изучения всех этапов трансформации нематериальных активов в товар. Особое внимание следует уделить оценке прав таких объектов интеллектуальной собственности, как коммерческая тайна и ноу-хау, поскольку они являются значительным и решающим фактором финансового и экономического положения предприятия. Рассмотрены и проанализированы существующие подходы и методы оценки стоимости прав объектов интеллектуальной собственности. Разработаны рекомендации по оценке таких объектов, как коммерческая тайна и ноу-хау, с учетом присущих им особенностей.

Ключевые слова: оценка объектов интеллектуальной собственности, конфиденциальная информация, коммерческая тайна, ноу-хау, подходы, методы.

The development of intellectual property market requires a detailed study of all phases of the transformation of intangible assets in inventory. Particular attention should be paid to assessing the rights of intellectual property as trade secrets and know-how, as they are significant and decisive factor in the financial and economic situation of the company. Considered and analyzed existing approaches and methods of valuation of intellectual property rights. The recommendations on assessment items, such as trade secrets and know-how, given the inherent characteristics of them.

Key words: assessment of intellectual property, confidential information, trade secrets, know-how, approaches and methods.

Постановка проблеми. Інтелектуальна власність (далі ІВ) вважається найбільш вагомим активом найпотужніших світових компаній. Він служить основою для виокремлення підприємства з-поміж інших і забезпечення лідерських позицій на ринку. Тому провідні компанії приділяють особливу увагу створенню, захисту та передачі прав на об’єкти інтелектуальної власності (далі ОІВ). Одним з важливих моментів трансформації нематеріальних активів у товар є їх оцінка. Об’єкти ІВ дуже різноманітні та оригінальні, тому й підхід до оцінювання кожного об’єкта є індивідуальним.

Аналізуючи дані міжнародного валютного фонду про суму виплат за використання інтелектуальної власності [1], можна зробити висновок, що провідні країни активно розвивають ринок інтелектуальної власності, що забезпечує їм не лише великий грошовий обіг, але і пришвидшує темпи технічного розвитку. Україна демонструє помірне збіль-

шення виплат за використання інтелектуальної власності, що дає оптимістичний прогноз відносно розвитку ринку ІВ.

Поряд з загальним технічним прогресом підприємства і досягненнями, отриманими завдяки придбаним патентним правам, ноу-хау є значним та вирішальним фактором для фінансово-економічного становища підприємства і країни загалом. Цінність ноу-хау в багатьох випадках виявляється вищою ніж цінність будь-якого охоронного права.

Як правило, високорозвинені підприємства є продавцями патентів та ноу-хау до них. За рахунок цього вони дають можливість малим та середнім підприємствам здійснювати своєчасне та раціональне ведення справ, які не можна здійснити власними силами. Таким чином, передача ноу-хау приводить до підвищення прибутків всіх підприємств і, внаслідок цього, до підвищення надходження податків у бюджет.

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що питання оцінювання прав на комерційну таємницю та ноу-хау стає більш актуальним та вимагає детального аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінювання прав на об'єкти інтелектуальної власності розглядали П.М. Цибульов, О.Б. Бутнік-Сіверський, Н.Ю. Пузиня, А.Н. Козирев. Проте варто зазначити, що методологія оцінювання об'єктів, які містять конфіденційну інформацію, залишається недостатньо розробленою.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Наявна нормативно-правова документація не дає повного інформаційного забезпечення для проведення оцінювання об'єктів, що містять конфіденційну інформацію. Не визначені рекомендації щодо відмінностей оцінки патентоспроможної та непатентоспроможної інформації.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз підходів та методів оцінювання нематеріальних активів щодо об'єктів інтелектуальної власності, які містять конфіденційну інформацію. Розроблення рекомендацій щодо вибору підходів та методів оцінювання комерційної таємниці та ноу-хау.

Виклад основного матеріалу. Згідно з Національним стандартом № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» (далі – Стандарт 4) визначено оцінку майнових прав на такі об'єкти: літературні та художні твори, комп'ютерні програми, фонограми, відеограми, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, комерційні найменування, торгівельні марки, комерційна таємниця, ноу-хау та інші об'єкти, які згідно з законодавством належать до об'єктів права інтелектуальної власності [2]. Найбільш витребуваними є об'єкти промислової власності: винаходи, корисні моделі, промислові зразки, торгівельні марки. Щодо них існує перевага застосування підходів до оцінювання прав та рекомендації відносно методів.

Проте можна помітити тенденцію до збільшення кількості ліцензій на право використання технічних рішень, не забезпечених патентною охороною. Таке зростання можна пояснити швидким скороченням термінів старіння нової техніки та технологій. Підприємства не подають заявки на винахід, якщо в межах терміну морального старіння його можна зберегти як ноу-хау.

Цивільний кодекс України (далі ЦКУ) надає визначення, відповідно до якого «комерційною таємницею є інформація, яка є секретною в тому розумінні, що вона в цілому чи в певній формі та сукупності її складових є невідомою та не є легкодоступною для осіб, які звичайно мають справу з видом інформації, до якої вона належить, у зв'язку з цим має комерційну цінність та була предметом адекватних існуючим обставинам заходів щодо збереження її секретності, вжитих особою, яка законно контролює цю інформацію» [3, ст. 505].

Згідно з Законом України «Про інформацію» інформація, що входить у комерційну таємницю, відноситься до конфіденційної. «Конфіденційною є інформація про фізичну особу, а також інформація, доступ до якої обмежено фізичною або юридичною особою,

крім суб'єктів владних повноважень. Конфіденційна інформація може поширюватись за бажанням (згодою) відповідної особи у визначеному нею порядку відповідно до передбачених нею умов, а також в інших випадках, визначених законом» [4]. Оскільки ноу-хау є предметом купівлі-продажу, це значить, що інформацію, яку воно містить, можна віднести до конфіденційної інформації.

Обов'язковою умовою для визнання відомостей конфіденційними є наявність спеціальних заходів щодо захисту інформації.

Оцінювання комерційної таємниці та ноу-хау проводиться для цілей кредитування, страхування, вирішення майнових суперечок, переоцінки основних засобів (фондів), для цілей бухгалтерського обліку (постановка на баланс, вивід з фондів).

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 “Нематеріальні активи” об'єкти інтелектуальної власності є нематеріальними активами [5]. На субрахунку 124 “Права на об'єкти промислової власності” ведеться облік наявності прав на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау, тощо).

“Придбаний або отриманий на безоплатній основі об'єкт інтелектуальної власності відображається на балансі, якщо існує ймовірність одержання в майбутньому матеріальної вигоди, пов'язаної з його використанням, а його вартість може бути визначена. Таким чином, для того, щоб поставити ОІВ на бухгалтерський облік, необхідно визначити його вартість” [6].

Згідно зі Стандартом 4 [2] визначено три підходи до оцінювання прав на об'єкти ІВ:

- Витратний підхід передбачає визначення поточної вартості витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінювання з подальшим коригуванням її на суму зносу (знецінення). На відміну від матеріальних об'єктів, для нематеріальних активів характерні лише функціональний та техніко-економічний знос.

- Дохідний підхід ґрунтується на застосуванні оціночних процедур переведення очікуваних додаткових прибутків у вартість об'єкта оцінювання.

- Порівняльний (ринковий) підхід полягає у тому, що вартість прав на ОІВ визначається через зіставлення цін недавніх угод стосовно подібних об'єктів.

Як раніше зазначалось, найбільш витребуваними є винаходи, корисні моделі, промислові зразки, комерційні (фірмові) найменування та торгівельні марки. Щодо них існує перевага застосування підходів до оцінювання прав на ОІВ. Згідно з рекомендаціями у першу чергу варто застосовувати дохідний підхід, у другу чергу – ринковий підхід, а витратний підхід відносять до малозастосованих [7].

Відповідно до ринкового підходу, оцінка вартості комерційної таємниці та ноу-хау визначається за допомогою порівняння цін нещодавніх договорів продажу аналогічної або подібної інформації. Основні умови використання цього методу:

- наявність достатньої інформації (прийнятної якості) стосовно попередніх комерційних угод відносно об'єктів подібного призначення та корисності;

- наявність конкретних технологій з урахування відмінностей між порівнюваними об'єктами.

На перший погляд цей підхід виглядає досить простим і прямолінійним. Проте є певні перешкоди для визначення ринкової вартості – в Україні ще недостатньо сформований ринок ІВ та відсутні необхідні бази даних. До того ж йдеться про порівняння конфіденційної інформації, яку містять комерційна таємниця та ноу-хау, що порушує суть цих об'єктів.

На наш погляд, порядок застосування підходів до оцінювання вартості прав на ноу-хау, яке містить патентоспроможну інформацію, повинен мати такий вигляд: у першу

чергу – дохідний підхід, у другу чергу – витратний підхід. Використання ринкового підходу є недоцільним.

У межах кожного підходу існують методи оцінювання вартості. Вибір методу залежить від характеру оцінюваного об'єкта та від мети, з якою проводиться оцінювання.

Згідно з витратним підходом визначити вартість прав на ОІВ можна за трьома методами:

– Метод вартості заміщення. Метод ґрунтується на принципі заміщення, тобто визначається вартість заміщення, під якою розуміють вартість нового активу, еквівалентного до оцінюваного за призначенням та функціональним можливостям. Об'єкти можуть бути відмінними за зовнішнім виглядом та конструкцією.

– Метод вартості відновлення. При оцінюванні прав на ОІВ розраховується сума витрат, необхідна для створення точної копії об'єкта, враховуючи діючі ціни на товари, послуги та оплату праці.

– Метод початкових витрат (історичних затрат). Метод ґрунтується на врахуванні фактичних затрат, зафіксованих у бухгалтерській документації того підприємства, де було створено ОІВ, що оцінюється.

Аналізуючи особливості таких об'єктів, як ноу-хау та комерційна таємниця, можна дійти до висновку, що оптимальним є використання методу заміщення, якщо немає реального виробництва продукції з врахуванням конфіденційної інформації. В такому разі будуть використані розрахунки витрат на об'єкт, що має найбільш близький технічний результат.

У разі, коли існує інформація про діюче підприємство, яке виготовляє продукцію з врахуванням ноу-хау, доцільно використовувати бухгалтерські розрахунки, тобто використовувати метод початкових затрат.

Вартість за витратним підходом визначається за формулою (1):

$$Ц = K_c \cdot K_{zn} \sum Z_t \cdot K_{индт} \cdot K_{акт}, \quad (1)$$

де K_c – коефіцієнт, що враховує рівень морального старіння на дату оцінювання;

K_{zn} – коефіцієнт техніко-економічної значущості;

$K_{индт}$ – коефіцієнт індексації, що враховує зміну індексу цін у визначені галузі виробництва;

$K_{акт}$ – коефіцієнт акумулювання затрат, який визначається за формулою (2):

$$K_{акт} = (1 + i)^t, \quad (2)$$

де i – ставка акумулювання затрат.

Визначення сумарних затрат на розробку ОІВ проводять за формулою (3):

$$Z_t = Z_p + Z_{ох} + Z_m, \quad (3)$$

де Z_p – затрати на розробку об'єкта (грн);

$Z_{ох}$ – затрати на правову охорону (грн). Включають вартість послуг патентного повіреного, оплату мита за подачу заявки, проведення експертиз, підтримку патенту.

Z_m – затрати на маркетинг (грн).

Оскільки ноу-хау на непатентоспроможні рішення не охороняються відповідними документами, витрати на подачу заявки, проведення експертиз, підтримку патенту відсутні. Але не варто забувати, що для того, щоб ці об'єкти відносились до конфіденційної інформації та мали цінність, мають виконуватись заходи для збереження секретності інформації. Сюди відносяться витрати на введення режиму секретності на підприємстві Z_{cp} , призначення відповідальної особи і створення комісії з питань комерційної таємниці $Z_{ск}$, розроблення та впровадження дозвільної системи доступу до інформації $Z_{до}$, розроблення та впровадження маркування документації та носіїв інформації

Z_{cm} , що віднесена до комерційної таємниці, та дій щодо їх збереження, планування та організація дій технічного характеру щодо охорони носіїв інформації та інформаційних мереж Z_{spl} , дії, що спрямовані на виявлення витоку інформації Z_{cv} , інструктаж персоналу, роз'яснювальна робота, перевірки тощо Z_{ci} .

Виходячи з вищенаведеного, затрати на збереження режиму секретності можна представити у вигляді формули (4):

$$Z_c = Z_{cp} + Z_{ck} + Z_{co} + Z_{cm} + Z_{spl} + Z_{cv} + Z_{ci}. \quad (4)$$

Тоді сумарні затрати на розробку ОІВ визначаються за формулою (5):

$$Z_t = Z_p + Z_{ox} + Z_m + Z_c. \quad (5)$$

Важливо пам'ятати про дохід, генерований саме комерційною таємницею та ноу-хау, оскільки, відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2 “Баланс”, “актив відображається в балансі за умови, що оцінка його може бути достовірно визначена і очікується отримання в майбутньому економічних вигод, пов'язаних з його використанням” [8]. А згідно зі Стандартом 4 дохідний підхід застосовується для оцінювання майнових прав інтелектуальної власності у випадку, коли можливо визначити розмір доходу, що отримує або може отримувати юридична чи фізична особа, якій належать такі права, від їх використання.

Враховуючи вищеописані особливості об'єктів, які містять конфіденційну інформацію, порядок застосування підходів до оцінювання вартості прав, на наш погляд, має вигляд, наведений у табл.

Таблиця

Рекомендований порядок застосування підходів до оцінювання прав на ОІВ

Об'єкти права інтелектуальної власності	У першу чергу	У другу чергу	Малозастосовані
Патенти	Дохідний	Ринковий	Витратний
Ноу-хау на патентоспроможні рішення	Дохідний	Витратний із визначенням сумарних витрат за залежністю $Z_t = Z_p + Z_{ox} + Z_m + Z_c$	—
Ноу-хау на непатентоспроможні рішення	Витратний із визначенням сумарних витрат за залежністю $Z_t = Z_p + Z_{ox} + Z_m + Z_c$	Дохідний	—

У межах дохідного підходу основними методами є:

– метод непрямой капіталізації (дисконтування грошового потоку), згідно з яким вартість нематеріального активу дорівнює теперішній вартості майбутніх грошових потоків від його використання;

– метод прямої капіталізації доходу – ґрунтується на процесі переведення доходів від використання нематеріального активу в його вартість.

Якщо надходження грошових потоків від використання нематеріальних активів за рівні проміжки часу неоднакові, величина вартості визначається завдяки дисконтуванню майбутніх грошових потоків. Якщо ж прибуток від використання ОІВ протягом значного часу залишається стабільним або темпи його росту постійні, тоді використовується метод прямої капіталізації доходу.

Проаналізувавши наявні методи, ми обрали оптимальні для визначення вартості прав на комерційну таємницю та ноу-хау, а саме:

– Метод переваги у прибутку ґрунтується на визначенні різниці між грошовими потоками, отриманими від використання нематеріального активу, та грошовими потоками

ми, без його використання. Під перевагою в прибутку розуміють додатковий чистий прибуток, отриманий з кожної одиниці продукції з використанням ОІВ.

– Метод виграшу в собівартості. Вартість ОІВ вимірюється через визначення економії на витратах у результаті його використання. Розрахований розмір економії в собівартості потім капіталізується, що дозволяє визначати поточну вартість нематеріального активу.

– Метод звільнення від роялті. Метод припускає, що об'єкт ІВ не належить справжньому володільцю, а наданий йому на ліцензійній основі за визначені процентні відрахування – роялті. В методі роблять припущення, що об'єктом ІВ володіє третя сторона, і, відповідно, справжній володільець повинен платити роялті за право використання ОІВ. Оскільки патент насправді є власністю істинного володільця, йому не треба платити роялті, і звідси береться уявна економія витрат. У випадку оцінювання ноу-хау ставка роялті береться заниженою на 20–60 %, порівняно з тією, яка використовується для оцінки винаходів та корисних моделей. Це пояснюється недостатньою надійністю комерційної таємниці та ноу-хау [9].

Для методів дисконтування грошових потоків потрібно пам'ятати, що ми оцінюємо об'єкт, який не охороняється державою документом (патентом), а отже, завжди є ризик розкриття цієї інформації. Цей ризик необхідно враховувати під час визначення ставки дисконтування.

Висновки і пропозиції. Ринок інтелектуальної власності в Україні недостатньо розвинений. Результати, які демонструють провідні країни, вказують на необхідність комерціалізації, передачі та обміну ноу-хау для своєчасного та раціонального ведення справ як усередині країни, так і на міжнародному рівні. Все рідше підприємства готові платити за об'єкт ІВ, який не містить у своєму складі ноу-хау. Наявна нормативно-правова документація не дає повного інформаційного забезпечення для проведення оцінювання об'єктів, що містять конфіденційну інформацію. Найчастіше права на інтелектуальну власність коштують стільки, скільки за них готові заплатити, що у свою чергу значно знижує справжню вартість. Особливо гостро постає ця проблема для ноу-хау та комерційної таємниці. Всі ці умови стають причиною для більш глибокого розгляду питань оцінювання комерційної таємниці та ноу-хау.

Ми врахували особливості об'єктів інтелектуальної власності, які містять конфіденційну інформацію, та проаналізували підходи та методи оцінювання нематеріальних активів.

Якщо ноу-хау містить патентоспроможну інформацію, доцільно використовувати дохідний підхід, як у випадку з винаходами та корисними моделями. Узагальнені рекомендації щодо вибору підходів та методів наведені на рис.

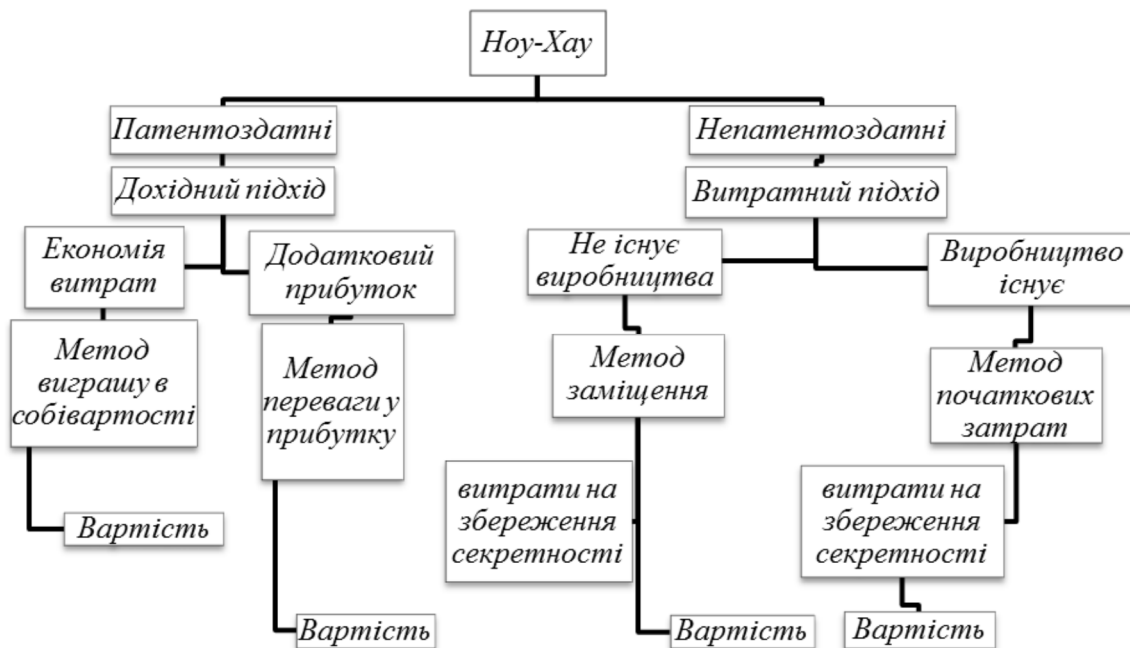


Рис. Рекомендації щодо вибору методів оцінювання ноу-хау

Для оцінювання прав на ноу-хау, які містять непатентоспроможну інформацію доцільно використовувати витратний підхід, оскільки цей ОІВ не захищений документом і є цінним стільки, скільки часу він лишається секретним.

Вибір методів, розглянутих у межах витратного підходу, залежить від умов існування реального виробництва продукції з використанням ноу-хау. Обов'язково потрібно враховувати витрати, понесені саме на захист цінності ноу-хау, збереження його секретності.

Список використаних джерел

1. Статистичні дані міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.econstats.com/wdi/wdiv__30.htm.
2. Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» [Електронний ресурс] : затверджено Кабінетом Міністрів України від 03.10.2007 р. № 1185. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007>.
3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page9>.
4. Про інформацію [Електронний ресурс] : Закон України від 02.10.1992 № 2657-XII (з подальшими змінами та доповненнями). – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс] : затверджене наказом Мінфіну України від 18.10.99 № 242 (з подальшими змінами та доповненнями). – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
6. Цибульов П. М. Введення до інтелектуальної власності : навчальний посібник / П. М. Цибульов. – К. : Держ. ін-т інтел. власн., 2008. – 124 с.
7. Оцінка прав на об'єкти інтелектуальної власності / уклад. : П. М. Цибульов, Г. Н. Сердюк, С. М. Болелій. – К. : Інститут інтелектуальної власності і права, 2005. – 328 с.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 2 «Баланс» [Електронний ресурс] : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 (зі змінами і доповненнями). – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>.
9. Пузыня Н. Ю. Оценка ИС и НМА : учебное пособие / Н. Ю. Пузыня. – СПб. : Питер, 2005. – 352 с.

УДК 330.47

К.О. Іванчук, аспірант

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна

ІНФОРМАЦІЙНА КОМПОНЕНТА СТІЙКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**К.А. Иванчук**, аспирант

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Кривой Рог, Украина

ИНФОРМАЦИОННАЯ КОМПОНЕНТА УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**Kateryna Ivanchuk**, PhD student

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih, Ukraine

INFORMATION COMPONENT OF AN ENTERPRISE STEADY ECONOMIC DEVELOPMENT

Визначено значення і місце інформаційної складової в системі тактичного й оперативного управління стійким економічним розвитком підприємства. Надано основні утворюючі поняття та характеристики інформаційної компоненти розвитку, визнано цю компоненту «інтегральним інтелектом» функціонування підприємства. Обґрунтовано явище поліноміальності інформації. Відповідно до наданої характеристики інформаційних полюсів та сутності відтворення інформаційного балансу запропоновано три політики інформаційного супроводу діяльності й розвитку підприємства – політику зовнішньої інформаційної домінанти, політику внутрішньої інформаційної домінанти, інтерполярну політику.

Ключові слова: інформаційна компонента, стійкий економічний розвиток, інформаційний полюс, інформаційний потік, інформаційний баланс.

Определено значение и место информационной составляющей в системе тактического и оперативного управления устойчивым экономическим развитием предприятия. Представлены основные образующие понятия и характеристики информационной компоненты развития, эта компонента признана «интегральным интеллектом» функционирования предприятия. Обосновано явление полиномиальности информации. Согласно представленной характеристике информационных полюсов и сущности воспроизведения информационного баланса предложено три типа политик информационного сопровождения деятельности и развития предприятия – политику внешней информационной доминанты, политику внутренней информационной доминанты, интерполярную политику.

Ключевые слова: информационная компонента, устойчивое экономическое развитие, информационный полюс, информационный поток, информационный баланс.

The article defines the meaning and place information component in the system of tactical and operational management of enterprise steady economic development. The author provided the basic concepts and forming characteristics of information component, recognized that component as "integrated intelligence" operation of the business. Grounded phenomenon of polinomial information. According to information poles characteristics and regeneration of information balance offered three policy of enterprise activity and development information support – policy of external information dominant, policy of internal information dominant, interpolar policy.

Key words: information component, steady economic development, information pole, information flow, information balance.

Постановка проблеми. Високий динамізм, притаманний сучасним умовам функціонування підприємства, стохастичні зміни процесів трансформації та розвитку підприємства під впливом безлічі різноспрямованих факторів зовнішнього середовища вимагають формування системи забезпечення керованості розвитку за рахунок комплексної інтеграції усіх підсистем життєдіяльності підприємства. Реалізація цього завдання можлива лише за умови створення інформаційної єдності усіх бізнес-процесів підприємства.

В умовах інформаційної економіки здатність підприємства до ефективного управління та формування дієвої системи залучення та обробки інформації є не лише стратегічним ресурсом, а бере на себе роль «інтегрального інтелекту», який впорядковує та координує кожен процес у діяльності підприємства. Особливого значення це набуває при ініціації та реалізації процесів розвитку з позицій стійкості, оскільки забезпечити перехід підприємства від одного якісного стану до іншого з огляду на те, що окремі під-

системи розвиваються неоднаковими темпами та за різними траєкторіями, можливо тільки у разі організації безперервного якісного інформаційного потоку між усіма ланками внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємства.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Питання управління інформаційними ресурсами та формування різних інформаційних моделей підприємства стали предметом дослідження багатьох учених, зокрема, таких як Л.Г. Мельник, Є. Іванов, Т.А. Родкіна, В. Бондаренко, Г. Козаченко тощо. Тактичне й оперативне управління за різними аспектами розглядалося М.Е. Анненковим, І.А. Дубровіним, В.А. Циганковим, Г.М. Тарасюк, С.І. Дем'яненко та іншими вченими.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Опрацювання наукової літератури дозволило виявити певні суперечності у твердженнях науковців, що дозволяють зазначити, що проблема управління інформаційною складовою в контексті розвитку підприємства потребує подальшого дослідження і розроблення рекомендацій щодо вдосконалення системи управління інформаційною компонентою діяльності підприємства на основі розширення й уточнення категоріально-понятійного апарату та обґрунтування політик інформаційного супроводу діяльності й розвитку підприємства.

Мета статті полягає у визначенні основних елементів інформаційної компоненти стійкого економічного розвитку підприємства та обґрунтування їх взаємодії між собою під час супроводу ініціації та реалізації процесів розвитку.

Виклад основного матеріалу. Формування та впровадження у практику господарювання підприємства системи управління інформацією покликано стати основним важелем комплексної інтелектуалізації управління підприємством, оскільки залучення якісних інформаційних ресурсів є невідтворюваною латентною основою ключових компетенцій та нарощування конкурентного потенціалу підприємства в довгостроковому періоді.

Характерною рисою сучасного середовища функціонування підприємства є наявність великої кількості спорадичних збудників, які є генератором флуктуацій, амплітуда яких зазвичай має нелінійну залежність відносно факторів, що їх спричиняють коливання показників. За таких умов важливим завданням підприємства є забезпечення стійкості, тобто такого стану, коли підприємство може здійснювати опір дестабілізуючим факторам та тривалий час залишатися у просторі стійкого функціонування. Однак збереження конкурентного статусу підприємства та формування нових конкурентних переваг можливо лише за умови ініціації та реалізації процесів розвитку, управління якими спрямовано на перманентне підтримання стану стійкого функціонування підприємства. На основі дослідження різних підходів та змістовних характеристик категорій стійкості та розвитку вважаємо, що під стійким економічним розвитком підприємства треба розуміти зміну підприємством свого якісного стану за визначеним вектором і траєкторією з метою підвищення гнучкості та адаптивності, що відбувається у просторі стійкого функціонування, – коли підприємство в результаті розвитку не наближається до межі втрати стійкості або ж швидко повертається до рівноважного стану [2, с. 86].

Визначення вектора, траєкторії, розрахунок кількісних і якісних меж простору стійкого функціонування вимагає формування розгалуженої системи управління інформаційними потоками.

Вихідною передумовою ефективного управління інформаційними ресурсами та інформаційним потенціалом підприємства є уточнення категоріально-понятійного апарату, тому що тільки визначення сутнісних та атрибутивних характеристик кожної складової інформаційної компоненти в управлінні підприємства загалом та його розвитком зокрема дозволяє якісно інтегрувати локальне інформаційне поле підприємства в зовнішній інформаційний простір для отримання позитивного соціально-економічного ефекту та утворення синергії.

Основними елементами, що змістовно утворюють систему управління інформаційною компонентою розвитку підприємства, є такі: інформаційний простір, інформаційний потік, інформаційний ланцюг, інформаційне ядро, інформаційний сигнал, інформаційний полюс.

Первинним поняттям в управлінні інформацією є інформаційний простір – поняття, яке набуває все більшого поширення у філософії, політиці, економіці й управлінні.

У загальному розумінні В. Карпенко [3] трактує інформаційний простір (поле) як те поле чи простір, в якому існує, циркулює, обертається інформація.

П. Кругман [7] у визначенні інформаційного простору як «абстрактного економічного ландшафту динамічного розподілу ресурсів залежно від кон'юнктури і місця», на наш погляд, уособлює семантику економічного простору, що за внутрішніми характеристиками змістовно ширший за суто інформаційний.

Певний соціально-економічний контекст до розуміння сутності інформаційного простору вноситься Є. Івановим [1], який визначає його як сукупність інформаційних потоків, які рухаються між господарюючими суб'єктами.

Найбільш комплексне, з економічного погляду, визначення інформаційного простору надає Л.Г. Мельник [6, с. 111], розглядаючи його як сукупність баз і банків даних, технологій їх ведення та використання, інформаційно-телекомунікаційних мереж і систем, що функціонують на основі загальних принципів і правил. Таке визначення об'єднує не тільки інформаційні потоки, але й систему управління ними.

Розвиток підприємства в економічному просторі суттєво залежить від поведінки в інформаційному просторі. Характер поведінки визначається здатністю максимально швидко абсорбувати вхідні інформаційні потоки та наявністю селективного механізму обробки інформації, який забезпечує виокремлення із загального обсягу набутої інформації найбільш цінних та необхідних інформаційних ядер.

Під інформаційним потоком прийнято розуміти сукупність циркулюючих на підприємстві відомостей, необхідних для підготовки, прийняття та реалізації управлінського рішення [4, с. 39].

Однак активна інтеграція підприємства в економічне середовище з метою забезпечення стійкого розвитку вимагає координації не тільки внутрішніх, але й зовнішніх інформаційних потоків, які є цілеспрямованим рухом інформації в інформаційному просторі.

Серед численних інформаційних потоків, що циркулюють в інформаційному просторі функціонування підприємства, лише частина має бути вхідними потоками, що є результатом дії селективного механізму обробки інформації. Відповідно до цього доцільно зазначити необхідність розмежування підприємством усі інформаційні потоки, що потрапляють до «фокусу» його уваги на:

- вхідні, які безпосередньо трансформують зовнішнє інформаційне ядро у внутрішнє;
- супутні, які не забезпечують підприємство інформацією, але є носіями інформаційних ядер для контактних аудиторій підприємства, забезпечуючи тим самим можливість ефективного інформаційного обміну;
- побічні, які не мають значення для функціонування й розвитку підприємства, генеруються економічним середовищем та переважно становлять інформаційний шум.

Складність і розгалуженість інформаційних потоків викликає формування інформаційних ланцюгів, тобто послідовного, зазвичай взаємоузгодженого надходження різних інформаційних ядер на підприємство.

Отже, інформаційне ядро являє собою центральний, головний елемент інформаційного потоку, ту інформаційну одиницю, що є найбільш важливою для прийняття управлінського рішення.

Слід зазначити, що управління розвитком на інформаційних засадах не може здійснюватися без урахування явища поліноміальності інформації, що передбачає можливість перенесення того самого інформаційного ядра різними інформаційними потоками, наслідком чого є ускладнення сприйняття, обробки та використання необхідного інформаційного масиву для прийняття управлінських рішень у ході ініціації та реалізації процесів розвитку.

Прийняття управлінських рішень як з питань розвитку підприємства, так і щодо забезпечення поточного функціонування підприємства в економічному просторі реалізується через управління усіма видами інформаційних потоків та декодування інформаційних ядер, що надходять на підприємство. Результатом такого декодування є отримання інформаційного сигналу – умовного коректора оперативного механізму функціонування підприємства з урахуванням економічної кон'юнктури, що склалася, з метою забезпечення стійкого економічного розвитку.

Враховуючи певну специфічність процесів розвитку підприємства, особливо в межах стійкого простору, можемо казати про формування двох інформаційних полюсів: полюса внутрішньої інформації та полюса зовнішньої інформації. Інформаційний полюс належності підприємства формується відповідно до того, яким чином декодуються інформаційні ядра, тобто який аспект – внутрішній або зовнішній – більш затребуваний для інтерпретації та реалізації інформаційного сигналу.

Під полюсом внутрішньої інформації необхідно розуміти спрямованість підприємства до використання внутрішніх резервів реагування на інформаційний сигнал. В умовах наближення до полюса внутрішньої інформації корекція оперативного механізму функціонування підприємства більшою мірою спрямована на удосконалення та реорганізацію внутрішніх бізнес-процесів забезпечення стійкого економічного розвитку.

Істотною проблемою при управлінні полюсом внутрішньої інформації є забезпечення інформаційної безпеки підприємства та запобігання втрати набутого рівня адаптивності до умов функціонування і порушенню гомеостазу системи. Іншим важливим аспектом управління полюсом внутрішньої інформації є перманентний контроль та корегування обсягів, якості, структури та змісту необхідної інформації у процесі зміни фазового простору стійкого економічного розвитку підприємства або ж у процесі переходу з однієї траєкторії розвитку на іншу.

Полюс зовнішньої інформації є невичерпним джерелом як можливостей підприємства нарощування свого потенціалу, так і джерелом загроз втрати рівноважного стану через неефективне управління вхідними та супутніми інформаційними потоками. Таким чином, поняття полюса зовнішньої інформації може бути визначено як спрямованість підприємства до використання зовнішніх резервів реагування на інформаційний сигнал.

Окрема увага при взаємодії з полюсом зовнішньої інформації має бути приділена дослідженню рівня інформаційного шуму в тих інформаційних потоках, що безпосередньо надходять на підприємство, що може спричинити формування хибних атракторів стійкого економічного розвитку підприємства через надходження помилкового інформаційного сигналу.

Відносна конвергенція визначених полюсів досягається завдяки підтриманню інформаційного балансу вхідної і вихідної інформації. Інформаційний баланс – це гармонійне співвідношення внутрішніх та зовнішніх засобів і резервів декодування інформаційного ядра та реагування на інформаційний сигнал за рахунок комплексного використання набутого базису розвитку та зовнішніх можливостей розвитку підприємства.

Необхідність відтворення інформаційного балансу викликана потребою гармонізувати орієнтацію підприємства водночас як на внутрішні бізнес-процеси, так і на формування споживчої цінності нової якості як зовнішньої екстерналії розвитку підприємства.

Відтворення інформаційного балансу в системі управління стійким економічним розвитком не обов'язково передбачає пошук рівноважної точки між зазначеними полюсами. Оскільки система управління розвитком на засадах стійкості є динамічно рухомою, то в різні періоди часу відповідно до фазового простору функціонування й розвитку підприємства, воно об'єктивно більше тяжіє до одного з полюсів. Концентрація на полюсі внутрішньої інформації спрямована на формування запасу стійкості підприємства, тобто органічної резистентності до зовнішніх турбулентних впливів та збудників. Концентрація на полюсі зовнішньої інформації спрямована на формування запасу зовнішньої гнучкості та адаптивності, що дозволяє підприємству з певними організаційними недоліками функціонувати в ринковому середовищі без втрати загальної ефективності через пристосування до найбільш прийнятних ринкових умов.

Таким чином, усунення інертності при прийнятті управлінських рішень через наявність необхідного обсягу інформації відповідної якості дозволяє знизити рівень помилок та сформувати передумови до проактивної поведінки системи в ринковому середовищі завдяки зниженню впливу інертного руху на неї.

Наближеність загальної системи управління підприємством до певного інформаційного полюса передбачає формування та реалізацію різних політик інформаційного супроводу діяльності підприємства та його розвитку. Зокрема, можна відзначити такі комплексні політики:

- Політика зовнішньої інформаційної домінанти, що передбачає більшу спрямованість підприємства на моніторинг і оцінювання можливостей використання зовнішніх факторів для зміни свого якісного стану. Перевагою такої політики є те, що підприємство спроможне відстежувати будь-які зміни зовнішнього середовища та на основі отриманого досвіду розробляти систему тактичних дій, метою яких буде функціонування підприємства у фазі комбінаторної адаптації, тобто такої, що, за визначенням О.М. Маркова [5, с. 84–85], відбувається на основі інтенсивної взаємодії і комунікації між структурами підприємства і зовнішнім оточенням, що створює реальну можливість для швидкої зміни одних адаптацій іншими, актуальнішими або складнішими. Запорукою вдалого застосування цієї політики є високий ресурсний потенціал підприємства та гнучка система управління, яка б могла швидко забезпечувати ресурсами отримані ззовні фактори-можливості розвитку.

- Політика внутрішньої інформаційної домінанти, що передбачає спрямованість підприємства на розвиток внутрішніх стабілізаторів та забезпечення динамічної рівноваги за рахунок формування гнучких бізнес-процесів та внутрішньої спроможності до швидкої зміни траєкторії розвитку. Реалізація такої політики вимагає існування високого організаційного потенціалу, адекватної організаційної структури, відповідної організаційної культури підприємства для того, щоб можна було забезпечити можливість швидкого переходу з однієї траєкторії розвитку до іншої. В іншому випадку кожен перехід буде супроводжуватися нарощуванням часового лагу до відновлення якості внутрішніх бізнес-процесів на рівні попередньої траєкторії розвитку. Збільшення часового лагу призведе до зміни характеру системи з динамічно рухомої до статичної, що виключає можливість активної інтеграції підприємства до економічного середовища з метою зміни його якісного стану в межах стійкого простору.

- Інтерполярна політика, яка ґрунтується на діагностиці тих зовнішніх стимулюючих факторів розвитку підприємства, які можуть бути використані підприємством з урахуванням внутрішніх резервів та набутого вихідного базису розвитку. Результатом реалізації інтерполярної політики є тривале підтримання інформаційного балансу. Однак основною проблемою ефективної реалізації такої політики у практиці господарювання є узгодження фазового простору розвитку підприємства, внутрішніх і зовнішніх можливо-

стей підприємства та обсягів і якості вхідних інформаційних потоків. Ігнорування хоча б одного з цих елементів переводить підприємство в режим некерованого розвитку та спорадичного поглинання інформаційних потоків з інформаційного простору, що не дозволить вчасно декодувати необхідні інформаційні ядра, а як наслідок – запас стійкості та адаптивності підприємства буде зменшуватися в геометричній прогресії.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, формування інформаційного базису як основи стійкого розвитку підприємства спрямоване на відтворення інформаційного балансу в управлінні тактичною та оперативною платформами стійкого економічного розвитку завдяки реалізації полярних політик управління інформаційним капіталом підприємства. Інформаційна компонента стійкого розвитку як «інтегральний інтелект» діяльності підприємства забезпечує поступальний керований рух від одного атрактора до іншого в умовах узгодженої трансформації фазового простору стійкого функціонування підприємства.

Виходячи з того, що індикатори, які характеризують ефективність управління підприємством в інформаційному просторі, виражені якісними показниками або зводяться до формулювання лінгвістичних змінних, то перспективами подальших досліджень є обґрунтування кількісної оцінки ефективності залучення, обробки та використання інформації у процесі управління підприємством, зокрема в умовах забезпечення його стійкого економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. *Іванов Е.* Информация как категория экономической теории [Электронный ресурс] / Е. Иванов. – Режим доступа : <http://rvles.ieie.nsc.ru:8101/parinov/ivanov/ivanov1.htm>.
2. *Іванчук К. О.* Стійкий економічний розвиток підприємства: теоретичне обґрунтування / К. О. Іванчук // Економіка розвитку. – 2014. – № 3 (71). – С. 83–88.
3. *Карпенко В.* Антиукраїнські тенденції в українській державі. Інформаційний простір [Електронний ресурс] / В. Карпенко. – Режим доступу : <http://ukrlife.org/main/karp/inform.html>.
4. *Олійниченко О. М.* Інформаційне забезпечення як важлива складова процесу підготовки, реалізації та контролю реалізації управлінського рішення на підприємстві [Електронний ресурс] / О. М. Олійниченко. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekhp/2010_3/st7.pdf.
5. *Марков О. М.* Економічна динаміка і здатність підприємства до адаптації / О. М. Марков // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2013. – № 1 (37). – С. 83–87.
6. *Мельник Л. Г.* Экономика и информация: экономика информации и информация в экономике : энциклопедический словарь / Л. Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2005. – 384 с.
7. *Krugman P.* Complex landscapes in economic geography / P. Krugman // American Economic Association, Papers and Proceedings. – 1994. – № 84. – P. 412–416.

УДК 338.242.4.025.2:332.3

Т.Г. Титаренко, здобувач

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

**ПОНЯТТЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ І ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
ЗЕМЕЛЬНИМИ ВІДНОСИНАМИ****Т.Г. Титаренко, соискатель**

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

**ПОНЯТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И
ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ****Tetiana Tytarenko, candidate**

Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

**THE CONCEPT OF STATE REGULATION AND STATE GOVERNANCE
OF LAND RELATIONS**

Розглянуто проблему вдосконалення понятійно-категоріального апарату науки державного управління в питанні визначення й розмежування понять “державне регулювання земельних відносин” і “державне управління земельними відносинами”. За наслідками ґрунтовного аналізу системно-універсальних характеристик зазначених понять дано визначення термінів “державне регулювання земельних відносин”, “державне управління земельними відносинами” та “земельні відносини”.

Ключові слова: державне регулювання земельних відносин, державне управління земельними відносинами, земельні відносини, регулювання, управління.

Рассмотрена проблема совершенствования понятийно-категориального аппарата науки государственного управления в вопросе определения и разграничения понятий “государственное регулирование земельных отношений” и “государственное управление земельными отношениями”. По результатам детального анализа системно-универсальных характеристик указанных понятий даются определения терминов “государственное регулирование земельных отношений”, “государственное управление земельными отношениями” и “земельные отношения”.

Ключевые слова: государственное регулирование земельных отношений, государственное управление земельными отношениями, земельные отношения, регулирование, управление.

This article discusses the problem of improving the conceptual and categorial apparatus of public administration science on the definition and differentiation of the concepts of “state regulation of land relations” and “state management land relations” based on etymology and the essential differences in the meaning of these terms.

Key words: state regulation of land relations, state management of land relations, land relations, regulation, management.

Постановка проблеми. На цьому етапі розвитку в Україні не сформовано остаточних визначень понять державного управління та регулювання земельними відносинами, які б були зафіксовані у законодавчій базі й однозначно сприймалися як єдино правильні науковими колами. У вітчизняній і зарубіжній науці здійснювалися неодноразові спроби розмежування понять “державне регулювання” і “державне управління”, однак наукових досліджень щодо розмежування зазначених понять у сфері земельних відносин майже не проводилося. Поняття державного управління земельними відносинами взагалі майже не зустрічається, водночас йдеться про державне управління в галузі земельних відносин. У результаті, поняття “державне управління” і “державне регулювання” земельних відносин часто вживаються як синоніми або як взаємозамінні поняття без розуміння принципових відмінностей у їх значеннях, що призводить до неоднакового їх розуміння та плутанини як при теоретичній науковій дискусії, так і при практичному втіленні заходів земельної політики держави загалом.

Ефективне використання земельних ресурсів нині посідає визначне місце у діяльності нашої держави. І саме від ефективності управління земельними відносинами залежить як розвиток економічних параметрів усередині держави, так і її позиція на світовій арені. Варто підкреслити, що діяльність держави може бути ефективною лише у тому разі, коли всі суб'єкти земельних відносин як з боку органів державної влади, так і з боку юридичних та фізичних осіб, вкладають єдиний зміст у терміни щодо визначення кроків, які здійснює держава.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню визначення сутності державного управління та державного регулювання в різних сферах діяльності приділяли увагу такі вчені: В. Авер'янов, В. Цветков, Г. Атаманчук, М. Студенікін, Н. Нижник, І. Олійченко, Л. Оліфіренко, М. Стрілець, В. Бакуменко, О. Руденко, В. Власов та ін. Стосовно державного управління та регулювання земельних відносин – А.П. Гетьман, Н.Г. Станкевич, О.О. Погрібний, А.М. Мірошніченко, Б.В. Єрофєєв. Проте в науковій літературі немає однозначного визначення головних термінів та понять з державного регулювання та державного управління земельними відносинами, що й зумовило вибір цієї проблеми для наукового дослідження в межах цієї статті.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. Об'єктивним є визнання, що у науковій літературі розмежування понять державного регулювання та державного управління земельними відносинами досліджується фрагментарно. Надзвичайно мало дослідників як в Україні, так і за кордоном займаються комплексним вивченням, порівняльним аналізом тощо понять державного управління та державного регулювання в контексті трансформації земельних відносин загалом та в Україні зокрема. Тому першочерговим завданням науковця має бути саме надання своєї оцінки та пропозицій із остаточного створення понятійно-категоріального апарату, на основі якого має бути розроблена система конкретних заходів державної земельної політики, що включає як напрям регулювання, так і управління земельними відносинами в Україні.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є удосконалення понятійно-категоріального апарату науки державного управління через надання визначення понять “державне регулювання земельних відносин” і “державне управління земельними відносинами” на основі етимології та сутнісних відмінностей у значеннях вказаних термінів.

Виклад основного матеріалу. Найчастіше поняття державного регулювання земельними відносинами використовується поряд з поняттям державного управління земельними відносинами як синоніми. Відмінності між ними або не визначаються вченими, або розкривається залежно від позицій дослідників щодо загальних уявлень про форми та методи діяльності держави [1].

Співвідношення між поняттями “державне регулювання земельних відносин” та “державне управління земельними відносинами” доцільно розглядати як похідне від тлумачення загальних категорій “регулювання” й “управління”.

Термін «регулювання» походить від лат. *régula* – норма, правило (англ. – *a rule*), а слово “регулювати” походить від німецького *regulieren*, яке означає упорядкування, налагодження, направлення розвитку, руху чогось з метою упорядкування та систематизації [10].

У тлумачному словнику В.І. Даля також слово “регулювати” визначається як зрівняння (хід, рух), розмірення, впорядковування [5, с. 516]. У Тлумачному словнику С.І. Ожегова термін “регулювати” також розкривається як впорядкування, налагодження; направлення розвитку, руху чогось з метою упорядкування, систематизації [18].

Словник української мови дає такі визначення терміна “регулювання”: дія за значенням регулювати. Регулювати:

1) впорядковувати що-небудь, керувати чимось, підкоряючи його відповідним правилами, певній системі;

2) домагатись нормальної роботи машини, установки, механізму і т. ін., забезпечуючи злагоджену взаємодію складових частин, деталей [16, с. 480].

Енциклопедичний словник з державного управління визначає регулювання як спосіб управління зі зворотним зв'язком, що ґрунтується на виявленні відхилення об'єкта від програмної траєкторії і виробленні та здійсненні впливу для повернення об'єкта на цю траєкторію. Регулювання здійснюється за допомогою правил і обмежень, охоплює контроль, заохочення і планування. Заохочення зумовлює підвищення чи захист економічного добробуту суб'єкта управління завдяки регуляційному контролю [7, с. 614].

Відповідно до Політичного тлумачного словника: регулювання – у широкому сенсі означає будь-які встановлені державою правила, які регламентують діяльність фірми або галузі промисловості, особливо в галузі техніки безпеки та захисту навколишнього середовища.

Узагальнюючи наявні визначення терміна «регулювати», яке подається у різних словниках, а також досліджується науковцями, можна дійти висновку, що під регулюванням слід розуміти діяльність, спрямовану на керування будь-якими діями з метою доведення їх до певного порядку певної системи.

«Управління», на відміну від «регулювання», не іншомовного, а праслов'янського походження і походить від кореня «прав», що може означати, з одного боку, правильність, істинність певної речі (правда, справедливий, правий, праведний тощо), а з іншого – силу та можливість впливати на навколишнє середовище (правити, управляти) [15, с. 58].

«Управління» у науковій літературі визначають як цілеспрямований програмований чи довільний вплив на об'єкти задля досягнення кінцевої мети за допомогою явищ, процесів, коли є з ними взаємодія в режимі детермінованої чи довільної програми/регламенту [12, с. 1856].

У тлумачному словнику С.І. Ожегова, термін «управляти» розкривається як направлення ходу, руху чогось або когось; керувати, направляти діяльність [18].

Згідно з визначенням, що наведено в Енциклопедичному словнику з державного управління, *управління* – це функція організованих систем (біологічних, соціальних, технічних), яка забезпечує реалізацію мети і підтримку режиму діяльності, сталість і розвиток певних структурних елементів [7, с. 722].

Словник української мови дає такі визначення терміна «управління»: дія за значенням управляти: 1) виконувати, завершувати якусь роботу, справу; надавати кому-небудь належного вигляду, задовольняти його потреби; доводити до ладу що-небудь; 2) спрямовувати діяльність, роботу кого-, чого-небудь; бути на чолі когось, чогось; керувати [16].

Енциклопедичний словник економіки та права визначає управління як свідомий цілеспрямований вплив з боку держави, економічних суб'єктів на людей та економічні об'єкти, що здійснюється з метою спрямувати їх дії у потрібне русло й отримати бажані результати [20].

На думку В.Б. Авер'янова, регулювання спрямоване на навколишнє середовище, тобто державне регулювання створює загальні умови для діяльності суб'єктів у певній сфері в напрямі, який є найбільш привабливим для ефективного розвитку [1]. Водночас, науковець вважає, що невизначеність змісту термінів регулювання й управління та їх співвідношення є причиною того, що регулювання інколи розглядається як одна із функцій управління. Треба зазначити, що В. Б. Авер'янов дуже правильно зауважив, що саме завдяки державному регулюванню створюються умови для діяльності як суб'єктів, так і об'єктів управління. Однак при цьому регулювання не повинно визначатися однією із функцій управління.

На рівні загальної науки управління поняття «регулювання» та «управління» майже ніколи не використовуються як ідентичні, проте співвідношення між ними тлумачиться по-різному. Загальновизнано, що регулювання й управління як соціальні явища, маючи спільну сферу застосування, передбачають різний за характером вплив на об'єкти управління з метою досягнення певних результатів, тобто реалізації встановлених цілей та завдань управлінського впливу. При цьому регулювання охоплює порівняно з управлінням ширшу сферу організаційної діяльності. Управління означає цілеспрямований вплив саме на об'єкти управління, з використанням методів, що передбачають підпорядкування цих об'єктів управлінському впливу з боку суб'єкта управління. Регулювання ж пов'язане не стільки з впливом на об'єкти управління, скільки на навколишнє середовище. Воно передбачає високий ступінь альтернативності поведінки керованих об'єктів.

Згідно з визначенням, що наведено в Енциклопедичному словнику з державного управління, *державне регулювання* – сукупність цілеспрямованих форм, методів і напрямів впливу, що застосовуються органами державного управління для впорядкування системи суспільно-економічних відносин з метою стабілізації і пристосування діючої суспільно-політичної системи до умов, що змінюються [7, с. 148]. Категорія державного регулювання є однією з головних дефініцій в науці та практиці державного управління.

Щодо поняття «державного управління», більшість дефініцій полягають у тому, що це – процес діяльності органів державної влади, який спрямований на регулювання суспільних відносин за рахунок зовнішнього і матеріального впливу на них. Зміст влади виявляється у державному управлінні.

Енциклопедичний словник з державного управління дає таке визначення *державного управління* – це діяльність держави (органів державної влади), спрямована на створення умов для якнайповнішої реалізації функцій держави, основних прав і свобод громадян, узгодження різноманітних груп інтересів у суспільстві та між державою і суспільством, забезпечення суспільного розвитку відповідними ресурсами. М. Вебер визначив державне управління як конкретний вид діяльності щодо здійснення державної влади, який має функціональну та компетенційну специфіку, що відрізняє її від інших видів та форм реалізації державної влади [7, с. 150].

Державне управління необхідно розглядати у широкому та вузькому розумінні. У широкому розумінні державне управління охоплює органи виконавчої влади, місцевого самоврядування, судової влади, прокуратури та інші органи державної влади. У вузькому розумінні – тільки органи виконавчої влади.

Також заслуговує на увагу й таке тлумачення: державне управління – це цілеспрямований організаційний та регулюючий вплив держави на стан і розвиток суспільних процесів, свідомість, поведінку та діяльність особи і громадянина з метою досягнення цілей та реалізації функцій держави, відображених у Конституції та законодавчих актах, через запровадження державної політики, виробленої політичною системою та законодавчо закріпленої, через діяльність органів державної влади, наділених необхідною компетенцією [6, с. 103].

Тобто з вищезазначеного можна зробити висновок, що державне управління стосується органів державної влади, володіє ознаками виконавчої та законодавчої влади, розглядається як функція, діяльність, вплив, що спонукає, змінює, перетворює.

Для визначення понять “державне регулювання земельними відносинами” та “державне управління земельними відносинами” необхідним є також з’ясування поняття “земельні відносини”.

Земельний кодекс України дає таке визначення земельним відносинам – це суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження землею [9]. Тобто земельні відносини визначаються як відносини власності на землю. Однак таке визначення земельних відносин не повною мірою відображає їх сутність і зміст та не вказує на їх об’єктний та суб’єктний склад. У реальній дійсності функціонують також земельні відносини, пов’язані з охороною земель, відтворенням і підвищенням родючості ґрунтів, здійснення управління у сфері земельних відносин, застосування юридичної відповідальності за земельні правопорушення тощо. Необхідно зазначити, що нині в Україні земля представляє все більший інтерес не як об’єкт власності, а як об’єкт господарювання.

Відсутність єдиного визначення цього поняття спостерігається в науковій літературі. У своїх наукових працях учені по-різному підходять до визначення земельних відносин (табл.). У більшості випадків земельні відносини пов’язують з категорією власності на землю.

Таблиця

Дефініційні визначення поняття земельних відносин

Джерело та автор дефініційного визначення	Сутність та зміст дефініційного визначення поняття
Стаття 2 Земельного кодексу України [9]	Суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження землею
Г.Д. Гуцуляк [4, с. 6]	Земельні відносини є елементом виробничих відносин суспільства, а за соціальною природою належать до економічної бази суспільства. Ґрунтуючись на тій чи іншій формі власності на землю та інші засоби виробництва, земельні відносини водночас визначають ці форми користування землею, ступінь і раціональність використання землі та інших засобів виробництва, впливають на розвиток продуктивних сил суспільства
М.В. Бочков [3, с. 3]	Відносини у сфері володіння і користування землею як засобом виробництва. Вони є складовим елементом виробничих відносин суспільства і мають у своїй основі форми власності на землю, знаряддя виробництва й інші засоби виробництва
М.М. Федоров [17, с. 12]	Суспільні відносини щодо володіння, користування, розпорядження й управління землею на державному, господарському і внутрішньогосподарському рівнях як об'єктом господарювання і засобом виробництва у сільському господарстві
Н.Є. Павленко [14, с. 280]	Це відносини між індивідуумами, суспільством і державою з приводу власності на землю як основного фактора виробничої діяльності в сільському господарстві, а також порядок, умови і форми землеволодіння і землекористування, розпорядження землею і результатами, отриманими на ній
В.В. Носік [13, с. 154]	Земельні відносини – врегульовані нормами та методами земельного, приватного, публічного права суспільні відносини, що виникають між суб'єктами у процесі здійснення права власності на землю Українського народу, державного і самоврядного регулювання земельних відносин, виконання заходів з охорони і раціонального використання землі як основного національного багатства, захисту суб'єктивних земельних прав та законних інтересів громадян, юридичних осіб, територіальних громад, держави
М.В. Шульга [19, с. 118]	Вольові суспільні відносини, об'єктом яких є земля як складова частина біосфери, що забезпечує належне існування флори і фауни та життєдіяльності людини
А.М. Мірошніченко [11, с. 14]	Визначив земельні відносини як відносини, що пов'язані з використанням, охороною та відтворенням землі

Ураховуючи розробки вчених щодо визначення земельних відносин, можна викласти й авторське трактування змісту поняття *земельних відносин* – це суспільні відносини між юридичними та фізичними особами, органами державної влади, органами місцевого самоврядування з приводу володіння, користування, розпорядження та управління землями, земельними ділянками, а також з приводу охорони та відтворення земель.

Загальноприйняте розуміння державного регулювання земельних відносин закріплене у ст. 3 Земельного кодексу України, яка розглядає державне регулювання як встановлення правових норм, що регулюють земельні відносини. Б.В. Єрофєєв розглядає державне регулювання земельними відносинами як цілеспрямовану діяльність державних органів з організації раціонального використання земель та їх охорони через застосування економіко-правових заходів [8, с. 254].

А.М. Мірошніченко визначає управління в галузі земельних відносин як діяльність із використанням владного примусу, спрямовану на забезпечення раціонального використання, охорони та відтворення земель [11, с. 333].

Таким чином, узагальнюючи наведені погляди науковців на досліджувані нами поняття, ми можемо надати власні визначення понять “державне регулювання земельних відносин” та “державне управління земельними відносинами”.

Державне регулювання земельних відносин – діяльність державних органів, спрямована на створення сприятливих умов для розвитку земельних відносин у пріоритетному для держави напрямку за допомогою економічних, організаційних та правових заходів, що направлені на навколишнє середовище суб'єктів земельних відносин з метою впорядкування, систематизації їх діяльності та забезпечення реалізації інтересів і прав як громадян, так і держави.

Державне управління земельними відносинами – це цілеспрямований вплив держави як суб'єкта управління на стан і розвиток земельних відносин з метою досягнення цілей та реалізації функцій держави, відображених у Конституції та законодавчих актах, через запровадження державної земельної політики, через ефективну діяльність органів державної влади, наділених необхідною компетенцією.

Щодо України, то мета державного управління земельними відносинами – встановлення найбільш сприятливих умов ефективного та раціонального використання земельних ресурсів з метою забезпечення продовольчої безпеки країни, створення екологічно безпечних умов для господарської діяльності та проживання громадян, заохочення здійснення заходів з охорони та відновлення земель.

Висновки та пропозиції. У процесі визначення дефініцій “державне регулювання земельних відносин” та “державне управління земельними відносинами” були розглянуті родові поняття “регулювання”, “управління”, “державне регулювання”, “державне управління”, а також поняття “земельних відносин”. Для цього було проведено аналіз наукових робіт різних авторів, різної направленості з урахуванням сучасних тенденцій досліджень у цій сфері. Як наслідок, запропоновано авторське визначення термінів “державне регулювання земельних відносин” та “державне управління земельними відносинами”, яке відповідає загальнотеоретичним уявленням про процес регулювання та управління.

Зазначені у статті проблеми мають дискусійний характер, що обумовлює необхідність подальших наукових розробок у цьому напрямку.

Список використаних джерел

1. *Адміністративне право України*. Академічний курс [Електронний ресурс] : підручник : у двох томах / [ред. колегія : В. Б. Авер'янов (голова)]. – К. : Юридична думка, 2004. – Режим доступу : <http://textbooks.net.ua/content/view/2569/15/>.
2. *Амосов О. Ю.* Зміст і суб'єкти державного регулювання аграрних відносин [Електронний ресурс] / О. Ю. Амосов, Г. П. Пасемко // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. – 2012. – № 1. – С. 10–17. – Режим доступу : http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2012-1/2012_01.pdf.
3. *Бочков Н. В.* История земельных отношений и землеустройства / Н. В. Бочков. – М. : Сельхозгиз, 1956. – 247 с.
4. *Гуцуляк Г. Д.* Земельно-ресурсний потенціал Карпатського регіону / Г. Д. Гуцуляк. – Львів : Світ, 1991. – 152 с.
5. *Даль В. И.* Толковый словарь живого великорусского языка : [у 4 т.] / В. И. Даль ; [рук. проекта В. П. Бутромеев]. – М. : ОЛМА-ПРЕСС, 2001. – Т. 3 (П-Р). – 576 с.
6. *Державне управління в Україні* / за ред. В. Б. Авер'янова. – К. : Знання, 2009. – 216 с.
7. *Енциклопедичний словник з державного управління* / уклад. : Ю. П. Сурмін, В. Д. Бакуменко, А. М. Михненко та ін. ; за ред. Ю. В. Ковбасюка, В. П. Трошинського, Ю. П. Сурміна. – К. : НАДУ, 2010. – 820 с.
8. *Ерофеев Б. В.* Земельное право : учебник для вузов / Б. В. Ерофеев ; под ред. акад. Г. В. Чубукова. – М. : Новый юрист, 1998. – 554 с.
9. *Земельний кодекс України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
10. *Крысин Л. П.* Толковый словарь иноязычных слов / Л. П. Крысин. – М. : Эксмо, 2008. – 944 с.

11. *Мірошниченко А. М.* Земельне право України : підручник / А. М. Мірошниченко. – К. : Алерта ; КНТ ; ЦУЛ, 2009. – 712 с.
12. *Новий* тлумачний словник української мови в трьох томах / за ред. В. В. Яременко, О. М. Сліпущко. – Вид. 2-ге, доповн. – К. : Аконіт, 2010. – 2717 с.
13. *Носік В. В.* Право власності на землю Українського народу : монографія / В. В. Носік. – К. : Юрінком Інтер, 2006. – 544 с.
14. *Павленко Н. Е.* Экономический механизм эффективного развития сельского хозяйства : монография / Н. Е. Павленко. – Белгород : Белгородская областная типография, 2010. – 512 с.
15. *Склярів Р. В.* Поняття державного регулювання і державного управління економікою в умовах ринку / Р. В. Склярів // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 2 (18). – С. 56–60.
16. *Словник української мови* [Електронний ресурс] : в 11 томах. – 1977. – Том 8. – Режим доступу : <http://sum.in.ua/>.
17. *Федоров М. М.* Економічні проблеми земельних відносин у сільському господарстві : монографія / М. М. Федоров. – К. : ІАЕ, 1998. – 263 с.
18. *Толковый словарь Ожегова* [Электронный ресурс] / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ogegova/252530>.
19. *Шульга М.* Співвідношення земельно-правових та цивільно-правових приписів при регулюванні земельних відносин: стан та перспективи / М. Шульга // Вісник Академії правових наук України. – 2004. – № 1. – С. 115–124.
20. *Энциклопедический словарь экономики и права* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://dic.academic.ru/contents.nsf/dic_economic_law/.

UDC 332.1:303.4

Valerii Ilchuk, Doctor of Economics**Iryna Lysenko**, PhD in Economics

Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

EFFECTIVENESS EVALUATION OF CLUSTERS' FUNCTIONING**В.П. Ільчук**, д-р екон. наук**І.В. Лисенко**, канд. екон. наук

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ КЛАСТЕРІВ**В.П. Ильчук**, д-р экон. наук**И.В. Лысенко**, канд. экон. наук

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ

In this article proposes an integrated approach to the assessment of performance indicators functioning cluster as a complex socio-economic system, that allows to determine the performance of enterprises of cluster. A mathematical model for evaluating the performance of the cluster has been developed. Criteria conditions that contribute to the creation of clusters based on matrix interactions enterprises were identified. According to criteria have been defined enterprises that form the base cluster and reserve of enterprises, connected in appropriate way with the base enterprises of cluster.

Key words: cluster, enterprise, effect synergies, mathematical model, the structure of the cluster, algorithm, formation of scheme, members of the cluster.

Запропоновано комплексний підхід до оцінювання показників результативності функціонування кластера як складної соціально-економічної системи, який дозволяє визначити результативність підприємств кластерного утворення. Розроблено математичну модель оцінювання результативності роботи кластера. Визначено критеріальні умови, які сприяють створенню кластерів на базі матриці взаємодії підприємств. За встановленими критеріями визначено підприємства, які формують базу кластера, а також підприємства резерву, які певним чином взаємопов'язані з базовими підприємствами кластера.

Ключові слова: кластер, підприємство, синергетичний ефект, математична модель, структура кластера, алгоритм, схема формування, учасники кластера.

Предложен комплексный подход к оценке показателей результативности функционирования кластера как сложной социально-экономической системы, который позволяет определить результативность предприятий кластера. Разработана математическая модель оценки результативности работы кластера. Определены критеріальныe условия, которые способствуют созданию кластеров на базе матрицы взаимодействия предприятий. По установленным критериям определены предприятия, которые формируют базу кластера, а также предприятия резерва, которые определенным образом взаимосвязаны с базовыми предприятиями кластера.

Ключевые слова: кластер, предприятие, синергетический эффект, математическая модель, структура кластера, алгоритм, схема формирования, участники кластера.

Problem. Lately, the number of scientific researches on the integration processes in the real economy, the results of which indicate that the geographical proximity of enterprises related activities provides more opportunities to improve their productivity and innovation are growing. Besides, the formation of sectoral and cross-sectoral integrated structures as a means of effective cooperation between different types of enterprises, ensuring efficient use of resources, regional industrial infrastructure and its own capacities are considered.

Based on the fact that the problem of development and innovation and technological development of production faces to Ukrainian producers rather acutely, perspective areas and effective techniques of the given problem requires solution. These problems can be solved by creating integrated organizations, which in their turn will help to consolidate efforts based on common opportunities of innovation introduction, namely to invest significant amounts of material, financial and human resources to the development of new technology and advanced technologies.

Analysis of recent researches and publications. Problems of functioning and development of cluster associations are reported in the works of leading foreign scientists, particularly in the works of M. Enright, S. Rosenfeld, D. Jacobs, W. Price, V. Bandurny, W. Gzhegozh, E. Lemmer, M. Keating, J. Clegg, M. Porter, D. Radeby, A. Ruhman, Paul Samuelson, George Soros, Uennop

Yu, D. Jacobs, L. Yang, N. and others, as well as national, M. Boiko E. Bezvushko, Z. Varnaliy, N. Vnukov, M. Voynarenko, N. Volkova, S. Mocherny, S. Sokolenko, V. Fedorenko, A. Melnyk, V. Zakharchenko, V. Chuzhykov and other prominent scientists who have contributed greatly to the development of the theory and practice of clustering economy.

Outlining the parts of the general problem not solved yet. However, the scientific studies have not found a proper reflection of the issues related to the development of an integrated approach to the evaluation of the effectiveness indicators functioning cluster as a complex socio-economic system that caused the topicality of this research.

The main material. The efficiency of the formation and inter-sectoral integrated structures in various industries as a means of effective cooperation between various types of enterprises and their cooperative efforts of modern production are considered, sustainable use of their production capacities and increase output. That is, the article deals with the formation of producer associations - clusters - to harmonize economic activities of their members, improve the efficiency of production and services, as newly established economic system for their participation provides favorable conditions for establishing competitive industries, the effective functioning of a particular commodity market and services [9].

The article [16] researches the clustering of regional economy and proposes management model the formation and functioning of clusters. To develop an integrated approach to the evaluation of effectiveness indicators functioning cluster is considered in detail the content of the stages of the algorithm evaluation of the functioning of cluster formation.

Step 1. Identifying a list of key indicators to evaluate the effectiveness of separate operating companies and companies that operate as part of cluster formation.

The main indicators to assess the effectiveness of selected indicators of the same name that could be applied for separately operating companies and for companies that operate as part of cluster formation.

A scheme integrated approach to the evaluation of effectiveness indicators functioning cluster formation as a complex socio-economic system is shown in Figure 1.

The list of specified evaluation effectiveness of the functioning of cluster formation is shown in Table 1.

Key indicators for evaluation of the functioning of enterprises cluster formation and businesses operating are independently presented in Table 2.

Step 2. The assessment of each parameter that characterizes the performance of the cluster and individual enterprises.

The important factor determines the importance of j-s indicators X_k^j , X_k^c to assess the impact of cluster formation in accordance businesses and individuals independently operating companies in the region. The number of factors importance corresponds to the number of parameters, but for any number of them the sum of all values equals to one:

$$\alpha_1 + \alpha_2 + \dots + \alpha_k + \dots + \alpha_N = 1. \quad (1)$$

Step 3. Selection of separate operating companies that are similar to companies involved in cluster formation.

Selection of enterprises are in the region where the researches are carried out and in other regions. Enterprises should have a similar production program (to produce similar products in its range and quality), is equal to the scale of production and have the same conditions for marketing and market size, which are supplied with products.

If some companies are selected as objects of study in order to compare with the companies participating in cluster formation, with slightly better effectiveness, then the benefits of enterprise cluster obtained a positive impact on the results of efficiency studies and testify clustering processes. If indicators of cluster formation in this case are much better than the sum of efficiently operating companies, it can be stated the high efficiency of cluster formation.

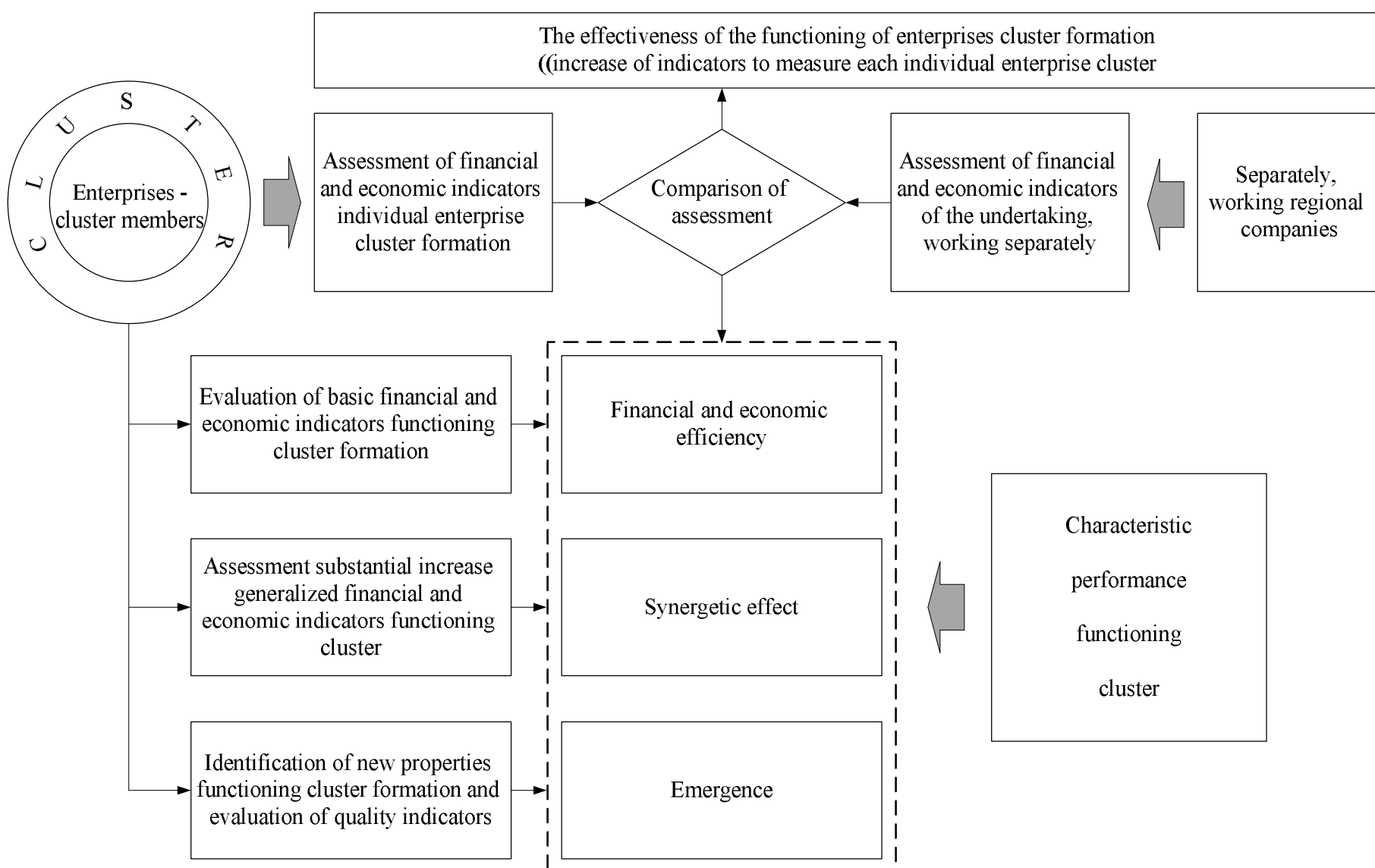


Fig. 1. An integrated approach to the assessment of performance indicators functioning as a complex cluster socio-economic system

Performance evaluation of the functioning of cluster

The main indices of separate operating companies and companies that operate as part of cluster	The main summary measure of cluster formation evaluation functioning as a system	New properties that cluster formation is getting as a system (effect emermanagement)
1. Indicators profitability of enterprises Return on assets Yield implementation Return on investment 2. Indicators evaluation of liquidity, solvency and creditworthiness The value of working capital Coverage ratio Solvency ratio The duration of repayment of debts Turnover of tangible assets 3. Indicators evaluation of financial durability and stability Coefficient of autonomy Factor mobility equity Ratio of financial dependence 4. Performance evaluation of profitability Profitability of activity Profitability on sales Profitability on capital Profitability on equity Payback period equity 5. Indicators of business activity Turnover of working capital Receivables Turnover Turnover payable Assets of fixed assets	1. The total amount of products 2. The total amount of sales proceeds 3. Total return 4. The total profitability of 5. Cost of products 6. Productivity 7. materials' production 8. payback investments by day 9. The size of product markets 10. Total expenditure on marketing activities 11. Economy socially necessary costs in the operation of cluster formation 12. Technological upgrade production facilities of enterprises cluster	1. Create a strong association of image that can withstand external threats 2. The ability to promote their own ideas and strategies at local, inter-regional and national markets 3. Increasing capacity of mobilizing innovative investment and other resources to accelerate innovation of fixed assets 4. Accelerated effective management gain experience in all areas of management activities 5. More efficient use of natural and human resources and industrial infrastructure 6. Improving the competitiveness of products 7. Establishing effective socio-economic models of production

Table 2

The list of indicators for the evaluation of the functioning of enterprises cluster formation and businesses operating independently

№	Name of indicators to measure the performance of enterprises cluster and self-employed businesses	Coefficient gradient means bridge-performance α_j $(j=1...M)$	Performance indicators functioning enterprises													Effective-ness $R = \frac{X_i^k}{X_i^c}$	
			The total value of, $X^c = \sum_{k=1}^N X_k^c$	Value for self-employed businesses						The total value of, $X^k = \sum_{k=1}^N X_i^k$	Values for companies that operate as part of the cluster						
				1	2	...	k	...	N		1	2	...	k	...		N
1	Indicators profitability of enterprises 1.1 Return on assets 1.2 Yield implementation 1.3 Return on investment	α_1 α_2 α_3	$X_1^c = \sum_{k=1}^N X_{1k}^c$ $X_2^c = \sum_{k=1}^N X_{2k}^c$ $X_3^c = \sum_{k=1}^N X_{3k}^c$	X_{11}^c X_{21}^c X_{31}^c	X_{12}^c X_{22}^c X_{32}^c		X_{1k}^c X_{2k}^c X_{3k}^c		X_{1N}^c X_{2N}^c X_{3N}^c	$X_1^k = \sum_{k=1}^N X_{1k}^k$ $X_2^k = \sum_{k=1}^N X_{2k}^k$ $X_3^k = \sum_{k=1}^N X_{3k}^k$	X_{11}^k X_{21}^k X_{31}^k	X_{12}^k X_{22}^k X_{32}^k		X_{1k}^k X_{2k}^k X_{3k}^k		X_{1N}^k X_{2N}^k X_{3N}^k	$R_1 = \frac{X_1^k}{X_1^c}$ $R_2 = \frac{X_2^k}{X_2^c}$ $R_3 = \frac{X_3^k}{X_3^c}$
2	Performance assess the liquidity, solvency and creditworthiness	α_4	$X_4^c = \sum_{k=1}^N X_{4k}^c$	X_{41}^c	X_{42}^c	...	X_{4k}^c	...	X_{4N}^c	$X_4^k = \sum_{k=1}^N X_{4k}^k$	X_{41}^k	X_{42}^k	...	X_{4k}^k	...	X_{4N}^k	$R_4 = \frac{X_4^k}{X_4^c}$
	2.1 Size of the shareholder equity																
	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$ $\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$ α_j $\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$ $X_j^c = \sum_{k=1}^N X_{jk}^c$ $\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$ X_{j1}^c $\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$ X_{j2}^c $\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	 $\vdots$ $\vdots$ X_{jk}^c $\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	 $\vdots$ $\vdots$ X_{jN}^c $\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$ $X_j^k = \sum_{k=1}^N X_{jk}^k$ $\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$ X_{j1}^k $\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$ X_{j2}^k $\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	 $\vdots$ $\vdots$ X_{jk}^k $\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	 $\vdots$ $\vdots$ X_{jN}^k $\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$ X_j^k $\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$R_j = \frac{X_j^k}{X_j^c}$			
5	Indicators of business activity. $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$	$\vdots$ $\vdots$ $\vdots$
	5.4 Capital productivity of the main assets	α_M	$X_M^c = \sum_{k=1}^N X_{Mk}^c$	X_{M1}^c	X_{M2}^c	...	X_{Mk}^c	...	X_{MN}^c	$X_M^k = \sum_{k=1}^N X_{Mk}^k$	X_{M1}^k	X_{M2}^k	...	X_{Mk}^k	...	X_{MN}^k	$R_M = \frac{X_M^k}{X_M^c}$

Step 4. Identification of effectiveness indicators of individual enterprises and cluster formation.

Based on the fact that different effectiveness evaluation of the functioning of enterprises cluster formation and individual enterprises have different dimension ((HRV, %, and so on.), then the correct account in the mathematical model, they should lead to a dimensionless quantity. That is one indicator that is taken into account in the model, given the same name as the ratio of the values defined for enterprises cluster formation and for individual companies, such as return on assets affects:

X_I^k – for enterprise cluster formation;

X_I^c – for individual self-operating companies, are not included in cluster formation.

That is, using the model index "return on assets" $\frac{X_1^k}{X_1^c}$ is performed as a ratio that has no dimension. Similarly, reduced to dimensionless measurement and evaluation of other indicators.

Step 5. Development of mathematical models for evaluating the effectiveness of cluster formation.

A mathematical model for evaluating the effectiveness of the cluster formation based on certain effectiveness evaluation, the name and number of which is determined by the analyst, depending on the type of cluster formation, specialization of production and depth of research. In general, the mathematical model is:

$$\alpha_1 \frac{\sum_{k=1}^N X_{1k}^K}{\sum_{k=1}^N X_{1k}^c} + \alpha_2 \frac{\sum_{k=1}^N X_{2k}^K}{\sum_{k=1}^N X_{2k}^c} + \dots + \alpha_j \frac{\sum_{k=1}^N X_{jk}^K}{\sum_{k=1}^N X_{jk}^c} = H, \quad (2)$$

where α_j – importance factor j -th parameter estimation performance of the enterprise;

$\sum_{k=1}^N X_{jk}^K$ – the sum of the j -th evaluation index N companies that are part of the cluster;

$\sum_{k=1}^N X_{jk}^c$ – the sum of the j -th evaluation index N enterprises that operate independently;

k – ordinal value of the enterprise ($k = 1 \dots N$);

j – ordinal coefficient significance ($j = 1 \dots M$);

H – normative value of the performance of cluster formation, which determines whether the created cluster.

By marking certain expressions as follows:

$$\sum_{k=1}^N X_j^K = X_1^K, \quad \sum_{k=1}^N X_{jk}^c = X_1^c.$$

Equation (2) takes the form:

$$\alpha_1 \frac{X_1^K}{X_1^c} + \alpha_2 \frac{X_2^K}{X_2^c} + \dots + \alpha_j \frac{X_k^K}{X_k^c} = H. \quad (3)$$

Step 6. Calculation of identified indicators for evaluating the effectiveness of individual companies and cluster formation in general.

The product of cluster formation is an integral feature of the production of all participating enterprises cluster formation, which were integrated into a single production structure and using certain organizational, economic, technical, technological and other benefits to increase

their production capacity and competitiveness because its effectiveness evaluated as indicators single functional production system and can achieve a certain level assessment synergistic effect the operation of cluster formation.

Regarding the analysis of effectiveness of enterprises cluster formation and self-employed businesses, it is advisable to compare and evaluate their efficiency under different conditions of their production activities. The given researches to assess the effectiveness of cluster formation, the benefits of the new firm organizational and economic ties manufacturing companies and prospects of cluster formations. A tentative list of indicators to measure the performance of companies in different operating conditions, which is presented in Table 2 may be supplemented as necessary depth analysis.

Step 7. Determination of the relative effectiveness of the index cluster formation and overall level of functioning.

A well-functioning cluster usually has characteristics that exceed the performance operation of individual businesses operating autonomously, the ratio: $\frac{X_k^k}{X_k^c}$ must be greater than one that must be made for all parameters:

$$H = \alpha_1 \frac{X_1^k}{X_1^c} + \alpha_2 \frac{X_2^k}{X_2^c} + \dots + \alpha_j \frac{X_k^k}{X_k^c} > 1. \quad (4)$$

In exceptional cases where $H = 1$, cluster formation has no advantage over companies that operate separately. When functioning cluster formation when $H \leq 1$, it can break. However, the experience and practice of cluster formations functioning effectively working clusters always meet the requirements $H > 1$.

In the real functioning of cluster formations have every opportunity to maintain a high level of performance and to ensure sustainable economic growth of all its members.

The content of the third phase of the study of clustering regional economy "Algorithm streamline the membership of cluster formation" is shown in Figure 2.

Consider in detail the content of the stages of the algorithm organize the membership of cluster formation.

Step 1. Investigation revealed the structure of cluster formation.

Some enterprises by territorial criteria were included in the composition of cluster formation have different organizational, economic and technical and technological level of development and thus have different effects on the performance of his work. Using data from Table 2, we can determine those companies whose significance for the cluster is minimal.

For this pre-calculate the share of each parameter β enterprises participating in the total value of this parameter:

$$\beta = \frac{X_{jk}^k}{Y_j} = \frac{X_{jk}^k}{\sum_{k=1}^N X_{jk} / N}, \quad (5)$$

where X_{jk}^k – j -th indicator k -th member enterprises cluster;

$$Y_j = \frac{\sum_{k=1}^N X_{jk}}{N}$$

– the average value of the specified index of all participating companies included in cluster;

N – the number of participating enterprises cluster formation.

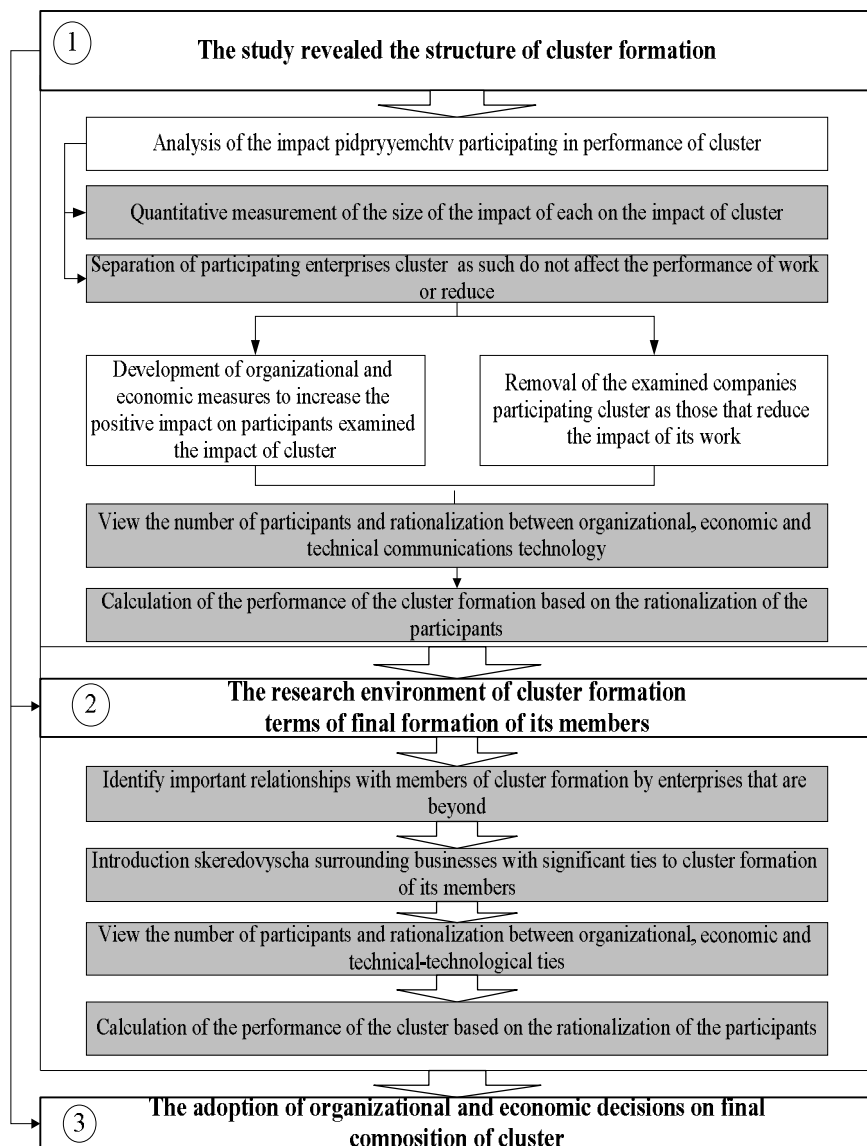


Fig. 2. Algorithm streamline the membership of cluster

In a situation where $\beta < 0,5 \cdot Y_j$ company partner under research has insignificant impact on this indicator on the effectiveness of cluster formation.

If this result takes place for the other indicators, such enterprise can be removed from the cluster formation as working inefficiently.

In further researches we assess those businesses that are close to the limit value. If $\beta \geq 0,5 \cdot Y_j$, it is advisable to leave the company as part of the cluster. If the value is accounted for indicators with a maximum weight coefficient value, it also solved the question of whether the participation of enterprises in cluster formation.

These researches and appropriate measures allow to streamline the number of participating companies formally included in the cluster by territorial criterion [10].

If the goal is to leave the company discovered that work ineffectively, as part of cluster formation, we developed a number of organizational and economic measures to improve their effectiveness. Otherwise, these enterprises are excluded from the number of cluster formation. For the evaluation of the structural changes in the cluster formation, check out the performance of its operations for the relation (5). Enabling enterprises in cluster formation may extend slightly beyond.

Step 2. Research environment cluster formation in terms of the final formation of its members.

Separation by territorial boundaries of the cluster criterion covers along with effectively operating companies and businesses that are not appropriate to include in the cluster formation due to ineffective activity. However, outside of the cluster can be in companies that are successfully have established productive relationships with companies that are included in cluster formation. Hence it is advisable to revise the structure of cluster formation participants to complement it effectively working enterprises which simultaneously have effective relationships with members of cluster formation.

Procedure for assessment of their impact on the effectiveness of the operation of cluster formation is similar to the previous one, at which ineffective enterprises are excluded. This should draw attention to the clustering criteria that have maximum weight value and correspond to the enterprise that increases the possibility of its entrance in cluster formation.

After performing these steps structural changes and the formation of cluster members accepted an informed decision about its formation and final calculated the impact of its operations on the basis of the changes.

Conclusions and suggestions. A comprehensive approach to the assessment of effectiveness indicators functioning cluster as a complex socio-economic system that allows businesses to determine the impact of cluster formation. A mathematical model for evaluating the effectiveness of the cluster. Supportive modeling involves determining criterion conditions that contribute to the creation of clusters based on matrix interactions enterprises. According to criteria defined businesses that form the base cluster and enterprise allowance in some way linked to the underlying enterprise cluster.

References

1. Гладкий О. В. Агломерацийні кластери в регіональній економіці України як основа ефективного сталого розвитку / О. В. Гладкий, Т. В. Мірзодасева // Стійкий розвиток регіонів України на базі кластеризації (теоретико-методологічний аспект) : колективна монографія / під заг. ред. К. Ф. Ковальчука. – Дніпропетровськ : ІМА-прес, 2012. – Розд. 3. – С. 97–111.
2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.
3. Захарченко В. І. Трансформаційні процеси у промислових територіальних системах України : монографія / В. І. Захарченко. – Вінниця : Гіпаніс, 2004. – 547 с.
4. Ільчук В. П. Виробничі кластери у розвитку конкурентоспроможності економіки регіону / В. П. Ільчук, Н. І. Гавриленко, І. В. Лисенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету : зб. наук. пр. – Чернігів : ЧДТУ, 2009. – № 39. – С. 33–42.
5. Ільчук В. П. Кластеризація як фактор підвищення конкурентоспроможності економіки регіону / В. П. Ільчук, І. В. Лисенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету : зб. наук. пр. – Чернігів : ЧДТУ, 2009. – № 38. – С. 37–44.
6. Ільчук В. П. Кластерна стратегія економіки регіону : монографія / В. П. Ільчук, І. О. Хоменко, І. В. Лисенко. – Чернігів : Черніг. держ. технол. ун-т, 2013. – 367 с.
7. Ільчук В. П. Організаційно-економічні передумови кластеризаційної модернізації продуктивних сил Чернігівського регіону / В. П. Ільчук, І. В. Лисенко // Економіка, управління, фінанси: стан, проблеми та перспективи розвитку : матеріали XII Міжнар. наук. конф. молодих вчених, асп. і студ., 18–19 квітня 2013 р. – Донецьк : ДонНАБА, 2013. – Ч. 3. – С. 45–48.
8. Ільчук В. П. Сталий розвиток регіонів як умова забезпечення економічної безпеки України / В. П. Ільчук, І. В. Лисенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки” : науковий збірник. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2014. – № 2(74). – С. 153–162.
9. Кизим Н. И. Кластерный подход к выбору приоритетных направлений устойчивого развития регионов / Н. И. Кизим, В. И. Чередник, А. Ю. Зайцева // Проблемы экономики. – 2010. – № 3. – С. 44–55.

10. *Концепція* державної регіональної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/341/2001>.
11. *Лисенко І. В.* Аналіз процесів кластеризації у регіонах України / І. В. Лисенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету : зб. наук. пр. – Чернігів : ЧДТУ, 2012. – № 4(62). – С. 209–217.
12. *Лисенко І. В.* Дослідження процесів кластеризації економіки регіону / І. В. Лисенко // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління». – 2012. – Вип. 21–22, ч. 2. – С. 230–236.
13. *Лисенко І. В.* Моделювання процесів формування та розвитку кластерів / І. В. Лисенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки” : науковий збірник. – 2014. – № 3(76). – С. 33–42.
14. *Лисенко І. В.* Перспективи створення інноваційного кластера в Чернігівському регіоні / І. В. Лисенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету : зб. наук. пр. – 2012. – № 2(58). – С. 157–170.
15. *Лисенко І. В.* Сучасні концепції кластеризації економіки регіонів / І. В. Лисенко // Економіка і менеджмент : матеріали II Міжнар. конф. молодих вчених ЕМ–2011, 24–26 листоп. 2011 р. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 34–37.
16. *Мирзодаєва Т. В.* Построение кластерной модели развития как механизм повышения конкурентоспособности промышленных регионов / Т. В. Мирзодаєва // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития : материалы XII Междунар. науч. конф. (Минск, 20–21 окт. 2011 г.) : в 3 т. Т. 3. – Минск : НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь, 2011. – С. 128–129.
17. *Про стимулювання розвитку регіонів* [Електронний ресурс] : Закон України від 08.09.2005 № 2850–IV (із змінами від 02.12.2012). – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2850–15>.
18. *Расвнёва О. В.* Моделювання антикризового управління регіоном / О. В. Расвнёва, Н. Ю. Голяд. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2007. – 300 с.
19. *Сталий розвиток регіонів України* : монографія / наук. кер. М. З. Згуровський. – К. : НТУУ «КПІ», 2009. – 198 с.
20. *Шкарлет С. М.* Модернізація продуктивних сил як визначальний чинник сталого розвитку проблемних регіонів / С. М. Шкарлет, В. П. Ільчук, І. В. Лисенко // Економіст. – 2013. – № 6. – С. 4–6.
21. *Шкарлет С. М.* Методичні підходи до визначення економічної ефективності функціонування кластерів / С. М. Шкарлет, В. П. Ільчук, І. В. Лисенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки” : науковий збірник. – 2014. – № 2(74). – С. 25–34.

UDC 330:177.3

Maksym Dubyna, PhD in Economics

Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

GNOSIOLOGY OF THE CATEGORY “ECONOMIC TRUST”**М.В. Дубина**, канд. екон. наук

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ГНОСЕОЛОГІЯ КАТЕГОРІЇ “ЕКОНОМІЧНА ДОВІРА”**М.В. Дубина**, канд. екон. наук

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ГНОСЕОЛОГИЯ КАТЕГОРИИ “ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ДОВЕРИЕ”

Gnosiology of the category “economic trust” was studied in the article. Application of synthesis method to the combination of such definitions as “trust” and “economics” allowed defining the essence of this term. In its turn, the definition “trust” was considered by applying content-analysis to identify interpretations of this concept available in the scientific literature. Also within this article, the nature of economic relations and role of trust in their formation were investigated using graphical interpretation of creating of economic relations. The main variations of interpreting the category “economic trust” available in the scientific works of domestic and foreign scientists were analysed. Taking into account the conducted research, the author's interpretation of essence of the definition “economic trust” was proposed.

Key words: trust, economics, economic relations, economic interests, economic agents, economic trust, economic process.

Розглянуто гносеологію категорії “економічна довіра”. Застосування методу синтезу до поєднання таких дефініцій, як “довіра” та “економіка” дозволило визначити сутність зазначеного поняття. У свою чергу, термін “довіра” розглянуто через застосування контент-аналізу до ідентифікації наявних у науковій літературі трактувань цієї дефініції. Також у межах статті через використання графічної інтерпретації процесу створення економічних відносин досліджено їх сутність та визначено роль довіри у процесі їх формування. Проаналізовано основні варіації трактування категорії “економічна довіра”, які наявні у наукових працях вітчизняних та зарубіжних учених. З урахуванням проведеного дослідження запропоновано авторське тлумачення сутності дефініції “економічна довіра”.

Ключові слова: довіра, економіка, економічні відносини, економічні інтереси, економічні суб'єкти, економічна довіра, господарський процес.

Рассмотрена гносеология категории “экономическое доверие”. Применение метода синтеза к сочетанию таких дефиниций, как “доверие” и “экономика” позволило определить сущность указанного понятия. В свою очередь, термин “доверие” рассмотрен с помощью применения контент-анализа к идентификации имеющихся в научной литературе трактовок этого понятия. Также в рамках статьи, используя графическую интерпретацию процесса создания экономических взаимоотношений, исследована их сущность и определена роль доверия при их формировании. Проанализированы основные вариации трактовки категории “экономическое доверие”, имеющиеся в научных трудах отечественных и зарубежных ученых. С учетом проведенного исследования предложено авторское толкование сущности дефиниции “экономическое доверие”.

Ключевые слова: доверие, экономика, экономические отношения, экономические интересы, экономические субъекты, экономическое доверие, хозяйственный процесс.

Problem. The economic development of society depends on a large number of diverse factors. In general, researchers traditionally distinguish among them political, social, economic, environmental and natural factors, which are seen as carrying the most noticeable impact on the functioning of economic relations in modern society. This position is appropriate and is the result of objective processes that confirm this thesis. However, the experience of post-industrial countries also demonstrates that in addition to these assumptions, economic success is impossible without taking into account the mental and cultural characteristics of existence and historical development of a nation.

This hypothesis has recently led to the growth of number of scientific works in which authors try to determine the correlation between informal institutions of society and its economic development, to determine their impact on the development of various sectors and branches of the national economy. Trust is usually referred to these institutions, because it is considered a basic factor in the development of society. We agree with Y.M. Kovalenko, that “today an economic person has given way to a real person with their thoughts, motives, values and normative orientations. The economy cannot ignore the psychology and ideology, and we see the opportunities of cultural determination in economic problems solving” [13, p. 59]. Thus, as the conducted researches have already demonstrated, trust does play

important role in the development of a society and this stipulates the implementation of research of the mentioned phenomena and peculiarities of its impact on our lives.

Analysis of recent research and publications. The issue of trust and its role in the development of modern society are considered in many works of domestic and foreign researchers. Also, the scientists studied the phenomenon of various fields of scientific activity, among which psychology, political science, sociology, economics and philosophy worth mentioning. In particular, the issue of trust was studied in the works by researchers that follow: Andruschenko G.I., Davydenko V.A., De Soto E., Kozhemyakina O.M., Kondrashova-Didenko V.I., Nyustrom D., Panioto V., Pohoryelyy S.S., Skrypkinia T.P., Taran Y., Fukuyama F., Robert B. Shaw, Sztompka P. and others.

The essence of economic trust and its influence on the development of individual sectors of national economy were investigated by Alimpiyev E., Bonetsky O.O., Vazhenin S.G., Hoch R.M., Didkivska T.V., Ionenko K.V., Kuzmin E.E., Kurylyak V., Lagutin V., Mazur I.I., Malyi I.Y., Mandybura V.A., Miller V.P., Pryyatelchuk A.A., Turchin L.E., Filonov I.B. and other scientists.

Allocation the problem. However, despite numerous scientific revision studying the nature and features of economic confidence in the society, nowadays some issues of the phenomenon being researched are unstructured due to the lack of unified approach to its consideration and insufficient amount of solid theoretical, technical and methodological scientific works, that have studied the scale expression of trust in economic systems at various levels, investigated the effects of this phenomenon on the economic development of society and above all analysed in complex features, problems of economic development and strengthening of trust within the functioning of national economies.

The purpose of the article. The article aims to determine the gnosiology of the category “economic trust” deepening existing scientific statements about the nature and study of the functioning of this definition.

The main material. Indeed, today, it is necessary to state that the economic development of society is significantly affected by diverse informal institutions. That is why in many countries reforming basic institutions of economic development, the desired result of the use of tools, events and concepts tested in other states with some positive effects of their implementation is not always achieved. This situation suggests that in addition to purely political and economic reform methods understanding the economic features of so-called code of each nation, in which trust holds a key position, is important.

In the early twentieth century a known Ukrainian philosopher and economist Tuhon-Baranovskyi stressed that mechanisms and content of economic society are largely regulated by the world of psychological feelings of a person, labour traditions, religious teachings, national identity and character, spiritual personality structure, i.e. everything that is the nature of mental phenomena [13, p. 59]. But though scientists have been aware of the importance to consider the aforementioned phenomena in the reform of the basic sectors of society for quite a considerable period of history, the research of the phenomena has not achieved significant scale in scientific area. However, this does not mean that the phenomenon of trust has not been studied by economic researchers at all. But there are no solid works studying these phenomena. This paper provides an attempt to determine the nature of the category “economic trust” taking into consideration the existing achievements of domestic and foreign authors and exploring the essence of the definition.

As it has already been noted, for a long time trust was not considered by economists as an economic category. It was due to its moral aspects that are difficult to be studied from the standpoint of economics. However, present day situation requires including the scope of mentioned issues to the research from the position of studying trust as an economic category,

due to its really strong influence on the development of the national economy. This position has been confirmed by a number of scientific developments, particularly by foreign authors [9; 19; 30; 32].

Classical economic theory does not operate the category “trust”. It is apparent that trust primarily belongs to areas of spiritual life. Although it should be mentioned that the deep essence of the concept “economy” is human relations that arise in connection with the production, distribution, exchange and consumption. So inadequate attention of economists to the concept “trust” can be explained by the fact that before the active spread of integration processes the trust factor did not have significant impact both on the global and national economy, and on individual households [12, c. 74].

That is why we believe that studying the nature of the category “economic trust” is directly related primarily to studying features of formation of economic relations in society. The uniqueness of trust as a phenomenon is that it permeates all areas of our lives and affects various aspects of society. It is the interdisciplinary character of the phenomenon that allows people to doubt about the possibility to single out the concepts such as “economic trust”, “political trust”, “social trust” and so on from the trust. Since trust in the outlook of an individual is first of all a feeling that arises in relation to other people, respectively, it is not reasonable to single out any of its components from trust, because feelings can be neither economic nor political, and usually in respect of an individual, trust is the set of specific feelings solely. However, in this paper we emphasize that trust is not seen as a feeling, but as a basic factor of effective development of the national economic system. With this in mind, using the term “economic trust” we primarily focus attention not on the specific features of individual sense of trust, but on its object vector. Therefore, the term “economic trust” is seen primarily as a number of trusted relationships concerning economic objects, phenomena and processes. This position allows future levelling of criticisms of trust as an aggregate consideration of diverse human experiences, which is not true, because person’s trust to different objects usually raises similar feelings, regardless of the object they are directed to.

A peculiar feature of economic trust is its focus on basic economic processes and relationships that arise in their implementation. Therefore, we believe that the issues of the essence of most economic relations and their descriptions worth great attention as their content generally determines the nature of the interaction of economic agents. Figure 1 demonstrates a graphical interpretation of creating economic relations and place of trust in their formation. Its main components are considered in more detail below.

Within classical economic theory households, enterprises (institutions, organizations) and state (central and local government) are agreed to be considered the main economic subjects. All mentioned units operate within an economic system, guided by their own economic interests that directly represent primarily a set of motives and incentives to implement economic activity.

As the result of interaction between the main economic actors, complex multivariate relationships appear under pressure of different interests. These relationships are not always of economic character. However, when they occur within the economic process, i.e. concerning production, distribution, exchange and consumption, the relationships possess economic character. In general outlined considerations are part of the classical position of economics, which, however, rarely consider the structure of economic relations, focusing primarily on patterns of functioning of such relationships and activities that contribute to their development. However, the structure of the relationships, trust plays the major role. Without trusting the other side, an economic entity will not interact with it. For example, reflecting on the relationship between an investor and a banking institution, we say that a depositor has a certain amount of money, which he/she does not need at some point of time and he/she agrees to give it to use

temporarily. On the other hand, banks are interested in attracting such resources. We state that within the economic system such entities will have economic relations concerning temporary transfer to financial resources from the depositor to the bank. However, the basic foundation of such relationships is depositor's trust that is confidence of an individual or a legal entity in repayment by the banking institution. Without trust there are no economic relations. This underpins the conclusion, that trust relationships have a leading role in the structure of economic relationships (Fig. 1). This suggests the importance and accuracy of studying issues of trust through the prism of economics, creating a new area of research based on the study of the origin and functioning of economic trust as a separate phenomenon.

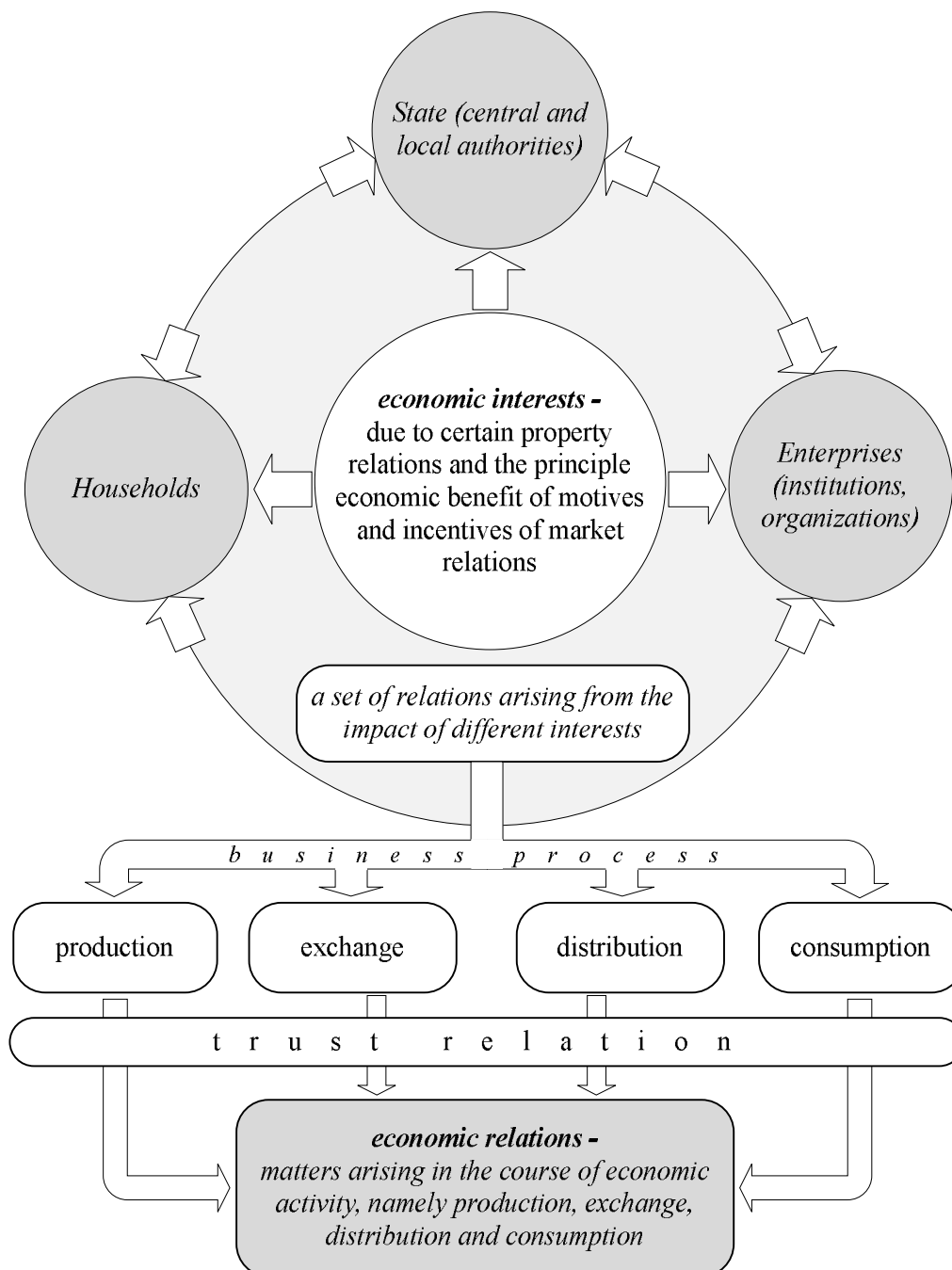


Fig. 1. Graphical interpretation of creating economic relations and place of trust in their formation
Source: prepared by the author using [5, c. 79; 31].

Taking the stated position into consideration, content analysis of scientific sources was used to identify and systematize the interpretations of category “economic trust” existing in the sources (Table).

Table

Variations of interpreting the category “economic trust”

№	Definition	Source
1	Trust is confidence in the reliability of an economic object based on the idea or knowledge about it and connected with the ability to anticipate, predict or influence the behaviour of the object and it is revealed in: 1) confidence or hope that assets invested in savings at least will not lose its value and will carry out the function of savings completely; 2) confidence or hope that assets will bring expected income; 3) confidence or hope that the socio-economic institutions being invested in will perform their obligations in time and completely; 4) hope that the required situation will develop	[16, c. 103]
2	Trust should be considered as one of the most important resources of the economy. Economic development under conditions of government credibility and faith in the reliability of national and moreover global economic system significantly reduces the need for working capital necessary for the implementation of business processes. Trust is the basis for optimizing the costs of insurance risks and costs of anti-crisis measures. On the contrary, “when confidence to the state decreases, mass unemployment, rising arrears of wages and salaries, delays of pensions and scholarships, so-called collecting practices of banks to their borrowers can very quickly lead to negative consolidation of the most vulnerable segments of society”	[17, c. 25]
3	Trust is a concept and a factor of social development and production of the country, especially at the stage when market economy and competition are self-denied and their antipodes - intellectually oriented economy and cooperation of its actors are formed	[13, c. 30]
4	Trust is a resource of a company, a form of “cooperation capital” that can be used with great success. Trust is hope that the people we depend on will justify our expectations	[32, c. 43]
5	Economic trust is expectation, hope, confidence in the reliability of the economic object. It can be seen from the following positions: people and businesses to public authorities; suppliers to companies; borrowers to lenders and vice versa; individuals and businesses to money; managers to employees and vice versa; consumer to products of the company etc. A person is always the subject of trust	[3, c. 14]
6	In the economic sphere trust can be defined as the attitude to economic actors and institutions expressing confidence in their behaviour according to notions about the way of this behaviour without updating the appropriate bases of such confidence that is the foundations of reimbursement and equivalence. Thus the subject builds its relationship with a specific person or institution basing on the ideal image of the subject or institution without checking the compliance of the abstract image with a specific subject	[20, c. 56]
7	As economic category, trust can be defined as characteristic of the relationships between economic actors, based on the utility of economic performance, cooperation and confidence in the integrity (loyalty, sincerity, etc.) of each other. The economic content of trust is associated with the support, acceptance and positive attitude to certain regulatory measures and to the entities of regulation	[1, c. 98]

Source: made by the author.

Thus, taking into consideration the conceptual approaches to defining the essence of the economic category “trust” presented in Table 2, it can be asserted that the study of this phenomenon is important from the standpoint of further development of economic systems at

various levels. Analysing the economic interpretations of trust as definitions it is worth mentioning that the view on which the term is seen as relations arising between business entities, based on trust in the actions of each other is the most common among the scientists [1; 3; 16; 20; 28]. Also, some scientists consider trust as a resource necessary for the further development of economic entities of different nature [17; 24; 32]. One opinion considers economic trust as a factor of further effective operation of enterprises, organizations and individual areas and sectors of national economy [14]. However, all the scientists, who have studied the issue of trust and its role in the development of society as a whole and its individual areas, without exception regard the importance of trust to strengthen further the economic development of the nation as a whole and individual industries, companies and organizations. Trust is the basic set, operation performance guarantee.

It is difficult to contest Pryiatelchuk A.A., who notes: “loss of trust in the market means the collapse of the company. Even elementary delegation of authority is impossible without trust. Thus, the disappearance of trust makes interaction and distribution of functions within a particular corporation impossible. Lack of trust means loss of customers by the company. Any business process bases on the division of roles and responsibilities, i.e. delegation of authority, and when there is lack of trust, these links break, the company fails to be effective. Trust in this context can be defined as a social space where group actions are possible: in the field of distrust an individual is forced to act alone” [25, p. 198–199].

Multivariate approach to defining the essence of the category “economic trust” makes it difficult to determine its content, which in the future can prevent thorough investigation of the definition, systematic approach to determination of its structure and identification of its major components. This situation is primarily due to a large number of diverse interpretations of the definition “trust”, which analysis requires really serious research of diverse publications. Taking the situation into consideration and being aware of nature of interpretations of the category “economic trust” proposed by scientists, the attempt to define its essence through the application of the method of synthesis to the combination of two definitions “trust” and “economy” will be made.

Taking into account the interpretations of the category “trust” presented in the scientific sources mentioned above, in the article the following author's definition is suggested: trust – a phenomenon that occurs in the interaction of individual entities, thereby creating between them such relationships, which can be described as reliable, confident, honest, decent, that enables predicting future actions of the participants of the relationships and provides confidence in their future actions.

After determining the meaning of the definition “trust”, considering that economics is the science that studies the economic relations arising in society in the process of economic activity, the essence of the category “economic trust” will be found out (Fig. 2).

Consequently, taking into consideration the resulting definition of “economic trust”, it should be mentioned that the definition is the economic one and should be considered as part of economic theory. This position provides an opportunity to focus further research on the study of the origin and functioning of economic trust, since the presence of scientific papers within which the issues of gnosiology of the category “economic trust” is examined, there are not many fundamental works reviewing the concept and developing new knowledge about it to be used in applied research for further reform of the economic system of the country as a whole and individual industries and sectors of the national economy.

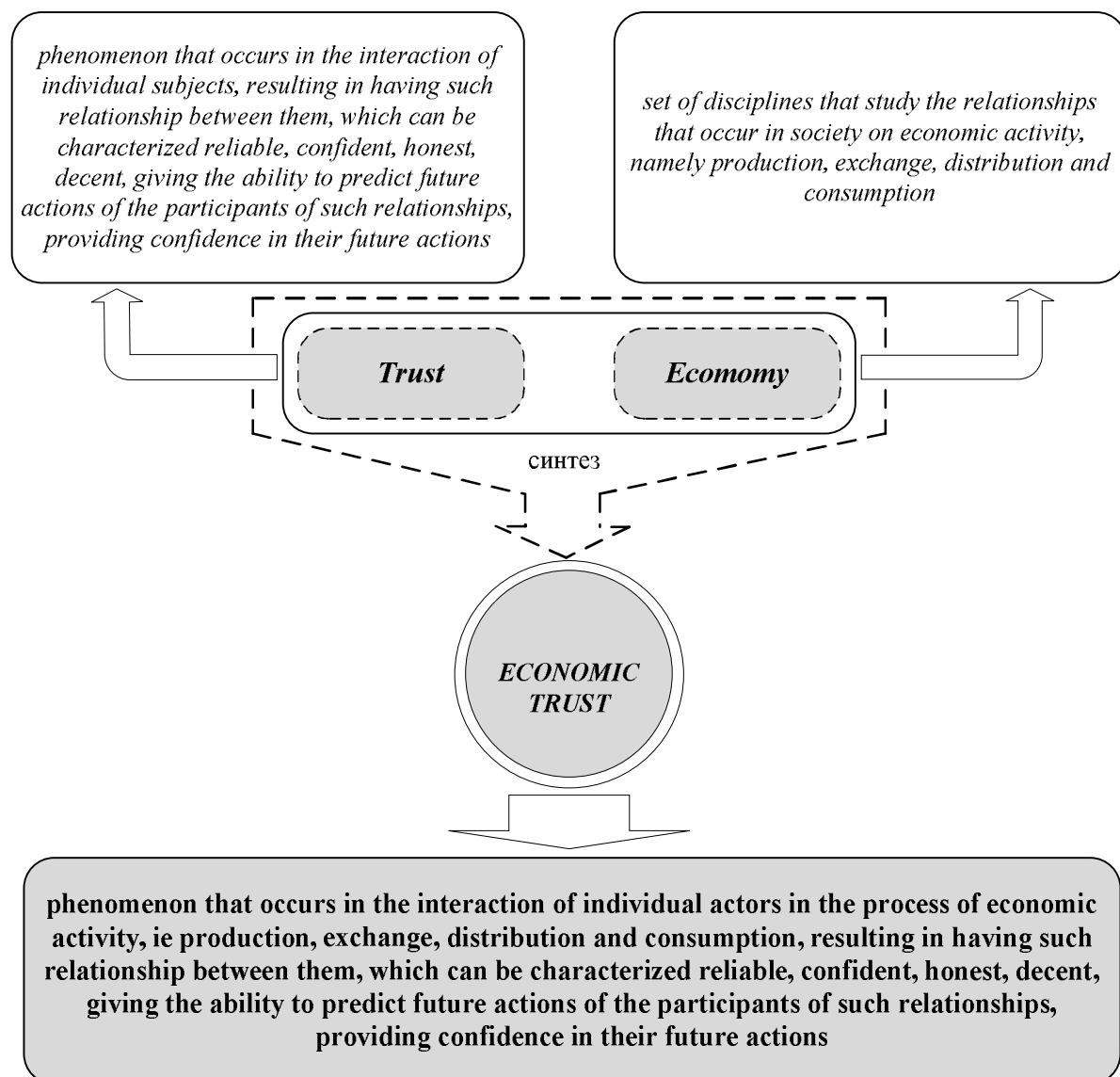


Fig. 2. Inference about the nature of categories "economic trust"

Conclusions and suggestions. Thus, the article identified the importance of studying by economics the influence of informal institutions including the basic element – trust, on the development of national economy. It is discovered that the phenomenon pervades all areas of human life and has its own specific features within each area of social life. This position has provided the opportunity to study gnosiology of the category "economic trust" as a distinct definition.

We agree with I.B. Filonova, that trust is an element of human capital and accumulation of it takes time, usually long. It is not possible to invest once. It needs constant proving of loyalty to reached agreements, compliance, especially in emergency situations related to risk identification and entering the phase of crisis in the economy. Instead, it is possible to lose confidence in the economic relations instantly and for a long time or even forever [29, с. 26]. This assertion indicates importance of research of the phenomenon for effective development of the national economic system as a whole that requires deepening the theoretical, technical and methodological aspects of studying trust. It caused the need to study the nature of economic relations that was executed through the use of graphic interpretation of the process of their creating and allowed determining the role of trust in the formation of such relationships.

Hence, the article analysed the main approaches to the interpretation of the definition «economic trust» available in the scientific sources. Trust is proposed to be considered as a phenomenon that occurs in the interaction of individual entities, thereby creating such relationships between them, which can be described as reliable, confident, honest, decent, giving the ability to predict future actions of the participants of such relationships, providing trust in their future actions. Determining the nature of the category «trust» made application of the synthesis method for combining definitions «trust» and «economy» possible. Taking into consideration the attitudes of researchers to interpreting the category «economic trust» and the separate research of its nature conducted by the author, this definition is proposed to be considered as follows: «economic trust» is a phenomenon, that occurs when individual actors interact in the process of economic activity, i.e. production, exchange, distribution and consumption, resulting in having such relationships between them, which can be described as reliable, confident, honest, decent, giving the ability to predict future actions of the participants of such relationships, providing confidence in their future actions.

Taking into account the complex nature of the category «economic trust» and its multidimensional character, one could argue about complexity of economic trust as a hard structured system. A systematic approach to determining the component composition of economic trust requires new research and may be the subject to further study and analysis of scientific developments.

References

1. Алімпієв Є. Інституційна довіра як чинник ефективності фінансово-монетарної трансмісії в після кризовій економіці / Є. Алімпієв // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 4 (37). – С. 96–103.
2. Андрущенко Р. І. Характер та особливості взаємозв'язку довіри та соціального капіталу [Електронний ресурс] / Р.І. Андрущенко // Український соціум. – 2010. – № 2. – С. 7–12.
3. Бонецький О. О. Довіра до товару як чинник успішної маркетингової діяльності / О. О. Бонецький // Логістика. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 690. – С. 14–21.
4. Бонецький О. О. Показники рівня економічної довіри до гривні з позицій функцій грошей / О. О. Бонецький // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 2(8). – С. 22–26.
5. Важенин С. Г. Доверие и долгожительство в экономике / С. Г. Важенин // Вестник ОГУ. – 2005. – № 10. – С. 79–83.
6. Гоч Р. М. Міжнародний досвід дослідження довіри в економічних відносинах / Р. М. Гоч // Вісник Львівського університету. Серія соціол. – 2010. – № 4. – С. 208–216.
7. Гриценко А. А. Внутрішня структура довіри / А. А. Гриценко // Економічна теорія. – 2010. – № 3. – С. 20–26.
8. Давыденко В. А. Системное доверие как фундаментальное условие функционирования и развития общества / В. А. Давыденко, Г. С. Ромашкин // Научный потенциал регионов на службу модернизации. – 2011. – № 1 (1). – С. 166–172.
9. Де Сото Э. Загадка капитала: почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире / Эрнандо де Сото. – М. : Олимп-Бизнес, 2004. – 263 с.
10. Дідківська Т. В. Роль інституту довіри в подоланні фінансової кризи / Т. В. Дідківська // Економічна теорія. – 2010. – № 3. – С. 103–108.
11. Економічна теорія : навч. посіб. / [М. Х. Корецький, О. І. Дацій, Г. М. Кульнева, І. І. Вініченко та ін.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 256 с.
12. Іоненко К. В. Довіра до кредитно-фінансових інституцій як фактор формування індивідуальних інвестиційних стратегій населення / К. В. Іоненко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 3(9). – С. 74–79.
13. Коваленко Ю. М. Неформальні норми фінансового сектора економіки: економічна ментальність та інституційна довіра / Ю. М. Коваленко // Економічна теорія. – 2011. – № 2. – С. 58–68.

14. Кондрашова-Діденко В. І. Довіра: поліваріантність смислів / В. І. Кондрашова-Діденко, Л. В. Діденко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – Вип. 22. – С. 30–38.
15. Корнівська В. О. Якість інформації як чинник довіри / В. О. Корнівська // Економічна теорія. – 2009. – № 4. – С. 16–23.
16. Кузьмін О. Є. Довіра як економічна категорія / О. Є. Кузьмін // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.2. – С. 100–104.
17. Куриляк В. Довіра в інтегрованій світовій економіці: теорія та парадокси / В. Куриляк // Журнал Європейської економіки. – 2010. – Том 9 (№ 1). – С. 19–36.
18. Лагутін В. Довіра до монетарної політики: вибір грошово-кредитної стратегії в Україні / В. Лагутін, Т. Кричевська // Вісник НБУ. – 2004. – № 10. – С. 22–25.
19. Малий І. Й. Інститут довіри та конкурентоспроможності національної економіки / І. Й. Малий // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2009. – № 19. – С. 11–16.
20. Мандибура В. О. Відновлення довіри суб'єктів кінцевого попиту як складова соціальної відповідальності бізнесу / В. О. Мандибура // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – Вип. 21. – С. 55–68.
21. Ньюстром Д. Организационное поведение [Электронный ресурс] / Д. Ньюстром, К. Дэвис. – Режим доступа : <http://www.klex.ru/6iu>.
22. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс] / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – Режим доступа : <http://www.ozhegov.org/>.
23. Паніото В. Довіра соціальним інститутам [Електронний ресурс] / В. Паніото, Н. Харченко // КМІС Review. – 2012. – № 6. – С. 3–8. – Режим доступу : file:///D:/04_KR.pdf.
24. Панькова О. В. Довіра як основа формування та розвитку соціального капіталу / О. В. Панькова // Соціоекономіка. – Донецьк : ІЕП НАНУ, 2009. – С. 155–162.
25. Приятельчук А. О. Віра та довіра у контексті бізнесової діяльності / А. О. Приятельчук // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2012. – № 50. – С. 193–201.
26. Таран Ю. Довіра як національна ідея [Електронний ресурс] / Ю. Таран. – Режим доступу : <http://dialogs.org.ua/ru/project/page1976.html>.
27. Ткач Ю. С. Соціально-психологічні аспекти довіри населення до добровільного пенсійного страхування / Ю. С. Ткач // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1(5). – Том 5. – С. 356–361.
28. Турчин Л. Є. Сутність поняття “довіра” як економічної категорії [Електронний ресурс] / Л. Є. Турчин // Ефективна економіка. – 2012. – № 5. – Режим доступу : <http://www.economyuka.com.ua/?op=1&z=1173>.
29. Філонова І. Б. Довіра до банків – основа економічного розвитку держави [Електронний ресурс] / І. Б. Філонова // Збірник наукових праць Буковинського університету. Серія “Економічні науки”. – 2012. – № 8. – Режим доступу : <http://www.bukuniver.edu.ua/Applications/zbirnik/n8/32DBO.pdf>.
30. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию : [пер. с англ.] / Френсис Фукуяма. – М. : АСТ : АСТ МОСКВА : ХРАНИТЕЛЬ, 2006. – 730 с.
31. Чернявський А. Д. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. / А. Д. Чернявський. – К. : МАУП, 2006. – 256 с.
32. Шо Роберт Б. Ключи к доверию в организации: Результативность, порядочность, проявление заботы / Шо Роберт Б. – М. : Дело, 2000. – 255 с.
33. Якимова Л. П. Моделювання довіри населення до інститутів пенсійної системи / Л. П. Якимова // Держава та регіони. Серія: “Економіка та підприємництво”. – Запоріжжя : КПУ, 2011. – № 3. – С. 100–106.

УДК 331.108

І.І. Кичко, д-р екон. наук**Ю.В. Денисенко**, студентка

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

**ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ЗАЛУЧЕННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВАМИ
АГРАРНОГО СЕКТОРУ****И.И. Кичко**, д-р экон. наук**Ю.В. Денисенко**, студентка

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

**ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА
ПРЕДПРИЯТИЯМИ АГРАРНОГО СЕКТОРА****Iryna Kychko**, Doctor of Economics**Yuliia Denysenko**, student

Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

**PRIORITY AREAS OF STAFF RECRUITMENT BY AGRICULTURAL SECTOR
ENTERPRISES**

Досліджено теоретичні питання, особливості та перспективи підбору персоналу аграрними підприємствами, зокрема, серед випускників навчальних закладів.

Ключові слова: *відбір персоналу, підприємства агропромислового комплексу, випускники ВНЗ, працевлаштування.*

Исследованы теоретические вопросы, особенности и перспективы подбора персонала аграрными предприятиями, в частности среди выпускников учебных заведений.

Ключевые слова: *подбор персонала, предприятия агропромышленного комплекса, выпускники ВУЗов, трудоустройство.*

The theoretical issues, peculiarities and prospects of staff recruitment by agricultural sector enterprises, particularly among the graduates are analyzed.

Key words: *staff recruitment, of enterprises agricultural sector, graduates, employment.*

Постановка проблеми. Враховуючи інтеграційні процеси України в європейський економічний простір, нагальним питанням залишається максимально ефективно використання наявних природних, трудових та земельних ресурсів.

На превеликий жаль, реформа аграрного сектору упродовж останніх десятиліть супроводжується зниженням рівня та якості інфраструктури, обсягів виробництва, руйнуванням екосистеми. Отже, особливо актуальною на сучасному етапі стає розроблення заходів щодо відновлення функціонування підприємств аграрного сектору в Україні, зокрема, за рахунок припливу кваліфікованих, свідомих, перспективних кадрів. На сьогодні кожен підприємець усвідомлює, що персонал є вагомим чинником сучасного виробництва. Аграрний сектор є досить привабливим для інвесторів. Останніми роками їхні вкладення зросли. Але є деякі проблеми щодо подальшого його розвитку. Так, матеріальні, технологічні ресурси за наявності коштів легко поновлюються, а що стосується трудових ресурсів, то їх відтворення є досить проблематичним. Причина цього криється частково в небажанні молоді залишатися в селах через низькі перспективи для подальшого свого працевлаштування, кар'єрного росту, відсутності соціальної інфраструктури та комфортних умов проживання. Тому представники молодого покоління намагаються залишити сільську місцевість, щоб знайти більш оптимальні умови для свого розвитку. Одним з напрямів вирішення цієї проблеми є зацікавлення та залучення висококваліфікованої робочої сили для роботи у сільській місцевості, зокрема, серед молоді. Для цього необхідно детальніше розглянути методи і способи підбору, які б задовольняли потреби претендентів у працевлаштуванні та в подальшому кар'єрному зростанні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливим питанням залишається залучення висококваліфікованих фахівців, які б сприяли реалізації поточної або довгострокової стратегії підприємств. Ця проблема лежить в основі кадрової політики, зокрема,

підбору персоналу. Правильна його організація в подальшому призведе до збільшення якості трудового потенціалу підприємства та підвищення конкурентоспроможності. Цією проблемою займалися такі видатні вітчизняні та зарубіжні вчені, як Л.В. Балабанова [1], В.В. Красношапка [4], О.В. Крушельницька [5], А.Я. Кібанов [3] та інші. Також значний внесок зробили у вивченні аспектів кадрового потенціалу підприємств аграрного сектору такі вчені, як В.В. Липчук [6], Т.М. Лозинська [7], М.М. Якуба [10] та інші. Водночас залишаються не сформульованими та не систематизованими підходи до підбору та відбору персоналу для підприємств аграрного сектору, зокрема, за рахунок випускників навчальних закладів.

Метою статті є дослідження та удосконалення сучасних методів підбору кадрів підприємствами аграрного сектору, зокрема серед молоді.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи необхідність підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств в економічному просторі, важливо правильно розставити пріоритети, визначити перелік стратегічних та тактичних завдань. Зокрема, сформулювати основні завдання кадрової політики. Проаналізувавши фінансовий стан, ресурси та цілі, важливим етапом у такій роботі є підбір кадрів, головною метою якого є найм висококваліфікованих працівників. У своїй діяльності відділ кадрів використовує як внутрішні, так і зовнішні методи підбору, які поширюються на різні вікові групи та соціальні верстви населення. Розглядаючи проблему підбору кадрів підприємствами аграрного сектору, важливо розуміти складність цього процесу та той факт, що відтворення зазначеної сфери господарювання потребує значних зусиль і часу. Неоднозначним є і підхід до вивчення поняття підбору, відбору персоналу. Так, за О.В. Крушельницькою, відбір персоналу являє собою процес вивчення психологічних і професійних якостей працівника з метою встановлення його відповідності до вимог робочого місця і підбору з наявних претендентів того, хто найбільше підходить на це робоче місце, з урахуванням його кваліфікації, спеціальності, особистих якостей, здібностей, характеру та інтересів організації [5]. В.В. Красношапка дає схоже визначення, що відбір персоналу – це процес вивчення професійних і психологічних якостей працівника з метою встановлення його здатності виконувати посадові обов'язки на певному робочому місці або посаді, і в кінцевому підсумку вибір із сукупності претендентів найбільш прийнятого з урахуванням його кваліфікації, спеціальності, здібностей та інтересів, що задовольняють цілям організації [4]. Л.В. Балабанова вважає, що під час відбору персоналу найчастіше доводиться мати справу з оцінюванням особистих якостей людини на відповідність вимогам посади [1].

Залучаючи трудові ресурси у сільську місцевість, важливо враховувати багато причин, таких як умови праці, заробітна плата, соціальний пакет тощо. Маємо констатувати наявність проблем працевлаштування та зайнятості населення в сільському господарстві. Так, у сільському господарстві у 2013 було зареєстровано 115,0 тисяч безробітних, тоді як у промисловості значно менше – 90,6 тисячі, а в оптовій та роздрібній торгівлі – 62,5 тисячі. Відбувається і зворотний процес стосовно працевлаштування робочої сили у сільському господарстві (табл. 1). У порівнянні з промисловістю в сільському господарстві кількість працевлаштованих безробітних є значно вищою. Якщо у промисловості протягом року працевлаштовані 127,9 тис. осіб, то у сільському господарстві – 138,2 тис. осіб.

Така тенденція спостерігається протягом останніх років. Починаючи з 2011 року в сільському господарстві відбувалось поступове зростання рівня працевлаштованих зареєстрованих безробітних за рахунок збільшення інвестицій у його розвиток. Це зумовлено низьким рівнем розвитку цього виду діяльності, що у свою чергу зумовлює висо-

кий рівень безробіття, недостатню кількість вакантних місць або створення нових та невідповідністю між рівнем кваліфікації безробітних і працевлаштованих [8].

Таблиця 1

Попит, пропозиція та працевлаштування робочої сили за видами економічної діяльності у 2013 році (тис. осіб)

Сфера діяльності	Кількість зареєстрованих безробітних, на кінець року		Потреба підприємств у працівниках для заміщення вільних робочих місць		Працевлаштовано зареєстрованих безробітних	
	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%
Сільське, лісове та рибне господарство	115,0	23,58	2,3	4,84	138,2	25,5
Промисловість	90,6	18,58	11,5	24,21	127,9	23,6
Будівництво	14,7	3,01	2,5	5,26	16,8	3,1
Оптова та роздрібна торгівля	62,5	12,82	6,2	13,05	85,4	15,76
Фінансова та страхова діяльність	12,2	2,5	0,7	1,47	4,1	0,76
Інші	192,7	39,51	24,3	51,16	169,5	31,28
Разом	487,7	100,0	47,5	100,0	541,9	100,0

На наш погляд, перспективним напрямом залучення висококваліфікованих працівників для підприємств аграрного сектору є залучення випускників закладів освіти. Взагалі, на ринку праці попитом користуються працівники з високим рівнем кваліфікації, досвіду та стажем роботи, але при підборі кадрів для сільського господарства важливими залишаються не лише зазначені характеристики. Слід враховувати психологічні якості працівника, тобто здібності та інтереси, які б відповідали цілям організації.

Проаналізувавши статистичні дані відносно рівня зайнятості населення за статтю, віковими групами та місцем проживання, можна зрозуміти, що така вікова категорія, як молодь у віці від 15 до 24 на ринку праці користується низьким попитом. Це зумовлено відсутністю досвіду, обізнаності, недостатнім рівнем знань у певній галузі. Населення у віці від 25 до 29 має більш високий рівень зайнятості, аналогічний віковій категорії від 30 до 49 років, оскільки вони більш досвідчені й компетентні фахівці своєї справи та мають досить високий рівень працездатності (табл. 2) [9].

Таблиця 2

Рівень зайнятості населення за статтю, віковими групами та місцем проживання у 2013 році (у середньому за період, у % до загальної кількості населення відповідної вікової групи)

Групи населення	Всього, %	У тому числі за віковими групами, років						Працездатного віку (жінки віком 15–56 рр., чоловіки – 15–59 рр.)
		15–24	25–29	30–39	40–49	50–59	60–70	
Все населення	60,3	32,5	73,8	79,8	80,5	63,8	23,08	67,4
Жінки	55,3	28,5	65,0	74,0	79,6	58,2	21,4	63,8
Чоловіки	65,9	36,3	82,2	85,6	81,5	70,6	27,5	71,1
Міські поселення	58,9	28,9	74,5	80,9	80,9	61,3	16,5	67,3
Сільська місцевість	63,5	39,7	71,7	76,9	79,6	69,8	41,0	67,8

Вважаємо, що у процесі відбору нових кадрів доцільно звернути увагу на випускників ВНЗ, оскільки здатність до навчання у них найвища (доведено, що вона зростає до 25

років). У цей час найбільш оптимальним є оволодіння соціальним і професійним досвідом. З часом такі процеси починають знижуватися. Тому важливим аспектом для відтворення аграрного сектору залишається приплив до суб'єктів господарювання у сільській місцевості представників молодого покоління.

У виконанні кадровими службами своїх функцій, зокрема, у підборі кадрів, слід докладніше розглянути таку соціальну верству, як молодь. Для залучення на вакантні посади найкращих студентів мають бути висунуті такі характеристики організації та посади, які могли б виділити молодь серед інших. Для підбору кадрів серед молоді треба надати перевагу зовнішнім методам за рахунок можливості залучення більш широкого кола претендентів.

На сьогодні підприємства аграрного сектору приймають на вільні, новостворені посади обмежену кількість молодих спеціалістів. Здебільшого такі посади займають фахівці зі стажем роботи. У розміщених вакансіях підприємства сьогодні переважно вказують стаж роботи, який повинен становити не менше трьох років. Тобто для випускників існують певні перешкоди щодо пошуку роботи у сільській місцевості та працевлаштування на посади за фахом. Тому слід розглянути такі напрямки удосконалення процесу підбору персоналу, як зменшення при прийомі на посаду стажу роботи, розміщення вільних вакансій у світовій мережі Інтернет, встановлення профорієнтаційних терміналів у ВНЗ, проведення «Ярмарку професій» та розширення взаємозв'язків підприємств аграрного сектору з ВНЗ тощо (табл. 3).

Таблиця 3

Заходи щодо удосконалення процесу підбору персоналу серед молоді аграрними підприємствами

Заходи	Характеристика
Зменшення при прийомі на посаду вимоги щодо стажу роботи	Зменшення обов'язкового стажу роботи від 3 років до 1 року, або декількох місяців
Розміщення вакансій у світовій мережі Інтернет	Враховуючи сучасний розвиток світової мережі Інтернет – це є широким та ефективним способом розміщення вакансії в силу оперативності, малих витрат на розміщення
Встановлення профорієнтаційних терміналів у ВНЗ	Враховуючи сучасні технології ефективно буде розмістити у відповідних ВНЗ профорієнтаційний термінал, який у своєму масиві інформації містить дані Центрів зайнятості та безпосередньо підприємств аграрного сектору, які зареєстровані в цій системі
Проведення заходу «Ярмарок професій»	Проведення посеред навчального року в навчальному закладі «Ярмарку професій» підвищує інформування студентів стосовно конкретного підприємства аграрного сектору
Розширення взаємозв'язків підприємств аграрного сектору з ВНЗ	Аграрні підприємства, використовуючи сайти відповідних ВНЗ або при безпосередньому контактуванні з їх керівництвом, можуть поширювати інформацію про вільні робочі місця, критерії відбору та час проведення співбесід з випускниками

Випускники навчальних закладів аграрної сфери можуть отримувати досвід та навички під час проходження практики на сільськогосподарських підприємствах. У нашій країні важко знайти випускнику роботу, не маючи належного досвіду. Тому необхідно зламати стереотипи в частині такої необхідної умови прийому на роботу, як досвід роботи, щоб у трудовому резерві підприємства збільшувалась кількість перспективних та енергійних робітників. Вирішення цього питання можливе за рахунок зменшення або анулювання стажу як обов'язкової умови при прийомі на роботу. Реалізація цієї пропозиції розширить коло претендентів на вільне робоче місце, тобто підвищить шанси для

талановитої молоді. У свою чергу, відсутність досвіду можна компенсувати таким інститутом, як наставництво безпосередньо на робочому місці.

Враховуючи доступність розміщення інформації в Інтернеті, важливо використовувати цей ресурс для розміщення інформації щодо вакантних місць. Оскільки молодь має високий рівень користування мережею, то це інколи збільшує можливості для молодих фахівців. При цьому важливим є з'ясування таких питань: якими сайтами вони часто користуються; яким типам електронних повідомлень вони надають перевагу (наприклад, e-mail, СМС, відео, аудіо); за яких обставин вони дадуть відповідь на адресоване їм особисто повідомлення від невідомого їм підприємця; хто має вплив на їхнє рішення відносно вибору організації або вакансії (викладачі, батьки, друзі, інші). Цей метод не має значних фінансових витрат і дає можливість оперативно контролювати всі надані заяви і резюме, а також проводити дистанційно співбесіди.

У ході розгляду методів співпраці з навчальними закладами, які готують фахівців за професіями сільськогосподарського профілю (агроном, ветеринарний фельдшер, фермер, тракторист тощо), варто зазначити, що для залучення до виробничих та переробних підприємств аграрного сектору випускників необхідно проводити заздалегідь профорієнтаційні роботи, які стосуються подальшого працевлаштування. На сьогодні заклади часто залишаються осторонь від нововведень, одним із яких є профорієнтаційний термінал [2]. Він поки що знайшов широке застосування у державних службах зайнятості, загальноосвітніх навчальних закладах. Для підвищення ефективності роботи кадрових служб підприємств аграрного сектору одним із заходів є встановлення таких терміналів у ВНЗ відповідного напрямку підготовки студентів. Такий програмний апарат містить всю необхідну інформацію, яка стосується стану ринку праці на сьогодні. Тобто він містить коротку характеристику підприємств, напрямку їх роботи, інформацію відносно вакантних місць тощо. Цей апарат містить bluetooth – програму, завдяки якій інформація з терміналу може передаватися на мобільний телефон користувача [3]. Особливою функцією цього апарата є те, що вся інформація постійно оновлюється. Поява нової інформації надасть можливість користувачу бути обізнаним зі станом на ринку праці, допоможе в подальшому працевлаштуванні. Застосування такого методу допоможе зацікавити і залучити більшу кількість претендентів на вакантні посади до підприємств у сільській місцевості.

Профорієнтаційним методом є також проведення у вищих навчальних закладах аграрного сектору для випускників (студенти IV, V курсів) ярмарку професій, який включає в себе інформування відносно галузі, підприємства, його виду діяльності, умов для працевлаштування, кар'єрного розвитку тощо. Якщо студент під час співбесіди зарекомендує себе перспективним та відповідальним претендентом, то підприємство зробить певні поступки відносно можливого його працевлаштування.

Додатковим методом залучення до роботи в аграрний сектор випускників може бути встановлення безпосереднього взаємозв'язку між керівниками вищих навчальних закладів та підприємствами. При цьому роботодавець надає інформацію ректорам, деканам відносно робочих місць, критеріїв відбору тощо. Ті, у свою чергу, інформують студентів. Охочі подають заявки та беруть участь у співбесідах, кращі з них працевлаштовуються.

При формуванні інформації про вільні посади доцільно ознайомити про систему мотивації. Випускнику необхідна можливість реалізувати власні здібності та відчути себе потрібним організації. Тобто система мотивації повинна враховувати: наявність цікавої роботи, можливості кар'єрного росту, справедливую оплату праці, можливість розвиватися разом з підприємством, соціальний захист. Слід також забезпечити кандидата на вільну посаду прийнятними умовами для проживання. У сільській місцевості

необхідно проводити заходи, які б сприяли розвитку самого села та його населення, особливо в частині розбудови інфраструктури. Відродженню села повинна сприяти держава за допомогою проведення соціальних програм, впроваджуючи перебудову та реструктуризацію підприємств, максимальне використання земельних ресурсів, на які так багата Україна.

Висновки. Випускники є важливим резервом для поповнення трудового потенціалу аграрного сектору України. Оскільки це нові спеціалісти, які мають бажання працювати, розвиватися разом з підприємством та розробляти нові винаходи у його діяльності, необхідно вдосконалювати підбір персоналу серед такої аудиторії, враховуючи її інтереси та уподобання, та розробити необхідну систему мотивації для збереження молодих фахівців у сільській місцевості. Це сприятиме підвищенню ефективного розвитку не лише аграрного сектору, а й економіки країни взагалі та зростанню рівня добробуту населення.

Список використаних джерел

1. Балабанова Л. В. Управління персоналом : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К. : Професіонал, 2006. – 512 с.
2. Інформація про профорієнтаційний термінал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.trud.gov.ua/article/254440?annId=254441>.
3. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации : учебник / А. Я. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 695 с.
4. Красношапка В. В. Управління людськими ресурсами : курс лекцій / В. В. Красношапка. – К., 2004. – 39 с.
5. Крушельницька О. В. Управління персоналом : навч. посіб. / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К. : Кондор, 2003. – 296 с.
6. Липчук В. В. Мотиваційні чинники працевлаштування молоді у сільськогосподарських підприємствах / В. В. Липчук, А. О. Линдюк // Економіка АПК. – 2008. – № 7. – С. 111–120.
7. Проблеми застосування чинних методичних підходів до обґрунтування штатної чисельності працівників сільськогосподарських підприємств / Т. М. Лозинська, О. І. Сердюк, О. В. Федірець, О. Г. Лещина // Вісник КНЕУ. – 2007. – № 8. – С. 156–163.
8. Статистичний збірник / за ред. О. Г. Осауленка. – К., 2014. – С. 175.
9. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Якуба М. М. Кадровий потенціал як ключовий елемент потенціалу підприємства в умовах глобалізації / М. М. Якуба // Науковий Вісник НЛТУ України. – 2009. – № 7. – С. 125–132.

УДК 338.48

Г.О. Горіна, канд. екон. наук

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В ЕКОНОМІЦІ ДЕРЖАВИ**А.А. Горина**, канд. екон. наук

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Кривой Рог, Украина

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В ЭКОНОМИКЕ ГОСУДАРСТВА**Hanna Horina**, PhD in Economics

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih, Ukraine

SOCIO-ECONOMIC IMPORTANCE OF THE TOURISM INDUSTRY IN THE STATE ECONOMY

Досліджено сучасний стан туристичної галузі держави та її вплив на соціально-економічний розвиток. Визначено питому вагу туристичної галузі в загальній структурі ВВП, кількість зайнятих у туризмі від загальної чисельності робочих місць у державі. Досліджено динаміку туристичних послуг у структурі зовнішньої торгівлі послугами України. Надано загальну характеристику юридичних та фізичних суб'єктів туристичної діяльності України, а саме їх кількість, дохід від надання туристичних послуг, середньооблікову кількість штатних працівників. Запропоновано заходи з формування конкурентоспроможного національного туристичного продукту на засадах формування міжнародного позитивного туристичного іміджу держави та використання наявного ресурсного потенціалу туристичної та рекреаційної галузі.

Ключові слова: туристична галузь, туризм, туристична послуга, соціально-економічний розвиток, подорож, туристична діяльність.

Исследовано современное состояние туристической отрасли государства и ее влияние на социально-экономическое развитие. Определен удельный вес туристической отрасли в общей структуре ВВП, количество занятых в туризме от общей численности рабочих мест в государстве. Исследована динамика туристических услуг в структуре внешней торговли услугами Украины. Представлена общая характеристика юридических и физических субъектов туристической деятельности Украины, а именно их количество, доход от предоставления туристических услуг, среднесписочная численности штатных работников. Предложены меры по формированию конкурентоспособного национального туристического продукта на основе формирования международного позитивного туристического имиджа государства и использования существующего ресурсного потенциала туристической и рекреационной отрасли.

Ключевые слова: туристическая отрасль, туризм, туристическая услуга, социально-экономическое развитие, путешествие, туристическая деятельность.

The current state of the tourism industry of the state and its impact on the socio-economic development were investigated. The proportion of the tourism industry in the total GDP was determined. The number of people employed in tourism of the total number of jobs in the state was determined. The dynamics of tourism services in the structure of foreign trade in services in Ukraine were investigated. General description of the legal and physical entities of tourism in Ukraine, namely their number, the income from tourism services and average number of full-time employees was submitted. Actions to create a competitive national tourist product based on the formation of positive international tourism image of the state and use of the existing resource potential of the tourism and recreation industry were proposed.

Key words: tourist sector, tourism, travel services, socio-economic development, travel, tourism activities.

Постановка проблеми. Зважаючи на значний ресурсний потенціал, туристична галузь України спроможна забезпечити виконання економічних, соціальних, гуманітарних функцій, а саме підвищення рівня життя населення, збільшення частки туристичних надходжень у валовому внутрішньому продукті та до бюджетів усіх рівнів. За таких умов дедалі більшого значення набуває діагностика сучасного стану туристичної галузі держави, її вплив на соціально-економічний розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З огляду на забезпеченість держави значними культурними та природними ресурсами, здатними забезпечувати сталий інтерес вітчизняних та іноземних туристів, а отже, збільшувати туристичні потоки та внесок туристичної галузі до ВВП та бюджетів України, проблемі перспективи і розвитку ту-

ризму присвячено достатньо уваги. Дослідження економічного розвитку туристичних підприємств, що діють на промисловій території, висвітлено в наукових працях Р.І. Балашової, О.В. Пендерецького. Визначенню потенціалу туристичної галузі та розвитку туризму окремого регіону присвятили свої праці І.В. Алексєєва, О.О. Бейдик, М.П. Бутко, А.Г. Загородній, В.П. Ільчук, В.С. Кравціва, О.Є. Кузьміна, В.М. Павлова, В.П. Руденко, В.І. Цибух та ін. Вивченням міжнародного туризму займалися такі вчені, як А.Ю. Александрова, Г.М. Долматов, М.П. Мальська, М.З. Мальський, І.М. Школа, С.М. Шкарлета та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим, незважаючи на значну увагу до теоретичних засад функціонування туристичної діяльності, основних умов та чинників розвитку туризму, недостатньо дослідженим залишається питання позитивного впливу туристичної діяльності на сферу послуг та соціально-економічний розвиток держави загалом.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є діагностика сучасного стану туристичної галузі держави, визначення пріоритетних напрямів забезпечення сталого розвитку туризму в Україні.

Виклад основного матеріалу. Туристична галузь стрімко розвивається навіть за нестабільного економічного становища і є однією з найбільш прибуткових галузей як національної, так і міжнародної економіки. Конкурентоспроможність туризму залежить від стану інфраструктури, а саме готельно-ресторанного господарства, транспорту, побутового обслуговування, індустрії розваг тощо. Разом з тим збільшення попиту на туристичні послуги призводить до збільшення попиту на супутні послуги, такі як готельні, ресторани, розважальні, культурно-масові. В результаті зростання попиту на туристичні та супутні послуги створюється позитивний ефект на економіку країни в цілому.

За оцінками Всесвітньої ради з подорожей і туризму (World Travel and Tourism Council, WTTC), економічний внесок від туристичної галузі загалом є недостатнім. Так, WTTC оцінює прямий внесок туристичної галузі до ВВП країни у 3,848 млрд дол США, що становить 2,3 % ВВП [1] (табл. 1).

Таблиця 1

Соціально-економічний внесок від туристичної галузі, 2003–2013 рр.

Рік	Прямий внесок туристичної галузі до ВВП		Кількість зайнятих у туристичній галузі від загальної чисельності робочих місць		Загальна кількість зайнятих у туристичній галузі (як безпосередньо, так і опосередковано) від загальної чисельності робочих місць	
	млрд дол США	%	тис. чол.	%	тис. чол.	%
2003	0,964	1,9	333,8	1,6	1259,0	6,2
2004	1,671	2,5	452,3	2,2	1650,7	8,1
2005	2,026	2,3	421,4	2,0	1594,3	7,7
2006	2,415	2,2	403,8	1,9	1555,6	7,5
2007	3,092	2,1	395,1	1,8	1541,2	7,3
2008	3,712	2,0	377,8	1,8	1497,3	7,1
2009	2,593	2,2	387,5	1,9	1522,2	7,5
2010	2,784	2,0	355,6	1,7	1379,9	6,8
2011	3,504	2,1	375,4	1,8	1421,9	6,9
2012	3,661	2,2	392,4	1,9	1470,2	7,2
2013	3,848	2,3	416,1	2,0	1570,1	7,6

Джерело: складено автором за даними [1; 2].

За даними табл. 1 видно, що прямий внесок туристичної галузі до ВВП починаючи з 2003 р. поступово збільшується. Так, з 2003 по 2013 рр. його обсяг збільшився на

2,88 млрд дол США, що становить 299,17 %. Винятком став 2009 р. – відбулося зменшення надходжень до ВВП з 3,712 млрд дол США у 2008 р. до 2,593 млрд дол США у 2009 р., яке становило 30,14 %. Кількість зайнятих у туристичній галузі від загальної чисельності робочих місць в Україні у 2013 р. становила 416,1 тис. чол. або 2 %. Враховуючи вплив туристичної індустрії на створення робочих місць у супутніх галузях, загальна кількість зайнятих у туристичній галузі (як безпосередньо, так і опосередковано) від загальної чисельності робочих місць у 2013 р. оцінюється у 7,6 %.

Отже, незважаючи на суттєвий ресурсний потенціал, сприятливе географічне положення для розвитку туризму, частка туристичної галузі у формуванні ВВП залишається незначною, водночас має тенденцію до зростання. Потрібно відзначити важливу роль туризму у створенні робочих місць як власне у туристичній галузі, так і у сфері надання супутніх послуг.

Туризм є своєрідним індикатором соціально-економічного розвитку держави, оскільки витрати на туристичні послуги не розглядаються як першочергові потреби для життєдіяльності людини, зростання туристичного попиту населення має пряму кореляцію з підвищенням рівня соціально-економічного розвитку держави та підвищенням платоспроможності населення, тобто збільшенням ВВП, доходів та заробітної плати і як наслідок – зростання витрат на туристичні послуги, розваги та відпочинок. Аналізуючи динаміку основних макроекономічних показників України та обсяги наданих послуг з організації подорожувань у 2003–2013 рр., можна стверджувати про наявність кореляції між обсягами наданих туристичних послуг, а отже, туристичної активності населення з підвищенням рівня соціально-економічного розвитку (збільшенням ВВП, доходів та середньомісячної заробітної плати) (табл. 2).

Таблиця 2

Основні макроекономічні показники України та обсяги наданих послуг з організації подорожувань у 2003–2013 рр.

Рік	Обсяги наданих послуг з організації подорожувань, млн грн	ВВП у фактичних цінах, млн грн	ВВП у фактичних цінах у розрахунку на одну особу, грн	Наявний дохід населення, млн грн	Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн	Динаміка середньомісячної заробітної плати, грн
2003	527	267344	5591	162578	3400,3	462
2004	790	345113	7273	212033	4468,4	590
2005	964	441452	9372	298275	6332,1	806
2006	1219	544153	11630	363586	7771	1041
2007	1575	720731	15496	470953	10126	1351
2008	2509	948056	20495	634493	13716,3	1806
2009	2838	913345	19832	661915	14372,8	1906
2010	3180	1082569	23600	847949	18485,6	2239
2011	3687	1302079	28 488	988983	21637,9	2633
2012	3704	1411238	30953	1149244	25206,4	3026
2013	3405	1522657	33473	1215457	26719,4	3265
Темп росту, %	546,11	469,55	498,69	647,61	685,80	606,71

Джерело: складено автором за даними [3; 4].

Динаміка обсягу наданих послуг з організації подорожувань за аналізований період (з 2003 по 2013 рр.) має стійку позитивну тенденцію до збільшення. Кількість наданих послуг збільшилась на 2878 млн грн, що становить 546,11 %. За даними статистичних спостережень, відбулося зростання аналізованих макроекономічних показників в Укра-

їні за аналогічний період. Так, ВВП у фактичних цінах збільшився на 1 255 313 млн грн (469,55 %); ВВП у фактичних цінах у розрахунку на одну особу збільшився на 27 882 грн (498,6 %); наявний дохід населення зріс на 1 052 879 млн грн (647,6 %); наявний дохід у розрахунку на одну особу зріс на 23 319 грн (685,8 %); середньомісячна заробітної плати збільшилась на 2 803 грн (606,7 %).

Станом на 2013 р. в Україні налічується 5711 діючих суб'єктів туристичної діяльності, з них 2859 одиниць юридичних осіб та 2852 одиниці фізичних (табл. 3).

Таблиця 3

Загальна характеристика суб'єктів туристичної діяльності України у 2011–2013 рр.

Суб'єкти туристичної діяльності	Роки			Відхилення	
	2011	2012	2013	Абсолютне, одиниць	Відносне, %
юридичні особи					
Кількість суб'єктів туристичної діяльності, одиниць	2442	2880	2859	417	17,08
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	11545	12724	12517	972	8,42
Дохід від надання туристичних послуг (без ПДВ, акцизного податку й аналогічних обов'язкових платежів), млн грн	4685,4	6360,1	6199,8	1514,4	32,32
фізичні особи-підприємці					
Кількість суб'єктів туристичної діяльності, одиниць	2351	2466	2852	501	21,31
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	2866	2834	2832	-34	-1,19
Дохід від надання туристичних послуг (без ПДВ, акцизного податку й аналогічних обов'язкових платежів), млн грн	252,3	294,7	296,9	44,6	17,72

Джерело: складено автором за даними [3; 5].

Кількість суб'єктів туристичної діяльності в Україні поступово збільшується. Так, за період 2011–2013 рр. кількість юридичних осіб суб'єктів туристичної діяльності збільшилась на 17,08 %, абсолютне відхилення становило 417 одиниць. Разом з тим характерною особливістю 2013 р. стало зменшення середньооблікової кількості штатних працівників суб'єктів туристичної діяльності як серед юридичних осіб – з 12 724 осіб у 2012 р. до 12 517 осіб у 2013 р. (-1,62 %), так і серед фізичних осіб-підприємців – з 2 832 осіб у 2012 р. до 2 834 осіб у 2013 р. (-0,07 %). Водночас слід зазначити, що збільшення кількості юридичних суб'єктів туристичної діяльності супроводжується зменшенням доходів від надання туристичних послуг. Так, з 2012 по 2013 рр. дохід знизився на 160,3 млн грн.

За 2007–2013 рр. експорт та імпорт послуг, пов'язаних з подорожами, збільшився на 61,18 % (204 409,2 тис. дол США) та 116,83 % (375 749,7 тис. дол США) відповідно (рис. 1).

Світова економічна криза та зниження попиту на туристичні послуги призвели до різкого зниження обсягів як експорту, так і імпорту послуг, пов'язаних з подорожами, в 2009 р. на 33,69 % та 39,49 % відповідно. Особливістю зовнішньої торгівлі послугами, пов'язаними з подорожами, протягом аналізованого періоду було домінування експорту послуг над імпортом, тобто спостерігалось позитивне сальдо, основна причина якого у прискореному зростанні в'їзного туризму при повільному зростанні виїзного туризму. Однак зростання попиту на закордонний туристичний продукт та обсягів виїзного туризму у 2013 р. призвели до різкого збільшення імпорту (22,17 %) та зменшення експорту.

рту (5,81 %) послуг, пов'язаних з подорожами, що призвело до від'ємного сальдо платіжного балансу за статтею «Подорожі» (рис. 2).

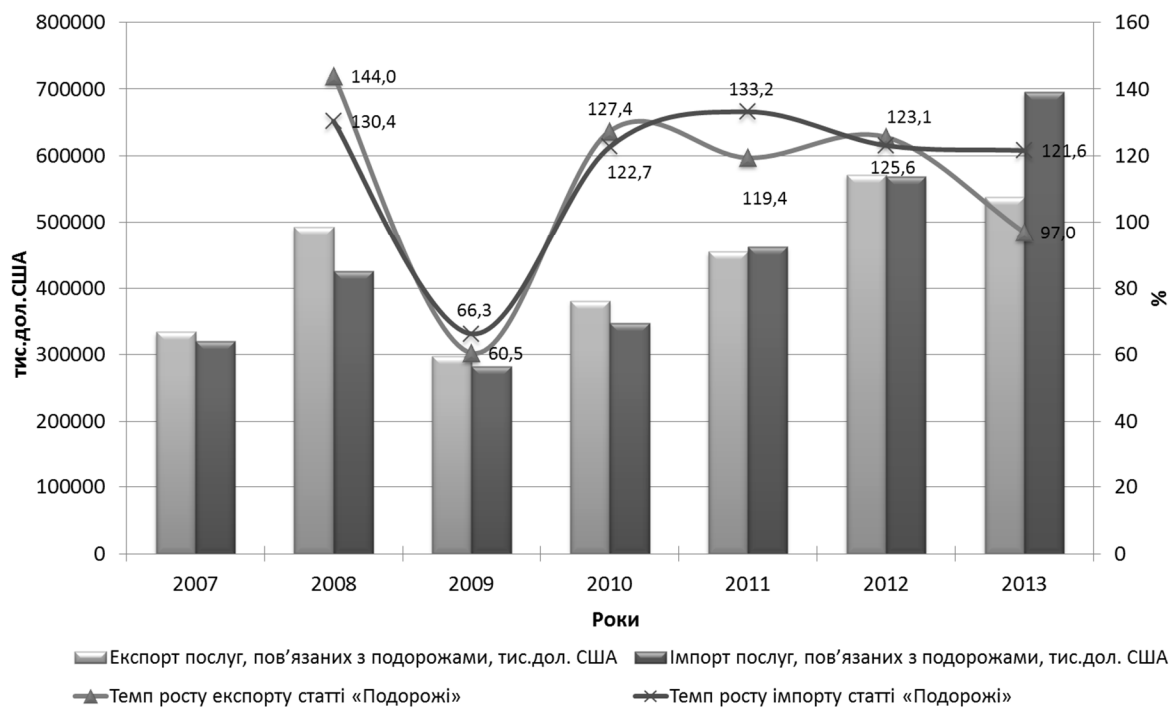


Рис. 1. Динаміка статті «Подорожі» у структурі зовнішньої торгівлі послугами України



Рис. 2. Сальдо зовнішньої торгівлі України за статтею «Подорожі» у 2003–2013 рр., тис. дол США

Важливим напрямом стимулювання національної економіки повинен стати розвиток туризму в межах країни, який являє собою сукупність в'їзних та внутрішніх туристичних потоків. Разом з тим в'їзний туризм суттєвим чином позитивно впливає на формування дохідної частини державного бюджету та є вагомим джерелом валютних надходжень до економіки країни за рахунок туристичних витрат від іноземних та внутрішніх туристів.

Висновки і пропозиції. Беручи до уваги значний ресурсний потенціал туристичної галузі, попит на національний туристичний продукт з боку іноземних туристів та сприятливе географічне положення країни забезпечення сталого розвитку туризму можливо завдяки активізації ефективних механізмів державного регулювання галузі, раціонального використання та відтворення туристичних та рекреаційних ресурсів, стимулюван-

ня розвитку супутніх галузей (готельно-ресторанного господарства, транспорту, побутового обслуговування, індустрії розваг тощо), створення позитивного іміджу країни на міжнародному туристичному ринку. Застосування зазначених заходів має стати суттєвою складовою у підвищенні частки туристичної галузі у ВВП та якості життя населення, а отже, повинно сприяти сталому соціально-економічному розвитку держави.

Список використаних джерел

1. *World Travel and Tourism Council* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wttc.org>.
2. *World Tourism Organization UNWTO* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www2.unwto.org>.
3. *Державна служба статистики України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. *Національний банк України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
5. *Державне агенство України з туризму та курортів* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourism.gov.ua>.

УДК 364:621.311

Є.С. Градобосва, канд. екон. наук

Інститут економіко-правових досліджень НАН України, м. Київ, Україна

ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНЕ ГОСПОДАРСТВО МІСТ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ**Е.С. Градобоева**, канд. экон. наук

Институт экономико-правовых исследований НАН Украины, г. Киев, Украина

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО ГОРОДОВ УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ**Yelyzaveta Hradoboieva**, PhD in Economics

Institute of Economic and Legal Research under NAS of Ukraine, Kyiv, Ukraine

PUBLIC UTILITY ECONOMY OF UKRAINE CITIES: PROBLEMS AND DIRECTIONS OF ENERGY EFFICIENCY IMPROVEMENT

Досліджено сучасний стан енергозбереження та проблемні аспекти забезпечення енергетичної ефективності житлово-комунального господарства міст України. На ґрунті цього визначено передумови та запропоновано основні напрями підвищення енергетичної ефективності житлово-комунального господарства, збільшено згруповані у блоки економіко-правових та організаційно-технологічних заходів, які враховують відповідні вимоги положень Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом і сприяють оптимізації інтересів органів державної влади й управління, органів місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання в житлово-комунальному комплексі, територіальної громади.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, місто, енергетична ефективність, енергозбереження, підприємство, тарифи, собівартість.

Исследовано современное состояние энергосбережения и проблемные аспекты обеспечения энергетической эффективности жилищно-коммунального хозяйства городов Украины. На основе этого определены предпосылки и предложены основные направления повышения энергетической эффективности жилищно-коммунального хозяйства, укрупнены сгруппированные в блоки экономико-правовых и организационно-технологических мероприятий, учитывающих соответствующие требования положений Соглашения об ассоциации между Украиной и Европейским Союзом и способствующие оптимизации интересов органов государственной власти и управления, органов местного самоуправления, субъектов хозяйствования в жилищно-коммунальном комплексе, территориальной громады.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, город, энергетическая эффективность, энергосбережение, предприятие, тарифы, себестоимость.

The current state energy-savings and problematic aspects of energy-efficiency's in the public utility economy cities of Ukraine. On the basis of the determined backgrounds and provides the main areas of energy efficiency in the public utility economy, enlarged grouped in blocks of economic and legal, organizational and technological measures that take into account the relevant requirements of the Association Agreement between Ukraine and the European Union, and contribute to the optimization of public interest power and administration, local government and business entities in the public utility sector, the local community.

Key words: public utility economy, city, energy-efficiency's, energy-savings, enterprise, tariffs, costs.

Постановка проблеми. Очевидно, що від стабільності функціонування енергосистеми визначальною мірою залежать розвиток виробництва і життєздатність соціальної сфери. Отже, забезпечення енергетичної безпеки й енергетичної ефективності країни по праву відноситься до найбільш актуальних і важливих завдань економіки держави. Загалом потенціал енергоефективності будь-якої країни можна поділити на дві складові: заходи у промисловості та заходи у комунальній сфері. При цьому світовий досвід реалізації програм енергоефективності та дослідження українських учених у цій сфері доводять, що житлово-комунальне господарство (далі – ЖКГ) має найвищий потенціал підвищення енергоефективності та найменшу вартість відповідних програм.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Жвавий науковий інтерес дослідників, а також багатоваріантність поглядів щодо напрямів реформування ЖКГ, особливостей ціноутворення на продукцію (послуги) підприємств галузі з метою реалізації завдань забезпечення підвищення її енергетичної ефективності підтверджує актуальність, значимість і серйозність досліджуваної проблеми. Так, серед науковців, роботи яких присвячені визначенню основних контурів розвитку ЖКГ у сучасних умовах, пошуку на-

прямів удосконалення системи фінансового забезпечення розвитку житлово-комунальної інфраструктури, дослідженню проблем тарифоутворення та перспектив формування ефективної тарифної політики підприємствами з надання житлово-комунальних послуг з урахуванням державної політики в цій сфері, слід виокремити Ю. Будніченка, В. Лагутіна, І. Запатріну [1–3]. У системі міського комплексу організаційні та економічні аспекти забезпечення створення сучасних форм господарювання у житлово-комунальній сфері, зарубіжний досвід і вітчизняна практика використання механізму державно-приватного партнерства в інфраструктурному забезпеченні комунального господарства розглянуто в дослідженнях зарубіжних та вітчизняних науковців: М. Жеррарда, М. Андрійчука, Ю. Боброва, В. Полуянова [4–7]. Вагомий внесок у дослідження економіко-правових особливостей забезпечення енергозбереження та впровадження політики енергоефективності в Україні зроблено вченими-економістами та юристами М. Булгаковою, Г. Джумагельдієвою, О. Калашніковою [8–10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому більш глибокого теоретичного та емпіричного наукового дослідження потребують багатоаспектні питання забезпечення енергоефективності ЖКГ міст України, що набули особливої гостроти в умовах підписання Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, з іншої сторони (далі – Угода). Так, п. (і) ст. 338 гл. 1 Розділу V «Економічне та галузеве співробітництво» Угоди регламентовано сприяння енергоефективності та енергозбереженню, у т. ч. через формування політики щодо енергоефективності та структури права і нормативно-правової бази з метою досягнення значного прогресу відповідно до стандартів ЄС, зокрема ефективну генерацію, виробництво, транспортування, розподіл та використання енергії на основі функціонування ринкових механізмів [11]. При цьому країнами ЄС ухвалено нову енергетичну політику до 2030 р. Зокрема, Європейська рада схвалила Угоду по клімату та енергії для Європи в період 2020–2030 рр., яка містить пункти щодо підвищення енергетичної безпеки, зниження рівня залежності у сфері енергетики (передусім, це стосується російських поставок газу), розвитку відновлюваних джерел енергії, зменшення викидів парникових газів в атмосферу, збільшення енергоефективності на 27 % до 2030 р. тощо.

Мета роботи. Головною метою цієї роботи є аналіз сучасного стану й оцінювання проблем енергозбереження та енергетичної ефективності ЖКГ міст України, а також визначення передумов і основних напрямів її підвищення.

Виклад основного матеріалу. Слід констатувати, що підвищення енергетичної ефективності ЖКГ міст України – виклик сучасності, оскільки енергоефективність – це інструмент, який дозволить у середньо- і довгостроковій перспективі одночасно досягти дотримання й оптимізації інтересів:

– *держави, органів державної влади й управління*, пов'язаних із підвищенням енергетичної безпеки України, зменшенням шкідливої екологічної дії унаслідок використання енергоресурсів та в цілому із забезпеченням цілей енергетичної політики держави і виконання умов та положень Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами;

– *органів місцевого самоврядування*, пов'язаних з відсутністю соціальної напруженості завдяки безперервному та якісному забезпеченню населення житлово-комунальними послугами;

– *суб'єктів господарювання в ЖКГ*, пов'язаних з подоланням технологічної відсталості комунального господарства, яка обумовлює неефективне надмірне використання цінних ресурсів, відсутністю збоїв у роботі підприємств сфери життєзабезпечення, зменшенням витрат і, відповідно, собівартості надання послуг, скороченням витрат тепла в

мережах та втеч води завдяки впровадженню енергоефективних технологій і модернізації комунальної інфраструктури, що в сукупності дозволить досягти рентабельності комунальних послуг, підвищити конкурентоспроможність й ефективність діяльності підприємств, сприятиме припливу інвестицій у ЖКГ міст України;

– *споживачів послуг* (населення, підприємств, бюджетних організацій), пов'язаних зі стабільним і безперебійним забезпеченням всіх груп споживачів послугами підприємств ЖКГ, поліпшенням їх якості та виключенням зі структури тарифу на послуги непродуктивних втрат та витрат енергоресурсів тощо.

Як свідчить аналіз наукових джерел [3, с. 29–41; 5; 8; 9], а також оцінка практичного досвіду впровадження політики енергоефективності у комунальній сфері окремих міст України [6; 10], найбільш гострими *проблемами*, що призводять до високої енерговитратності та перешкоджають успішній реалізації заходів із *забезпечення енергетичної ефективності у ЖКГ*, нині є:

– високий відсоток моральної і технічної зношеності комунальної інфраструктури та в цілому основних енергетичних фондів та будівельних конструкцій, використання застарілих технологій; незадовільний технічний стан зовнішніх мереж і об'єктів тепло-, водопостачання і водовідведення (зокрема, втрати тепла через неякісну ізоляцію трубопроводів та пошкодження труб у деяких випадках становлять 15–25 % від відпущеної теплової енергії проти 13 %, які передбачені затвердженими нормами);

– вичерпані допустимі терміни експлуатації енергогенерувального обладнання (у багатьох містах перевищує 20 років) та потребує суттєвої модернізації, більшість котелень працюють з низьким коефіцієнтом корисної дії (менше 80 %); на котлах встановлені застарілі запальвальні пристрої й автоматика, що не дає можливості економити енергоресурси, що призводить до значної (від 10 % до 50 % залежно від міста) перевитрати газу порівняно із сучасними котлами, а також до додаткового забруднення атмосфери;

– незадовільний рівень теплоізоляції будівель житлового фонду та бюджетних установ (вік значної кількості житлових будинків, що були побудовані без урахування перспектив енергозбереження, сягнув 40–50 років);

– неповне виконання підприємствами ЖКГ міст України запланованих заходів програм економічного і соціального розвитку, а також заходів з фінансового оздоровлення, енергозберігаючих, інвестиційних, інноваційних проектів, у зв'язку зі значними обсягами дебіторської заборгованості відсутні кошти на модернізацію й оновлення фондів, здійснення поточних і капітальних ремонтів основного обладнання, що, у свою чергу, обумовлює значні втрати тепла, витік води в мережах при транспортуванні, збільшення технологічних витрат питної води та врешті призводить до збільшення собівартості наданих послуг;

– інноваційні розробки у сфері життєзабезпечення, у т. ч. із забезпечення енергозбереження й підвищення енергоефективності, не мають масового впровадження і достатнього фінансування;

– недосконалість системи державного регулювання природних монополій, відсутність дієвих важелів впливу держави на суб'єктів ринку житлово-комунальних послуг;

– відсутність до цього часу ефективного власника житла та дефіцит фінансових коштів і, внаслідок цього, – уповільнена динаміка реалізації заходів із термомодернізації та підвищення енергоефективності будівель;

– недосконалість чинної законодавчої та нормативно-правової бази, що регламентує відносини в ЖКГ, зокрема в частині обслуговування, утримання та управління житловим фондом, регулювання особливостей прав власності в багатоквартирному житловому будинку, в тому числі відсутність прозорих та якісних механізмів інвестування у ба-

гатовані будинки, невизначеність ролі держави у цьому процесі (зокрема, недосконалість діючих механізмів державної допомоги, часткової компенсації витрат мешканців на підвищення енергоефективності житла).

Як наслідок, нині, як і протягом багатьох років поспіль, ЖКГ переважної більшості міст України демонструє збитковість функціонування. Це пов'язано, насамперед, з тим, що фінансування галузі здійснюється за залишковим принципом, при дефіциті бюджету коштів вистачає лише на поточні видатки, без капітальних вкладень. У системах комунальної енергетики є величезні втрати, які становлять 22 % при виробництві, 25 % при транспортуванні та 30 % при споживанні тепла. Отже, сукупні втрати досягають 80 % [12].

При цьому основні шляхи підвищення потенціалу енергоефективності у ЖКГ міст України можна збільшено згрупувати у:

І. Економіко-правові заходи, включаючи:

І.1. Подальше вдосконалення системи тарифного регулювання енергетичних ринків із дотриманням вимог директив ЄС, якими регламентуються спільні правила внутрішнього ринку електроенергії (№ 2003/54/ЄС) [13] та газу (№ 2003/55/ЄС) [14], і відповідну оптимізацію тарифної політики підприємств, що надають послуги тепло-, водопостачання, водовідведення.

Узагальнюючи нормативні положення та вимоги перелічених директив щодо тарифоутворення, тарифорегулювання, тарифної системи, можна виділити декілька основних принципів регулювання енергетичних ринків ЄС і Енергетичного співтовариства:

- недискримінаційний доступ до користування інфраструктурними мережами здійснюється на основі прозорої тарифної системи, що відшкодовує всі економічно обґрунтовані витрати;

- прозорість, публічність і зрозумілість тарифної системи є основою для економічної стабільності галузі, що дозволяє отримувати додаткову інформацію для прийняття рішень про стратегічне інвестування в розвиток енергетичних потужностей та забезпечує публічно-суспільне усвідомлення і сприйняття діяльності природних монополій;

- заборона будь-якого перехресного субсидіювання та надання можливостей певного державного втручання для задоволення окремих важливих потреб суспільства в межах, що не завдають шкоди іншим учасникам ринку;

- незалежність регуляторного органу, що є запорукою створення об'єктивних і прозорих правил гри на ринку. Крім функцій безпосередньо регулювання, ці органи проводять обов'язковий регулярний моніторинг діяльності енергетичних підприємств з відповідним інформаційним висвітленням, а також прогнозують потреби економіки і суспільства загалом щодо споживання енергетичних ресурсів у довгостроковій перспективі, що є основою для визначення векторів подальшого розвитку галузі.

Отже, прозора модель тарифної системи, яка відповідає переліченим умовам та положенням відповідних директив ЄС [13–14], забезпечуватиме розбудову достатніх енергетичних потужностей, їх якісну і збалансовану роботу, сталість розвитку в довгостроковій перспективі, слугує базою регулювання енергетичних ринків країн ЄС, набутий позитивний досвід яких міг би бути доцільним для використання в Україні. Так, зокрема, в Україні нині використовується модель ціноутворення «витрати плюс» у поєднанні з регулюванням норми прибутку, що передбачає повернення операційних витрат виробництва плюс витрати на залучення капіталу. При цьому регулюванню підлягають механізми нарахування витрат. Аналіз досвіду тарифоутворення європейських країн дозволяє стверджувати, що більшість з них віддають перевагу більш сучасній моделі тарифоутворення, яка ґрунтується на регулюванні цінових обмежувачів (так звана модель «RPI-X фактора»), що фактично заснована на принципах урахування витрат мо-

делі регулювання прибутку та надає регуляторному органу можливість встановити мінімальну ціну на певний строк. Протягом цього строку підприємство прагне до максимізації прибутку за рахунок впровадження ефективних технологій і, відповідно, зменшення операційних витрат. У Великобританії, Нідерландах і Швеції успішно застосовується модель порівняльної конкуренції, яка являє собою варіант дещо «удосконаленої» попередньої моделі тарифоутворення через фіксування ціни не лише на основі обґрунтованих витрат, а й у порівняльному аналізі з іншими схожими сферами діяльності підприємств [1, с. 89–90].

При цьому слід враховувати той факт, що у процесі застосування будь-якої з перелічених моделей ціноутворення як кінцева ціна енергетичних ресурсів, так і, відповідно, тарифи на житлово-комунальні послуги, матимуть у динаміці стійку тенденцію політично непопулярного збільшення для всіх категорій споживачів, яке обумовлене, з одного боку, цілком об'єктивним чинником світової тенденції щорічного зростання вартості паливно-енергетичних ресурсів, а з іншого – тим, що в Україні протягом багатьох років поспіль діяли регуляторно занижені тарифи інфраструктурної мережі та на послуги, що надаються підприємствами сфери життєзабезпечення. Отже, з переходом на ринкові принципи розрахунку витрат із дотриманням вимог та положень щодо ціноутворення та цінорегулювання, що встановлюються законодавством ЄС, їх питома вага в кінцевій ціні споживання природно зростатиме.

Таким чином, впровадження механізмів тарифоутворення з прозорою структурою складових елементів, перехід на принцип покриття економічно обґрунтованих витрат і застосування диференційованої тарифної шкали за методом, використовуваним безпосередньо на європейському ринку, що забезпечуватиме заохочення розроблення та встановлення тарифів на енергоресурси та послуги, які б сприяли енергоефективності, а не навпаки – стимулюванню зростання попиту на енергетичні ресурси, а також поступове уникнення явного та прихованого перехресного субсидювання в галузі, донині наявного в Україні, дозволить досягти кінцевої мети реформування енергетичної галузі та ЖКГ у межах положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

1.2. Запровадження комерційного обліку теплової енергії, води та водовідведення у сфері комунальних послуг для всіх категорій споживачів, що забезпечить раціональне використання і збереження цих ресурсів, дозволить ліквідувати їх нераціональні втрати і, таким чином, сприятиме зменшенню негативного впливу на економіку України від значного зростання цін на імпортований природний газ, підвищенню рівня енергетичної безпеки держави.

1.3. Реалізацію механізмів державно-приватного партнерства в інфраструктурному забезпеченні ЖКГ міст України.

Оскільки більшість проектів модернізації житлового фонду і комунальної інфраструктури потенційно є комерційно вигідними, інвестиційно привабливим як для закордонних, так і для вітчизняних інвесторів, дуже необхідним в умовах, що склались у комунальному секторі економіки України, є створення підґрунтя для притоку приватних інвестицій у ЖКГ. У зв'язку з цим необхідною є розробка механізмів державної підтримки і залучення позикових коштів на відновлення, модернізацію та розвиток комунальної інфраструктури на основі сучасних технологій і матеріалів, упровадження сучасних будівельних стандартів з енергозбереження та забезпечення контролю за дотриманням їх вимог. Проблема стимулювання притоку інвестицій у відновлення та модернізацію житлово-комунальної інфраструктури вимагає удосконалення нормативно-правової площини та організаційно-управлінського забезпечення для реалізації механізмів державно-приватного партнерства в ЖКГ. При цьому велика роль у реалізації цих заходів може належати профільним науково-дослідним установам, які, ґрунтуючись на

відповідному всебічному економічному аналізі та соціологічних дослідженнях, а також моніторингу стану ЖКГ міст України, розроблятимуть можливі перспективні варіанти його організації, забезпечуючи, зокрема, реалізацію механізмів державно-приватного партнерства в ЖКГ науковими розробками і висококваліфікованими фахівцями.

Крім того, оскільки реалізація механізмів державно-приватного партнерства у сфері життєзабезпечення – досить специфічне питання, зокрема в частині меж допущення розвитку відповідних процесів та їх впливу на енергетичну та в цілому національну безпеку держави, в літературі не стихають спори щодо ставлення науковців та фахівців-практиків, представників влади та бізнесових структур до використання державно-приватного партнерства в інфраструктурному забезпеченні комунального господарства (думки коливаються від схвалення принципів такого співробітництва до різко негативного ставлення) [4–7]. У зв'язку з цим Кабінету Міністрів України доцільно розробити систему державного довгострокового фінансового планування в системі державно-приватного партнерства у ЖКГ; розробити та впровадити моніторинг ефективності реалізації відповідних проектів.

II. Організаційно-технологічні заходи, включаючи:

2.1. Зменшення наявних втрат у системі тепло-, водопостачання. Цей напрям обумовлює необхідність впровадження енергоефективної реконструкції житлового фонду, енергозберігаючих технологій при ремонті внутрішньобудинкових систем тепло-, водопостачання, конструктивів будівель. Що стосується термомодернізації та підвищення енергоефективності житлового фонду України, необхідним є прийняття розроблених Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України відповідних законопроектів (зокрема, «Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку» (№ 4463а від 11.08.2014 р.), «Про житлово-комунальні послуги» (№ 4563а від 29.08.2014 р.), «Про енергетичну ефективність будівель» тощо) та підготовка відповідних підзаконних актів на виконання останніх.

2.2. Зменшення наявних втрат тепла, втеч води при транспортуванні, мінімізація/ліквідація витоків теплоносія. Підвищення надійності та якості теплопостачання вимагають проведення робіт із заміни фізично і морально застарілого генерувального устаткування, оптимізацію їх роботи, прокладення нових сучасних типів трубопроводів з попередньою теплоізоляцією, використання нового устаткування й енергоефективних технологій, у т. ч. застосування вискоелективних теплообмінників, теплонасосних і когенераційних установок. Щодо наднормативних втрат води в мережах при транспортуванні до кінцевого споживача, то для усунення цієї проблеми необхідно є повна реконструкція мереж і споруд із зміною схем водопостачання, заміною діаметрів та протяжності мереж, зміною потужностей, які в багатьох містах України фактично використовуватимуться лише на 50 %.

2.3. Продовження впровадження енергозберігаючих заходів, які дозволяють економити енергоресурси. До цього, зокрема, закликав перший заступник Міністра регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України В. Кістіон на селекторній нараді з центральними органами виконавчої влади, обласними та Київською міською державними адміністраціями, органами місцевого самоврядування і теплопостачальними підприємствами України з питань забезпечення сталого проходження опалювального сезону 2014–2015 рр. та скорочення споживання природного газу теплопостачальними підприємствами на 30 %, у зв'язку з чим представникам регіонів було запропоновано переглянути обласні Плани зі зменшення споживання природного газу теплопостачальними підприємствами, та в разі необхідності внести корективи і забезпечити дотримання лімітів споживання газу протягом опалювального періоду. Для забезпечення системного підходу до завдання забезпечення енергетичної безпеки

держави, підвищення її енергоефективності, зокрема завдяки вирішенню питання скорочення споживання природного газу Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України спільно з Інститутом технічної теплофізики розроблено Програму модернізації систем теплопостачання України на 2014–2015 рр. (далі – Програма), яка затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 17.10.2013 № 948 [15]. Реалізація заходів Програми, які враховують регіональний аспект та дозволяють змінити формат сфери теплопостачання на енергоефективний, спрямований на запровадження новітніх технологій та використання всього спектра можливих енергоносіїв для виробництва теплової енергії, забезпечить зменшення на 49,6 % базового обсягу споживання природного газу за рахунок його економії (25,4 %) та заміщення альтернативними видами палива (24,2 %) [12]. При цьому слід зазначити, що для реалізації Програми в Україні існують достатні виробничі потужності за рахунок вітчизняних виробників, а як альтернативне паливо буде використовуватися вітчизняне вугілля, торф, відходи деревини тощо.

Оскільки проекти у сфері теплопостачання – самоокупні, пріоритетною є робота із залучення ресурсів міжнародних фінансових установ. Окремі кроки в цьому напрямку вже зроблено. Так, Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України спільно з муніципалітетами напрацьовано певний досвід залучення кредитних ресурсів у сферу теплопостачання з різними фінансовими установами, зокрема це Світовий банк (понад 4 млрд грн), Демо Україна (НЕФКО) (160 млн грн) [12]. Водночас ЖКГ загалом та підприємства галузі зокрема потребують подальших стратегічних кроків Уряду, включаючи законодавчі ініціативи, спрямовані на стимулювання підвищення ефективності діяльності господарюючих суб'єктів сфери життєзабезпечення, покращення їх технічного та фінансового стану, забезпечення ресурсами, необхідними для обслуговування та відновлення технічної інфраструктури і підвищення інвестиційної привабливості, стимулювання енергозбереження.

Висновки і пропозиції. Резюмуючи вищенаведене, можна зробити такі висновки:

1. Підвищення енергоефективності економіки України в цілому та ЖКГ міст зокрема повинно стати одним з пріоритетів державної політики на середньо- та довгострокову перспективу, оскільки сприятиме дотриманню та оптимізації інтересів органів державної влади й управління, органів місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання в ЖКГ, споживачів послуг, територіальної громади.

2. Заходи з підвищення енергоефективності в ЖКГ складаються з економіко-правових важелів (у першу чергу, мається на увазі цінове (тарифне) регулювання) та організаційних і технологічних заходів.

3. На заходи з реалізації завдань забезпечення енергозбереження та підвищення енергоефективності в комунальному секторі економіки України, потрібні чималі кошти у поєднанні з їх ефективним використанням, що обумовлює необхідність термінового створення ефективного власника й використання сучасних форм господарювання в ЖКГ.

При цьому перспективи подальших досліджень полягають у пошуку напрямів удосконалення моделі тарифоутворення, використовуваних у ЖКГ та суміжних галузях (зокрема, тарифного регулювання енергетичних ринків), з урахуванням відповідних вимог європейських директив, спираючись на позитивний досвід розвинених країн у цій сфері, а також з використанням методів економіко-математичного моделювання та прогнозування їх застосування в сучасних реаліях українського енергетичного ринку.

Список використаних джерел

1. Будниченко Ю. Реформування тарифної політики України на шляху вступу до Енергетичного співтовариства Європи / Ю. Будниченко // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 84–95.

2. *Лагутін В. Д.* Пріоритети цінового (тарифного) регулювання природних монополій в Україні / В. Д. Лагутін, Ю. І. Боровик // *Економіка України*. – 2013. – № 7. – С. 44–58.
3. *Запатрина І. В.* Жилищно-комунальна інфраструктура: реформи і система їх фінансового забезпечення / І. В. Запатрина ; НАН України ; Ін-т екон. і прогнозир. – К., 2010. – 336 с.
4. *Gerrard M. B.* What Are Public-Private Partnerships, and How Do They Differ from Privatizations? / М. В. Gerrard // *Finance & Development*. – 2001. – Vol. 38. – № 3. – Р. 7–9.
5. *Андрійчук М. Д.* Сучасні форми господарювання у житлово-комунальній сфері міста : монографія / М. Д. Андрійчук, І. В. Заблудська, І. М. Салуквадзе. – Луганськ : Ноулідж, 2011. – 192 с.
6. *Бобров Ю. І.* Перспективи применения механизма государственно-частного партнерства в Донецком регионе в решении муниципальных проблем (Донецкий регион, Украина) / Ю. І. Бобров // *Вестник МАГ: информационно-аналитический журнал Ассоциации «Международная Ассамблея столиц и крупных городов (МАГ)»*. – 2011. – № 4(32). – С. 42–45.
7. *Полуянов В. П.* Світова практика державно-приватного партнерства в інфраструктурному забезпеченні комунального господарства / В. П. Полуянов // *Економіка України*. – 2012. – № 9. – С. 78–88.
8. *Булгакова М.* Енергозбереження в Україні: правові аспекти і практична реалізація : посібник для місцевих органів влади / М. Булгакова, М. Приступа. – Рівне : Видавець О. Зень, 2011. – 48 с.
9. *Джумагельдієва Г. Д.* Правове забезпечення енергозбереження : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : спец. 12.00.04 / Г. Д. Джумагельдієва ; Нац. акад. наук України ; Ін-т екон.-прав. дослідж. – Донецьк, 2012. – 32 с.
10. *Калашнікова О. Є.* Проблеми впровадження політики енергоефективності та розвитку альтернативної енергетики на Півдні України : аналітична доповідь / О. Є. Калашнікова ; Регіон. філіал нац. ін-ту стратегічн. досліджень у м. Одесі. – Одеса : Фенікс, 2012. – 44 с.
11. *Угода* про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: ратифіковано із заявою Законом № 1678-VII від 16.09.2014 р. // *Офіційний вісник України*. – 2014. – № 75, т. 1. – Ст. 2125.
12. *Офіційний сайт* Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua/index.php?category=tp-stat>.
13. *Директива 2003/54/ЄС* Європейського Парламенту та Ради Європейського Союзу стосовно спільних правил для внутрішнього ринку електроенергії, яка скасовує Директиву 96/92/ЄС від 26 червня 2003 р. // *Інформаційний бюлетень НКРЕ*. – 2005. – № 2.
14. *Директива 2003/55/ЄС* Європейського Парламенту та Ради Європейського Союзу стосовно спільних правил для внутрішнього ринку природного газу, яка скасовує Директиву 98/30/ЄС від 26 червня 2003 р. // *Інформаційний бюлетень НКРЕ*. – 2005. – № 3.
15. *Про затвердження Програми модернізації систем тепlopостачання на 2014–2015 роки* : Постанова Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 948 // *Офіційний вісник України*. – 2014. – № 4. – Ст. 95.

УДК 339.9

А.С. Маловичко, канд. экон. наук

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Кривой Рог, Украина

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**А.С. Маловичко**, канд. экон. наук

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**Andrey Malovichko**, PhD in Economics

Donetsk National University of Economic and Trade named after Mykhail Tugan-Baranovsky, Krivoy Rog, Ukraine

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF TRANSPORT SERVICES IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Транспортные услуги являются одними из наиболее значимых на мировом рынке услуг. Показатели развития транспортных систем позволяют дать оценки адекватности реагирования субъектов мирового хозяйствования на требования, выдвигаемые процессом глобализации. Рассмотрена взаимосвязь развития транспортных систем государств и характер их вовлеченности в процессы интеграции и глобализации. Выделены основные тенденции, характеризующие развитие транспортной отрасли. Обозначена косвенная взаимосвязь показателей развития транспортной сети и уровня вовлеченности страны в процессы глобализации. Транспорт является одной из крупнейших системообразующих отраслей, имеющих тесные связи со всеми элементами глобальной экономики, и таким образом оказывает значительное воздействие на активизацию интеграционных процессов.

Ключевые слова: глобализация, транспортная система, интеграция.

Транспортні послуги є одними з найбільш вагомих на світовому ринку послуг. Показники розвитку транспортних систем дають змогу оцінити адекватність реагування суб'єктів світового господарювання на вимоги, що висувуються процесом глобалізації. Розглянуто взаємозв'язок розвитку транспортних систем держав та характеру їх залучення до процесів інтеграції та глобалізації. Відокремлено основні тенденції, що характеризують розвиток транспортної галузі. Зазначено непрямий взаємозв'язок показників розвитку транспортної мережі та рівня залучення країни до процесів глобалізації. Транспорт є однією з найбільших системоутворюючих галузей, що мають тісний зв'язок зі всіма елементами глобальної економіки, і таким чином значно впливає на активізацію інтеграційних процесів.

Ключові слова: глобалізація, транспортна система, інтеграція.

Transport services are the most important in the world services market. Indicators of transport systems allow to assess the adequacy of the response of the global economic actors on the demands made by the globalization process. Consideration of the relationship of the development of transport systems and the nature of their involvement in the processes of integration and globalization. Main trends in the development of the transport sector are dedicated. The indirect relationship development indicators of the transport network and the level of involvement of the country in the globalization processes is denotes. Transport is one of the largest system of industries that have close ties with all the elements of the global economy, and thus has a significant effect on the activation of integration processes.

Key words: globalization, the transport system, integration.

Постановка проблемы. На протяжении XX–XXI веков мировая экономическая система подверглась масштабным изменениям. Активизация интеграционных процессов, усиление взаимозависимости субъектов мирового рынка привели к возникновению новых тенденций развития глобальной экономики. Особую актуальность приобрела сфера торговли услугами, т. к. ранее рынок услуг (за исключением финансового рынка) представлял собой совокупность экономических отношений между мелкими и средними фирмами. Ситуация кардинально изменилась в связи с выходом на рынок транснациональных корпораций, которые активно внедряли в экономическую деятельность современные средства телекоммуникаций, создавая при этом глобальную систему передачи информации.

Анализ последних исследований и публикаций. Влияние мировой транспортной системы на развитие процессов глобализации рассматриваются такими представителями Международного транспортного форума, как Г. Уд, Р. Чейс, П. Рамзауер и др.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Наблюдается очевидное влияние уровня развития транспортной системы государства на ее вовлеченность в процессы глобализации.

Постановка задачи. Целью статьи является рассмотрение взаимосвязи развития транспортных систем государств и характера их вовлеченности в процессы интеграции и глобализации.

Изложение основного материала исследования. Под мировым рынком транспортных услуг ученые подразумевают систему отношений в процессе производства и реализации транспортной продукции, или услуг по международным перевозкам грузов. На этом рынке взаимодействуют, с одной стороны, покупатели-грузоотправители, а с другой – продавцы-перевозчики. Особенность рынка транспортных услуг состоит в том, что первые (грузоотправители и грузополучатели) прежде всего выступают как продавцы и покупатели товаров, а перевозчики – тем промежуточным звеном, без которого сделка купли-продажи не может быть осуществлена. Поэтому мировая коммерческая практика давно уже признала равнозначность перевозки товаров (более точно, даже не перевозки, а сдачи груза к перевозке) его поставке покупателю.

Такой двойственный характер транспортного рынка, когда, с одной стороны, он является просто рынком – поставщиком транспортной продукции как таковой, а с другой – рынком, материализующим сделку купли-продажи, определяет его принципиальное влияние на развитие внешней торговли и мирохозяйственные связи в целом.

В соответствии с данными Международного валютного фонда, общий объем услуг составляет около 25 % от общей величины мирового экспорта. Темпы роста рынка услуг более высокие по сравнению с темпами роста внешней торговли, что обуславливается, прежде всего, резким снижением транспортных издержек, увеличением мобильности производителей и потребителей услуг [1].

Транспортные услуги являются наиболее значимыми на мировом рынке, т. к. уровень развития транспортных систем наиболее активно влияет на развитие экономики страны и ее интеграцию в глобальную экономическую систему.

Рейтинг стран мира по уровню глобализации рассматривается через индекс глобализации КОФ как комбинированный показатель, который дает возможность оценить масштаб интеграции страны в мировое сообщество (табл. 1). Ученые Швейцарского экономического института при участии исследователей Швейцарского технологического института выделяют 24 показателя, измеряющие экономическую, социальную и политическую глобализацию [2]. Таким образом, данный индекс позволяет косвенно рассмотреть значение не только развития торговли, но и услуг, в т. ч. транспортных.

Таблица 1

Рейтинг стран мира по индексу глобализации КОФ, 2013 г. [2]

Рейтинг	Страна	Индекс	Рейтинг	Страна	Индекс
1	Бельгия	92,3	11	Кипр	86,08
2	Ирландия	91,79	12	Великобритания	85,39
3	Нидерланды	91,33	13	Канада	85,38
4	Австрия	89,48	14	Люксембург	85,15
5	Сингапур	88,89	15	Чехия	84,86
6	Дания	88,12	16	Финляндия	84,85
7	Швеция	87,63	17	Испания	84,21
8	Португалия	87,07	18	Франция	83,86
9	Венгрия	86,85	19	Словакия	83,49
10	Швейцария	86,28	20	Норвегия	81,99

Европейський долговий кризис не оказал негативного впливу на рівень глобалізації Бельгії, возглавившей дійсний рейтинг КОФ. Португалія, теж сильно постраждала в його результаті, заняла в списку 8-е місце.

Ірландія і Нідерланди доповнили трійку найбільш глобалізованих країн світа. Четверте місце заняла Австрія, а п'яте – Сингапур. Слід відзначити, що в категоріях економічної і соціальної глобалізації Сингапур набрав найбільше кількість балів. Великобританія заняла дванадцятую позицію, що обумовлено, в першу чергу, економічними причинами, такими як зростання митних пошлин і інші обмеження імпорту.

Перш ніж розглянути динаміку показників розвитку національних транспортних систем, необхідно звернути увагу на те, що публікувані статистичні дані про операції з послугами на світовому ринку не є вичерпуючими, т. к. в відміння від операцій з товарами не проходять митницю і не враховуються достатньо повно в усіх країнах. Основний джерело інформації – це дані, відображені в платіжному балансі в відповідності з рекомендаціями МВФ. Однак вони мають ряд недоліків, а саме:

- не всі країни повідомляють повну інформацію про платіжний баланс;
- країни, надаючи інформацію, не завжди її достатньо деталізують, що не дозволяє виділити послуги і деякі важливі їх субпозиції;
- багато фірм надають послуги в межах внутрікорпоративних зв'язів зарубіжних відділень ТНК, які також не враховуються в повній мірі;
- платежі за послуги часто включаються в торгівлю товарами, і в першу чергу – це транспортні послуги.

Сучасна транспортна система і структура транспортних перевезень склалися в процесі світового економічного розвитку і міжнародного розподілу праці, вони, в свою чергу, дуже сильно впливають на зазначені процеси.

Однак в останнє десятиліття структура транспортних перевезень зазнала змін (рис.). Доля залізничних перевезень скоротилася з 11,5 % до 10,6 %. Доля морського транспорту скоротилася з 62,9 % до 59,5 %. Доля автомобільного транспорту зросла з 11,8 % до 13,5 %. Доля повітряних перевезень збільшилася з 0,15 % до 0,2 % [3].

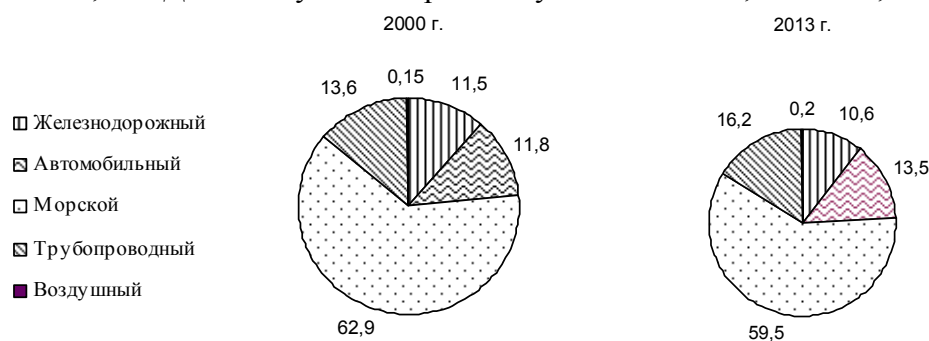


Рис. Структура світових транспортних перевезень, 2000, 2013 гг. [3]

Зміни в структурі перевезень обумовлені наступними змінами світового господарства [4]:

- збільшення частки внутрірегіональних перевезень. За 2000–2013 гг. темп зростання внутрірегіональних перевезень на 2,8 % перевищував темп зростання міжрегіональних;
- опережуючий зростання внутринаціонального попиту в розвиваючихся країнах. В 2000–2013 гг. темпи зростання внутринаціонального попиту в розвиваючихся економіках на 1,9 % перевищували темпи зростання зовнішньої торгівлі;
- скорочення частки перевезень необробленої продукції.

Наиболее высокий уровень развития имеют региональные транспортные системы Северной Америки (около 30 % общей протяженности мировых путей сообщения, первое место по грузообороту) и Западной Европы (первое место по густоте транспортной сети). В этих регионах происходит сокращение сети железных дорог и рост перевозок, осуществляемых автомобильным транспортом. В развитых странах лидирует автомобильный транспорт (40 % перевозок), на железнодорожный приходится 25 %. В странах с переходной экономикой в грузообороте преобладает железнодорожный транспорт (60 %), на автомобильный приходится 9 %. Велика роль Европы в экспорте международных транспортных услуг (около 50 %) и Азии (25 %), на долю Америки приходится 13 %, всех других регионов – 11 % [5].

Общая тенденция развития мировой транспортной системы состоит в том, что международные перевозки грузов растут медленнее, чем международная торговля, поскольку объемы перевозимого сырья, особенно нефти, растут незначительно либо не растут вовсе, а материалоемкое производство перемещается к источникам сырья.

Замедление темпов роста мировой экономики оказывает негативное воздействие на объемы грузовых перевозок, в том числе коммерческих перевозок и грузооборот. Шесть стран (Дания, Испания, Ирландия, Финляндия, Франция, Швеция) с 2012 года демонстрируют постепенное снижение объемов грузоперевозок в среднем на 4 % (табл. 2). В 2012 году объемы грузовых перевозок всех представленных стран, кроме Норвегии, снизились, наибольшее снижение показателя наблюдается в Люксембурге (на 23,44 %). Основными причинами снижения объемов перевозок являются стагнация промышленного и сельскохозяйственного производств, снижение темпов роста экспортных и импортных поставок, а также инертный внутренний спрос.

Таблица 2

Динамика объемов перевозки грузов стран-лидеров рейтинга KOF по уровню глобализации, млн т/км [3]

Страна	2009 г.	2010 г.	Темп роста 2010 г. к 2009 г.	2011 г.	Темп роста 2011 г. к 2010 г.	2012 г.	Темп роста 2012 г. к 2011 г.	2013 г.	Темп роста 2013 г. к 2012 г.
Австрия	43350	45747	105,53	46693	102,07	44979	96,33	45600	101,3
Дания	15593	16360	104,92	17904	109,44	17648	98,57	17409	98,65
Испания	227514	226118	99,39	223459	98,82	215582	96,47	208679	96,80
Ирландия	12147	11016	90,69	10046	91,19	9986	99,40	9237	92,50
Люксембург	8880	9326	105,02	9413	100,93	7207	76,56	7745	107,4
Норвегия	23605	24272	102,83	23806	98,08	24297	102,0	25273	104,0
Финляндия	36590	40163	109,76	36402	90,64	34857	95,76	34023	97,61
Франция	225085	230041	102,20	237309	103,16	221236	93,23	216392	97,81
Чехия	60542	68473	113,10	71795	104,85	68070	94,81	71484	105,0
Швеция	52507	56202	107,04	56281	100,14	52410	93,12	51471	98,21
Швейцария	27722	28349	102,26	29235	103,13	28482	97,42	29278	102,7

Необходимо отметить влияние внешних факторов на объемы транспортных перевозок стран. Так, большая часть транспортной сети Ирландии находится в государственной собственности, что отчасти является причиной ее замедленного развития (ориентация на бюджетное финансирование, отсутствие экономических стимулов и т. д.). Норвегия, транспортная система которой напрямую зависит от плотности населения и времени года, единственная из представленных в табл. 2 стран, демонстрирует стабильный рост объема грузовых перевозок (в среднем на 2 %) за счет эффективно функционирующей системы путей сообщения и значительных объемов капиталовложений в развитие транспортной инфраструктуры [5].

Выводы. Несмотря на то, что в индексе глобализации КОФ не учитываются показатели развития транспортной системы стран, транспортная составляющая оказывает влияние на значения таких показателей, как товарооборот, международный туризм, прямые инвестиции и т. д. Доля затрат на транспорт в стоимости товаров различается между регионами и странами мира и зависит, в первую очередь, от их географического положения. Транспорт является одной из крупнейших системообразующих отраслей, имеющих тесные связи со всеми элементами глобальной экономики, и таким образом оказывает значительное воздействие на активизацию интеграционных процессов.

Список использованных источников

1. *Всемирная торговая организация* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.wto.org>.
2. *Индекс глобализации КОФ. Исследование Центра гуманитарных технологий* [Электронный ресурс] / под рук. Axel Dreher. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/ratings/kof-globalization-index/info>.
3. *Международный транспортный форум* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.internationaltransportforum.org>.
4. *Городецкий В. К. Мировая экономика* [Электронный ресурс] : учеб. пособие / В. К. Городецкий. – Режим доступа : <http://economuch.com/zarubejnyih-stran-hozyaystvo/transport-svyaz-sfera-10960.html>.
5. *Мировая транспортная система: структура и развитие* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://biznesdays.ru/mirovaya-transportnaya-sistema-struktura-i-razvitie.html>.

УДК 658.89:339.13

С.В. Маловичко, канд. екон. наук

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна

РИНОК ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ УКРАЇНИ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ**С.В. Маловичко**, канд. экон. наук

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Кривой Рог, Украина

РЫНОК ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ УКРАИНЫ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ**Svitlana Malovychko**, PhD in Economics

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih, Ukraine

THE BASIC TENDENCIES OF UKRAINIAN MARKET OF E-COMMERCE

Досліджено основні тенденції ринку електронної комерції України, висвітлено основні тренди, за якими можна очікувати розвиток вітчизняної електронної комерції. Рекомендовано заходи щодо активного включення України в міжнародний електронний бізнес.

Ключові слова: електронний маркетинг, електронна комерція, електронна торгівля, Інтернет, електронний бізнес.

Исследованы основные тенденции рынка электронной коммерции Украины, отражены основные тренды, по которым можно ожидать развитие отечественной электронной коммерции. Рекомендованы мероприятия относительно активного включения Украины в международный электронный бизнес.

Ключевые слова: электронный маркетинг, электронная коммерция, электронная торговля, Интернет, электронный бизнес.

The basic tendencies of Ukrainian e-commerce market are investigational in the article, basic trends on that it is possible to expect development of Ukrainian e-commerce are reflected, the events of the active including of Ukraine in international electronic business are recommended.

Key words: e-marketing, e-trade, e-commerce, Internet, electronic business.

Постановка проблеми. Науково-дослідний процес у сфері інформаційно-комунікаційних зв'язків, стрімке розповсюдження інноваційних технологій та розширення функціональних можливостей на електронному ринку як для користувачів мережі, так і для бізнес-середовища в умовах розширення доступу до Інтернету надають суб'єктам економічної діяльності нових потенційних шансів до отримання стійких конкурентних переваг та реалізації запланованої бізнес-стратегії.

Стрімке розширення доступу до мережі в поєднанні з широким колом можливостей для підприємницької діяльності зробило Інтернет не тільки потужним інформаційним ресурсом, але й місцем для гри великих міжнародних компаній та розташування великого бізнес-осередка. Використання Інтернету як поля для міжнародного бізнесу принесло багатьом країнам зростання валового внутрішнього продукту, підвищення ефективності підприємницької діяльності, більш широкі можливості щодо задоволення потреб споживачів та розширення фінансово-економічних відносин між країнами-партнерами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню електронної комерції та її особливостей на вітчизняному ринку займалися такі науковці, як Н.Т. Гринів, О.І. Собенко, Н.І. Чухрай, О.Б. Гірна, Г. Калинич, Л.І. Третьякова, С.Й. Чучмарьова, П.Б. Прийма, серед зарубіжних авторів можна виділити Ф. Котлера, Р. Уілсона, А. Хартмана, У. Хенсона, В. Холмогорова, Є. Голубкова, І. Успенського, Т. Кеглера, М. Ліндстрорма тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у працях вітчизняних учених питання аналізу ринкових тенденцій електронного ринку розглядаються недостатньо глибоко. Ця проблема потребує дослідження та впливає на розвиток відносин на українському ринку електронної торгівлі.

Мета статті. Метою статті є аналіз сучасних тенденцій, що спостерігаються на ринку електронної комерції України, а також основних трендів, за якими можна очікувати розвиток електронної комерції в Україні.

Виклад основного матеріалу. Електронна торгівля розвивається швидкими темпами, однак наукові засади електронної комерції в українському науковому просторі знаходяться на стадії формування, розвиток здійснюється на експериментально-пошуковому рівні та за рахунок евристично-інтуїтивних практик.

Згідно з даними gemiusAudience, чисельність інтернет-аудиторії в Україні у грудні 2014 року становила 18 млн чол. (real users, 14+).

Продаж товарів чи послуг за допомогою Всесвітньої мережі можливий через веб-сайти, онлайн-аукціони, спеціалізовані інтернет-магазини тощо. Цікавим є розгляд найбільш відвідуваних серед співвітчизників веб-сайтів в українському Інтернеті (рис.).

Соціально-демографічний звіт був складений на підставі 8385 анкет software-панелістів і 48 628 анкет cookie-панелістів [2].

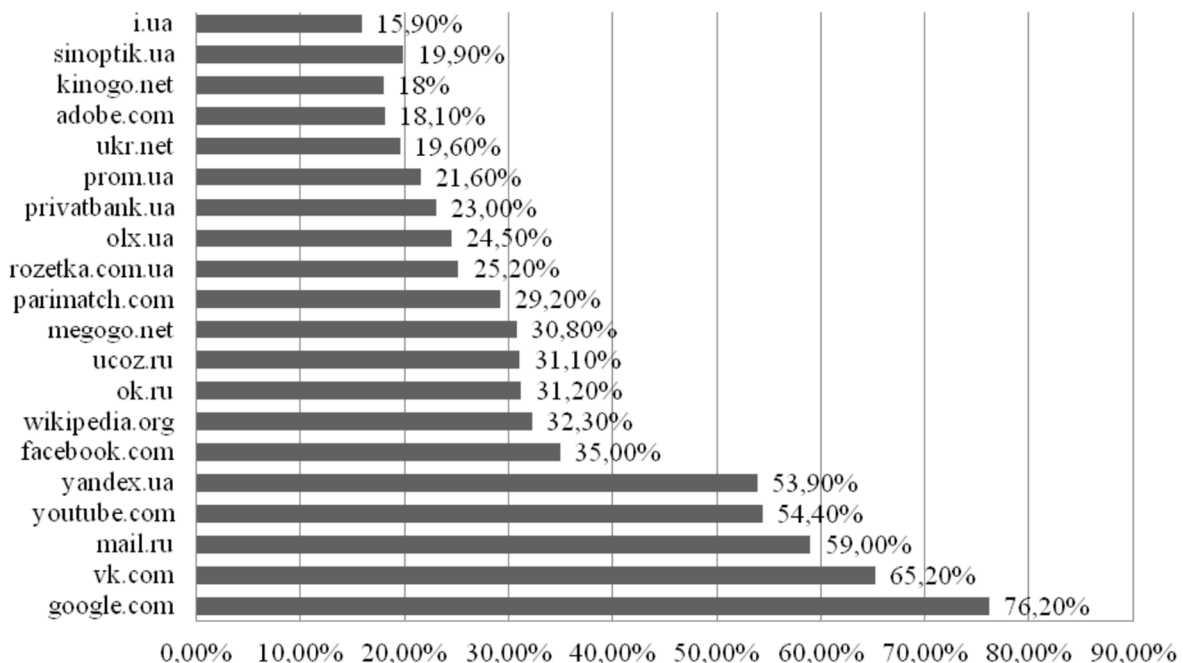


Рис. Рейтинг сайтів, що займають лідируючі позиції в українському інтернет-просторі [2]

Перші позиції посіли старі гравці ринку – google.com, vk.com, mail.ru, youtube.com. Жоден спеціалізований новий проект не увійшов до 20 лідерів ринку. На лідируючих позиціях знаходяться веб-сайти іноземного походження. Результати свідчать про те, що українська аудиторія, в першу чергу, користується Інтернетом з метою отримання інформації, здійснення соціальних комунікацій та витрачання часу в розважально-пошуковому дусі.

За результатами 2014 року два головні гравці на ринку електронної торгівлі в Україні збільшили свої досягнення протягом року: маркетингова платформа для бізнесу Prom.ua та веб-сайт реклами Olx.ua впевнено крокували драбиною успіху, нарощували кількість як поточних, так і постійних покупців, розширювали категорії популярних товарів тощо. У п'ятірку найбільш популярних онлайн-магазинів України входять такі торгові майданчики, як Rozetka.ua, Allo.ua, Fotos.ua, Mobilluck.com.ua, Fotomag.com.ua. Всі вони є свого роду онлайн-супермаркетами, які пропонують товари різноманітного профілю, але основними категоріями товарів є комп'ютерна та побутова техніка. За результатами внутрішнього аналізу лідера українського ринку систематичної реклами

Olx.ua виявлено, що найбільш активно зростали продажі в 2014 році в таких категоріях товарів, як: одяг, взуття та сімейні товари. Проаналізуємо активність користувачів-покупців Olx.ua у розрізі їх географічного розташування (табл. 1).

Таблиця 1

Купівельна активність покупців Olx.ua у розрізі їх географічного розташування

Область	Сукупне населення	Площа, км ²	Густота, чол/км ²	Купівельна активність, %
Автономна Республіка Крим	2 354 548	26 081	75,5	3,6
Вінницька область	1 614 762	26 513	60,9	1,8
Волинська область	1 041 622	20 143	51,7	1,2
Дніпропетровська область	3 285 626	31 914	103	10
Донецька область	4 332 016	26 517	163,4	6,1
Житомирська область	1 259 823	29 832	42,2	1,4
Закарпатська область	1 257 262	12 777	98,4	0,9
Запорізька область	1 772 214	27 180	65,2	4,5
Івано-Франківська область	1 381 505	13 928	99,2	1,4
Київська область	4 596 823	28 131	61,4	34
Кіровоградська область	984 864	24 588	40,1	1,1
Луганська область	2 232 887	26 684	83,7	1,4
Львівська область	2 536 053	21 833	116,2	3,6
Миколаївська область	1 166 210	24 598	47,4	2,3
Одеська область	2 394 339	33 310	71,9	7
Полтавська область	1 454 245	28 748	50,6	2,3
Рівненська область	1 159 296	20 047	57,8	1,3
Сумська область	1 129 094	23 834	47,4	1,2
Тернопільська область	1 071 597	13 823	77,5	0,8
Харківська область	2 735 862	31 415	87,1	7
Херсонська область	1 070 567	28 461	37,6	1,4
Хмельницька область	1 304 602	20 629	63,2	1,3
Черкаська область	1 256 770	20 900	60,1	1,5
Чернівецька область	908 409	8 097	112,2	0,9
Чернігівська область	1 062 810	31 865	33,4	1,6

Джерело: розроблено автором на основі [1; 4; 7].

Дані таблиці свідчать, що найбільша купівельна активність серед користувачів Інтернету спостерігається в Київській області – 34 %. Друге місце з великим розривом займають Харківська та Одеська області – 7 %, далі Дніпропетровська – 10 %, Донецька – 6,1 %, всі інші області мають менше 5 % від загальної кількості активних користувачів. Найбільш пасивними покупцями в мережі Інтернет є Тернопільська – 0,8 %, Чернівецька та Закарпатська області – 0,9 %.

Незважаючи на стрімке розповсюдження Інтернету та ріст ринку електронної комерції в Україні, її частка в обсягах роздрібно торгівлі досить мала (1,5 %), однак потенціал росту величезний. Спеціалісти впевнені, що ріст електронної торгівлі в Україні невідворотний (табл. 2).

Можна виділити такі основні тренди, за якими можна очікувати розвиток електронної комерції в Україні:

1. Ріст частки електронної роздрібно торгівлі у загальній обсягах продажів підприємств.
2. Поступова зміна способів оплати за товар або послугу.

3. Електронна комерція в Україні має стати більш масовим фактом, ніж це є нині. Дослідження показують, що активність українських користувачів Інтернету в онлайн-магазинах висока, однак це не є широкорозповсюдженим явищем.

4. Очікується ріст ринку електронної реклами, що взаємопов'язано з електронною торгівлею.

Таблиця 2

Розвиток електронної торгівлі в Україні

Роки	Обсяг інтернет-торгівлі в Україні, млрд дол	Темп росту, %	Проникнення інтернет-торгівлі в Україні, %	Обсяг роздрібної торгівлі в Україні, млрд грн	Обсяг роздрібної торгівлі в Україні, млрд дол	Темп росту, %
2007	0,40	—	0,6	319	63,2	—
2008	0,60	50	0,7	449	85,2	35
2009	0,55	-8	1,0	443	56,9	-33
2010	0,73	34	1,1	530	66,8	17
2011	1,10	50	1,3	675	84,7	27
2012	1,59	45	1,6	804	99,5	17
2013	2,37	49	2,3	902	105,5	6
2014	3,24	37	2,9	967	111,8	6
2015	4,44	37	3,8	1025	118,5	6
2016	5,65	27	4,5	1087	125,6	6

Джерело: [8].

Для активного включення України в міжнародний електронний бізнес, насамперед, необхідне:

- активне впровадження базового устаткування, комп'ютерів та телекомунікацій, у тому числі й у сільській місцевості, що забезпечить розширення комп'ютерної грамотності населення і належний рівень розвитку інфраструктури;
- стимулювання швидкого розвитку інфраструктури мережі: розвиток інтернет-магазинів, мережних бізнес-структур, операторів мережі та створення декілька великих вітчизняних інтернет-порталів;
- навчання професійним і загальним навичкам роботи в Інтернеті на всіх рівнях системи освіти, включаючи держслужбовців;
- розвиток внутрішнього споживчого ринку, підвищення купівельної спроможності завдяки досягненню стабільного економічного росту.

Висновки і пропозиції. В теперішній час фінансово-політичної кризи та внутрішньої економічної нестабільності у країні електронна комерція українськими підприємствами повинна розглядатися як нова перспектива розвитку бізнесу, спроможна надати стійких конкурентних переваг як новичкам, так і лідерам ринку, підвищити ефективність традиційного бізнесу, поліпшити імідж компанії, активізувати вже наявний комплекс маркетингу. Динаміка розвитку українського ринку електронної комерції свідчить про значні можливості для вітчизняних керівників і спеціалістів для розширення бізнесу і досягнення стратегічних та тактичних цілей з порівняно низькими маркетинговими витратами. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є порівняльний аналіз ринків електронної торгівлі Східної Європи та інших територіальних утворень з метою виявлення закономірностей розвитку, причинно-наслідкових зв'язків у системі формування комплексу електронного маркетингу підприємств; моніторинг ринку інтернет-торгівлі із з'ясуванням специфіки продажів та просування товарів і послуг у розрізі конкретних товарних груп; моніторинг законодавчо-правової основи ведення бізнесу в мережі Інтернет; дослідження методів здійснення оперативного маркетингового управління; методів інтеграції українських компаній у міжнародне електронне бізнес-середовище.

Таким чином, сучасні реалії ведення бізнесу вимагають від керівництва підприємств швидкої реакції на зміни у сфері маркетингу, знання сучасних тенденцій розвитку ринку електронної комерції, застосування маркетингового інструментарію з урахуванням специфіки ведення господарської діяльності в Інтернеті.

Список використаних джерел

1. *Демографічний* щорічник України. Населення України за 2013 рік / [за ред. Г. М. Тимошенко]. – К. : ТОВ «Видавництво «Консультант», 2014. – 295 с.
2. *Дмитренко О.* ТОП-20 сайтів українського Інтернету : Однокласники продовжують здавати позиції [Електронний ресурс] / О. Дмитренко // Watcher. – 2 лют. 2015. – Режим доступу : <http://watcher.com.ua/2015/02/02/top-20-saytiv-ukrayinskoho-internetu-odnoklasnyky-prodovzhuyut-zdavaty-pozytsiyi>.
3. *Карпенко С.* Объемы рынка электронной коммерции в Украине. Интернет-рынок [Электронный ресурс] / С. Карпенко // Reclamare.ua. – 15 лип. 2014. – Режим доступа : <http://www.reclamare.ua/blog/obemy-rynka-elektronnoj-kommercii-v-ukraine>.
4. *Список* областей України за чисельністю населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Список_областей_України_за_чисельністю_населення.
5. *December 2014 Social Marketing Report Ukraine* [Electronic resource]. – Available at : <http://www.socialbakers.com/resources/reports/regional/ukraine/2014/december/>.
6. *Eastern Europe B2C eCommerce Report 2014* [Electronic resource]. – Available at : <http://www.slideshare.net/eldarsharir/eastern-europe-b2-c-ecommerce-report-2014>.
7. *Ecommerce sites in Ukraine share their results* [Electronic resource] / Staff Ecommerce News // Ecommerce News. – 22 July 2014. – Available at : <http://ecommercenews.eu/ecommerce-sites-ukraine-share-results/>.
8. *Europe-B2C-Ecommerce-Report-2013* [Electronic resource]. – Available at : <http://www.paymentscardsandmobile.com/wp-content/uploads/2013/08/Europe-B2C-Ecommerce-Report-2013.pdf>.
9. *European B2C E-commerce 2014* [Electronic resource]. – Available at : <https://www.ecommerce-europe.eu/facts-figures/free-light-reports>.

УДК 332.33:631

А.М. Москаленко, канд. екон. наук

Інститут сільськогосподарської мікробіології та агропромислового виробництва НААН, м. Чернігів, Україна

**РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ:
ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА****А.М. Москаленко**, канд. екон. наук

Інститут сельскохозяйственной микробиологии и агропромышленного производства НААН, г. Чернигов, Украина

**РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
ЗЕМЕЛЬ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА****Anatolii Moskalenko**, PhD in Economics

Institute of Agricultural Microbiology and agricultural production NAAS, Chernihiv, Ukraine

RATIONAL USE OF AGRICULTURAL LANDS: THEORY AND PRACTICE

Досліджено сутність однієї з найактуальніших проблем аграрної науки – формування раціонального землекористування. Виявлено, що підходи до раціонального землекористування ґрунтувались на розумінні цієї проблеми на рівні певних часових вимірів. Розглянуто нинішній стан сільськогосподарського землекористування й охорони ґрунтів в Україні, зокрема в зоні Полісся. Виокремлено основні складові критичної ситуації досліджуваної проблеми. Запропоновано авторське трактування категорії “раціональне землекористування” та основні напрями його досягнення в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: раціональне землекористування, охорона ґрунтів, ефективність.

Исследовано сущность одной из самых актуальных проблем аграрной науки – формирование рационального землепользования. Выявлено, что подходы к рациональному землепользованию базировались на понимании этой проблемы на уровне определенных часовых измерений. Рассмотрено нынешнее состояние сельскохозяйственного землепользования и охраны почв в Украине, в частности в зоне Полесья. Выделены основные составляющие критической ситуации исследуемой проблемы. Предложена авторская трактовка категории «рациональное землепользование» и основные направления его достижения в современных условиях ведения хозяйства.

Ключевые слова: рациональное землепользование, охрана почв, эффективность.

Investigational essence one of the most actual problems of agrarian science is forming of rational land-tenure. It is shown that approaches to sustainable land use based on an understanding of the problem at some time measurements. The present state is considered with agricultural land-tenure and guard of soils in Ukraine, in particular in the area of Polissya. The basic constituents of critical situation of the probed problem are selected. Author interpretation of category is offered «rational land-tenure», and basic directions of his achievement in the modern terms of ménage.

Key words: rational land-tenure, soil conservation, efficiency.

Постановка проблеми. Раціональне використання сільськогосподарських земель і відтворення родючості ґрунтів – найактуальніші і найскладніші проблеми вітчизняної та зарубіжної аграрної науки. Нераціональне використання земель обмежує і стримує соціально-економічний розвиток країни, негативно впливає на здоров'я людини, призводить до деградації стану навколишнього середовища. Саме ці актуальні проблеми потребують окремих досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Світова практика підтверджує тезу, що головними джерелами процвітання будь-якої держави є її земельні ресурси. Саме тому в Конституції України (ст. 14), Земельному кодексі України (ст. 1), Цивільному кодексі України (ст. 373) визначено, що земля є основним національним багатством і перебуває під особливою охороною держави [1; 2; 3].

Вимога раціональності використання землі відображена в Земельному кодексі України, стаття 5 якого визначає забезпечення раціонального використання та охорони земель принципом земельного законодавства [2]. В базовому законодавчому акті у сфері екології (Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища») зазначено, що використання природних ресурсів здійснюється з додержанням раціонального та економного використання природних ресурсів на основі широкого застосування новітніх технологій [4].

Однак ані в Законі України “Про охорону навколишнього природного середовища”, ані в Земельному кодексі України не надано визначення “раціональне використання земель”. Крім відсутності визначення “раціональне використання земель”, в актах земельного законодавства міститься чимало неузгоджень. Зокрема, в чинному Земельному кодексі України (ст. 91, 96) та Законі України “Про оренду земель” (ст. 22) серед обов’язків власників земельних ділянок, землекористувачів та орендарів не закріплена обов’язковість їхнього раціонального використання, а вказано лише на обов’язковість їхнього цільового використання. Акцентуємо, що поняття “раціональне використання земель” значно ширше, ніж лише цільове їхнє використання [2; 5].

Питання раціонального використання й охорони земельних ресурсів завжди були в центрі уваги українського суспільства. Проте залежно від стадії його розвитку ця проблема розглядалася по-різному. Як наслідок, і визначення поняття “раціональне землекористування” розглядалося крізь призму певного часового виміру.

Поняття “раціональне використання земель” розроблялось ще в радянський період. Зокрема, відомий український учений П.Ф. Веденічев зазначав, що під терміном “раціональне використання земельних ресурсів” слід розуміти доцільність, повноту і ступінь ефективності використання земель [6]. Більш розширене трактування “раціонального використання земель” зробив інший український науковець Д.І. Гнаткович, який під “раціональним” розуміє правильне, доцільне, науково обґрунтоване використання земель з погляду міжгалузевого розподілу земельного фонду країни між категоріями земель та землекористувачами [7, с. 60]. Далі він стверджує, що в умовах соціалізму “раціональне землекористування” – це активне залучення всіх земель, залежно від їхньої якості, в обіг для покращення земель та охорони навколишнього середовища. І водночас наводить дуже суперечливу з погляду сьогодення думку: “Чим вища питома вага розораних земель, тим раціональніше вони використовуються” [7, с. 62].

Як трактують термін “раціональне землекористування” сучасні українські вчені? О.І. Бочко стверджує, що раціональне землекористування означає максимальне залучення до господарського обігу всіх земель та їхнє ефективне використання за основним цільовим призначенням, створення найсприятливіших умов для високої продуктивності сільськогосподарських угідь і одержання з одиниці площі максимальної кількості продукції за найменших затрат праці та коштів [8]. В.М. Русан вважає, що “раціональність землекористування полягає в одержанні найбільшого економічного ефекту від вирощування культур, який здатна давати земельна ділянка з урахуванням природно-економічного розташування” [9, с. 29]. Змістовне наповнення терміна “раціональне землекористування” О.І. Бочком і В.М. Русаном є досить широким і не завжди однозначним. Г.З. Бриндзя вважає, що раціональним повинно вважатись тільки таке використання земель, при якому поряд із виробництвом економічно доцільної кількості продукції зберігається екологічна рівновага всіх природних факторів [10]. Відмінністю цього трактування від попередніх є використання разом з економічною також екологічної складової. Важко не погодитись з А.В. Кучером, який зазначає, що зміст “раціональне використання земельних ресурсів” і дотепер трактується здебільшого неоднозначно [11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Серед принципових питань, які потребують подальших досліджень, залишається визначення сутності категорії “раціональне землекористування”, адаптованої до сучасних умов господарювання. Так само залишаються недостатньо опрацьованими регіональні особливості землекористування.

Мета статті. Метою цього дослідження є визначення сутності категорії “раціональне землекористування” та регіональні особливості землекористування в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Визначення змісту раціонального землекористування, на нашу думку, повинне ґрунтуватись як на сучасних напрацюваннях вітчизняної науки, так і на зарубіжному досвіді вирішення подібних проблем.

Слід відзначити, що в документі “Порядок денний на XXI століття”, прийнятому ООН на Міжнародній конференції з навколишнього середовища і розвитку, що відбулася в Ріо-де-Жанейро в 1992 р., в одному з основних рішень щодо раціонального використання земельних ресурсів задекларовано: “Наша мета – використовувати землю в такий спосіб, щоб отримувати від цього на стійкій основі найбільшу користь... соціальний і економічний розвиток необхідно пов’язати з охороною і поліпшенням навколишнього середовища” [11, с. 66].

У сучасних умовах господарювання поняття “раціональне використання земель”, на наш погляд, слід трактувати як “комплексний результат економічного, соціального та екологічного ефекту, отриманого від використання землі в господарській діяльності людини зі збереженням її природних властивостей”.

Що відбувається на практиці у сфері господарювання? Реальний стан справ із сільськогосподарським землекористуванням надзвичайно складний. Особливо серйозні проблеми виникли з охороною земельного фонду, зокрема щодо сталості землекористування. У процесі перерозподілу і приватизації земельного фонду порушено сівозміни, подрібнено земельні масиви сільськогосподарських угідь, втрачено рубежі та елементи контурно-меліоративної організації території. Не реалізовано можливості вилучення із сільськогосподарського обігу майже 5 млн га малопродуктивних, сильноеродованих і деградованих угідь. Передача їх у приватну власність унеможливила реалізацію системи заходів щодо консервації вказаних земель.

Велике занепокоєння викликає той факт, що нові агроформування, створені на засадах орендних відносин, у переважній більшості користуються короткостроковою орендою. Але це ж прямий шлях до виснаження родючості ґрунтів і погіршення якісного стану земель взагалі, що підтверджується даними агрохімічної паспортизації земель сільськогосподарського призначення: близько 8–10 млн га угідь належать до групи кислих, 2,5 млн га – солонцевих. При цьому понад 50 % земель характеризуються низьким і середнім умістом рухомих форм фосфору і 30 % – калію. Втрати гумусу становлять у середньому 0,5–0,7 т/га на рік, причому найбільші втрати зафіксовані в зоні Полісся.

Сучасний стан ґрунтового покриву країни викликає серйозну стурбованість унаслідок значного поглиблення деградаційних процесів. Найбільш характерними й поширеними типами деградації ґрунтів в Україні є дегуміфікація, зменшення вмісту рухомих поживних елементів (43 % загальної площі), переуцільнення, знеструктурення (39), запливання й кіркоутворення (38), водна ерозія (17), підтоплення, заболочування (14), забруднення радіонуклідами (11), вітрова ерозія (11), забруднення важкими металами, пестицидами та іншими токсикантами (8–10 %) тощо. До цього необхідно додати втрату земель сільськогосподарського призначення під час видобутку корисних копалин, захаращування земель комунально-побутовими відходами. При цьому в багатьох випадках з обігу вилучаються цінні сільськогосподарські угіддя. За розрахунками різних установ, площі деградованих і малопродуктивних земель у складі орних земель коливаються від 5–6 до 10–12 млн га [11, с. 22].

Деградаційні процеси, поширені на ґрунтах України, спричиняють, за різними оцінками, зниження продуктивності основних сільськогосподарських культур від 10–12 до 40–60 %. Це зумовлює необхідність постійного контролю стану ґрунтів, що є основою для теорії і практики управління ґрунтом, його екологічними та продуктивними функціями.

Експертне оцінювання економічних збитків (дані за 2013 р.) від поширення деградації ґрунтів в Україні орієнтовно на площі 10 млн га показало, що загальний економі-

чний збиток (втрати доходу (виручки) від реалізації) через недобір урожаю становить 14 млрд грн, загальний обсяг втраченого прибутку через недобір урожаю (за умови фактичного рівня рентабельності у 2013 р.) дорівнює 1,4 млрд грн, або 15,5 % від прибутку з реалізації продукції рослинництва аграрними підприємствами у 2013 р. [11, с. 24]. І це при тому, що витрати на здійснення природоохоронних заходів мізерні – становлять лише 0,5 % ВВП, тоді як у країнах Східної Європи – 1–4 % ВВП [12].

Наші комплексні дослідження землекористування по одній з найбільших областей Полісся – Чернігівській, показали як характерні для природно-кліматичної зони тенденції, так і регіональні відмінності. Недостатні обсяги застосування добрив, відсутність інших значних джерел поповнення ґрунтів елементами живлення зумовили, починаючи з 1993 року, формування в землеробстві гостродефіцитного балансу гумусу та поживних речовин.

За період з 1996 по 2010 рр. у середньому по області вміст азоту, що легко гідролізується, зменшився на 5,6 % і становить 101 мг/кг ґрунту; вміст рухомого фосфору знизився на 19 % і становить 105 мг/кг ґрунту при оптимальному 150/180 мг/кг; зменшення запасів калію становило 16 %, – до 73 мг/кг при оптимальному 120–170 мг/кг [13].

Результати агрохімічного обстеження орних земель зони Полісся Чернігівської області свідчать про те, що азот знаходиться в першому мінімумі. Основними причинами недостатнього вмісту та зниження азоту у ґрунтах є такі: малогумусність ґрунтів, яка обумовлена їхнім генезисом; внесення органічних добрив у незначних кількостях; недотримання сівозмін; низький рівень культури землеробства [14].

Уміст рухомих форм фосфору також зменшується з кожним наступним туром. Низький рівень вмісту рухомих форм сполук фосфору в ґрунті значною мірою пояснює отримання невисоких урожаїв сільськогосподарських культур.

Оптимальний режим калійного живлення сільськогосподарських культур не лише сприяє формуванню високих урожаїв, але й значно впливає на якість продукції рослинництва. При нестачі калію збільшується небезпека шкідливого впливу на рослини екстремальних погодних умов. Незначне збільшення запасів калію в орному шарі останніми роками обумовлено, крім природної відновлювальної здатності ґрунтів, ще й внесенням в орний шар значних обсягів соломи та рослинних решток [14].

Серед великої кількості показників родючості ґрунту одним із основних є ступінь кислотності ґрунту. Природні й антропогенні чинники зумовили найбільше поширення кислих ґрунтів у зоні Полісся, що призвело до зниження родючості і продуктивності цих ґрунтів. За даними IX туру кислі ґрунти у поліській зоні були поширені на площі 156 тис. га, що становить 68 % обстежених орних земель. Дані показники вищі порівняно з показниками VI туру, коли площі кислих ґрунтів становили 39 % [15].

За підвищеної кислотності погіршується азотне і фосфорне живлення рослин, на 20–40 % знижується ефективність використання рослинами діючої речовини з мінеральних добрив, пригнічується життєдіяльність агрономічно цінних бактерій. У кислому ґрунті інтенсивно розвиваються мікроскопічні гриби, що зумовлює поширення хвороб. За даними ДУ «Чернігівський обласний державний проектно-технологічний центр охорони ґрунтів і якості продукції», залежно від ступеня кислотності ґрунту урожайність різних сільськогосподарських культур знижується на 20–30 %, а в окремих випадках – на 69 %.

Інтегральним показником родючості ґрунту є вміст гумусу. В середньому по поліській зоні, за даними останнього туру, вміст гумусу становить 1,77 %, що нижче від оптимального для зони Полісся рівня на 0,83 %. Враховуючи, що останнім часом частина малогумусних ґрунтів, які не обробляються, не обстежувалася, то фактично середній вміст гумусу може бути значно нижчим.

Висновки і пропозиції. Зважаючи на вищевикладене, дійшли висновку, що за таких умов обов'язково потрібно проводити комплекс заходів з раціонального використання сільськогосподарських земель, покращення якісних характеристик ґрунтів, які розроблені нами для зони Полісся, зокрема підвищення вмісту гумусу у ґрунті [11, с. 147–174]. Невід'ємною складовою раціонального землекористування також є внесення достатньої кількості органічних і мінеральних добрив, вапнування кислих ґрунтів та дотримання раціональних розмірів сільськогосподарських підприємств.

Список використаних джерел

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. з наст. змінами і допов. [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.
2. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. з наст. змінами і доповн. [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
3. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. з наст. змінами і доповн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page>.
4. Про охорону навколишнього природного середовища : Закон України від 25 червня 1991 року // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 41. – Ст. 546.
5. Про оренду землі : Закон України від 6 жовтня 1998 року // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 46-47. – Ст. 280.
6. Веденичев П. Ф. Земельные ресурсы Украинской ССР и их хозяйственное использование / П. Ф. Веденичев. – К. : Наук. думка, 1972. – 176 с.
7. Гнаткович Д. И. Земельный кадастр: экономика землепользования / Д. И. Гнаткович. – Львов : Вища школа, Изд-во при Львов. ун-те, 1986. – 136 с.
8. Бочко О. І. Питання раціонального використання земельних ресурсів в сучасних умовах / О. І. Бочко // Економіка АПК. – 2010. – № 17 (1). – С. 151–155.
9. Русан В. М. Теоретико-методологічні аспекти раціонального сільськогосподарського землекористування / В. М. Русан // Економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 27–30.
10. Бриндзя Г. З. Формування сталого еколого-ландшафтного середовища як основи раціонального землекористування / Г. З. Бриндзя // Наука й економіка. – 2009. – № 3 (15), т. 2. – С. 129–133.
11. Раціональне використання ґрунтових ресурсів і відтворення родючості ґрунтів: організаційно-економічні, екологічні й нормативно-правові аспекти : колективна монографія / за ред. акад. НААН С. А. Балюка, чл.-кор. АЕНУ А. В. Кучера. – Х. : Смугаста типографія, 2015. – 428 с.
12. Фурдичко О. І. Сталий розвиток сільських територій на засадах екологобезпечного агропромислового виробництва / О. І. Фурдичко // Вісник аграрної науки. – 2011. – № 3. – С. 5–8.
13. Мельник А. І. Родючість ґрунту: проблеми і перспективи / А. І. Мельник // Чернігівщина аграрна. – 2012. – № 20. – С. 13–14.
14. Агрохімічний стан ґрунтів та застосування добрив в Чернігівській області / А. І. Мельник, С. М. Каценко, Ю. Д. Матухно [та ін.] ; ред. А. І. Мельника. – Чернігів : ТОВ ВКФ “Диво”, 2012. – 92 с.
15. Кислотність і вапнування ґрунтів Чернігівщини / А. І. Мельник, О. І. Проценко, М. П. Мукосій [та ін.] ; за ред. А. І. Мельника. – Чернігів : ДУ “Чернігівський обласний державний проектно-технологічний центр охорони родючості ґрунтів і якості продукції”, 2011. – 76 с.

УДК 339

А.В. Желізняк, аспірант

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна

**ВИЗНАННЯ ТОРГОВОЇ МАРКИ БРЕНДОМ – ЧАСТИНА СТРАТЕГІЇ
ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТНК У СФЕРІ ТУРИЗМУ****А.В. Желізняк**, аспірант

ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана», г. Киев, Украина

**ПРИЗНАНИЕ ТОРГОВОЙ МАРКИ БРЕНДОМ – ЧАСТЬ СТРАТЕГИИ
УВЕЛИЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТНК В СФЕРЕ ТУРИЗМА****Anna Zhelizniak**, PhD student

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

**TRADEMARK RECOGNITION AS A BRAND – A PART OF STRATEGY FOR
INCREASING THE COMPETITIVENESS OF TNC IN THE SPHERE OF TOURISM**

З розвитком туристичного ринку значним фактором формування споживацьких уподобань стає наявність (або відсутність) у товару чи послуги ім'я (торгової марки, бренда), відомого у споживацькому оточенні. Торгова марка – один з дієвих інструментів, які дозволяють управляти рівнем вартості продукту, збільшувати капітал, підвищувати конкурентоспроможність підприємства. Використання глобального туристичного бренда сприяє зростанню мобільності туристичних ТНК у нароцуванні клієнтської бази та підвищення конкурентоспроможності. Зважаючи на факт сильного впливу зовнішнього середовища на розвиток туристичного бізнесу, то актуальним постає питання формування брендингових стратегій, які впливають на рівень лояльності споживачів та підвищення рівня конкурентоспроможності компаній.

Ключові слова: торговельна марка, лояльність споживачів, конкурентоспроможність, стратегія корпоративної марки, стратегія індивідуальної марки, «парасолькова» марочна стратегія, стратегія мультибренда, мультимарка, конкурентний бренд.

С развитием туристического рынка весомым фактором формирования потребительских предпочтений становится наличие (или отсутствие) у товара или услуги имени (торговой марки, бренда), известного в потребительском окружении. Торговая марка – один из действенных инструментов, который позволяет управлять уровнем стоимости продукта, наращивать капитал, увеличивать конкурентоспособность предприятия. Использование глобального туристического бренда способствует увеличению мобильности туристических ТНК в наращивании клиентской базы и увеличению конкурентоспособности. Учитывая факт сильного влияния внешней среды на развитие туристического бизнеса, то актуальным становится вопрос формирования брендинговых стратегий, которые влияют на уровень лояльности потребителей и увеличение уровня конкурентоспособности компаний.

Ключевые слова: торговая марка, лояльность потребителей, конкурентоспособность, стратегия корпоративной марки, стратегия индивидуальной марки, «зонтичная» марочная стратегия, стратегия мультибренда, мультимарка, конкурентный бренд.

With the development of the tourism market an important factor in the formation of consumer preferences becomes the presence (or absence) of a product or service name (brand), that is known in the consumer environment. Brand is one of the most effective tools that allows to control the level of product cost, raise capital and increase the competitiveness of the enterprise. Using the global tourism brand increases mobility of TNCs in building tourist customer base and increase competitiveness. Taking into account the fact that it is a strong influence of the environment on the development of the tourism business. As a result, it is particularly important form of branding strategies that have a strong influence on the level of consumer loyalty and increase the competitiveness of companies.

Key words: trademark, customer loyalty, competitiveness, corporate brand strategy, brand strategy for the individual, "umbrella" branding strategies, the strategy of multibrand, multibrand, competitive brand.

Постановка проблеми. Зважаючи на обмеженість наукових і практичних розробок щодо формування торговельних марок та брендів усередині туристичних ТНК, а також різний ступінь впливу зовнішнього середовища на розвиток туристичного бізнесу, виникає потреба у дослідженні актуальних проблем формування торговельних марок та брендингових стратегій.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідженню розвитку стратегій торговельних марок та брендів присвячено багато робіт відомих учених, зокрема Д. Аакера, Ф. Котлера, Г. Чармессона, Л. Чернатоні та інших. Серед вітчизняних науковців торговельну марку і сучасні тенденції її розвитку розглядали Н. Моїсєєва, В. Пустотін, Е. Смирнов та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Серед наукових робіт та досліджень дуже мала увага приділялась питанню формування торговельних марок та брендів усередині туристичних ТНК насамперед з урахуванням галузевої специфіки, а також питанню використання торгової марки як однієї зі стратегій конкурентоспроможності ТНК.

Мета статті. Вивчення процесу створення та управління торговельною маркою туристичних підприємств; дослідження розробки брендингових стратегій та визначення напрямів удосконалення наявних.

Виклад основного матеріалу. Американська маркетингова асоціація надає таке визначення: «Бренд – це назва, термін, знак, символ, малюнок або їх поєднання, які створені задля ідентифікації товарів або послуг постачальника або групи продавців та їх диференціації від товарів та послуг конкурентів». Це визначення демонструє, що послуга може бути реалізована споживачу як під торговою маркою виробника, так і під торговою маркою продавця, а також те, що торгова марка є сигналом для споживача про джерело створення послуги (товару) та захищає як організацію, так і споживача від конкурентів, які реалізують ідентичні послуги (товари).

Таким чином, можливо сформулювати таке визначення брендинга. Брендинг – це технологія створення та просування фірмових туристичних послуг, діяльність до формування довготермінового уподобання до них, яка ґрунтується на посиленому впливі на виділений сегмент споживачів товарного знака, торгової марки, рекламної аргументації, матеріалів і заходів стимулювання збуту; оформленні та організації місць продажу послуг, а також інших елементів та акцій у сфері рекламної діяльності, поєднаних окремою ідеєю, які виділяють послуги організації серед конкурентів, створюють її образ, підкреслюють позиції та унікальність. Завдяки брендингу продукція стає втіленням фірмовості. Основним завданням брендинга організації індустрії туризму є формування та подальший розвиток у споживача позитивних асоціацій, пов'язаних з її торговою маркою.

Залежно від мети туроператора на ринку, стратегію брендинга можна класифікувати таким чином:

1. Стратегія розширення асортиментної лінії, тобто розповсюдження бренда на нові тури, доповнення новими властивостями в межах загального асортименту.
2. Стратегія «витягування до низу», коли в наявний бренд додають тури з меншою вартістю, тобто відбувається переорієнтація бренда на споживачів з невисокими видатками. Така стратегія актуальна, коли оператор намагається збільшити обсяги продажів за рахунок залучення нових споживачів.
3. Стратегія «витягування вгору», відбувається коли корпорація додає до бренда типи турів з більш високою вартістю. Таку стратегію використовують, коли хочуть збільшити престижність самої компанії.
4. Стратегія розширення меж бренда. На противагу зазначеним стратегіям, передбачає включення до бренда супутніх або не супутніх з туризмом товарів та послуг (наприклад, туроператор відкриває пункт прокату автомобілів або агентство нерухомості, страхові послуги та ін.).
5. Стратегія мультибренда – складається в одночасному розробленні та просуванні на ринок двох або декількох брендів, орієнтованих на задоволення принципово відмінних споживацьких груп (наприклад, одночасно брендинг дорогих та недорогих турів).

Глобальний бренд характеризується такими рисами:

- наявність лояльної аудиторії в різних частинах світу, яка дозволяє динамічний розвиток компанії, яка включена до бренда;
- розподіл цінностей, які включені до глобального бренда споживачами, які спочатку відносились до різних культурних, релігійних, політичних, соціальних категорій та груп.

Конкурентний бренд – це «сильний бренд», сила якого залежить від багатьох складових: лояльність споживачів до бренда, інформування про нього, ступінь його розпізнавання, здатність впливати на споживачів, асоціативна ємність тощо.

Сильний бренд створюється з використанням багатьох промоінструментів, які включають у себе і рекламні засоби та зв'язки з громадськістю, причому протягом тривалого часу. Однак найбільш дієвою методикою формування високолояльної категорії споживачів є їх власний досвід звернення за туристичним продуктом або відгуки знайомих, які користувались такими послугами. При експлуатації глобальних туристичних брендів туристичні ТНК отримують величезні переваги у використанні такого, який ґрунтується на власному досвіді туристів, інструменту формування лояльної клієнтської аудиторії.

Туристичний брендинг є процесом додавання вартості до туристичного продукту, який досягається його рекламою, використанням торгової марки, а також заходів щодо стимуляції продажу, просування і позиціонування в думках споживачів. Він також ідентифікує туристичний продукт, особу або місце, посилені таким чином, що покупець або користувач відчують особливі, унікальні додані вартості, які найкраще відповідають їхнім потребам. При цьому передумовою успіху туристичного бренда є його здатність зберегти ці додані вартості перед конкуренцією.

Додавання вартості до туристичного продукту завдяки туристичному брендингу зовсім не обмежується тим, щоб дати йому помітне ім'я. Туристичний брендинг – це кульмінація широкого спектра напрямів діяльності за всім набором засобів менеджменту та маркетингу, що дає змогу створити імідж туристичного бренда, який передає весь набір сигналів споживачу про якість, ціну, очікувані рівні якості та статус туристичного бренда.

Вчені виділяють п'ять рівнів лояльності до бренда:

- 1) споживач орієнтується на ціну та придбає продукт будь-якої торгової марки – його лояльність до зазначеного бренда повністю відсутня;
- 2) торгові марки забезпечують організації певний захист в умовах жорсткої цінової конкуренції;
- 3) споживач повністю задоволений торговою маркою та причини для покупки їм продуктів іншої торгової марки немає;
- 4) споживач несе збитки при купівлі товарів іншої торгової марки;
- 5) довіра споживачів колосальна, що істотно полегшує стратегію розширення бренда.

Відповідно п'ята сходинка відображає найвищий ступінь лояльності споживачів до конкретного бренда та свідчить про максимальну ефективність стратегії бренда туроператора.

Транснаціональні компанії, забезпечуючи високі обсяги продажів, перш за все мають широку клієнтську базу, кожний представник якої здатний до переорієнтації на постійного або лояльного клієнта у випадку демонстрації ТНК яскравих конкурентних переваг свого туристичного продукту, або реалізації корпоративних програм підвищення лояльності споживачів.

Крім того, клієнта, який потрапив до внутрібрендингового глобального простору, набагато легше перетворити в лояльного клієнта цього бренда, оскільки розчарування клієнта в якості або конкурентоспроможності однієї туристичної послуги в складі продукту може бути компенсовано за рахунок іншої складової такого пакета послуг, що бути в загальному мати позитивні враження споживача від усього бренда. Наприклад, клієнт купив туристичний пакет до якоїсь країни, його розчарувало авіап перевезення, але він залишився дуже задоволеним якістю готельного обслуговування. В результаті поїздки загальні враження споживача і його ставлення до туристичного бренда можуть залишитись позитивними, що і сформує лояльність клієнта.

Формування бренда складається з декількох етапів.

По-перше, позиціонування бренда на ринку. Насамперед аналізуються ключові характеристики бренда та способи його просування, визначається його місце на ринку з обов'язковим урахуванням потреб споживачів та сприйняття бренда як вагової складової туристичного підприємства. Місце бренда в уявленні споживачів щодо інших конкурентів і вважається позицією бренда. Це визначає подальші завдання: аналіз цільової аудиторії, для якої створюється бренд; визначення переваг, які отримає споживач від цього бренда; розуміння тієї мети, для досягнення якої потрібний бренд.

По-друге, формування стратегії бренда. На цьому етапі розробляються програми стратегічного напрямку, які туристичне підприємство використовує для створення цінності свого бренда. При розробленні стратегії аналізуються такі питання: що собою представляє цільова аудиторія та який її склад; які засоби необхідні, щоб привернути увагу цієї аудиторії; які враження від бренда повинні залишитися у цільовій аудиторії? Стратегічне планування бренда необхідно здійснювати, використовуючи методи маркетингових досліджень відносно цільової аудиторії: проаналізувати поведінку споживачів, їх соціально-психологічні та демографічні характеристики, які допоможуть зробити висновок, що бренд правильно створений, названий та рекламований.

По-третє, розроблення ідеї бренда. Ідея бренда як завершальний елемент створення образу та іміджу туристичного підприємства повинна привернути увагу споживача, захопити його своєю унікальністю та несхожістю з конкурентами. При цьому у свідомості споживачів повинно накопичитися максимум позитивної інформації про туристичне підприємство, послуги, які воно пропонує, тощо (рис.).

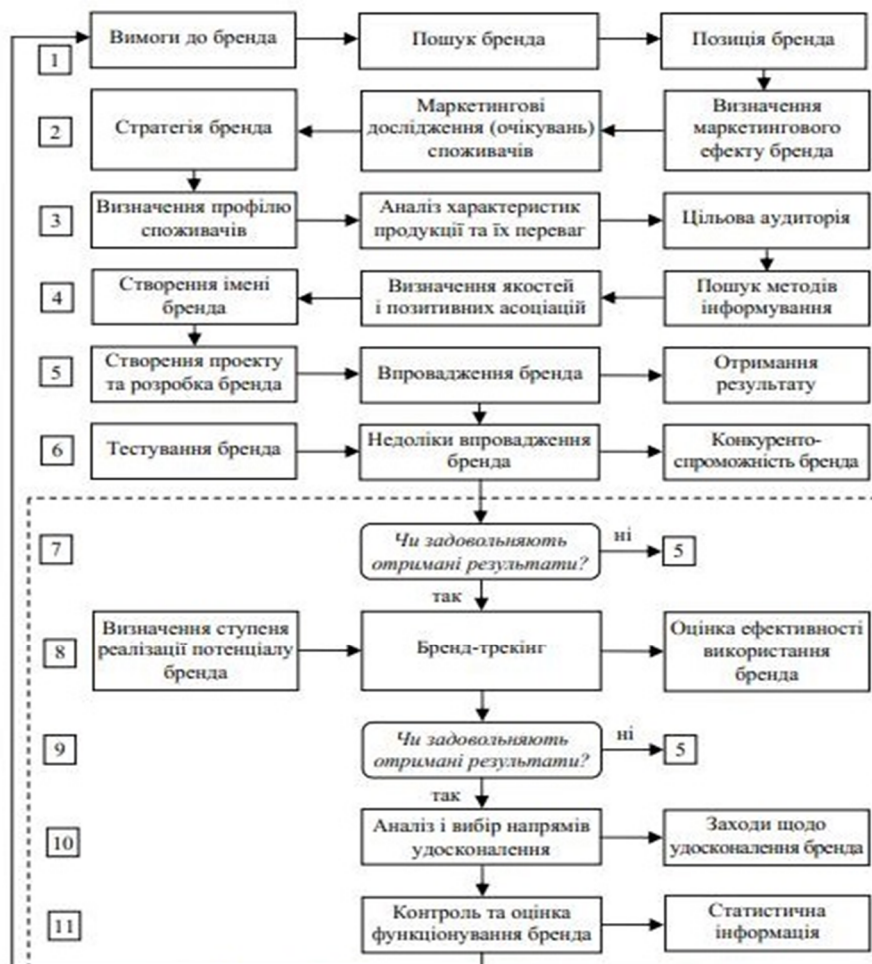


Рис. Алгоритм формування бренда

По-четверте, пошук імені бренда. Серед усіх складових елементів ім'я бренда (або бренднеймінг) має найбільше значення, адже воно найчастіше асоціюється з назвою підприємства. Пошук імені бренда та розроблення ідей щодо його назви – важкий та тривалий процес, який вимагає проведення різних досліджень, у тому числі смислового та звукового характеру.

Розробляючи бренд для міжнародного ринку, лінгвістичний аналіз проводять на предмет негативних асоціацій на мовах тієї країни, де цей бренд буде представлений. Його ім'я повинно нести позитивні асоціації – як у країні створення, так і в усьому світі.

По-п'яте, тестування бренда. До виходу на ринок ім'я бренда тестується, тобто оцінюється ставлення споживачів до різних варіантів назви марок, зображення, дизайну. Під час тестування також проводиться оцінювання ефективності комунікацій бренда з цільовою аудиторією, сприйняття його властивостей і пропонованих ним переваг. Ефективність витрат на розроблення і тестування бренда залежить від тривалості його життєвого циклу. Чим більший життєвий цикл, тим більш ефективними можуть бути витрати, оскільки питома вартість у цьому випадку знижуватиметься. Життєвий цикл більшості брендів набагато довший, ніж товарів. Продукти, що продаються під певною торговельною маркою, можуть перестати випускатися, але самі торговельні марки можуть існувати у свідомості споживачів нескінченно довго.

По-шосте, бренд-трекінг. Цим терміном сучасні дослідники реклами і маркетингу позначають методи виміру ефективності рекламної кампанії, а також використання бренда. Велике значення для бренд-трекінгу має визначення чисельності і складу вибірки, що забезпечують здобуття досить репрезентативної інформації. Оскільки зазвичай реклама спрямована на певну цільову групу. При цьому під цільовою (фокусною) групою розуміється не просто сукупність людей із певним набором соціально-демографічних характеристик, а саме споживачі тієї категорії товарів (послуг), до якої належить рекламована марка.

Однією з конкурентних переваг організації, яка відноситься до компаній високого рангу, є наявність у компанії відомої торгової марки. Спеціалістами встановлено, що за рахунок властивого масовій свідомості потягу до визначеної системи образів вдається значним чином скорегувати поведінку споживачів.

Ф. Котлер виділяє такі стратегії, якими керуються організації під час вибору марочної назви:

- індивідуальні марочні назви для кожного виду продукції;
- єдина марочна назва для всієї продукції компанії;
- окремі марочні назви для груп товарів;
- поєднання назв компанії з індивідуальним "іменем" продукту.

Переваги та недоліки кожної стратегії розглянуто в табл.

У практичному житті організації індустрії туризму використовують під час вибору назви всі стратегії, крім стратегії "Індивідуальні марочні назви для кожного туристичного продукту або послуги".

Конкурентний бренд – це сильний бренд, сила якого залежить від багатьох складових: лояльність до бренда; інформованість про нього, пізнаваність; здатність впливати на споживача; асоціативна ємність тощо. Спеціалісти виділяють п'ять рівнів лояльності споживачів до бренда.

Сила бренда значно залежить, яка кількість туристичних послуг:

- якість марочної туристичної послуги;
- репутація виробника послуг;
- виокремлення її специфічної позиції на ринку;
- адекватність динаміки споживацьких очікувань, активна та гнучка політика виробника.

Таблиця

Стратегії вибору назви бренда, їх переваги та недоліки

Назва стратегії	Переваги	Недоліки
Індивідуальні марочні назви для кожного виду продукції	Імідж компанії не пов'язаний зі ставленням споживача до окремого товару; можливість підбору влучної назви для кожного нового товару	Високі маркетингові видатки на просування торговельної марки кожного окремого товару; видатки на проведення досліджень на патентну чистоту нових імен
Єдина марочна назва для продукції	Високий обсяг продаж завдяки відомості виробника; видатки при випуску товару мінімальні через впізнання марки	Випуск нової продукції повинен строго відповідати іміджу торговельної марки організації, інакше це може призвести до зменшення ефективності роботи в цілому
Окремі марочні імена для груп продуктів	Чітко визначає позиціонування тієї або іншої групи товарів на окремих споживачів	Успіх окремо взятої групи товарів не відображається на репутації компанії загалом; компанія повинна проводити активну рекламу по кожній групі товарів для підвищення її впізнання у клієнтів
Поєднання назв компанії з власними індивідуальними «іменами» продукту	Назва компанії надає новому товару легітимність, а індивідуальна марочна назва – оригінальності	Тісний зв'язок нового товару з іміджем організації

Конкурентних переваг організації індустрії туризму можна досягти лише завдяки правильному управлінню брендом. Для розуміння найкраще представити процес створення та управління брендом у вигляді певних етапів, які створюють циклічний процес, який складається з наступного:

- Розширення товарної лінії – розповсюдження назви бренда на нові товари, які доповнено новими властивостями, в межах однієї товарної категорії.
- Розширення меж торговельної марки – розповсюдження назви марки на нові товари з іншої категорії.
- Мультимарки – різні назви марок для товарів однієї категорії з метою виділення різних властивостей продукту або з урахуванням специфічної мотивації покупців.
- Введення нових торгових марок для нових категорій товарів. Ця стратегія потребує від організації достатньо великих фінансових вкладень на розвиток нового бренда, тому застосовується лише в тому випадку, якщо продукція, яка випускається, не зовсім відповідає торговельній марці.
- Комбіновані торговельні марки – марки, які складаються з двох або більше широківідомих марочних назв. Суть цієї стратегії полягає у пропонуванні того самого товару під двома та більше відомими брендами.

Політику розширення свого впливу проводять і європейські готельні мережі. Наприклад, готельна мережа «Ассог», використовуючи різні марки (стратегія мультимарки), пропонує для своїх клієнтів різноманітні торговельні марки, з різноманітним спектром послуг та цін від бренда “Sofitel” (готелі люкс) до односторонніх готелів бренда “Formula 1”. З урахуванням кон'юнктури ринку готельна мережа “Ассог” об'єднує ряд готелів незалежно від їх торговельної марки у групи для обслуговування окремих сегментів туристичного ринку. Деякі готелі брендів “Novotel” і “Mercure” входять до групи “Atria”, яка спеціалізується на прийомах та обслуговуванні конгресів, виставок та інших професіональних зустрічей та заходів. Ці готелі пропонують своїм клієнтам конференц-зали та аудиторії, які мають аудіовізуальну техніку, техніку синхронного перекладу, не-

обхідні переговорні приміщення, бюро обслуговування та секретаріат. Інша група готелів цієї мережі під брендом “Coralia” орієнтована на відпочиваючих туристів, тому готелі цієї концепції розташовані в курортних регіонах (Карибський басейн, Французька Полінезія, Середземне море). Для протистояння конкуренції готельна мережа “Accor” однією з перших (21 рік назад) створила бренди економічного класу, які на той час не мали достатнього успіху. Однак дослідження маркетологів компанії показали, що готелями економічного класу користуються не ті клієнти, які раніше зупинялися в більш дорогих готелях, а ті, які раніше взагалі не користувалися готелями цієї мережі. Нині розширення кількості готелів економічного класу відповідає сучасному попиту на туристичні послуги. Таким чином, “Accor”, який мав у своєму розпорядженні готелі різних категорій, може запропонувати в Європі різноманітний продукт. Так, торговельна марка “Formula 1” розповсюджена на французькому, іспанському, шведському, бельгійському та голландському ринках. У США бренди “Accor” економічного класу носять назву “Motel Six” та являють собою національну мережу з 760 незалежних готелів з централізованим бронюванням у США та Європі, які працюють на умовах франшизи. В Португалії, Німеччині та Італії ця концепція здійснюється в дещо іншому вигляді залежно від умов таких ринків. Як видно з вищенаведених прикладів, такі відомі готельні мережі, як “Marriott”, “Hilton”, “Accor” для розширення ринків збуту не можуть обмежитись у своїй діяльності лише одним брендом, який би задовольняв вимоги та уподобання всіх клієнтів. Крім того, послуги, які надаються кожною торговою маркою, унікальні та розраховані на окремих клієнтів (за рівнем прибутку, метою поїздки, сімейним станом та інше). Малоімовірно, що турист з високоприбуткових верств суспільства зупиниться в готелях “Formula 1”, тому що розміщення в готелях такого класу не збігається з його матеріальними можливостями, становищем у суспільстві та іміджем. Тому, якби готельна мережа “Accor” не мала таких брендів, як “Sofitel” та “Novotel”, то вона б втратила клієнтів, які мають високий рівень прибутку. Ефективність створення диференціації брендів для реалізації туристичних послуг підтверджує теорія самоконцепції особистості споживача. Самоконцепція – це комплекс думок та почуттів індивідуума самого про себе.

Стратегія розширення товарної лінії, у свою чергу, поділяється таким чином:

- Витягування вниз – додаток товарної лінії організації туристичними продуктами та послугами за низькими цінами. Основна мета – протидія працюючим у цьому ціновому діапазоні конкурентам.

- Витягування вверх – додаток товарної лінії організації туристичними продуктами та послугами за високими цінами. Мотиви – прагнення до збільшення темпів росту та збільшення прибутку.

- Витягування товарної лінії у двох напрямках – товарна лінія організації представлена туристичними продуктами та послугами за високими та низькими цінами. Мета – позиціонування організації як виробника повного товарного спектра.

Як наслідок, в основі управління брендом лежить процес, який направлений на збільшення періоду лояльності споживачів до торговельної марки. Для цього необхідно постійні інвестиції в маркетингову діяльність, у збільшення якості обслуговування клієнтів, матеріально-технічну базу організації. Як би вдало не була позиціонована на ринку торговельна марка, однак під впливом успіху конкурентів на ринку або у зв'язку зі змінами споживацьких уподобань організації доводиться приймати рішення щодо репозиціонування бренду. Створення ефективного бренду туристичної організації передбачає, що компанія повинна постійно працювати над укріпленням іміджу торговельної марки та пов'язаних з нею асоціацій.

З метою створення, підтримки, захисту, посилення та розширення товарних марок можливо використання таких стратегій, які якісно зарекомендували себе на практиці.

Стратегія корпоративної марки – має на увазі, що підприємство просуває свою продукцію на ринок під єдиною торгівельною маркою. При цьому відбувається економія коштів, які вкладаються в маркетинг, та спрощується процес впровадження нового продукту, особливо якщо корпоративна марка має стійке становище на ринку.

Стратегія індивідуальної марки – полягає в тому, що різні продукти, які пропонуються підприємствами, мають свої індивідуальні марки. Наприклад, так діє корпорація Marriott, яка управляє щонайменше десятком товарних марок (а саме, Ritz-Carlton – готелі класу люкс, Ramada – готелі середнього класу, Holiday Inn – готелі для тривалого проживання і т. ін.). Така стратегія дозволяє ретельно сегментувати ринок та диференціювати продукти, зважаючи на вимоги цільових сегментів.

«Парасолькова» марочна стратегія – має на увазі поєднання корпоративної та індивідуальної марок. «Парасолькою» частіше за все виступає фірмова назва. Наприклад, корпорація Hyatt включає такі марки: Park Hyatt – невеликі висококласні готелі, які мають ресторани високої кухні, високотехнологічні бізнес-центри, оздоровчі клуби; Grand Hyatt – готелі для ділових мандрівників та туристів, відмітна особливість – наявність невеликих площ для конференцій; Hyatt Regency Hyatt Vacation Club – таймер-клуби.

Розглянуті марочні стратегії залежно від конкурентних умов діяльності підприємства та характер продуктів, що пропонуються, можуть успішно комбінуватися один з одним. В ідеалі ефективне управління товарною маркою повинно бути направлено на досягнення її переваг перед конкурентними марками. Якщо цього не відбувається, буде доцільно використати переозиціонування торговельної марки. Рішення про це приймається під впливом успіхів конкурентів або у зв'язку зі зміною споживачьких очікувань.

Успішне позиціонування торговельної марки та перепозиціонування тієї, що вже існує, досягається за допомогою технологій – системи, яка пов'язує разом продукти з його характеристиками, товарну марку, її образ у свідомості споживачів, а також концепцію виробника (продавця) щодо свого продукту, товарної марки та споживача. Відповідно до цього брендинг можна визначити як процес комплексного управління товарною маркою, продуктом та підприємством з метою створення позитивних довгострокових відносин зі споживачем та підвищенням конкурентоспроможності підприємства.

Висновки і пропозиції. Підводячи підсумок всьому вищесказаному, однією з найважливіших умов підвищення конкурентоспроможності туристичних послуг ТНК є підвищення престижності їх споживання. А досягти цього можна формуванням бренда, під яким розуміється репутація, набір очікувань та асоціацій, що пов'язуються споживачами з торговою маркою туристичного продукту або його виробника. Дослідження і практичний досвід показують, що нині успішна туристична компанія повинна мати стратегію туристичного бренда, спрямовану на формування відданості споживача.

Сучасні умови конкуренції вимагають від туристичних ТНК подальшої диференціації туристичних послуг, що надаються під певною торговельною маркою, з урахуванням специфіки потреб окремих груп клієнтів. Така спеціалізація передбачає створення різних брендів під однією торговельною маркою, орієнтованих на певні сегменти споживчого ринку. Таким чином, брендинг – один з дієвих інструментів, які дозволяють управляти рівнем вартості продукту, збільшувати капітал, підвищувати конкурентоспроможність підприємства.

Список використаних джерел

1. *Александрова Л. Ю.* Международный туризм : учебное пособие для вузов / Л. Ю. Александрова. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 470 с.
2. *Бриггс С.* Маркетинг в туризме / С. Бриггс ; пер. с англ. М. Ю. Зарицкая. – К. : Знання-Прес, 2005. – 358 с.

3. Гуляев В. Г. Туризм: экономика и социальное развитие / В. Г. Гуляев. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 289 с.
4. Дашкова Т. Л. Использование новых маркетинговых технологий в туристическом бизнесе / Т. Л. Дашкова // Российское предпринимательство. – 2008. – № 6 (78). – С. 90–94.
5. Использование брендинга для продвижения туристических услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://tourlib.net/books_tourism/jukova24.htm.
6. Левочкин Н. А. Туристические бренды территории: структура и особенности / Н. А. Левочкин // Российское предпринимательство. – 2012. – № 20 (218). – С. 152–158.
7. Маликова Ю. И. Брендинг туристических дестинаций / Ю. И. Маликова // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Індустрія гостинності в країнах Європи», 4–6 грудня 2009 р. – Сімферополь : ВіТроПринт, 2009. – С. 48–50.
8. Милова Н. С. Особенности продвижения бренда гостиничного предприятия / Н. С. Милова, М. Ю. Лайко // Российское предпринимательство. – 2011. – № 11 (59). – С. 132–136.
9. Мильнер Б. Управление современной компаний : учебник / Б. Мильнер, Н. Линс. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 380 с.
10. Пепперс Д. Управления отношениями с клиентами: как превратить базу ваших клиентов в деньги / Д. Пепперс, М. Роджерс ; пер. с англ. Д. Л. Раевской, С. Н. Живаевой ; [под. ред. С. Н. Хромова-Борисова, Ю. В. Вронского, В. В. Титова]. – М. : Манн, Иванов, Фербер, 2006. – 336 с.
11. Покровская И. В. Паблик рилейшинз как способ продвижения предприятия на рынке гостиничных услуг / И. В. Покровская, В. Ф. Кузин // Праці Восьмої міжнародної наукової конференції студентів та молодих учених «Управління розвитком соціально-економічної системи: глобалізація, підприємство, стан економічного зростання». – 2007. – Ч. 1. – С. 189–192.
12. Принципы формирования конкурентоспособности бренда в туризме. Задача брендинга организации индустрии туризма [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://lorinser-500.narod.ru/2.htm>.
13. Сенин В. С. Организация международного туризма : учебник / В. С. Сенин. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 400 с.
14. Скобкин С. С. Маркетинг и продажи в гостиничном бизнесе : учебно-практическое пособие / С. С. Скобкин. – М. : Юристъ, 2001. – 266 с.
15. Филипповский Е. Е. Экономика и организация гостиничного хозяйства : учебное пособие / Е. Е. Филипповский, Л. В. Шмарова. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 176 с.
16. Чудновский А. Л. Управление индустрией туризма : учебное пособие / А. Л. Чудновский, М. А. Жукова, В. С. Сенин. – М. : КНОРУ, 2004. – 430 с.
17. Чудновский А. Л. Туризм и гостиничное хозяйство : учебник / А. Л. Чудновский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮРКНИГА, 2005. – 448 с.

УДК 338.43:502.131.1

Ю.А. Ященко, аспірант

Білоцерківський національний аграрний університет, м. Біла Церква, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ АГРОСФЕРИ В КОНТЕКСТІ СТАЛОСТІ**Ю.А. Ященко**, аспірант

Белоцерковский национальный аграрный университет, г. Белая Церковь, Украина

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ АГРОСФЕРЫ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОСТИ**Yuliia Yashchenko**, PhD student

Bilotserkivska National Agrarian University, Bila Tserkva, Ukraine

THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE DEVELOPMENT OF AGRARIAN SPHERE IN THE CONTEXT OF SUSTAINABILITY

Розширено і поглиблено теоретичні основи розвитку агросфери на засадах сталості. Особливу увагу приділено питанням сутності сталого розвитку, змістовного наповнення понять «агросфера» та «сталий розвиток аграрної сфери», а також наведено погляди на визначення цього терміна різними науковцями.

Ключові слова: агросфера, сталий розвиток, сталість, сталий розвиток агросфери.

Расширены и углублены теоретические основы развития агросферы на основе устойчивости. Особое внимание уделено вопросам сущности устойчивого развития, содержательного наполнения понятий «агросфера» и «устойчивое развитие аграрной сферы», а также приведены взгляды на определение этого термина разными учеными.

Ключевые слова: агросфера, устойчивое развитие, устойчивость, устойчивое развитие агросферы.

In the article the theoretical foundations of agrarian sphere based on sustainability are expanded and enhanced. Particular attention is paid to the essence of sustainable development, the content of the concepts of "agrarian sphere" and "sustainable development of agrarian sphere". The views on the definition of the term "sustainable development of agrarian sphere" are presented by various scholars.

Key words: agrarian sphere, sustainable development, sustainability, sustainable development of agrarian sphere.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку людства найважливішими постають питання, пов'язані з захистом навколишнього середовища, і соціальні питання життєзабезпечення населення. Однією з найважливіших складових сталого розвитку суспільства є комплексний, збалансований розвиток саме аграрної сфери, оскільки він сприяє стабільним прогресивним змінам у виробничій, соціальній і екологічній сферах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам сталого розвитку сільського господарства було присвячено багато наукових праць. Серед основних слід відзначити дослідження В.А. Іванова, О.М. Варченко, А.С. Даниленка, Л.І. Катан, С.М. Кваши, М.Ф. Кропивко, К.П. Мартинова, О.Л. Попової, П.Т. Саблука, О.В. Шубравської та ін. Разом з тим потребує уточнення категоріально-понятійний апарат з цієї проблеми, що визначає актуальність обраної теми.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча проблема сталого розвитку поставала досить давно, вона не втрачає своєї актуальності й сьогодні, оскільки існує дуже багато невирішених питань. А відсутність єдиного категоріального апарату стосовно сталого розвитку агросфери спонукає до аналізу теоретичної наповненості терміна та розкриття його сутності.

Мета статті. Метою дослідження є поглиблення теоретичних аспектів сталого розвитку агросфери.

Виклад основного матеріалу. Термін "sustainable development" ("сталий розвиток") з'явився в публікаціях ще в другій половині 80-х років і був узаконений на конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку у 1992 році в Ріо-де-Жанейро, де були зроблені основні принципи сталого розвитку. У висновках конференції ООН сталий розвиток був визначений як такий розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби.

Цей термін виник не випадково. У 60-х роках ХХ ст. у популяційній динаміці, у дослідженні екосистем і окремих популяцій використовувався термін "sustainability". Він означав розвиток популяції, узгоджений з розвитком тієї екосистеми, до якої вона належала. Інакше кажучи, такий розвиток популяції, що не руйнував екосистеми, яка її оточувала, в

цілому. Використовуючи в такому плані термін “sustainable development” відносно людської популяції, його можна трактувати як розвиток суспільства, прийнятний для збереження екологічної ніші людини, тобто умов для розвитку цивілізації загалом. Оскільки екологічною нішею людства є вся біосфера, найбільш доцільно вважати його ідентичним термінові, який означає такий розвиток людства, який не руйнує біосферу [1, с. 289].

У перекладі на українську мову “sustainable development” трактують як сталий, гармонійний, стійкий розвиток (для порівняння у табл. 1 наведено офіційні переклади цього терміна різними мовами світу). Проте найчастіше у вітчизняній науковій літературі застосовується саме термін “сталий”. Деякі фахівці вважають такий переклад невдалим, оскільки ці поняття – “сталий” (тобто незмінний) і “розвиток” (процес, у результаті якого відбувається зміна) на перший погляд є непокєднуваними.

Проте Новий тлумачний словник української мови подає тлумачення слова “сталий” так: 1) який зберігає той самий склад, розмір, форму, величину тощо; 2) який не припиняється, не переривається, триває весь час; 3) який протягом тривалого часу не змінюється [7]. Отже, можна вважати, що це словосполучення має абсолютно вдалий зміст.

Таблиця 1

Офіційно прийняті переклади терміна «sustainable development» деякими мовами світу

Мова світу	Офіційно прийнятий переклад оригіналу-терміна “sustainable development” мовою світу	Дослівний переклад з мови світу українською мовою
Французька	Developpment durable	Довгостроковий розвиток
Італійська	Sviluppo sostenibile	Розвиток, що заслуговує на підтримку
Німецька	Nachaltige Entwicklung	Тривалий розвиток
Шведська	En stadig utveeckling	Стійкий розвиток
Норвезька	En holdbar utvikling	Міцний розвиток
Японська	Jizoki-tekina kaihatu	Тривалий розвиток

Джерело: [1, с. 290].

Сьогодні існує надзвичайно багато визначень сталого розвитку. Наведемо деякі приклади:

– О.Л. Попова [8]: сталий розвиток означає збалансоване, зрівноважене зростання як економічних, так і екологічних параметрів постійними пропорційними темпами, забезпечуючи загальний прогрес суспільства в усіх його сферах;

– Б.М. Данилишин визначає сталий розвиток як систему відносин суспільного виробництва, за якої досягається оптимальне співвідношення між економічним ростом, нормалізацією якісного стану природного середовища, ростом матеріальних і духовних потреб населення;

– О.Б. Ватченко, В.М. Ільченко [2]. **Сталий розвиток** – керований процес збалансованого розвитку соціально-економічних і екологічних складових, спрямованих на використання та відтворення природного середовища й досягнення відповідної якості життя людини як у теперішньому, так і в майбутньому часі.

Можна прослідкувати, що сталий розвиток включає в себе три складові: економічну, соціальну й екологічну, які мають бути гармонізовані та за умови, що цей розвиток направлений і на майбутнє.

Перш ніж перейти до встановлення сутності сталого розвитку агросфери, необхідно визначити саме поняття «агросфера». Сьогодні це поняття набуває дедалі ширшого використання, особливо коли йдеться про роль сільського господарства в досягненні гармонізованого економічного, соціального та екологічного розвитку.

О.О. Созінов зазначає, що внаслідок цілеспрямованих дій людей протягом багатьох поколінь утворилася по суті нова складова біосфери – агросфера. В ній домінують культурні рослини, свійські тварини, оброблені ґрунти і пов’язані з ними організми. До складу агросфери входять також луки, пасовиська, сільські поселення, всі типи агроландшафтів, агробіоценозів і агроєкосистем. Вона створена та існує завдяки розуму й діяльності

людини, і тому є як природничою, так і соціальною категорією. Агросфера – не тільки головне джерело забезпечення населення продовольством і сировиною для харчової і легкої промисловості, а й середовище існування значної частини населення [10].

Як найважливішу життєзабезпечувальну (виробничу і середовищну) систему, що включає людський потенціал (соціальний аспект), аграрне виробництво (економічний аспект) та агроландшафти (екологічний аспект) визначає агросферу О.Л. Попова [8].

Враховуючи вищевказані аспекти щодо сутності агросфери бачимо, що саме на за-садах сталості повинен відбуватися її розвиток.

Визначення «сталий розвиток» у контексті розвитку агросфери було зазначено в ма-теріалах, які були прийняті на сесії продовольчої і сільськогосподарської організації ООН у 1996 році. Вони були сформульовані таким чином: «Головним завданням Про-грами сталого розвитку сільського господарства і сільського розвитку є підвищення рі-вня виробництва продуктів харчування і забезпечення продовольчої безпеки. Для вирі-шення цього завдання необхідно підтримувати освітні ініціативи, використання економічних інновацій і розвиток нових технологій, забезпечуючи таким чином стабі-льний доступ до продуктів харчування; розвиток товарного виробництва; зниження безробіття; захист навколишнього середовища та ін.» [12].

У табл. 2 наведено визначення сталого розвитку агросфери різними авторами.

Таблиця 2

Визначення терміна «сталий розвиток агросфери»

Автор, джерело	Визначення терміна
О.Л. Попова [8]	Сталий розвиток агросфери можна визначити як системні, людиноцентристські, адаптивні за природою та якісні за сутністю цілеспрямовані зміни, що повинні за-безпечувати підвищення її економічної ефективності, соціальної прогресивності, екологічної безпечності та стійкості
Л.І. Катан [4]	Стійкий розвиток аграрної сфери – це спроможність аграрного сектору за рахунок мо-білізації своїх внутрішніх резервів створити таку раціональну структуру виробництва, яка б у разі появи випадкових зовнішніх впливів сприяла пом'якшенню несприятливих наслідків і одержанню мінімальних відхилень від сформованої тенденції розвитку
О.М. Варченко, А.С. Даниленко та ін. [5]	Сталий розвиток агросфери – здатність агросфери достатньо швидко й адекватно, тобто без тривалого розбалансування, реагувати на можливі виклики свого внут-рішнього і зовнішнього середовища, забезпечуючи вихід продукції заданої якості у необхідних обсягах
О.В. Шубравська [11]	Сталий економічний розвиток сільського господарства визначається його здатніс-тю забезпечити власне зростання в умовах дотримання оптимальних пропорцій свого внутрішнього розвитку і збалансованості з розвитком економічної, екологіч-ної та соціальної систем
В.О. Іванов, А.С. Пономарьова [3]	Сталий розвиток аграрної сфери визначається трьома тісно взаємопов'язаними складовими: економічною, соціальною й екологічною. Сталий розвиток досягаєть-ся, якщо протягом тривалого періоду забезпечується в єдності і взаємодії від-творення виробничого потенціалу, людських ресурсів і природного середовища
П.Т. Саблук [9, с. 133]	Стале зростаюче сільське господарство – відображає необхідність забезпечення населення планети продовольством на досягнутому рівні – стале, та необхідність зростання його випереджаючими темпами порівняно з темпами збільшення чисе-льності населення

Джерело: систематизовано автором.

Виходячи з дослідження можна побачити, що сталий розвиток агросфери розглядають у контексті агропродовольчої системи, галузі сільського господарства, сільських територій.

Основними структурними компонентами сталого розвитку агросфери є:

Економічна компонента:

- модернізація господарств;
- зміцнення фінансового стану підприємств;
- удосконалення виробничої та ринкової інфраструктур для розвитку сільського го-сподарства;
- збільшення продуктивності праці та ін.

Екологічна компонента:

- екологізація виробництва;
- зростання рівня екологічної освіти;
- зменшення деструктивного впливу на навколишнє середовище;
- підтримка екологічно безпечних умов життя та ін.

Соціальна компонента:

- розвиток сільських територій;
- зростання рівня оплати праці;
- реалізація програм зайнятості;
- соціальний захист населення та ін.

Варто зазначити, що розуміння сутності розвитку аграрної сфери на засадах сталості пов'язане з таким типом його розвитку, за якого здійснюються стратегічно узгоджені кількісні та якісні зміни, що забезпечують зростання рівня життя сільськогосподарських виробників, сільського населення і цілої нації, і досягаються вони завдяки гармонізації виробничої сфери, людських ресурсів і навколишнього середовища.

Висновки і пропозиції. Таким чином, у результаті аналізу теоретичних засад сталого розвитку аграрної сфери економіки встановлено, що:

- ця категорія є відображенням змін, що відбуваються в зазначеній сфері, за яких забезпечується зростання рівня життя сільськогосподарських виробників, сільського населення і цілої нації, і досягаються вони завдяки гармонізації виробничої сфери, людських ресурсів і навколишнього середовища;
- сталий розвиток аграрної сфери визначається трьома тісно пов'язаними складовими – економічною, соціальною та екологічною;
- сталий розвиток агросфери є підґрунтям для сталого розвитку економіки загалом.

Список використаних джерел

1. *Борищук Є. М.* Основи теорії стійкого розвитку еколого-економічних систем : монографія / Є. М. Борищук. – Львів : Растр-7, 2007. – 438 с.
2. *Ватченко О. Б.* Виникнення та аналіз поняття «сталий розвиток» / О. Б. Ватченко, В. М. Ільченко // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії : зб. наук. пр. «Економічні науки». – 2011. – № 1. – С. 64–68.
3. *Іванов В. А.* Методологические основы устойчивого развития аграрного сектора / В. А. Иванов, А. С. Пономарева // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2011. – № 4 (16). – С. 109–121.
4. *Катан Л. І.* Економічне забезпечення сталого розвитку аграрної сфери : монографія / Л. І. Катан. – Суми : Довкілля, 2012. – 352 с.
5. *Концептуальні основи сталого розвитку агросфери : навчальний посібник* / О. М. Варченко, А. С. Даниленко, О. В. Шубравська та ін. – Біла Церква, 2010. – 160 с.
6. *Мартынов К. П.* Методика оценки устойчивости развития региональной аграрной сферы / К. П. Мартынов // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 8. – С. 316–318.
7. *Новий тлумачний словник української мови у трьох томах* / уклад. В. В. Яременко, О. М. Сліпущко. – К. : Аконт, 2003. – Т. 3. – 862 с.
8. *Попова О. Л.* Сталий розвиток агросфери України: політика і механізми : монографія / О. Л. Попова. – К., 2009. – 352 с.
9. *Саблук П. Т.* Глобалізація і продовольство : монографія / П. Т. Саблук, О. Г. Білорус, В. І. Власов. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 632 с.
10. *Созинов О. О.* Агросфера в Україні в ХХІ столітті / О. О. Созинов // Вісник Національної академії наук України. – 2001. – № 10. – С. 7–12.
11. *Шубравська О. В.* Сталий розвиток агропродовольчої системи України : монографія / О. В. Шубравська. – К., 2002. – 203 с.
12. *Promoting Sustainable Agriculture and Rural Development: Agenda 21 Chapter 14.* Rome: FAO, 1996.

УДК 69.003.13

Н.А. Петрищенко, асистент**Н.В. Серьогіна**, асистент

Одеська державна академія будівництва та архітектури, м. Одеса, Україна

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ**Н.А. Петрищенко**, ассистент**Н.В. Серёгина**, ассистент

Одесская государственная академия строительства и архитектуры, г. Одесса, Украина

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ**Nataliia Petryshchenko**, assistant**Nataliia Serohina**, assistant

Odesa State Academy of Civil Engineering and Architecture, Odesa, Ukraine

MODERN PROBLEMS OF CONSTRUCTION COMPLEXES OF UKRAINE

Розглянуто роль будівельної галузі в економіці України. Капітальне будівництво створює велику кількість робочих місць, споживає продукцію багатьох галузей, виробляє для них нові та реконструює наявні основні фонди. Однак економічна криза та реформи останніх років дуже негативно відобразилися на стані будівельної галузі. Проведено аналіз основних показників для галузі – індексів обсягів виробництва будівельно-монтажних робіт та будівельних матеріалів, пайового розподілення обсягів будівельно-монтажних робіт, індексів цін на будівельно-монтажні роботи. Виявлено, що протягом останніх років спостерігалось скорочення обсягів виробництва будівельних робіт, виготовлення будівельних матеріалів з одночасним ростом цін на їх виконання. Зроблено припущення про причини такого стану галузі та її окремих елементів на підставі проаналізованих статистичних даних, намічені перспективи та напрями подальшого розвитку галузі.

Ключові слова: будівельний комплекс, житлове будівництво, індекс цін, економічна криза, обсяг робіт, платоспроможність.

Рассмотрена роль строительной отрасли в экономике Украины. Капитальное строительство создает большое количество рабочих мест, потребляет продукцию многих отраслей, производит для них новые или реконструирует существующие основные фонды. Однако экономический кризис и реформы последних лет крайне негативно отразились на состоянии строительной отрасли. Проведен анализ основных показателей для отрасли – индексов объемов производства строительно-монтажных работ и строительных материалов, долевого распределения объемов строительно-монтажных работ, индексов цен на строительно-монтажные работы. Выявлено, что на протяжении последних лет наблюдалось сокращение объемов производства строительных работ, изготовления строительных материалов с одновременным ростом цен на их выполнение. Сделаны предположения о причинах такого состояния отрасли и отдельных её элементов на основании проанализированных статистических данных, намечены перспективы и направления дальнейшего развития отрасли.

Ключевые слова: строительный комплекс, жилищное строительство, индекс цен, экономический кризис, объем работ, платежеспособность.

The article discusses the role of the construction industry in the economy of Ukraine. Capital construction creates a large number of jobs, consumes the products of many industries producing for them new or remodel existing fixed assets. However, the economic crisis and the reforms of recent years is extremely negative impact on the state of the construction industry. An analysis of the main indicators for the industry - the index of the volume of construction and installation works and building materials, share distribution volume of construction works, price indices for construction and assembly work. Revealed that over the past years have seen a decline in production of construction, manufacture of building materials with a simultaneous increase in the prices of their execution. Make assumptions about the causes of this state of the industry and its individual elements analyzed on the basis of statistical data, outlined the prospects and directions of further development of the industry.

Key words: building complex, housing, price index, the economic crisis, the amount of work, solvency.

Постановка проблеми. Світова фінансова криза та політичні реформи останніми роками мали значний вплив на економіку України. Складні умови не можуть не впливати на стан будівельної галузі країни, що, у свою чергу, викликає реагування у супутніх сферах діяльності економічних суб'єктів, соціально-економічному стані регіону тощо. Прогнози на наступні роки досить несприятливі, потрібен тривалий період для відновлення зростання обсягів виробництва.

Перелічені фактори перешкоджають зміцненню фінансової бази підприємств будівельного комплексу та спрямовують їх на вирішення сьогоденних завдань щодо виживання. Подолання цих проблем вимагає не лише розуміння нинішньої ситуації, а й об'єктивної оцінки наслідків минулих років та аналіз наступних змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми підвищення ефективності функціонування та шляхи подальшого розвитку будівельної галузі України розглядалися в роботах В.В. Биби [1], О.А. Більовського, О.П. Бичкова, О.М. Козич [2] та багатьох інших вітчизняних учених. Незважаючи на достатню кількість публікацій щодо розгляду та подолання проблем у будівництві, невизначеними залишається багато питань, відповідь на які не може бути постійною, оскільки вона залежить від економічних умов, рівня державної підтримки, соціальних проблем населення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасний етап розвитку будівельного комплексу країни характеризується скороченням обсягів виробництва як безпосередньо будівельних робіт, так і будівельних матеріалів.

Пошук ефективних шляхів виходу з кризового стану має ґрунтуватись на результатах аналізу стану галузі, виявлених загальних проблемах та з урахуванням досвіду трансформації у розвинутих країнах.

Багато проблем функціонування будівельної галузі України потребує не тільки загального дослідження, але й виявлення подальших напрямків розвитку, пропозицій щодо вдосконалень у галузі із зазначенням ресурсів та умов для реалізації обраної стратегії реформування будівництва в Україні.

Мета статті. Головна мета цієї роботи полягає в тому, щоб на основі всебічного дослідження загальних та специфічних особливостей розвитку будівельної галузі економіки України обґрунтувати пропозиції щодо вдосконалення її роботи, належній реорганізації галузі для підвищення її глобальної та регіональної конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Будівельна галузь тісно пов'язана з усіма секторами національної економіки, створює основні фонди в інших галузях, забезпечує населення не тільки житлом, але й виробничими площами, об'єктами соціальної сфери та працевлаштуванням населення. Будь-які кризові явища в економіці негативно впливають на неї. Основними факторами впливу на сьогодні слід вважати:

- падіння реальної купівельної спроможності населення;
- скорочення обсягів фінансування програм інноваційно-інвестиційного розвитку;
- підвищення банківських відсотків та криза у банківській сфері;
- занепад на ринку нерухомості;
- політичну нестабільність.

Аналіз статистичних матеріалів [3] вказує, що результатом впливу перелічених проблем є скорочення будівельних робіт у минулому періоді, незважаючи на те, що останні роки асортимент будівельної продукції постійно розширювався та удосконалювався, впроваджувалися новітні технології виробництва.

Так, у 2014 р. підприємствами України виконано будівельних робіт на суму 50,23 млрд грн, що на 8,67 млрд грн, нижче, ніж у 2013 році і на 18,67 млрд грн нижче, ніж у 2012 році. Таким чином, зниження обсягів становило відповідно 14,8 % та 29,3 %.

Стосовно житлового будівництва можна зазначити, що впродовж 2012–2014 років спостерігається підвищення обсягів з 13,9 до 22,1 %. Нежитлове будівництво навпаки характеризується скороченням обсягів за той самий період – з 30,7 % до 26,2 %, де найбільші зміни відбулися протягом 2014 року, який відрізняється зниженням на 3,8 %. Також зменшення обсягів демонструють результати будівництва інженерних споруд, частка яких змінилася з 55,4 до 51,7 % у той же період, але найбільше зміни відбулися протягом 2013 року (рис.).

Зниження обсягів нежитлового будівництва, яке спостерігається, значним є саме у 2014 році – 3,8 % із 4,5 % загальних. Це можливо пояснити значним ростом цін, через які скоротилися об'єми продажів, що негативно відобразилося на діяльності підприємств.

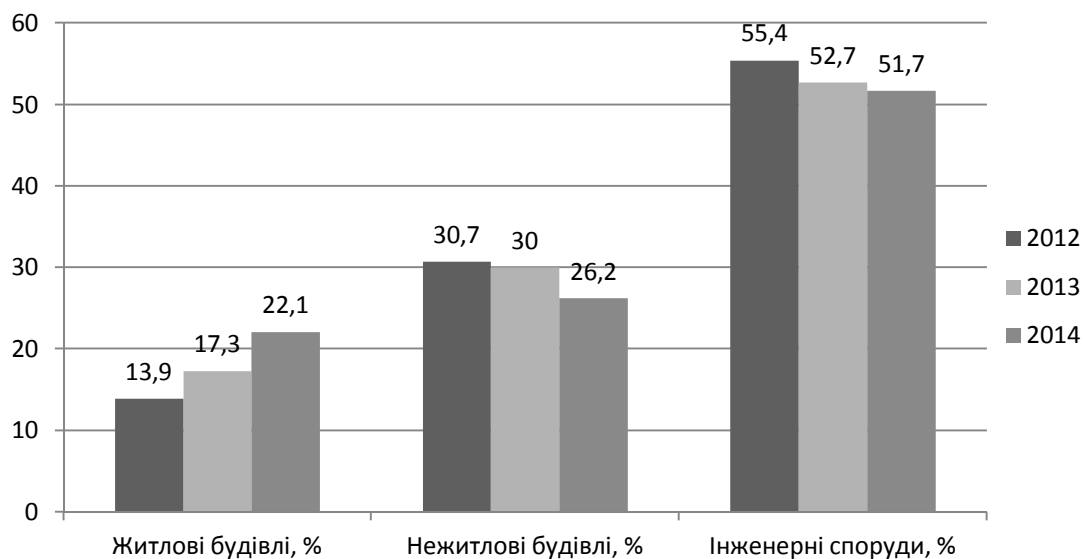


Рис. Пайове розподілення обсягів будівельних робіт у 2012–2014 роках

З двадцяти п'яти регіонів України зростання обсягів спостерігається лише у шести регіонах. Найбільше зростання спостерігається в Чернігівській (54,5 %), Рівненській (26,6 %) та Миколаївській (21 %) областях. Підприємствами ще шістьох регіонів країни (м. Києва, Дніпропетровської, Донецької, Одеської, Полтавської та Харківської областей) виконано 63,4 % загального обсягу будівництва.

Обсяги виконаних будівельних робіт найбільше зменшилися в Івано-Франківській (-49,6 %), Луганській (-45,1 %), Херсонській (-43,9 %) та Київській (-40,5 %) областях. Скорочення обсягів будівельних робіт можна пояснити зростанням собівартості робіт через підвищення цін на будівельні матеріали, паливо, тепло- та електроенергію. Ситуація, що склалася, є досить несприятливою для підрядників, оскільки вона змушує підвищити вартість виконання робіт чи послуг. Цей аспект значно впливає на кількість потенційних замовників.

Слід зазначити, що індекс цін на будівельно-монтажні роботи у 2014 році збільшився до 114,1 %, у 2013 році цей показник становив 102,8 %. У будівництві інженерних споруд зафіксовано зростання цін на 18,2 %, будівель – на 11,9 %. Індекс будівельної продукції, який розраховано на підставі індексу цін на будівельно-монтажні роботи, без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, у 2014 р. порівняно з 2013 р. становив 78,3 %. У 2012 році цей індекс становив 89 %.

Подальше зменшення індексу будівельної продукції та обсягів виконаних будівельних робіт може призвести до того, що галузі, тісно пов'язані з будівельною, також будуть примушені зменшити обсяги робіт, що виконуються. Це, у свою чергу, призведе до виникнення певних соціальних проблем, таких як зменшення забезпеченості населення доступним житлом за зручними для покупця фінансовими схемами, підвищення рівня безробіття, неспроможність населення виплатити позики, які бралися на придбання житла раніше.

Економічна криза та низький рівень платоспроможності населення дають підставу вважати, що обсяги будівництва й надалі будуть скорочуватись: житлового – оскільки певні верстви населення не будуть мати фінансової спроможності придбати доступне житло, нежитлового – у зв'язку зі скороченням діяльності підприємств. Слід зауважити, що, крім соціальних проблем, також виникне багато фінансових, які у першу чергу торкнуться наповнення бюджетів та діяльності банків.

Сучасна система придбання житла є доступною не дуже великій частині населення, що викликає додаткові соціальні складності. Державна підтримка в такому випадку має дуже велике значення. Забезпеченість населення житлом демонструє рівень соціального та економічного розвитку країни, а також рівень благоустрою та фінансової захищеності населення. Нині, в умовах економічної кризи, частка житлового будівництва незначно зросла за рахунок деяких регіонів, які є досить привабливими для певної частини населення.

Додатковою причиною скорочення обсягів виробництва будівельних робіт та матеріалів стала нестабільність валютних курсів та занепад на ринку нерухомості, що дало змогу потенційним покупцям придбати житло за більш вигідними цінами. Але це характерно для вторинного ринку, оскільки подорожчання на ньому мали менший темп зростання, ніж на первинному. Раніше однією з причин збільшення угод на первинному ринку було те, що покупець мав змогу спочатку сплатити не всю вартість житла, а лише першу частку й решту сплачувати частинами. Це було дуже зручно для тієї частини населення, що не має достатньо високих доходів.

Останнім часом найбільш вигідним стало придбання житла на первинному ринку, оскільки ціни на ньому нижчі. Однак темпи подорожчання на первинному ринку перевищили темпи вторинного, що скоротило різницю між ними у ціновому діапазоні. Крім того, змінилася орієнтація населення в цінових сегментах – зацікавленість у середньому ціновому сегменті змінилася на економсегмент і його частка нині становить приблизно 70 % усього житлового будівництва [4].

Таким чином, для забудовників цей сегмент може стати найбільш перспективним за умови, що для зниження вартості житла, крім зменшення площі квартир, будуть також розглядатися перспективні проектні рішення, оптимальна організація виробництва, раціональні плани використання ресурсів та інше.

Житлове будівництво є найбільш вразливим в умовах кризи сектором будівельної галузі, на відміну від промислового та транспортного будівництва, оскільки значною мірою залежить від доходів населення, тому і його обсяги скорочують швидше, але й із кризи воно виходить скоріше, ніж інші.

Схеми фінансування будівництва в Україні залежно від джерел капіталу можна поділити на дотаційні, корпоративні та банківські, однак жодна з них не здатна реалізовуватись настільки масштабно, наскільки це необхідно [5]. Якщо в умовах кризи будуть збережені ці джерела, а також більш глибоко вивчені потреби кінцевого споживача, то відновлення житлового будівництва після кризи буде проходити більш високими темпами.

Слід зазначити, що тільки збереження наявних схем фінансування буде недостатнім для повноцінного подальшого розвитку галузі. Постає нагальна необхідність у розробленні більш різноманітних та гнучких схем інвестування в будівництво, використанні механізму державно-приватного партнерства, що дозволить придбання готового житла з метою задоволення потреб більш поширеної, а бажано домінуючої, частини населення.

Вихід з кризового стану та поступове зміцнення ринку будівельної продукції в загальнонаціональному та регіональному масштабах, подальший вхід у систему світового ринку передбачають взаємозв'язок загальних цілей розвитку будівельного комплексу із заходами конкретного характеру, що забезпечують досягнення цих цілей у певні моменти часу [6, с. 139]. Аналізуючи результати реформування будівельного господарства за роки незалежності, можна зробити висновок про відставання можливостей будівельного комплексу від сучасних вимог ринку практично за всіма параметрами (товарним, господарським, матеріально-технічним, соціальним та ін.) [6, с. 139].

Висновки і пропозиції. Фінансовий механізм будівельного комплексу потрібно удосконалювати, задіявши нові джерела та форми фінансування, задля збалансування

цілей стратегічного розвитку та його фінансового забезпечення [7]. Тому розроблення пріоритетних напрямків подальшого розвитку будівельного комплексу повинна ґрунтуватись на стратегіях соціального та економічного розвитку держави, регіональних цільових програмах. Орієнтація цих розробок має бути спрямована на результативність та ефективність не тільки в забезпеченні прибутку, але й у соціальному плані.

Вирішення значних проблем підприємств будівельного комплексу, поставлених сучасним етапом економічного розвитку країни, вимагає від кожного регіону обґрунтованого вибору найбільш доцільних і перспективних напрямів наукових досліджень та створення умов для широкого практичного використання їх результатів.

Основними напрямками фінансування придбання житла в сучасний період мають стати змішані форми державно-приватних партнерств. Вважаємо доцільним проводити забудову, використовуючи переваги держави в довгостроковому плануванні, наявності гарантій та низьких ризиках. Приватний сектор у цьому партнерстві може застосовувати професійний досвід, високу підприємницьку активність та інноваційні підходи.

Список використаних джерел

1. *Биба В. В.* Стан та перспективи розвитку будівельної галузі України / В. В. Биба, В. С. Гаташ // Збірник наукових праць (галузеве машинобудування, будівництво). – 2013. – Вип. 4 (39), т. 2. – С. 3–9.
2. *Козич О. М.* Досвід провідних країн світу в управлінні будівельною галуззю [Електронний ресурс] / О. М. Козич. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/5/02.pdf>.
3. *Офіційний сайт* Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.org/uk>.
4. *Сороколетова О.* Паника и рост: итоги года на рынке недвижимости [Электронный ресурс] / О. Сороколетова. – Режим доступа : <http://delo.ua/business/panika-i-rost-itogi-goda-na-rynke-nedvizhimosti-287011/>.
5. *Сердюк А. В.* Аналіз моделей іпотечного кредитування та їх придатності до використання у вітчизняних економічних умовах / А. В. Сердюк // Вісн. Вінниц. політех. ін-ту. – 2008. – № 1(76). – С. 20–26.
6. *Козич О. М.* Державне регулювання діяльності будівельної галузі України [Електронний ресурс] / О. М. Козич. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2012-3/doc/4/04.pdf>.
7. *Куйбіда В.* Уроки кризи і оновлене бачення будівництва [Електронний ресурс] / В. Куйбіда. – Режим доступу : http://www.budjurnal.com.ua/news/new.php?archive=1300203717&id=1265014847&start_from=&sbaction=showfull&ucat=.

УДК 658.012.32

Т.М. Гнат'єва, канд. екон. наук**О.В. Ніколюк**, канд. екон. наук

Одеський державний аграрний університет, м. Одеса, Україна

**ВПЛИВ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ
НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ****Т.Н. Гнат'єва**, канд. екон. наук**Е.В. Ніколюк**, канд. екон. наук

Одесский государственный аграрный университет, г. Одесса, Украина

**ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА
НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА****Tetiana Hnatieva**, PhD in Economics**Olena Nikoliuk**, PhD in Economics

Odesa State Agrarian University, Odesa, Ukraine

**INFLUENCE OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS
ON COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES**

Досліджено розвиток соціально відповідального бізнесу, його здатність впливати на зростання конкурентоспроможності підприємств агропромислового виробництва. Розглянуто систему механізмів зовнішньої комунікації між зацікавленими сторонами для досягнення цілей КСВ у вигляді зниження ризиків, підтримку репутації, отримання довгострокових конкурентних переваг.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, конкурентоспроможність, репутація підприємства, соціальні інвестиції.

Исследовано развитие социально ответственного бизнеса, его способность влиять на рост конкурентоспособности предприятий агропромышленного производства. Рассмотрена система механизмов внешней коммуникации между заинтересованными сторонами для достижения целей КСО в виде снижения рисков, поддержание репутации, получения долгосрочных конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, конкурентоспособность, репутация предприятия, социальные инвестиции.

Investigates the development of socially responsible business, its ability to influence the growth of competitiveness of enterprises agricultural production. The system of external communication mechanisms among stakeholders to achieve the objectives of CSR as a risk mitigation support reputation, obtaining long-term competitive advantage.

Key words: social responsibility, competitiveness, reputation enterprise, social investments.

Актуальність теми. Розвиток ринкових відносин вимагає нових методів управління вітчизняними підприємствами з метою забезпечення їхньої конкурентоспроможності, основним напрямком серед яких є посилення соціальної спрямованості підприємства та орієнтація на перевищення норм міжнародних стандартів у цій галузі. Активна соціальна відповідальна діяльність підвищує конкурентоспроможність підприємств на національному та світовому ринках, їх ділову репутацію та імідж серед населення і, перш за все, споживачів та клієнтів, інвестиційну привабливість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти розвитку соціальної відповідальності бізнесу досліджуються у працях В.М. Гейця, І.Ю. Гришової, Т.С. Шабатури, В.В. Кужеля, О.В. Митяй, О.Г. Чирви, І.О. Крюкової, М. Мескона, Дж. Муна, О.В. Черних, І.Б. Хоми та інших [1–9; 14].

Аналіз публікацій вітчизняних та зарубіжних учених свідчить, що нині невирішеними залишаються питання, які стосуються визначення впливу підвищення ефективності соціально відповідальної діяльності, залучення зацікавлених сторін до процесів моніторингу та оцінювання соціально відповідальних заходів на конкурентоспроможність підприємств аграрного сектору.

Існують різні погляди вчених і керівників підприємств щодо доцільності розвитку соціальної відповідальності. Аргументами проти соціальної відповідальності називають здебільшого такі: порушується принцип максимізації прибутку; значні витрати на

участь у соціальних програмах; недоступність звітності про соціальну відповідальність корпорацій для широкої громадськості тощо. Однак зазначені проблеми у довгостроковій перспективі цілком або майже повною мірою перекриваються тими вигодами, які отримують підприємства, що беруть на себе зобов'язання по веденню бізнесу на принципах соціальної відповідальності.

Метою статті є дослідження розвитку соціальної відповідальності бізнесу та здатності його впливати на зростання конкурентоспроможності підприємств агропромислового виробництва.

Результати дослідження. До негативних тенденцій розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні можна віднести те, що для 67 % українських компаній реалізація соціальних програм і проектів не є актуальним завданням через дефіцит грошових коштів, а кожна десята компанія вважає, що це функція держави, а не бізнесу. Для більшості українських компаній (59,8 %) інформація про діяльність компанії тільки для внутрішнього користування. Тільки 28,4 % підприємств мають кодекси поведінки. Кількість підприємств, які мають стратегію соціальної відповідальності, становить 29,6 %, тільки 17 % мають спеціальний бюджет або статтю в бюджеті для проведення програм або заходів із соціальної відповідальності.

Рівень врахування інтересів зацікавлених сторін (стейкхолдерів) досить низький. У ході розроблення соціальних програм та їх реалізації компанії враховують інтереси переважно тільки споживачів і місцевих органів влади, співпраця з іншими стейкхолдерами (громадськими організаціями, ЗМІ, науковими (спеціалізованими) установами) практично відсутня.

Обґрунтований вибір напрямів корпоративних соціальних інвестицій, побудова їх збалансованої системи як елемента ефективної корпоративної стратегії неможливі поза взаємодії компанії з її зацікавленими сторонами, або стейкхолдерами. Саме «голосами» зацікавлених сторін суспільство формулює свої часом суперечливі очікування, на задоволення яких спрямована корпоративна соціальна діяльність. Саме у ході тривалого діалогу із зацікавленими сторонами прийняті рішення узгоджуються з їх адресатами, а результати конкретних соціальних програм і проектів отримують комплексну, багатосторонню оцінку. Важливо відзначити, що реалізація соціальних інвестицій, заснованих на подібному діалозі, дозволяє не тільки вирішити конкретні соціальні завдання і мінімізувати ризики ведення бізнесу. Побудовані у ході тривалого діалогу стійкі взаємовигідні відносини, які отримують відповідне організаційне підкріплення, самі перетворюються в унікальний ресурс, здатний забезпечити компанії конкурентні переваги як у середньостроковій, так і в довгостроковій перспективі. В матеріалах дослідження, проведеного Європейською академією бізнесу в суспільстві (EABIS), стратегічне управління зацікавленими сторонами є «платформою, яка зв'язує корпоративну відповідальність і стратегічний менеджмент», що дозволяє компанії «Посилити і розвинути свої ресурси, здібності, знання, відносини, соціальний капітал і репутацію».

В Україні подібні відносини вибудовуються у ході реалізації принципів КСВ, мають недавню історію, хоча їх окремі елементи простежуються і в доперебудовний період розвитку вітчизняної економіки. Провідні вітчизняні компанії визнають важливість взаємодії з зацікавленими сторонами. Вони готові використовувати і теоретичні розробки, накопичені в цій сфері, і ті можливості, які дає адаптація кращих практик іноземного бізнесу до українських реалій. Водночас сама система діалогу та узгодження інтересів знаходиться ще у процесі становлення.

Кожна компанія взаємодіє з широким колом зацікавлених сторін (рис.).



Рис. Взаємодія бізнесу з основними зацікавленими сторонами [4]

Тим не менш, весь потенціал цієї взаємодії залишається поки незатребуваним, а ключові позиції серед зацікавлених сторін займають держава, персонал і місцеві спільноти. Коло активних учасників взаємодії поступово диверсифікується, проте процес формування їх позицій з питань КСВ ще далекий від завершення. У провідних вітчизняних компаній складається системне бачення проблеми соціальних інвестицій, орієнтованих на весь спектр сторін, що перебувають у полі інтересів бізнесу. Взагалі, український бізнес в особі його управлінських структур, здебільшого, виявляє зацікавленість у виявленні інтересів окремих сторін і оцінці можливості їх обліку як значущих чинників підвищення конкурентоспроможності. Це особливо проявляється на світових ринках або там, де на компанії лягає велике соціальне навантаження в силу особливостей території розташування.

Як ступінь «уваги» компаній до окремих зацікавлених сторін, так і вибудовування системи комунікацій з ними залежать від багатьох факторів. Перш за все, це позиціонування самих зацікавлених сторін стосовно компанії як «зовнішніх» і «внутрішніх». Крім того, акціонери та інвестори, а також держава в особі конкретних регулюючих органів, не будучи об'єктами соціальних інвестицій, відіграють найважливішу роль у прийнятті рішень щодо розвитку всієї системи відповідних взаємодій. На вибір тих чи інших зацікавлених сторін як пріоритетних учасників діалогу для конкретної компанії впливають також такі фактори, як галузева належність, характер власності та особливості територій присутності. Для аграрних компаній особливе значення мають стосунки з місцевою владою і з екологічними організаціями (хоча відносини з останніми найчастіше носять конфліктний характер). Серед механізмів комунікацій з «зовнішніми» зацікавленими сторонами бізнес віддає явну перевагу обміну думками через участь у круглих столах і семінарах та односпрямованої комунікації через публікації в ЗМІ та корпоративні сайти. Різні форми багатосторонньої взаємодії та спільні ініціативи згадуються в середньому в три рази рідше. Серед «інших» – діалоги з колом осіб, на інте-

реси яких впливає діяльність компанії, в першу чергу в межах підготовки нового соціального звіту. Не є поодинокими і приклади встановлення постійних каналів «зворотного зв'язку» і зустрічей представників керівництва із зацікавленими у розвитку соціального інвестування сторонами. Провідною мотивацією під час вибору механізмів зовнішніх комунікацій виступає (причому з помітним відривом і при виборі будь-яких форм) можливість «отримання довгострокових конкурентних переваг». Втім, «підтримання репутації» і «зниження ризиків» бізнес також вважає значущими мотивами для розвитку різних форм зовнішньої комунікації (табл.).

Таблиця

Механізми зовнішніх комунікацій, що використовуються для досягнення різних цілей у сфері КСВ, %

Мета	Механізми зовнішніх комунікацій							
	Участь у роботі громадських палат	Участь у конференціях, круглих столах, семінарах	Спільна експертна робота	Участь у цивільних експертизах і громадських слуханнях	Організація ярмарків, соціальних проєктів	Корпоративний сайт	Виступи та публікації в ЗМІ	Інше
Зниження ризиків	22	21	24	27	25	21	22	15
Підтримка репутації	26	28	27	30	29	27	27	28
Отримання довгострокових конкурентних переваг	43	44	38	30	38	45	44	38
Інше	9	7	11	13	8	7	7	19
Всього	100	100	100	100	100	100	100	100

Пріоритети та форми взаємодії із зацікавленими сторонами або вже зафіксовані в корпоративній стратегії компанії і знайшли відображення у відповідних соціальних звітах, або питання про вибір напрямків соціального інвестування активно обговорюється в контексті механізмів «зниження ризиків» і «підтримки репутації». Можна констатувати, що провідні українські компанії переходять (або вже перейшли принаймні на рівні декларації про наміри та окремих ініціатив) до розуміння КСВ у широкому плані як максимально можливого з погляду інтересів і завдань компанії врахування інтересів усіх зацікавлених сторін. Водночас стосовно більшості зацікавлених сторін можна говорити лише про намічену перспективу їх системного включення в діалог про розвиток корпоративної соціальної діяльності.

Агрохолдингові формування роблять значний внесок у забезпечення продовольчої безпеки держави та зростання експортного потенціалу АПК і нині є найбільш конкурентоспроможною формою організації агропромислового виробництва в Україні.

Економічні інтереси агрохолдингових формувань, що ґрунтуються на підвищенні конкурентоспроможності агропромислового виробництва й максимальному отриманні прибутку від сільськогосподарської та пов'язаної з нею діяльності, наповнюватимуться конкретним соціальним змістом лише тоді, коли поєднуюватимуться зі зростанням рівня життя сільського населення, створенням для нього в межах територіально-поселенських утворень соціального, екологічного безпечного довкілля.

Питання доцільності запровадження принципів соціальної відповідальності у практику господарювання вітчизняних підприємств не повинно викликати сумніву. Проте нині

у середовищі українського бізнесу, в тому числі підприємствах агропромислового виробництва, переважає суто декларативний підхід до цього питання. Хоч більшість компаній і декларують себе соціально відповідальними, чітку та системну роботу в цьому напрямку проводять одиниці. Так, до компаній, які практикують СВБ, відносяться такі великі агропромпідприємства, як: Нібулон, Миронівський Хлібопродукт, Кернел Груп, Сварог Вест Груп, Астарта-Київ, АПК-Інвест, Мрія Агрохолдинг, Авангард, Кернел Холдинг, Монсанто та транснаціональні корпорації: Галичина-Захід, Укрленфармінг.

З 2011 року ТОВ СП “Нібулон” є кращим серед компаній агропромислового комплексу за результатами рейтингу корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) всеукраїнського рейтингового журналу “ГВардія”. Розрахунок загальної оцінки рівня відкритості та системності компаній у сфері КСВ проводився за чотирма блоками: “Соціальний звіт як інструмент діалогу з суспільством”, “Системність в управлінні КСВ”, “Відкритість і взаємодія із зацікавленими сторонами (ЗС)”, “Відкритість і системність діяльності за основними напрямками КСВ” (розвиток персоналу, охорона праці і здоров’я, охорона навколишнього середовища та ресурсозбереження, підтримка добросовісної ділової практики й етичної поведінки, удосконалення продукту та відносин зі споживачами, розвиток громад, благодійність і меценатство). У загальному рейтингу КСВ «Нібулон» піднявся з 13-го місця в 2011 році до 8-го в 2013 році серед усіх українських компаній. Компанія “Нібулон” увійшла до десятки кращих практик стосовно продукту та споживача й у ставленні до екології.

Соціально відповідальний підхід до ведення бізнесу компанія “Нібулон” реалізує за такими напрямками: забезпечення належних умов для здобуття базової освіти; покращення рівня медичного обслуговування; розбудова інфраструктури українського села; охорона та збереження навколишнього середовища; впровадження енергозберігаючих новітніх технологій на виробництві; рівні можливості та найкращі умови праці. Щороку спрямовує десятки мільйонів гривень на різні соціально значимі проекти, що становить 10 % від фонду заробітної плати компанії.

До рейтингу КСВ 2013 року також увійшли такі виробники сільськогосподарської продукції: ТОВ “Астарта-Київ”, ТОВ “АПК-Інвест”, Корпорація “Сварог Вест Груп”.

Підприємства керують комерційною діяльністю для створення загального позитивного впливу на суспільство, таким чином, соціальна відповідальність має безпосередній вплив на репутацію підприємства. Роботою над формуванням репутації потрібно займатися протягом усього часу існування підприємства. Це створює так званий депозит довіри. Інвестування вільних коштів у репутацію й соціально відповідальні заходи дасть можливість у випадку кризи скористатися накопиченими результатами.

Переваги позитивної репутації підприємства відчують на собі щодня. По-перше, підприємство з позитивною репутацією може продавати свій продукт дорожче, ніж інші. Споживач готовий переплачувати за товар або послугу, якщо він знає, що за цим стоїть шановний виробник, який гарантує якість та екологічну безпеку продукту. По-друге, таке підприємство може дешевше, ніж інші учасники ринку, “купувати” кадри: багато людей бажають працювати на відомих і шановних підприємствах.

Існують три рівні соціальної відповідальності: перший стосується відносин із державою і проявляється у повному та своєчасному виконанні податкових зобов’язань; другий – виконання соціальних зобов’язань перед власним персоналом; третій – взаємодія із суспільством.

На сьогодні немає чітких обмежень й еталонів у створенні та підтриманні репутації. Соціально відповідальне підприємство повинно постійно впроваджувати інноваційні проекти, що дозволяють мінімізувати вплив на навколишнє середовище. Наприклад, проекти збору та переробки відходів для отримання біопалива, комплексна переробка про-

дуктів рослинництва для корму сільськогосподарських тварин і таке інше. За даними сучасних досліджень, українські бізнес-структури повинні дотримуватись міжнародних норм (правових, суспільних, екологічних), що передбачає необхідність впровадження стандартів, що в тому числі регулюють і питання впливу на екологію – ДСТУ ISO 9001:2009 “Системи управління якістю. Вимоги”, ДСТУ ISO 22000:2007 “Системи управління безпекою продуктів харчування”, ДСТУ ISO 14001:2006 “Системи екологічного управління. Вимоги та настанови щодо застосування”, ДСТУ OHSAS 18001:2010 “Системи управління безпекою та гігієною праці. Вимоги”.

У 2012 році за підсумками всеукраїнського конкурсу “Лідер природоохоронної діяльності” корпорація “Сварог Вест Груп” стала переможцем у номінації “Екологічно відповідальні підприємства агропромислового комплексу”.

Компанія “Астарта-Київ” впроваджує принципи найкращих доступних технологій з метою збільшення продуктивності та зменшення негативного впливу на навколишнє середовище. У 2013 році на екологічні програми, спрямовані на збільшення енергоефективності, зменшення водовикористання та утворення відходів, раціональне використання сировини було витрачено близько 1,4 млн євро.

Загальні екологічні витрати по ТОВ СП “Нібулон” у 2012 році становили 38,9 млн грн, у т. ч. капітальні інвестиції на охорону навколишнього середовища 35,6 млн грн.

Важливим стимулом для підприємств має стати той факт, що соціально відповідальний підхід до діяльності підприємства впливає на його економічні показники. На сьогодні за результатами численних досліджень доведено, що компанії, які займаються благодійністю, отримують вигоди у вигляді збільшення обсягів продажу та ринкової частки, зміцнення позиції бренда, покращення іміджу та посилення впливу, ширші можливості щодо залучення, мотивування та винагороди фахівців, залучення інвестицій, зменшення виробничих витрат і т. ін.

Так, бюджет витрат на соціальні та благодійні програми холдингу “Астарта-Київ” у 2013 році становив 24 млн грн, що в 2,4 рази більше, ніж в 2010 році. На реалізацію соціальних програм “З людьми і для людей”, “Співпраця заради дітей”, “Сімейний затишок для сироти” корпорацією “Сварог Вест Груп” впродовж 2010–2013 рр. було витрачено більше 21 млн грн.

Еталонною є співпраця ТОВ СП “Нібулон” з місцевими громадами. Благодійну допомогу отримують десятки шкіл, дитячих садків, лікарень, сільських клубів, фельдшерсько-акушерських пунктів у селах і селищах, де працює компанія. Ремонт доріг, освітлення центральних вулиць, будівництво стадіонів, відновлення і реконструкція соціальної інфраструктури. Інвестуючи значні кошти в розвиток інфраструктури різних регіонів, ТОВ СП “Нібулон” є ініціатором нових підходів до освоєння цих коштів громадами, створюючи довірчі відносини між суспільством і бізнесом, та успішно залучає громаду до активної участі у вирішенні тих чи інших соціальних проєктів.

Висновки, пропозиції та перспективи подальших досліджень. Як показує проведений аналіз, побудова стратегії сталої взаємодії українського бізнесу із зацікавленими сторонами знаходиться на початковому етапі, хоча провідні компанії наочно демонструють розуміння ролі і можливостей такої взаємодії як найважливішого ресурсу свого сталого розвитку. При цьому основними зацікавленими сторонами для українських компаній залишаються держава, персонал і місцеве співтовариство; процес диверсифікації кола зацікавлених сторін, залучених у реальну взаємодію, йде повільно. Ключовою проблемою залишається формування запиту широкого кола зацікавлених сторін з проблем корпоративних соціальних інвестицій як основи для вироблення компаніями системного, збалансованого підходу до соціально відповідальної корпоративної стратегії, що у свою чергу сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Перелік переваг, що отримує підприємство від соціально відповідального ведення бізнесу, включає: зниження ризику, зменшення рівня відходів, покращення відносин з регулювальними органами, створення та підтримка брендів, поліпшення людських взаємин і продуктивності працівників, зниження вартості капіталу.

Список використаних джерел

1. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? [Електронний ресурс] / В. Воробей // Києво-Могилянська Бізнес Студія. – 2005. – № 10. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/cm/cm037.html>.
2. Гришова І. Ю. Імплементация принципів соціально-орієнтованого бізнесу в площину економічного розвитку потенціалу харчових підприємств / І. Ю. Гришова, Т. С. Шабатура // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 3. – С. 13–22. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n3.html>.
3. Гришова І. Ю. Соціальні інвестиції як інструмент реалізації соціально-орієнтованого бізнесу / І. Ю. Гришова, Т. С. Шабатура // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія “Економіка і менеджмент”. 2014. – Вип. 4. – С. 183–187.
4. Зайцев Ю. К. Соціальна відповідальність бізнесу та проблеми її формування в Україні / Ю. К. Зайцев // Підприємництво в умовах трансформації економіки України. Теорії мікро-макроекономіки : зб. наук. праць. – 2010. – Вип. 6. – С. 161–165.
5. Крюкова І. О. Інноваційна модель розвитку підприємств молокопереробної галузі / І. О. Крюкова, І. Ю. Гришова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2014. – № 1. – С. 20–24.
6. Кужель В. В. Класифікація вимірів впливу соціальної відповідальності бізнесу на економічні процеси агропродовольчої сфери / В. В. Кужель // Інноваційна економіка. – 2014. – № 3(52). – С. 107–113.
7. Кужель В. В. Методичний інструментарій системи соціальної відповідальності бізнесу агропродовольчої сфери / В. В. Кужель // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – № 6, т. 2. – С. 226–229.
8. Кужель В. В. Методологические основы формирования стратегий повышения конкурентоспособности предприятия / В. В. Кужель // Стратегическое планирование развития городов и регионов : IV Международная научно-практическая конференция : сборник научных трудов. – 2014. – Ч. 1. – С. 48–53.
9. Митяй О. В. Основні напрямки оцінки потенційних можливостей аграрних підприємств / О. В. Митяй // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2013. – № 4. – С. 48–58.
10. Рейтинг соціально відповідальних компаній – 2013 [Електронний ресурс] // Всеукраїнський рейтинговий журнал ГВардія. – Режим доступу : <http://kontrakty.ua/article/62569>.
11. Роль агрохолдингів у соціально-економічному розвитку сільської території [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.kneu.edu.ua:8080/.../2010/.../Sudarkin.pd.-257-263>.
12. Соціальні звіти ТОВ СП «Нібулон» за 2011–2013 роки.
13. Соціальні звіти холдингу «Астарта-Київ» за 2010–2013 роки.
14. Чирва О. Г. Генезис и тенденции развития системы управления региональной политикой повышения конкурентоспособности пищевых предприятий в Украине / О. Г. Чирва // Азимут научных исследований экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 67–71.

УДК 330.1

И.А. Журба, канд. экон. наук

Черкасский государственный технологический университет, г. Черкассы, Украина

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ РЕГИОНАЛЬНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ**I.O. Zhurba**, канд. экон. наук

Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси, Україна

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В СУЧАСНОМУ РЕГІОНАЛЬНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ**Inna Zhurba**, PhD in Economics

Cherkasy State Technological University, Cherkasy, Ukraine

METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF STRATEGIC PLANNING DEVELOPMENT IN MODERN REGIONAL MANAGEMENT

Освещены актуальные вопросы методологических основ стратегического планирования с позиции системного видения современных знаний прогнозирования Форсайт. Рассмотрены и проанализированы проблемы стратегического планирования украинского регионального менеджмента с позиции информационного наполнения, качества управленческих технологий. Предложено авторское видение перспектив развития стратегического планирования.

Ключевые слова: стратегическое планирование, региональный менеджмент, методология, управленческие технологии, информационный прогресс.

Висвітлено актуальні питання методологічних основ стратегічного планування з позиції системного бачення сучасних знань прогнозування Форсайт. Розглянуто та проаналізовано проблеми стратегічного планування українського регіонального менеджменту з позиції інформаційного наповнення, якості управлінських технологій. Запропоновано авторське бачення перспектив розвитку стратегічного планування.

Ключові слова: стратегічне планування, регіональний менеджмент, методологія, управлінські технології, інформаційний прогрес.

Article is devoted to topical issues of the methodological foundations of strategic planning from the perspective of systemic vision of contemporary knowledge of forecasting Foresight. Reviewed and analyzed the problems of strategic planning Ukrainian regional management positions with the content, quality management technologies. Author's vision of the future development of strategic planning.

Key words: strategic planning, regional management, methodology, management techniques, information progress.

Постановка проблемы. В современных условиях непрерывного усложнения рыночной среды остро стоят вопросы усовершенствования стратегического планирования с позиции нового качества методологии.

Следует признать научную значимость и перспективность использования современных знаний прогнозирования будущих состояний экономики и социальной сферы с помощью технологий Форсайт. Именно базовые характеристики современных знаний Форсайт позволяют обеспечивать:

- комплексность в методологии прогнозирования;
- ориентацию на стремительность изменений в развитии внешней среды – рыночной, информационной, социальной и пр.;
- высокую целевую направленность;
- возможности разнонаправленного конструирования будущих состояний и разнообразных сценариев;
- высокую адаптивность на уровне межотраслевого использования;
- ориентацию на последние достижения научно-технического прогресса в менеджменте и экономике;
- широкий спектр разработки и адаптации организационных технологий и пр.

Выделение не решенной раньше части общей проблемы. Несмотря на определенный интерес к данному вопросу в научных кругах Украины, комплексного подхода, ориентированного на новые знания, фактически не существует.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием теории стратегического планирования на уровне регионов занимались такие выдающиеся ученые, как М. Мескон, П. Друкер, Д. Стиглиц, А. Хедоури и др.

Развитие методологии стратегического планирования в условиях трансформационной рыночной экономики Украины рассмотрено в трудах Г. Васильченко [1], А. Гальчинского, В. Гейца, А. Кинаха, В. Семиноженко [2], Т. Качали [3], О. Финагиной [5; 7] и др.

Цель статьи. Исследование методологических основ развития стратегического планирования в современном региональном менеджменте.

Основной материал и результаты. Стратегическое планирование в рамках региональных комплексов является относительно новым объектом исследования и следует признать фактическое отсутствие наработанных методологических основ данного управленческого процесса во всем его многообразии. Но при этом следует признать, что стратегическое планирование как предмет исследования в системе знаний менеджмента исследован и рассмотрен достаточно полно.

В современных научных знаниях вопросы прогнозирования и планирования разнообразных состояний будущего всегда вызывали не только интерес, но и острую дискуссию с позиции практической реализации и оценки эффективности. Научные исследования по определению будущих состояний общества, экономики, отраслей, производств, отдельных территорий, рынков в менеджменте всегда относились к деятельности особой сложности и уникальности. Параллельно с развитием методологии прогнозирования и планирования состояний будущего в менеджменте оформляется самостоятельное направление, так называемое стратегирование с использованием особой технологии работы с будущим – Форсайт (Foresight). Современные знания Форсайт как методологии и технологии прогнозирования институционализированы и признаны в качестве инструментария государственного, регионального, отраслевого менеджмента [5].

В современной теории стратегического планирования расширение знаний и открытие новых горизонтов активно осуществляется за счет формирования методологии Форсайт.

Форсайт в широком толковании определяют как плановые попытки расширения горизонта человеческого восприятия и возможность более эффективного разрешения возникающих проблем и конфликтов. Он нацелен на поддержку стратегического восприятия и принятия решений путем формирования широкого спектра будущего [4].

Наиболее адаптированным инструментом Форсайт в Украине является стратегическое планирование. Но его направленность имеет определенную специфику и это по мнению автора такие ключевые составляющие:

- отсутствие сопряженности с долгосрочным планированием на всех уровнях – отраслевом, рыночном, научно-техническом;
- несогласованность с системой показателей оценки, технологиями внедрения, системой контроля;
- несформированность взаимодействия на уровне согласования баланса интересов по вопросам распределения и использования ресурсов;
- отсутствие единой методологической базы в научном аппарате (базовых категорий, оценочных критериях и пр.).

В Украине реализация Форсайта началась еще в 90-х годах XX ст. Главным фактором, сдерживающим его активное продвижение, было отсутствие гуманистической составляющей в парадигме отношений «власть–бизнес–наука», а также низкая результативность работы государственного аппарата и слабая внутриведомственная и межведомственная координация [6].

Активно используют Форсайт в европейских странах. В большинстве случаев это сфера государственного управления. Но в данном контексте проводимых исследований следует четко разделять Форсайт и стратегическое планирование. Форсайт понимается как более широкое видение будущего, научная методология исследований. Он включает в себя ряд базовых исследовательских подходов, которые определяются как составляющие: видение будущего (прогнозирование, определение перспектив, предвидение); планирование (стратегический анализ, определение приоритетов); сетевые и коммуникационные технологии (общение, экспертная оценка) [4]. Хотя с одной стороны накопленный опыт стратегического планирования активно использует научные наработки, сформированные именно в системе трансформационных рыночных отношений, переходных систем экономических и социальных отношений. Они имеют базовый фундамент в отечественных научных школах менеджмента, маркетинга, экономики, государственного и регионального управления, социологии и социальной экономики. Проработаны многие конфликтные вопросы информационного обеспечения и систем коммуникационных связей с внешней средой, рыночными образованиями, элементами инфраструктуры и пр.

По мнению украинских ученых О. Финагиной, Н. Прямухиной, в целом государственная направленность в использовании Форсайт методологии и технологии может быть определена как разработка стратегии развития отраслей, бизнеса (крупного, малого, среднего), национальных рынков. Специфика государственных Форсайт-проектов отличается такими характеристиками, как: масштабность, долгосрочность в организации и получении результатов, информационная емкость, затратность, сложность оценки эффективности и результативности и другие характеристики. Это подтверждает и мировой опыт. Ключевыми принципами проведения Форсайт-исследований на государственном и региональном уровне следует признать: наукоемкость, интеллектуализацию, информационную прозрачность, комплексность знаний и управленческих технологий, получение синергетического эффекта, возможность создавать будущие состояния, вариативность в получаемых результатах и прогнозах [5]. Это положения напрямую адаптируемые ко многим проектам стратегического планирования. Но на практике в системе украинского регионального менеджмента данные положения соблюдаются далеко не всегда. Как результат, качество стратегических планов достаточно низкое, возникает множество проблем разнообразного характера.

Особо следует обратить внимание на активное использование в стратегическом планировании разнообразных технологий – математического и статистического анализа; теории вероятности; моделирования и прогнозирования; диагностики и рейтингов и пр. Наиболее широко используемыми методами в разработке стратегических планов в системе украинского регионального менеджмента считаются: балансовый, расчетно-аналитический, программно-целевой; графоаналитический; сетевой и пр.

В классическом научном понимании стратегическое планирование – формирование, утверждение и использование оценочных критериев, показателей, пропорций и тенденций развития объекта планирования. Объектами планирования в региональном управлении являются: виды хозяйственной деятельности, территориальные административные единицы, рыночные состояния и процессы, бизнес-процессы, социально-экономические и управленческие процессы и пр.

Обязательным элементом отечественной модели стратегического планирования является обоснование механизмов:

- базовой методологии планирования;
- увязки в системе иерархического взаимодействия и соответствующих механизмов регулирования отношений;

- финансового обеспечения;
- временных интервалов, сроков реализации и дат контроля;
- информационного обеспечения;
- систем взаимодействия с внешней средой.

Стратегическое планирование имеет важное значение в системе управления регионом.

Во-первых, обеспечение объединения всех функций менеджмента в логическую и многоцелевую организационную конструкцию, далее оформляемую в модель регионального управления. В классическом отражении процессов моделирования это признание приоритетной конструкции в сложной системе взаимодействия, объемов и специфики составляющих, форм коммуникаций. В научной литературе сегодня активно признают наличие таких региональных моделей, как: инновационные, инвестиционно-инновационные, кластерные, социокультурные и пр.

Во-вторых, формирование единого фундамента для разработки и реализации политики во всех ее разнообразных видах. От обобщенной социально-экономической до ее составляющих – инвестиционной, инновационной, кластерной и т. д. именно политика во всем богатстве ее инструментария и научной методологии представляет собой обоснованные и публично признанные направления действий и обосновывает необходимость принятия управленческих решений. В рамках политики оформляется и получает свое признание группа положений: методологического аппарата, обоснования приоритетов развития, этапов организации движения, инструментария и базовых технологий, форм и методов принятия управленческих решений, особенностей используемых принципов и научных теорий, разнообразия используемых стандартов управленческой культуры.

В-третьих, является связующим звеном в системе инструментов управления – «стратегии–политики–управленческих процедур и технологий». Нагрузка распределяется: стратегия формирует научно обоснованное видение определенной перспективы с позиции ключевых интересов; политика формирует общие ориентиры развития и особенности принятия управленческих решений; управленческие процедуры и технологии формируют тактически действия и мероприятия.

В-четвертых, именно стратегия обеспечивает потребность в глубоком прогнозировании и использовании всего спектра технологий Форсайт. Именно в рамках разработки стратегии формируются ключевые вопросы перспективных видений будущих состояний экономики, отраслей, науки, социальных явлений. И планы сроком на 3–5 лет фактически определяют будущее на 8-10-15 лет, а это уже рамки прогноза. Фактически происходит ускорение человеческой жизнедеятельности, и то насколько эффективно и вовремя будут осуществлен прогноз определяет такие стратегически важные вопросы, как современная модель развития, формы и методы изменений, ключевые приоритеты и базовые механизмы изменений и многое другое. Объединение в единое целое стратегического планирования и долгосрочного прогнозирования дает уникальный формат устранения проблем и конфликтов в развитии информационного общества.

В таком контексте и видении возможностей стратегического планирования корректно поставить ряд вопросов в последствии трансформируемых в задачи регионального менеджмента:

- является ли стратегическое планирование научно обоснованным и сопряженным со стремительными изменениями научно-технического, социального, информационного прогресса;
- соответствует ли стратегия приоритетам национальных экономических и социальных интересов;
- учитывает ли стратегическое планирование глобальные изменения на мировых рынках, в базовых отраслях (энергетике, транспорте, информационной индустрии и пр.);

– в каком объеме используется современный потенциал инструментария менеджмента, социальной экономики, государственного и регионального управления, культуры;

– определены ли инструменты и механизмы внутренней диверсификации стратегии с учетом изменений во внешней среде;

– ориентирована ли стратегия на максимально эффективное использование ресурсов (за счет их экономии или перераспределения);

– насколько проработаны каналы информационного обеспечения;

– насколько стратегия внутренне совместима с технологиями современных прогнозов.

К сожалению, большинство стратегий, разрабатываемых и внедряемых в экономике Украины, сформированы с учетом совершенно других заданий. Кратко критикуя их, отметим наиболее проблемные аспекты.

Первое, формируются под текущие интересы и фактически устаревшие управленческие технологии.

Второе, не используют качественное и полное информационное обеспечение (например, информацию из источников ведущих мировых консалтинговых фирм «Эрнст энд янг», «Прайсватерхауз», «Делойт» и пр.). Заранее формируют асимметрию информации. Фактически отвергают достоверность независимых экспертов науки, отраслевых ведомств и пр.

Третье, ориентированы на решение проблем и реализацию не национальных экономических и социальных интересов, а на групповые и клановые.

Четвертое, не используют многовариантность (сценарирование) в развитии и оценке ситуаций.

Пятое, исключают возможности пересмотра и изменения параметров и критериев оценки.

Шестое, не рассматривают вопросы оценки эффективности и управленческой результативности стратегий. Не стимулируют критику как инструмент прогресса и учета мнения общественности.

Седьмое, не используют современные научные знания – методологические основы институционализма, теории информационной экономики и пр. фактически не ориентированы на использование новейших знаний менеджмента (исследование наиболее общих форм организации как социотехнической системы, разработка проблем конфликтологии, иерархии потребностей и удовлетворенности трудом (Д. Марч, Г. Саймон, А. Этциони); выявление и учет роли отношений в малых группах, изучение неформальной социальной структуры, создание оптимального социально-психологического климата, делегирование ответственности (Э. Мэйо, К. Арджерис, Ф. Херцберг, Д. Макгрегор, Р. Блейк); методов математического моделирования в управлении, алгоритмов выработки оптимальных решений, технико-экономических моделей развития (Р. Акофф, Л. Бертаганфи, С. Бир, Р. Калман, Л. Клейн, Р. Люс, Д. Форрестер); методов мобилизации работников посредством активной работы менеджеров, учет и использование человеческого фактора, разработка принципов кадровой политики (Р. Майлз, современные персоналоведы); концепций целевого управления (П. Друкер); теории агентских отношений (А. Алчиана, В. Андреффа, Р. Вишны, Г. Гроссмана, Г. Демсеца, М. Дженсена, У. Меклинга, Р. Познера, О. Уильямсона, Ю. Фамы, Г. Харта, Дж. Ходжсона, А. Шляйфера, Т. Эггертссона и др.)).

Подчеркнем, что накопленные и активно используемые современные знания менеджмента указывают на необходимость поиска, адаптации и развития новых форм и методов в системе стратегического планирования. Такой подход является обязательным и обеспечивающим использование законов и закономерностей развития современных со-

циальных и экономических систем. Также это реальная возможность избежать многих конфликтов и проблем. В первую очередь, это конфликты и проблемы в парадигме отношений «население региона–власть–бизнес». И разрешение этого конфликта лежит в плоскости формирования инструментов информационной прозрачности в разработке и реализации стратегических планов.

«Для разрешения конфликтов и выработки единого видения проблем необходим процесс активного сотрудничества с общественностью. Современное стратегическое планирование – это процесс обмена информацией, примирения противоположных взглядов и согласования позиций, формирование у участников заинтересованности в реализации выработанных планов и действий. Для совершенствования этой работы следует рекомендовать проводить совместные совещания, открытые дискуссии в прессе и на телевидении, проводить социологические и экспертные опросы, использовать разнообразные инструменты и формы связей с общественностью. Этому должна способствовать специальная система стимулирования выполнения стратегического плана, создаваемая государственной и региональной властью. С другой стороны, стратегическое планирование в системе регионального управления должно выполнять не только методологические, методические, аналитические функции, но и познавательно-воспитательные. Система ценностей и преимуществ (определение вектора развития и его соответствие интересам регионального сообщества или их группам) не является чем-то неизменным, а расхождения во мнениях и оценках, так же, как отношение различных групп к сотрудничеству, меняется во времени. Поэтому важно, чтобы процесс согласования позиций содержал элемент формирования и развития всего сообщества, то есть не только способствовал достижению согласия у всех участников, но и формировал у них новые прогрессивные преимущества, которые отвечали бы целям стратегии» [7].

По оценке ведущих специалистов украинского регионального менеджмента, будущее в системе стратегического регионального планирования за такими технологиями, которые ориентированы на самые современные стандарты использования информатизации. Именно технологии Форсайт помогают многим странам и регионам мира ускорят процесс перехода на стандарты информационного общества и информационной экономики.

С началом нынешнего столетия Форсайт-технологии начали активно продвигаться на такие сферы научных знаний, как социология, социальный менеджмент, региональная экономика и другие. Предпосылками этого послужили определенные факторы развития общественного прогресса (рис.).

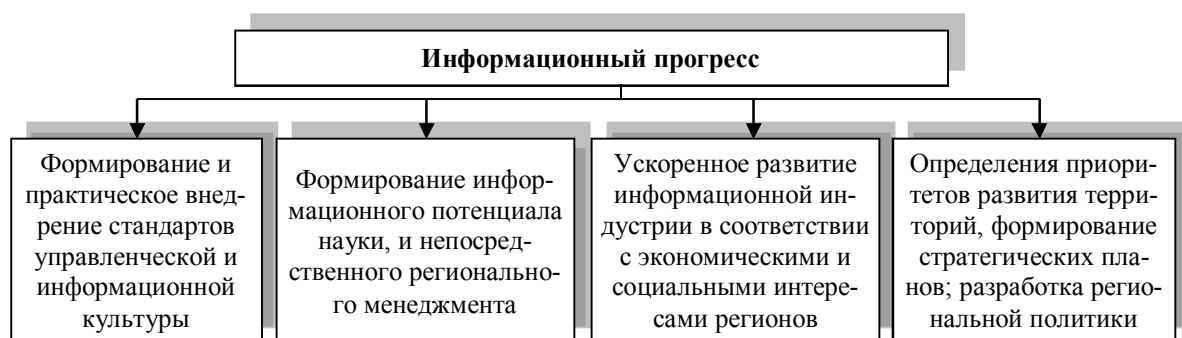


Рис. Информационный прогресс и направления стимулирования развития методологии Форсайт в системе знаний регионального менеджмента

Информационный прогресс во всей его широте и особенностях воздействия признан инструментом совершенствования современного государственного и регионального управления. Качество информационных ресурсов, их объем, разнообразие формируют соответствующие параметры принимаемых управленческих решений.

Также актуальным, по нашему мнению, становится переход на адаптацию широко используемых в мировой практике подвидов стратегического планирования:

1. Интерактивное. Предполагает формирование стратегии на основе детального изучения, анализа и оценки результатов прошлых наработок.

2. Преактивное. Формирует видение будущего через призму руководства по оптимизации принятия управленческих решений.

3. Реактивное. Формирует видение стратегических изменений от низших звеньев управленческих иерархий к высшим с использованием аналитического инструментария.

4. Инактивное. Предполагает комплексную оценку существующего социально-экономического потенциала и на основе определенных возможностей формирование планов по расширению или стабилизации процессов жизнедеятельности.

Подчеркнем, что возможности усовершенствования стратегического планирования еще не исчерпаны. И методологический потенциал стратегического планирования значительно расширяется за счет его включения в современный Форсайт. Особый интерес эти знания представляют для украинского регионального менеджмента в контексте разрешения проблематики; формирования новых направлений исследования; векторности и комплексности практического внедрения.

Выводы. Предложенное краткое рассмотрение методологических основ развития стратегического планирования направленно на расширение объемного и системного видения новых возможностей украинского государственного и регионального управления в вопросах совершенствования деятельности. В мировой практике видение методологии Форсайт является системным и имеет черты, внутренние характеристики общественного прогресса. Фактами, подтверждающими такой глобальный научный потенциал, являются сферы распространения данных знаний – экономика, социальная сфера, культура, политика. Особое место в данном списке следует уделить науке, как центру данного потенциала, ядру ускорения информационного прогресса.

Список использованных источников

1. Васильченко Г. В. Стратегічне планування розвитку агломерацій та субрегіонів України як інструмент підвищення конкурентоспроможності регіону / Г. В. Васильченко, І. Л. Парасюк // Формування ринкової економіки. – Спецвип.: Регіональний розвиток України: проблеми та перспективи. – 2011. – Ч. 1. – С. 223–230.

2. Інноваційна стратегія українських реформ / А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кінах, В. Семиноженко. – К. : Знання України, 2002. – 326 с.

3. Качала Т. М. Розвиток соціальної інфраструктури в регіоні / Т. М. Качала, Т. М. Кришталь // Економіка і регіон. – 2013. – № 4 (41). – С. 16–21.

4. Осипов В. М. Роль форсайта в управлінні субрегіоном / В. М. Осипов, І. Л. Парасюк, О. О. Ворожейкін // Економічні інновації. – 2012. – Вип. 47: Проблеми та сучасні зрушення в реальному секторі економіки. – С. 197–206.

5. Прямухина Н. Особенности формирования методологии Форсайт и ее использование в государственном и региональном управлении / Н. Прямухина, О. Финагина // The Scientific Association of Economists and Lawyers «Fundacio»: Zagreb's. International Conference on Law and Social Sciences (December, 5th, 2014), Zagreb (Croatia), 2014, the collection of scientific papers, p. 163.

6. Руліцька К. М. Ефективність використання форсайту при формуванні стратегії розвитку / К. М. Руліцька // Ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств : матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (23-28 травня 2014 р). – Львів : Ліга-Прес, 2014. – С. 102–105.

7. Фінагіна О. В. Ринкова трансформація в регіоні: особливості розвитку та діагностування : монографія / О. В. Фінагіна ; НАН України ; Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 228 с.

8. Horton A. A Simple guide to successful foresight / A. Horton // Foresight. – 1999. – № 1(1). – P. 5–9.

УДК 005.35

В.В. Лебедєва, канд. екон. наук

Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса, Україна

**МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ
ЕФЕКТИВНОСТІ ДИВЕРСИФІКОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ
СФЕРИ****В.В. Лебедева**, канд. екон. наук

Одесский национальный политехнический университет, г. Одесса, Украина

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНИВАНИЮ УРОВНЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОЙ СФЕРЫ****Vira Lebedieva**, PhD in Economics

Odesa National Polytechnic University, Odesa, Ukraine

**METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE LEVEL
OF ECONOMIC DIVERSIFICATION ENTERPRISES EFFICIENCY
OF AGRICULTURAL AREAS**

Сформовано систему методичного інструментарію щодо оцінювання рівня економічної ефективності диверсифікації підприємств аграрної сфери. Розглянуто проблеми формування та реалізації потенціалу конкурентоспроможності з метою формування внутрішніх компетенцій та унікальних конкурентних переваг. Наведено алгоритм розрахунку синтетичних показників оцінки інтегрованого показника потенціалу конкурентоспроможності підприємств аграрної сфери.

Ключові слова: потенціал конкурентоспроможності, конкурентні переваги, методичний інструментарій, ефективність диверсифікації, аграрні підприємства.

Сформирована система методического инструментария оценки уровня экономической эффективности диверсификации предприятий аграрной сферы. Рассмотрены проблемы формирования и реализации потенциала конкурентоспособности с целью формирования внутренних компетенций и уникальных конкурентных возможностей. Показан алгоритм расчетов синтетических показателей оценки интегрированного показателя потенциала конкурентоспособности предприятий аграрной сферы.

Ключевые слова: потенциал конкурентоспособности, конкурентные преимущества, методический инструментарий, эффективность диверсификации, аграрные предприятия.

This article formed the system of methodological tools to assess the economic efficiency of enterprises to diversify agricultural sector. The problems of formation and realization of potential competitiveness in order to create internal competencies and unique competitive advantages. An algorithm for calculating the synthetic indicators to measure the characteristics of the integrated enterprise competitiveness of agricultural sector.

Key words: competitiveness potential, competitive advantages, methodological tools, efficiency diversification, farms.

Постановка проблеми. Сучасні ринкові відносини в Україні характеризуються посиленням ролі споживачів, зростанням ризиків, невизначеності умов функціонування, залежності від маркетингового середовища, зростанням рівня інтенсивності конкуренції. Проте питання забезпечення конкурентоспроможності набуває особливої актуальності. Нині успішність підприємства на ринку виявляється не тільки у володінні матеріально-фінансовими ресурсами, а й у вмінні використовувати їх з найбільшою ефективністю.

Підприємства, обираючи конкурентну стратегію, повинні змінити погляди не тільки на вивчення конкурентів, клієнтів, постачальників, посередників, навколишнього середовища, а на самих себе, свої внутрішні компетенції та конкурентні переваги, які є унікальними та властивими лише йому. Таким чином, пошук ефективної конкурентної стратегії зводиться до шляхів підвищення рівня потенціалу їх конкурентоспроможності на основі володіння інформацією та знаннями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Попри те, що в агропромисловому комплексі країни і регіону намітилися позитивні тенденції, цей сектор істотно програє за показниками, що визначають конкурентоспроможність аграрного виробництва.

Отже, розробки в цьому напрямку були і залишаються актуальними. Особливу увагу привертають праці таких авторів: В. Алексійчука, В. Андрійчука, П. Гайдучького,

І. Гришової, С. Кваши, В. Кужеля, М. Дем'яненка, Ю. Коваленка, І.О. Крюкової, І. Лукінова, М. Маліка, П. Мостового, В. Нелепа, А. Павленка, Б. Пасхавера, П. Саблука, Л. Сороки, С. Стоянової-Коваль, Г. Черевка, А. Шеремети, В. Шморгуна, Л. Худолій, Т.С. Шабатури, В. Юрчишина [1–12] та інших.

Мета дослідження – сформувати методичний інструментарій оцінювання рівня ефективності диверсифікованих підприємств аграрної сфери.

Виклад основного матеріалу. Потенціал конкурентоспроможності підприємства є комплексною порівняльною характеристикою, яка відображає рівень переважання сукупності показників оцінки можливостей підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу, стосовно сукупності аналогічних показників підприємств-конкурентів [1]. Таким чином, потенціал конкурентоспроможності підприємства є комплексною складовою, що визначає переваги ефективності використання наявного ресурсу та застосування конкурентної стратегії на певному ринку, за певний проміжок часу, щодо аналогічних індикаторів інших підприємств галузі.

Науковці виділяють чотири основні особливості потенціалу конкурентоспроможності підприємства: потенціал конкурентоспроможності підприємств не є іманентною якістю, оскільки може бути виявлена й оцінена тільки за наявності реальних або потенційних конкурентів; це поняття є відносним (має різний рівень стосовно окремих конкурентів); визначається продуктивністю залучених до процесу виробництва ресурсів та залежить від рівня конкурентоспроможності підприємства, галузі та країни [2].

Головною умовою досягнення конкурентних переваг та високого рівня потенціалу конкурентоспроможності з-поміж інших підприємств є найбільш ефективне використання потенціалу та забезпечення вищих темпів приросту такого показника у порівнянні з конкурентами. Правильність вибору конкурентної стратегії та ефективність її реалізації, в першу чергу, залежить від обсягу потенціалу, що має підприємство, рівня потенціалу конкурентоспроможності підприємства (ефективності його використання), частки ринку, яку займає підприємство, та конкурентної позиції на ньому – лідер, сильна, слабка чи позиція аутсайдера, та цілей, які ставить перед собою підприємство.

Важливою проблемою в оцінюванні потенціалу конкурентоспроможності підприємства є питання міри достатності стратегічного потенціалу підприємства відповідно до умов зовнішнього середовища, що сприяє створенню та підтримки на високому щаблі конкурентної переваги функціонального підприємства. Вирішивши сформовану проблему, є доцільність говорити про конкурентний статус підприємства та міру його достатності в контексті створення та підтримки високого рівня конкурентної переваги аграрного підприємства.

Розроблення заходів, спрямованих на підвищення рівня потенціалу конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, вимагає оцінювання наявного його рівня. Для управління конкурентоспроможністю цей рівень доцільно виміряти кількісними параметром, в якому б відображався вплив на неї основних чинників. Здійснення такого оцінювання, як свідчить практика, пов'язане з певними труднощами, зокрема, із суб'єктивним характером оцінки, причому кожен суб'єкт має свій погляд на характеристики підприємства, що використовуються для встановлення його конкурентоспроможності [5].

Конкуренція є об'єктивним економічним законом розвинутого товарного виробництва, дія якого є для товаровиробників сільськогосподарської продукції зовнішньою примусовою силою для підвищення продуктивності праці на своїх підприємствах, збільшення масштабів виробництва, прискорення НТП, впровадження нових форм організації виробництва, форми і системи заробітної плати тощо. Економісти розрізняють чотири види конкуренції: чиста конкуренція; олігополія; монополістична конкуренція; чиста монополія [6]. За умов чистої конкуренції налічується дуже велика кількість під-

приємств, що реалізують стандартизовану продукцію. Олігополія характеризується невеликою кількістю конкурентів, діапазон контролю над цінами залежить від рівня узгодженості дій підприємств. Монополістичну конкуренцію характеризують такі параметри: на ринку діє велика кількість підприємств, що реалізують диференційовану продукцію, досить вузький діапазон контролю над цінами, висока еластичність попиту. Для чистої монополії характерною є наявність одного підприємства, що випускає унікальну продукцію, нееластичність попиту, а також майже заблокований вхід у галузь для інших підприємств.

На спеціалізованому ринку є багато можливостей для отримання конкурентних переваг, які є дуже важливими. Фрагментарний ринок також дає багато можливостей для досягнення конкурентних переваг, однак їхня важливість незначна, тому істотної конкурентної переваги не забезпечує, незалежно від ринкової частки підприємства та його розміру. На місткому ринку конкурентних переваг мало, але їхня важливість забезпечує значну конкурентну перевагу. Глухий ринок характеризується невеликою кількістю незначних конкурентних переваг. Високу рентабельність на такому ринку не забезпечують ні досвід, ні ефект економії на масштабах виробництва. Отже, нова матриця БКГ дозволяє розробити стратегічні рекомендації відносно вигляду і форми конкурентних переваг на різних видах ринків [7].

У світі існує декілька підходів щодо оцінювання потенціалу конкурентоспроможності підприємства, основними з яких є: метод, заснований на теорії ефективної конкуренції; підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства, що пов'язують її рівень з показниками якості товару, що виробляється; методи, що засновані на теорії конкурентної переваги, експертний метод, індикативний метод та ін. [8]. Дослідження конкурентного середовища ринку не дає можливості визначити конкурентоспроможність окремого досліджуваного підприємства, а лише відповідно до його ринкової частки, розміщує його на конкурентній карті аналізованого ринку.

Формуючи конкурентну стратегію, підприємству, в першу чергу, потрібно проаналізувати не лише свої потенційні можливості (характер її активів, досвід, фінансові ресурси, технології тощо), потенціал конкурентоспроможності, а й ринкові переваги та ключові компетенції своїх суперників (зовнішні фактори для підприємства), та ідентифікувати їх слабкості для досягнення перемоги в конкурентній боротьбі. Оцінивши кількісно індикатори конкурентної сили і ключові фактори успіху та порівнявши їх із аналогічними у конкурентів, можна винести рішення про конкурентну позицію підприємства на ринку.

З-поміж різноманітних методів оцінювання потенціалу конкурентоспроможності підприємства найбільш оптимальними є прикладні моделі, що поєднують у собі декілька класифікаційних ознак, характеризують ефективність використання конкурентного потенціалу (ефективність реалізації конкурентних стратегій) у розрізі найбільш важливих видів діяльності досліджуваного підприємства в порівнянні з підприємствами галузі.

Аналіз наявних методів і підходів до оцінювання потенціалу конкурентоспроможності аграрних підприємств [4–8] показав, що переважна більшість як зарубіжних, так і вітчизняних методик не враховує особливостей функціонування аграрних підприємств, охоплює лише один чи два напрями їх діяльності та досить часто містить дублювання окремих показників, що підвищує трудомісткість результатів і знижує достовірність отриманої інформації. Виходячи з цього, діагностику досягнутого рівня потенціалу конкурентоспроможності аграрних підприємств доцільно здійснювати за допомогою розрахунку інтегрованого показника потенціалу конкурентоспроможності, на основі удосконаленої методики, заснованої на теорії ефективної конкуренції, який пропонуємо визначати як сумарну величину п'яти синтетичних коефіцієнтів конкурентоспромож-

ності, а саме: показників ефективності виробничої, фінансової, збутової, організаційної діяльності та показників конкурентоспроможності товару. Кожен із п'яти синтетичних коефіцієнтів включає одиничні коефіцієнти, що залежно від їх впливу на рівень потенціалу конкурентоспроможності, віднесені до відповідної групи синтетичних коефіцієнтів. Необхідні для розрахунку групові показники представлено в табл.

Враховуючи те, що кожний з індикаторів має різний вплив на інтегрований показник потенціалу конкурентоспроможності, використовуючи експертні дані, ми розрахували коефіцієнти вагомості кожного критерію, що входив як до групи одиничних показників, так і до складу загального показника потенціалу конкурентоспроможності підприємства. Експертами в такій ситуації виступили керівники та головні спеціалісти сільськогосподарських підприємств, а також провідні фахівці головного управління агропромислового розвитку та управління Одеської обласної держадміністрації.

Таблиця

Алгоритм розрахунку синтетичних показників оцінки інтегрованого показника потенціалу конкурентоспроможності підприємств

Показники конкурентоспроможності	Характеристика	Порядок розрахунку	Коефіцієнт значимості	Коефіцієнт ваги
1	2	3	4	5
1. Показники ефективності виробничої діяльності підприємства				
Ефективність витрат (Ев)	Відображає ефективність витрат при виробництві сільськогосподарської продукції	Собівартість реалізованої продукції / Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	1	0,07
Фондовіддача (Ф)	Характеризує ефективність використання основних виробничих фондів	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції / Середньорічна залишкова вартість основних засобів	2	0,13
Норма прибутку (Нп)	Характеризує ефективність використання капіталу в процесі виробничої діяльності	Прибуток / (Основні фонди + Оборотні фонди) · 100 %	4	0,27
Продуктивність праці (Пп)	Відображає ефективність виробництва в розрізі використання робочої сили	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції / Середньорічна чисельність працівників зайнятих у сільськогосподарському виробництві	5	0,33
Якісний стан основних засобів (Яоз)	Відображає якісний стан основних засобів підприємства	Сума нарахованого зносу / Первісну вартість основних засобів	3	0,2
2. Показники ефективності фінансової діяльності підприємства				
Коефіцієнт автономії (Ка)	Характеризує незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування	Власний капітал / Валюта балансу	1	0,07
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кл)	Характеризує спроможність підприємства негайно погасити поточні зобов'язання	Грошові кошти + Поточні фінансові інвестиції / Поточні зобов'язання	5	0,33
Коефіцієнт оборотності оборотних активів (Ко)	Характеризує швидкість обороту активів та можливість їх вивільнення	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції / Середньорічна вартість оборотних активів	3	0,2
Коефіцієнт покриття (Кп)	Відображає здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	4	0,27

Закінчення табл.

1	2	3	4	5
Коефіцієнт фінансової стійкості (Кфс)	Характеризує здатність підприємства протистояти операційним труднощам	Власний капітал / Позиковий капітал)	2	0,13
3. Показники ефективності збутової діяльності підприємства				
Рентабельність реалізації (Рр)	Характеризує прибутковість роботи підприємства на ринку, ефективність збуту	Валовий прибуток / Чистий дохід від реалізації продукції	2	0,33
Ефективність витрат на збут (Ез)	Показує економічну ефективність витрат, пов'язаних із роботою служби збуту (реклама, стимулювання збуту і т. ін.)	Витрати на збут / Приріст фінансових результатів від операційної діяльності	1	0,17
Коефіцієнт зміни обсягів продажу (Кп)	Показує зміну доходу від реалізації продукції	Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) звітного року / Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) попереднього року	3	0,5
4. Показники організаційної діяльності підприємства				
Досвід діяльності на ринку (Д)	Характеризує потенційні здібності підприємства реагувати на зміни ринку	Наявність досвіду роботи на ринку більше 3 років	1	0,33
Наявність відділу маркетингу (М)	Характеризує можливість підприємства вести ефективну конкурентну боротьбу на ринку	Наявність	2	0,67
5. Показники конкурентоспроможності товарів підприємства				
Ефективність товару (Ет)	Відображає пріоритет та переваги виробленої продукції і-го підприємства на ринку в порівнянні з іншими підприємствами	Рентабельність продажу досліджуваного підприємства / Середньозважену рентабельність продажу у вибірці	2	0,33
Коефіцієнт цінової конкурентоспроможності (Кцк)	Характеризує ступінь можливого зниження ціни порівняно з ринковою, за якого забезпечується беззбитковість виробництва	Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) звітного року – Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) / Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) звітного року	1	0,17
Коефіцієнт якості (Кя)	Вказує на відносну величину втрат (надбавки) підприємства від реалізації продукції нижче (вище) нормативного значення	Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) звітного року / Умовний грошовий дохід	3	0,5

Джерело: розроблено автором на основі [5–9].

Розрахунок інтегрованого показника потенціалу конкурентоспроможності підприємства слід визначати за формулою середньозваженої арифметичної:

$$I_{\text{ПКп}} = 0,2K_{\text{ЕВ}} + 0,27K_{\text{ЕФ}} + 0,33K_{\text{ЕЗ}} + 0,07K_{\text{ОД}} + 0,13K_{\text{КП}}, \quad (1)$$

де, $I_{\text{ПКп}}$ – інтегрований показник потенціалу конкурентоспроможності підприємства;

$K_{\text{ЕВ}}$ – синтетичний коефіцієнт ефективності виробничої діяльності підприємства;

$K_{\text{ЕФ}}$ – синтетичний коефіцієнт ефективності фінансової діяльності підприємства;

$K_{\text{ЕЗ}}$ – синтетичний коефіцієнт ефективності збутової діяльності підприємства;

$K_{\text{ОД}}$ – синтетичний коефіцієнт організаційної діяльності підприємства;

$K_{\text{КП}}$ – синтетичний коефіцієнт конкурентоспроможності продукції.

Перелічені синтетичні коефіцієнти, що входять до інтегрованого показника потенціалу конкурентоспроможності підприємства, можуть бути розраховані таким чином (формули (2)–(6)):

$$K_{ЕВ} = 0,07Ев + 0,13Ф + 0,27Нп + 0,33Пп + 0,2Яоз, \quad (2)$$

де Ев – ефективність витрат виробництва сільськогосподарської продукції;

Ф – показник фондівдачі;

Нп – відносний показник норми прибутку;

Пп – відносний показник продуктивності праці;

Яоз – якісний стан основних засобів підприємства.

$$K_{ЕФ} = 0,07Ка + 0,33Кл + 0,2Ко + 0,27Кп + 0,13Кфс, \quad (3)$$

де Ка – коефіцієнт автономії підприємства;

Кл – коефіцієнт абсолютної ліквідності;

Ко – коефіцієнт оборотності оборотних активів;

Кп – коефіцієнт покриття;

Кфс – коефіцієнт фінансової стійкості.

$$K_{ЕЗ} = 0,33Рр + 0,17Ез + 0,5Кп, \quad (4)$$

де Рр – рентабельність реалізації сільськогосподарської продукції;

Ез – коефіцієнт ефективності витрат на збут;

Кп – коефіцієнт зміни обсягів продажу.

$$K_{ОД} = 0,33Д + 0,67М, \quad (5)$$

де Д – досвід діяльності на ринку;

М – наявність відділу маркетингу.

$$K_{КП} = 0,33Ет + 0,17Кцк + 0,5Кя, \quad (6)$$

де Ет – ефективність товару;

Кцк – коефіцієнт цінової конкурентоспроможності;

Кя – коефіцієнт якості продукції.

Особливість застосування цієї методики оцінювання потенціалу конкурентоспроможності підприємства полягає у широкому охопленні всіх показників господарської діяльності (виробничої, фінансової, збутової, організаційної та товарної політики підприємства), що в цілому впливають на конкурентоспроможність підприємства та дають можливість щодо проведення вчасної діагностики стану підприємства на регіональному ринку, визначити ефективність наявної конкурентної стратегії, синергетичний вплив окремих факторів та чинників, а також визначити успіх аграрних підприємств на певному ринку продовольства стосовно сукупності аналогічних показників діяльності підприємств-конкурентів.

Ця методика розрахунку критеріїв потенціалу конкурентоспроможності підприємства, крім визначення місця підприємства на ринку, дає можливість виділити саме ті складові підприємства, що потребують негайного забезпечення тими чи іншими ресурсами, а також виявити ті недоліки, вплинувши на які можна підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства, вплинути на зміну конкурентної позиції на ринку.

Заключним етапом аналізу діяльності конкурентів є побудова конкурентної карти ринку, тобто класифікація конкурентів щодо позиції, яку вони займають на ринку відповідно до рівня потенціалу конкурентоспроможності.

Розподіл ринкових часток дає можливість виділити стандартні положення підприємств на продовольчому ринку. Як правило, йдеться про лідерів ринку – підприємств з максимальними значеннями ринкових часток та підприємств аутсайдерів – тих, що займають низькі позиції, а також інших груп, що знаходяться між ними (підприємства із сильними та слабкими конкурентними позиціями).

Для аналізу зміни конкурентної позиції підприємств на основі ринкової частки необхідно сформулювати типові позиції підприємства саме за темпами зростання ринкової частки. До попереднього розміщення до уваги беруться зміни, які відбулися в діяльності підприємства. Так, ті підприємства, в яких ринкова частка зросла максимально, від-

носяться до першої групи – підприємства зі швидким покращанням конкурентної позиції; підприємства із невисоким рівнем зростання, що відповідає середньому значенню за вибіркою відносяться до другої групи – підприємства із конкурентною позицією, що покращується; третя група – підприємства, в яких за досліджуваний період ринкова частка зменшилася, хоча вони все рівно можуть і надалі займати ринкові позиції – підприємства із конкурентною позицією, що погіршується; четверту групу складають підприємства зі швидким погіршенням.

Такий аналіз дозволить більш обґрунтовано підійти до питання розроблення конкурентної стратегії, маючи можливість не лише врахувати конкурентний статус підприємства, а й особливості його ринкового оточення, визначити особливості розвитку конкурентної ситуації, установити ступінь домінантного підприємства цього ринку, виділити головних конкурентів та оцінити стосовно них конкурентну позицію на ринку.

Наявні методи оцінювання потенціалу конкурентоспроможності підприємства можна поділити на дві групи – ті, що в результаті аналізу дають конкретне числове значення щодо рівня потенціалу конкурентоспроможності та ефективності реалізованої конкурентної стратегії, та ті, що не мають конкретного значення, а лише дають можливість отримати узагальнюючі характеристики. На мікрорівні більш прийнятними є методи, які дозволяють на основі використання конкретних статистичних даних отримати чисельно виражений показник.

До аналітичних методів оцінювання конкурентоспроможності та визначення рівня протидії конкурентів у боротьбі використовують показник концентрації, що визначається таким чином:

$$P_k = \frac{P_1 + P_2 + P_3 + P_4}{\sum_{i=1}^m P_i}, \quad (7)$$

де P_1-4 – обсяг реалізації сільськогосподарської продукції чотирьох перших підприємств ринку серед інших аналогічних товаровиробників галузі; P_i – загальний обсяг реалізації продукції конкретного ринку [4].

Відповідно до рівня показника концентрації підприємств у галузі визначається інтенсивність конкуренції. Чим вища концентрація виробництва, тим нижчий рівень інтенсивності конкуренції, і навпаки.

Одним із недоліків коефіцієнта концентрації є те, що він не враховує загальну кількість підприємств, які діють на цьому галузевому ринку.

Певною мірою цих недоліків позбавлений індекс Херфіндала-Хіршмана (I_x), що показує, яку ринкову частку займають невеликі суб'єкти господарювання і розраховується як сума квадратів ринкових часток всіх підприємств галузі:

$$I_x = \sum_{i=1}^n D_i^2, \quad (8)$$

де D_i – ринкова частка ринку i -го підприємства.

Цей індекс може мати значення від 0 до 10,000 (або від 0 до 1,000). Зі зростанням концентрації у галузі індекс Херфіндала збільшується.

Г. Азоєв у проведенні побудови конкурентної карти ринку пропонує використовувати також показник стабільності ринкової частки (C_i), який можна розрахувати за такою формулою:

$$C_i = (K_i - K_i^n) / K_i, \quad (9)$$

де K_i – сумарна кількість продукції, що реалізується i -тим підприємством;

K_i^n – кількість продукції i -го підприємства, що придбана споживачами вперше.

При встановленні перспективних цілей, розробленні стратегії розвитку підприємства досить вагомого значення набуває конкурентний статус підприємства (КСП). Різні науковці підходять до цього поняття по-різному. Так, наприклад, І. Ансофф трактує поняття КСП як позицію підприємства на ринку, М. Портер – як конкурентну перевагу.

І. Ансофф пропонує формулу для розрахунку показника КСП:

$$\text{КСП} = (I_n - I_k / I_o - I_k) \cdot (S_n / S_o) \cdot (C_n / C_o), \quad (10)$$

де I_n – рівень стратегічних капітальних вкладень підприємства;

I_k – критична точка розміру капітальних вкладень, що перебуває на межі прибутків і збитків і яка показує, що розмір капітальних вкладень, нижчий від цієї точки, не приводить до одержання доходу;

I_o – точка оптимального розміру капітальних вкладень, після якої збільшення капітальних вкладень призводить до зниження доходу;

S_n, S_o – відповідно діюча й оптимальна стратегія підприємства;

C_n, C_o – відповідно наявна й оптимальна можливість підприємства.

Якщо $\text{КСП} = 1$, то підприємство зможе забезпечити собі винятково сильний статус і буде одним з найефективніших. Якщо хоча б один з показників КСП дорівнює нулю, підприємство не отримає прибутки [10].

Основним чинником конкурентоспроможності підприємства є конкурентоспроможність його товарів. Для того, щоб вийти на ринок із товаром, який буде спроможний існувати протягом повного життєвого циклу, насамперед треба переконатися в його спроможності вистояти в конкурентній боротьбі.

Показники конкурентоспроможності – це сума системних критеріїв кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності продукції, що формується на названих індикаторах конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність підприємства безпосередньо залежить від конкурентоспроможності його продукції. Чим вища конкурентоспроможність його продукції, тим вищий (за інших рівних умов) попит на неї, і тим більший економічний ефект отримує підприємство.

Завданням маркетингової служби підприємства є розроблення товару з оптимальними показниками споживчих властивостей і продажною ціною продукції за максимального використання стимулюючих коштів і коригування діяльності з метою досягнення параметрів нормативно-кон'юнктурного коефіцієнта й тимчасового фактора.

Взагалі, аналіз конкурентоспроможності товару не є досконалим, адже коли проводиться оцінювання конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, що діють у межах одного району чи області та мають високий рівень диференціації, аналіз конкурентоспроможності продукції буде недостатнім для формування висновку про загальну конкурентоспроможність підприємства, адже останнє поняття є комплексним і має охоплювати не лише окремих продукт чи групу продукції, а також її якість.

Підвищенню конкурентоспроможності та ефективності застосування конкурентних стратегій підприємств аграрної сфери економіки сприяють маркетингові дослідження, які дозволяють визначити мету відносно рівня продажу (на підставі оцінки обсягу ринку, визначення основних та потенційних споживачів); намітити рівень прибутковості, визначити рівень продажу; розробити стратегії для окремих сегментів ринку на підставі даних про кон'юнктуру кожного окремого ринку; встановити фінансові цілі на підставі прогнозу продажною ціною товару; розробити стратегію комунікації та заходи щодо просування товару на ринки; встановити перспективні цілі та розробити стратегію розвитку підприємства [10].

Висновки. Оцінювання потенціалу конкурентоспроможності підприємства має не тільки важливе наукове, а й практичне значення, оскільки знання його рівня дає можли-

вість аграрним підприємствам визначити ефективність ведення конкурентної боротьби (конкурентної стратегії) та визначитися з подальшою стратегією своєї поведінки на ринку.

Отже, головним питанням у визначенні потенціалу конкурентоспроможності аграрного підприємства є проблема в оцінюванні міри розвитку стратегічного потенціалу підприємства та сформованих умов зовнішнього середовища щодо створення й забезпечення на високому щаблі конкурентної переваги аграрного підприємства. Вирішивши цю проблему, доречно говорити про потенціал конкурентоспроможності підприємства та наявні передумови для забезпечення високого рівня конкурентної переваги цього підприємства. Оптимальний вибір та ефективність реалізації конкурентної стратегії, у першу чергу, залежить від обсягу потенціалу, що має підприємство, потенціалу його конкурентоспроможності (ефективності використання наявних ресурсів), частки ринку, яку займає підприємство, конкурентної позиції на ньому – лідер, сильна, слабка чи позиція аутсайдера, та цілей, які ставить перед собою підприємство.

Список використаних джерел

1. *Амбросов В. Я.* Оцінка конкурентоспроможності агроформувань / В. Я. Амбросов, Т. Г. Маренич // Вісник ХНАУ. Серія: Економіка АПК і природокористування. – 2009. – № 10. – С. 23–28.
2. *Балабанова Л. В.* Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: навч. посіб. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – К. : Професіонал, 2006. – 332 с.
3. *Митяй О. В.* Основні напрямки оцінки потенційних можливостей аграрних підприємств / О. В. Митяй // Вестник науки Тольяттинского государственного университета. – 2013. – № 3(14). – С. 53–59.
4. *Лупенко Ю. О.* Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / Ю. О. Лупенко, В. Я. Месель-Веселяк. – К. : ННЦ “ІАЕ”, 2012. – 182 с.
5. *Малік М. Й.* Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми : монографія / М. Й. Малік, О. А. Нужна. – К. : Інститут аграрної економіки, 2007. – 270 с.
6. *Охріменко І. В.* Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств аграрної сфери / І. В. Охріменко // Актуальні аспекти розвитку підприємств аграрної сфери: облік, аудит та фінансування : матеріали II Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції викладачів, молодих учених та студентів (18–19 листопада 2013 р.). – Херсон : Грінь Д. С., 2013. – С. 77–85.
7. *Портер М.* Конкуренция : учеб. пособие / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2001. – 495 с.
8. *Стоянова-Коваль С. С.* Оцінка потенціалу аграрної сфери до галузевих структурних зрушень в контексті світових тенденцій / С. С. Стоянова-Коваль // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2010. – № 1. – С. 36–43.
9. *Гришова І. Ю.* Финансовое обеспечение перерабатывающих предприятий в контексте формирования финансовых потоков / И. Ю. Гришова // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 22–24.
10. *Крюкова І. О.* Фінансова архітектура інноваційного розвитку підприємства АПК / І. О. Крюкова // Соціально-економічний розвиток України в умовах трансформаційних змін: виклики, тенденції, перспективи : [колективна монографія] / за ред. В. І. Аранчій. – Полтава : ТОВ НВП «Укпромторгсервіс», 2013. – С. 43–52.
11. *Кужель В. В.* Методологические основы формирования стратегий повышения конкурентоспособности предприятия / В. В. Кужель // Актуальные проблемы интеграции экономических интересов России и Украины : сборник научных трудов МНПК. – Тольятти : Издательство ТГУ, 2014. – С. 228–237.
12. *Школьный О. О.* Організаційно-економічні механізми управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств : монографія / О. О. Школьный ; Уман. держ. аграр. ун-т. – Умань, 2007. – 308 с.

УДК 332.122

Ю.С. Папіж, канд. екон. наук

ДВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ, Україна

**КЛАСИФІКАЦІЯ РЕГІОНАЛЬНИХ КЛАСТЕРІВ: СИСТЕМАТИЗАЦІЯ
ТА УДОСКОНАЛЕННЯ****Ю.С. Папіж**, канд. екон. наук

ГВУЗ «Национальный горный университет», г. Днепропетровск, Украина

**КЛАССИФИКАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ: СИСТЕМАТИЗАЦИЯ
И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ****Yuliia Papizh**, PhD in Economics

SHEE "National Mining University", Dnipropetrovsk, Ukraine

**CLASSIFICATION OF REGIONAL CLUSTERS: ARRANGEMENT
AND ENHANCEMENT**

Досліджено теоретичні засади класифікації регіональних кластерів. Акцентовано, що кластер є моделлю конкурентоспроможної та інвестиційно привабливої економіки регіонів. Проаналізовано класифікаційні ознаки формування регіональних кластерів. Систематизовано класифікацію регіональних кластерів, яка має слугувати підґрунтям для підвищення ефективності їх формування та розвитку. Додовнено класифікацію регіональних кластерів з метою отримання максимального синергетичного ефекту від їх функціонування.

Ключові слова: кластер, регіон, класифікація, систематизація, удосконалення.

Исследованы теоретические основы классификации региональных кластеров. Акцентировано, что кластер является моделью конкурентоспособной и инвестиционно привлекательной экономики регионов. Проанализированы классификационные признаки формирования региональных кластеров. Систематизировано классификацию региональных кластеров, которая должна служить основой для повышения эффективности их формирования и развития. Дополнена классификация региональных кластеров с целью получения максимального синергетического эффекта от их функционирования.

Ключевые слова: кластер, регион, классификация, систематизация, совершенствование.

The theoretical basis of classification of regional clusters is investigated. The attention that the cluster model is competitive and attractive investment regional economy The classification criteria formation of regional clusters is analyzed. The classification of regional clusters, which should serve as a basis for improving the efficiency of their formation and development, is systematized. The classification of regional clusters in order to obtain maximum synergistic effect on their operation is supplemented.

Key words: cluster, region, classification, systematization, improvement.

Постановка проблеми. Світовий досвід свідчить, що протягом останнього часу кластери, як ефективні інструменти управління розвитком регіональної економіки, як модель конкурентоспроможної та інвестиційно привабливої економіки, що забезпечує високий рівень та якість життя населення, забезпечують позитивні результати у сфері стимулювання сталого розвитку регіонів.

Це зумовлює необхідність першочергово дослідження суті поняття «кластер» та його типу, що визначається цілями, напрямками його діяльності та розвитку, окресленням кола завдань, що вирішуються кластером, їх спеціалізацією і територіальним аспектом діяльності за різними класифікаційними ознаками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багатоаспектність сформульованої проблеми вимагає вивчення широкого спектра спеціальних наукових праць. Проблемам формування регіональних виробничих комплексів присвячені праці О.М. Алімова, О.І. Амоші, Б.В. Буркинського, А.С. Гальчинського, В.І. Захарченка, Л.А. Збараської, М.І. Фащевського, Ю.Г. Леги, М.Г. Чумаченка, В.І. Хомякова, В.М. Яценка та ін. Специфіка територіально-галузевих особливостей економічної організації виробництва розкрита у працях П.Т. Бубенка, О.А. Карлової, Т.М. Качали, О.В. Коломицевої, С.В. Коляденко, М.С. Пашкевич, Л.О. Петкової, Г.М. Самійленко та ін. Проблемам стратегічного аналізу розвитку регіонів присвячені праці В.М. Гейця, М.П. Бутка, В.С. Кравціва, Е.М. Лібанової, Т.В. Пеппи, О.В. Черевка, Л.Г. Чернюк та ін.

Питанням кластеризації регіональної економіки присвятили свої праці І.В. Бакушевич, М.П. Войнаренко, М. Енрайт, В.І. Захарченко, Г.Б. Клейнер, Н.І. Ларіна, М. Лоренц, А. Маршалл, В.М. Осипов, М. Портер [9], Г.А. Семенов [10], С.І. Соколенко [11], Р.Ю. Сорока, М. Столпер, В.Г. Федоренко, Дж. Хамфрі, Х. Шмітц та ін. При цьому відносно мало уваги приділяється проблемі підвищення ефективності розвитку регіонів на основі створення стратегічно орієнтованих багатогалузевих промислових кластерів (Н.М. Волкова, А.А. Воронов, О.І. Гуменюк, О.В. Длугопольський, В.Я. Захаров, В.І. Захарченко, Т.В. Сахно та ін.).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на вагомий теоретичний внесок зазначених науковців, подальшого детального дослідження та аналізу потребують засади класифікації кластерів.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є систематизація та розвиток наукових засад класифікації регіональних кластерів.

Виклад основного матеріалу. Світовий досвід успішних регіонів вказує на залежність результатів їх діяльності не тільки від ресурсного забезпечення, наявності сучасних технологій, оптимального розміщення, кліматичних умов тощо. Значна увага приділяється впровадженню кластерів.

Як демонструє світова практика, найбільш потужним інструментом стимулювання регіональної економіки, засобом досягнення цілей промислової політики, включаючи структурні зміни, інноваційність, і як наслідок, підвищення конкурентоспроможності, є кластерний підхід [7; 11]. Завдяки кооперації і конкуренції як основним принципам функціонування кластерів забезпечується взаємодоповнюваність між галузями, розвиток технологій, поширення інформації, значимої для бізнесу. Для стратегічного управління підприємствами регіонів зв'язки, що утворюються, виявляються вирішальними у визначенні напрямів впровадження інновацій, підвищенні результативності праці, скороченні виробничих витрат і, у підсумку, в конкурентній боротьбі. Кластери «краще узгоджуються з самим характером конкуренції і джерелами досягнення конкурентних переваг» [8].

Відповідно до кластерної моделі механізм управління діяльністю охоплює весь цикл «ідея – ринок» за рахунок введення до кластерів багатьох установ, підприємств, організацій, які відіграють важливу роль у процесі розроблення та впровадження нововведень. Ефективне функціонування окремих кластерів свідчить про перспективність використання такої структури в різних галузях економіки і регіонах завдяки створенню нових можливостей для відродження діючих підприємств, розширенню зайнятості кваліфікованих працівників і виробництва конкурентоспроможних товарів на світовому ринку.

Сучасний стан кластеризації в Україні характеризується таким чином (рис. 1).

Згідно з основними завданнями Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року [3] необхідне посилене наукове обґрунтування інтегрованого підходу до формування і реалізації державної регіональної політики, який передбачає у своїй основі консолідацію таких складових: секторальної – підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів завдяки оптимізації і диверсифікації структури економіки, забезпечення ефективної спеціалізації регіонів з пріоритетним використанням власного ресурсного потенціалу; територіальної – досягнення рівномірного та збалансованого розвитку територій, розвиток міжрегіонального співробітництва, запобігання поглибленню соціально-економічних диспропорцій, активізації місцевої економічної ініціативи та зміцнення потенціалу сільської місцевості, забезпечення соціально-економічної єдності і рівномірності розвитку регіонів з метою створення рівних умов для розвитку людини; управлінської – застосування єдиних підходів до формування і реалізації полі-

тики регіонального розвитку, створення єдиної системи стратегічного планування та прогнозування розвитку держави і регіонів, оптимізація системи територіальної організації влади.

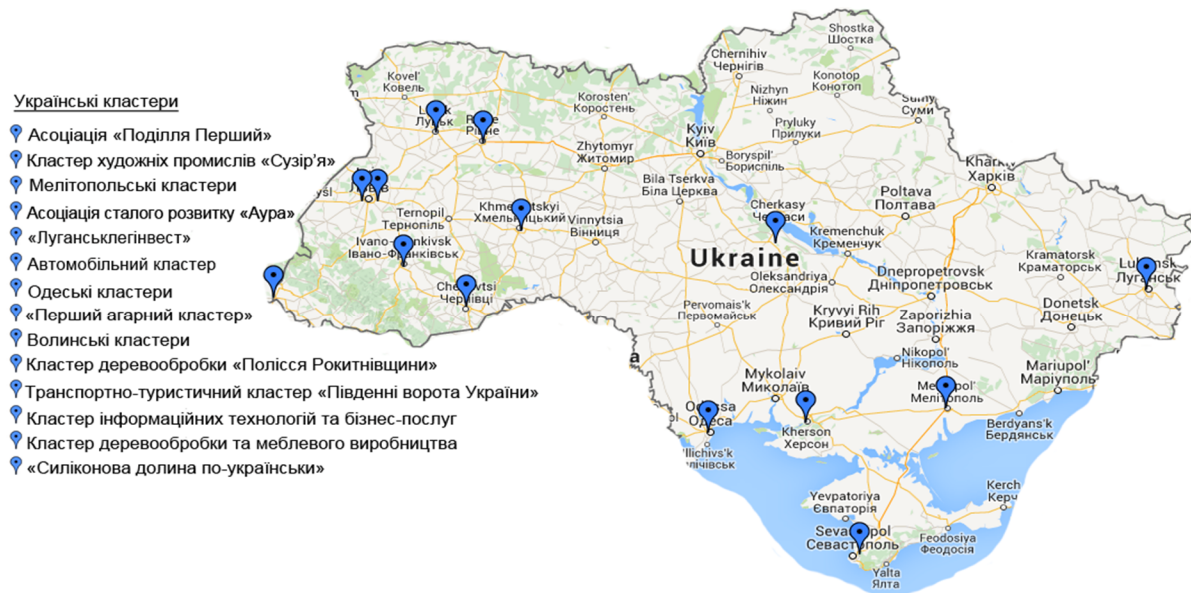


Рис. 1. Сучасний стан кластеризації в Україні

Джерело: [15].

Формування ефективного і прозорого механізму забезпечення регіонального розвитку потребує врахування специфіки розвитку кожного регіону, що, відповідно, має бути відзеркалено під час формування кластерних форм оптимізації господарства регіонів через врахування найбільшої кількості ознак класифікаційного призначення.

Отже, важливим аспектом розвитку кластерів є їхня класифікація за певними ознаками. Систематизація та удосконалення класифікацій регіональних кластерів потребує обґрунтованих наукових підходів до їх функціонального призначення та ефективної реалізації.

Класифікацію регіональних територіально-виробничих кластерів систематизовано та представлено наукові основи її удосконалення таким чином (рис. 2).

Висновки і пропозиції. Розроблення кластерних структур є однією з головних цілей стратегії конкурентоспроможності України. Формування кластерів підвищує конкурентоспроможність держави та її регіонів на світовому ринку на основі: використання глобальної стратегії розвитку країни; визначення діалектичного характеру розробки світових кластерних моделей; впливу сучасних світогосподарських відносин на формування державної економічної політики.

Систематизовано класифікацію найхарактерніших критеріїв та ознак, які є основою формування конкретного типу кластерних формувань. Головною особливістю кластерних регіональних форм є направленість їх діяльності на отримання максимального синергетичного ефекту від тісної взаємодії суб'єктів господарювання та організацій різних галузей та форм власності.

Дістали подальшого розвитку наукові засади класифікації регіональних кластерів із врахуванням ознак формування виробничого ланцюга, динамічності розвитку кластера, організації постачання, приналежності до ресурсної бази та географічної ознаки.

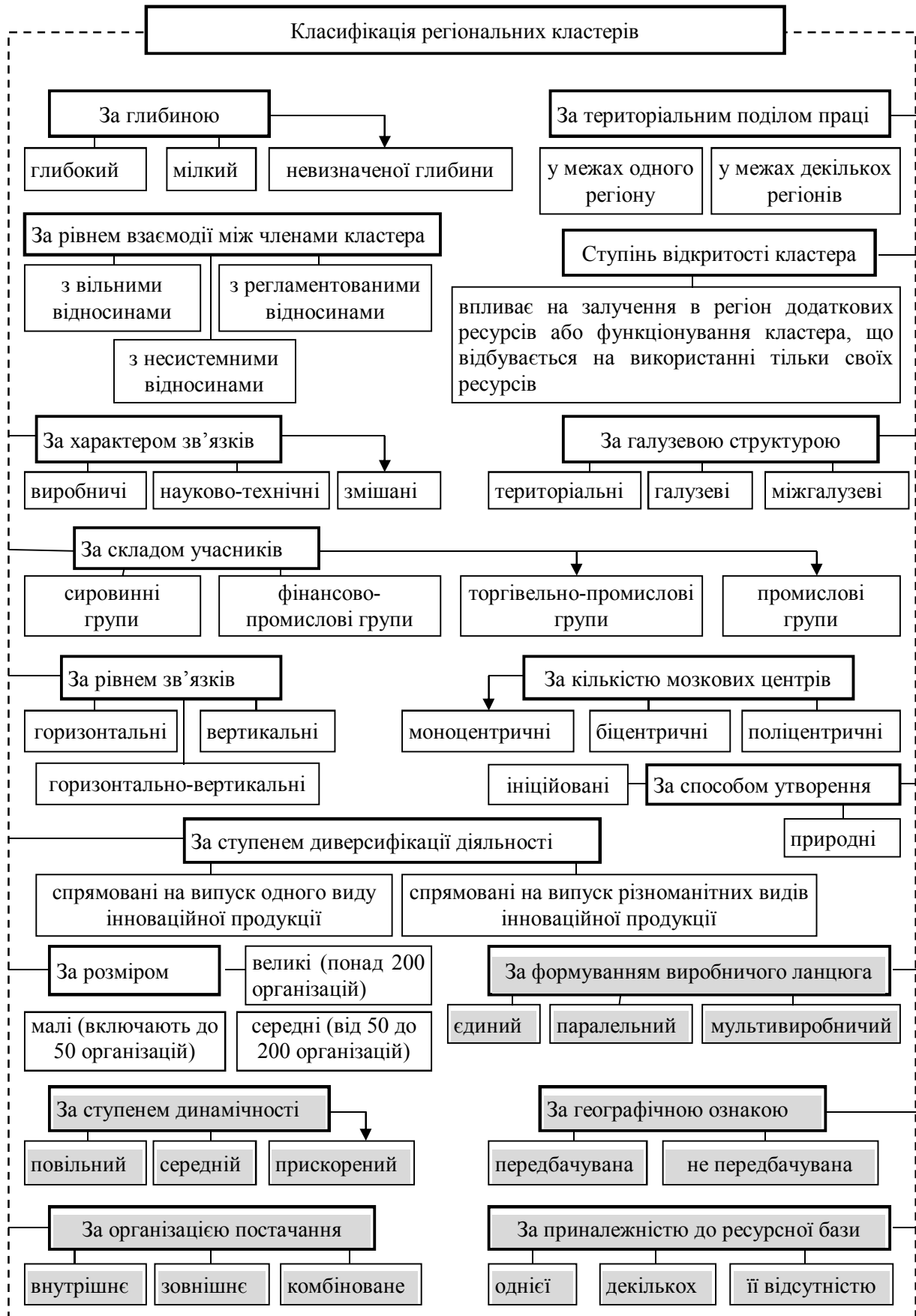


Рис. 2. Класифікація регіональних кластерів

Джерело: систематизовано та доповнено автором.

Наведена класифікація у процесі створення регіональних кластерів дозволить підсилити використання економічного потенціалу територій, продуктивності їх економіки, прибутковості бізнесу та доходів населення і, як наслідок, створення умов для загального підвищення соціальних стандартів, якості життя та розвитку бізнес-середовища, що призведе до сталого розвитку регіонів у перспективі.

Список використаних джерел

1. Бутенко А. І. Феномен кластера у формуванні інноваційної моделі економіки регіону [Електронний ресурс] / А. І. Бутенко, Є. В. Лазарева // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 2. – С. 25–28. – Режим доступу : <http://www.investplan.com.ua>.
2. Громыко Ю. Что такое кластеры и как их создавать? [Электронный ресурс] / Ю. Громыко // Альманах ВОСТОК. – 2007. – № 1(42). – Режим доступа : http://www.situation.ru/app/j_art_1178.htm.
3. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385.
4. Жигалкевич Ж. М. Кластери взаємодіючих підприємств та їх класифікація / Ж. М. Жигалкевич // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2014. – Т. 19, вип. 2/3. – С. 98–101.
5. Ковалевская О. С. Характеристика регионального кластера как сложной системы / О. С. Ковалевская // Економіка промисловості. – 2008. – № 3(42). – С. 70–74.
6. Ларионова Н. А. Кластерный подход в управлении конкурентоспособностью региона / Н. А. Ларионова // Экон. вестник Ростов. гос. ун-та. – 2007. – № 1, ч. 2. – С. 62–65.
7. Мельник С. А. Управління регіональною економікою : навч. посіб. / С. А. Мельник. – К. : КНЕУ, 2000. – 124 с.
8. Модели организации региональных промышленных кластеров: обзор международного опыта. – Екатеринбург : Центр региональных экономических исследований экономического факультета УрГУ, 2008. – № 2. – 41 с.
9. Портер М. Конкуренция : пер. с англ. / М. Портер. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
10. Семенов Г. А. Створення кластерних об'єднань у умовах нової економіки : монографія / Г. А. Семенов, О. С. Богма. – Запоріжжя : КПУ, 2008. – 244 с.
11. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці / С. І. Соколенко. – К. : Логос, 2004. – 848 с.
12. Скоч А. Международный опыт формирования кластеров / А. Скоч // Космополис. – 2006/2007. – № 2(16). – С. 118–136.
13. Стельмашук А. М. Використання кластеризації у формуванні конкурентоспроможності національної економіки / А. М. Стельмашук // Інноваційна економіка. – 2009. – № 13. – С. 54–57.
14. Тищенко О. М. Класифікація промислових кластерів: типи й моделі / О. М. Тищенко // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2010. – № 4. – С. 12–18.
15. Українські кластери [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ucluster.org/universitet/klastery-ukraina/karta/>.
16. Nauwelaers C. Clusters and cluster policies: elements for European Benchmarking (the case of Flanders and Wallonia) / C. Nauwelaers // MERIT working paper: University of Maastricht, 2003.
17. Pichugina M. Clusters in economy of Ukraine: conditions of creation and development / M. Pichugina // Business and management: diagnosis, strategy, efficiency: conference proceedings 4th International Scientific Conference. – Vilnius : Technika, 2006. – P. 300.

УДК 334.7

О.М. Жусь, старш. викладач

Одеська державна академія будівництва та архітектури, м. Одеса, Україна

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У БУДІВЕЛЬНОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ**О.Н. Жусь**, ст. преподаватель

Одесская государственная академия строительства и архитектуры, г. Одесса, Украина

**ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ
УКРАИНЫ****Oksana Zhus**, senior teacher

Odesa State Academy of Civil Engineering and Architecture, Odesa, Ukraine

INTEGRATION PROCESSES IN THE BUILDING COMPLEX OF UKRAINE

Визначено сутність та особливості створення сучасних інтегрованих корпоративних структур у будівельному комплексі з залученням до їх складу комплексів з переробки промислових відходів. Досліджено економічну доцільність створення корпоративної структури з метою оптимізації взаємодії учасників корпорації щодо здійснення виробничих, комерційних, природоохоронних заходів.

Ключові слова: будівельний комплекс, корпорація, інтегровані структури, промислові відходи.

Определены сущность и особенности создания современных интегрированных корпоративных структур в строительном комплексе с привлечением в их состав комплексов по переработке промышленных отходов. Исследована экономическая целесообразность создания корпоративной структуры с целью оптимизации взаимодействия участников корпорации по осуществлению производственных, коммерческих, природоохранных мероприятий.

Ключевые слова: строительный комплекс, корпорация, интегрированные структуры, промышленные отходы.

Article is devoted to defining the nature and characteristics of the creation of today's integrated corporate structures in the construction industry with the involvement of their composition systems for processing industrial waste. Investigated the feasibility of establishing a corporate structure in order to optimize the interaction between the participants on the implementation of corporate production, commercial, environmental measures.

Key words: building complex, corporation, integrated structures, industrial waste.

Постановка проблеми. Рівень розвитку будівництва загалом є одним із найважливіших індикаторів економічного розвитку країни та рівня життя її населення. Аналіз основних тенденцій розвитку будівельного комплексу України дозволяє зробити висновки, що потенціальна спроможність його розвитку використовується не повною мірою, а саме не досить чітко розроблено принципи і механізм можливого поєднання підприємств будівельних матеріалів і організацій, що виконують будівельні роботи. Таким чином, структура реформованих підприємств потребує удосконалення, яке має бути досягнене завдяки реорганізації на якісно новій основі. Тому пріоритетним завданням розвитку будівельної галузі є здійснення структурної перебудови.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняними та зарубіжними дослідниками вивчалися можливі варіанти протікання інтеграційних процесів у будівельному комплексі. Проблемам інтеграційних процесів у будівельній галузі присвячені праці В.О. Одринської, А.М. Асаула, А.Д. Чернявського, Ю.І. Іванова.

Дослідженню проблем визначення поняття «корпорація» та особливостям створення корпоративних структур, інституціональним аспектам їх функціонування та управління їх розвитком присвячували наукові розробки такі зарубіжні вчені, як М. Портер, А. Чендлер, І. Ансофф, Р. Фалмер, Г. Клейпер, Д. Норт, Р. Коуз, К. Ерроу, і вітчизняні науковці: О.С. Редькін, А.І. Бутенко, І.О. Іртищева, Н.А. Хрущ, А.А. Чухно, Б.В. Буркинський, О.Є. Кузьмін, З.С. Варналій та ін.

Завдяки проведеним ними дослідженням створена наукова школа корпоративного управління, розроблено практичні рекомендації на рівні економіки України, регіонів і окремих корпоративних структур.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Конкретизація механізмів інтегрування, які відрізняються високою динамічністю і нестабільністю процесів, потребує подальшого ґрунтовного дослідження.

Зокрема, важливою проблемою створення ефективних і конкурентоспроможних інтегрованих структур у вітчизняному будівельному комплексі є формування оптимального складу його учасників. Її вирішення передбачає урахування мети й інтересів кожного суб'єкта об'єднання з обов'язковою побудовою ієрархії цілей.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення сутності та особливостей створення сучасних інтеграційних структур у будівельному комплексі.

Виклад основного матеріалу. Будівельний комплекс – це складна міжгалузева система, кожна з галузей якої є сукупністю підприємств і організацій, що виробляють будівельні матеріали і здійснюють виробниче (промислове, сільськогосподарське, дорожнє), культурно-побутове, житлове та інші види будівництва. Основне завдання комплексу – створення та оновлення основних фондів народного господарства. Розмаїття учасників будівельного процесу пов'язане із необхідністю поєднання зусиль багатьох (різних за масштабами діяльності, організаційно-правовою формою та іншими ознаками) проектних, будівельних підприємств, замовників об'єктів, виробників та постачальників будівельних матеріалів й обладнання, фінансових та науково-дослідних установ.

Останніми роками в результаті проблем із фінансуванням скорочувались розміри будівельних робіт, а отже, значно знизилась обсяги введення об'єктів в експлуатацію. Відповідно, ці зміни призвели до зменшення попиту на будівельні матеріали, що позначилося на скороченні обсягів їх виробництва.

Будівельна галузь упродовж кількох років перебуває у стані рецесії; у 2014 р. обсяг будівельної продукції скоротився на 21,7 % порівняно з аналогічними показниками 2013 р. У 2014 р. підприємствами України виконано будівельних робіт на суму 50 млрд 228,7 млн грн [1]. Індекс будівельної продукції у 2014 р. порівняно з 2013 р. становив 78,3 % (рис.).

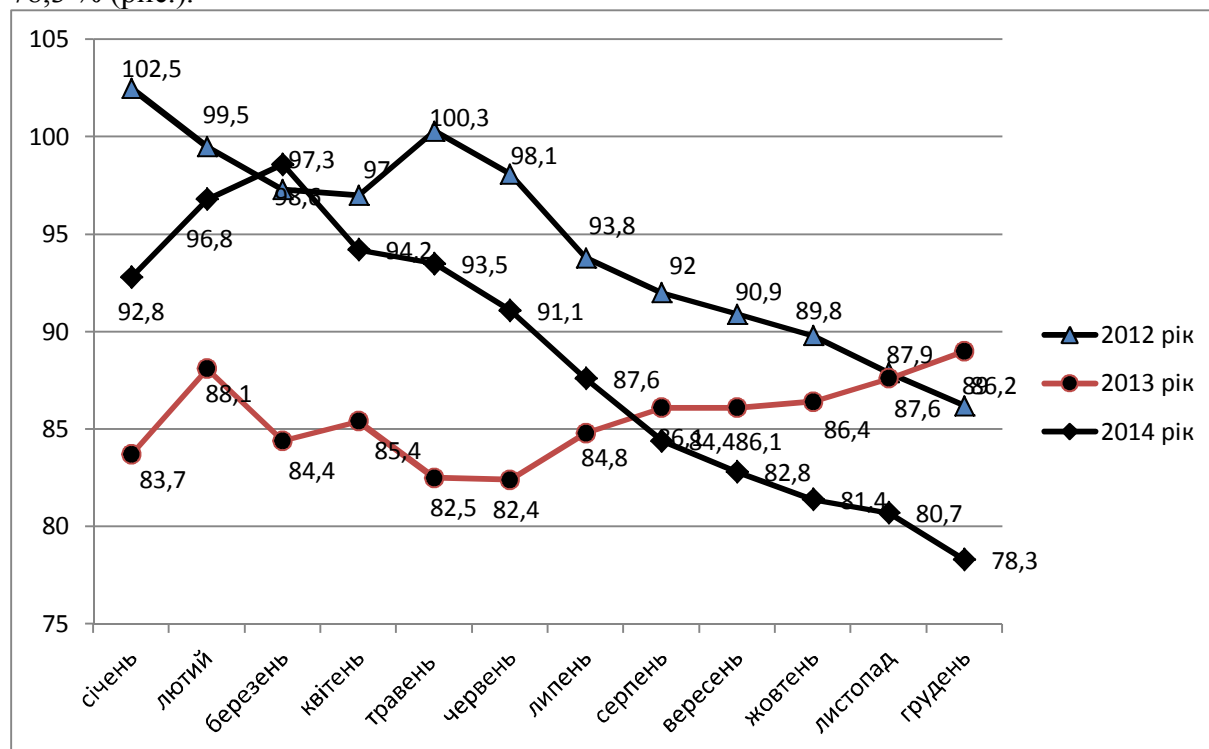


Рис. Індекси будівельної продукції в 2012–2014 рр.
(наростаючим підсумком у % до відповідного періоду попереднього року)

Як показує рис., протягом останніх трьох років спостерігалось постійне скорочення обсягів будівельної продукції. Особливо значних розмірів воно досягло в 2014 році.

До основних причин різкого спаду в будівельній галузі можна віднести: скорочення кредитування забудовників, що призвело до зменшення проектного кредитування; зростання вартості будівельних матеріалів та енергоносіїв спричинило збільшення собівартості будівельних робіт порівняно із запланованими; високий рівень інфляції, знецінення національної валюти і пов'язані з цим втрати в накопиченнях населення стали причиною зменшення попиту на житло. Така ситуація пояснюється не насиченістю ринку, а зменшенням кількості платоспроможного попиту.

Скорочення державного фінансування (зниження капітальних видатків бюджету на 29,4 % за січень–жовтень порівняно з відповідним періодом минулого року), подальше погіршення фінансових результатів підприємств (-168 млрд грн за 9 місяців) та низька кредитна активність (-9,5 % у національній валюті з початку року) призвели до подальшого погіршення показників будівництва.

У грудні 2014 до аналогічного місяця 2013 обсяги будівництва скоротилися на 39,8 %, до листопада 2014 – зросли на 7,1 %.

Нове будівництво, реконструкція та технічне переозброєння становили 82,4 % від загального обсягу виконаних будівельних робіт, капітальний і поточний ремонт – 10,2 % та 7,4 % відповідно [2].

Погіршення фінансових результатів підприємств, зниження кредитної активності банків, зменшення державного фінансування та оптимізація бюджетних витрат спричинили подальше «звуження» інвестиційного попиту. Обсяг капітальних інвестицій в економіку в січні–червні 2014 р. скоротився на 17,5 % (у промисловості – на 21,2 %, сільському господарстві – на 18 %). Структура капітальних інвестицій залишається нерациональною: у промисловості понад 2/3 таких інвестицій за I півріччя 2014 р. спрямовано в сировинні та напівфабрикатні виробництва, що формує умови для відтворення галузевих диспропорцій у промисловому секторі.

У листопаді 2014 р. ціни на будівельно-монтажні роботи зросли на 14,1 % (до грудня 2013 р.). Порівняно зі зростанням цін виробників (на 31 %) вони збільшилися в меншому ступені. Споживчі ціни зросли на 24,9 %.

Також негативно на стан будівельного комплексу вплинули недостатній розвиток виробничої бази, неефективне використання мінерально-сировинних ресурсів, значна енергозатратність виробництва будівельних матеріалів, недостатнє використання альтернативних джерел енергії, низький рівень інноваційної діяльності будівельних організацій та підприємств промисловості будівельних матеріалів.

Перспективи розвитку будівельної індустрії пов'язані з вирішенням таких проблем: застосування сучасних будівельних технологій; підвищення технічного рівня на підприємствах-учасниках комплексу; збільшення потужності будівельного сектору та підвищення його конкурентоспроможності на вітчизняному ринку будівельних послуг; активного розширення сировинної бази комплексу за рахунок використання відходів промислового виробництва; зниження техногенного навантаження на природне середовище та забруднення його компонентів; отримання соціального ефекту внаслідок комплексної забудови території, що передбачає не тільки створення комфортних умов проживання, а й організацію сучасного рівня благоустрою, де є всі умови для відпочинку, дозвілля та обслуговування.

Досить перспективним напрямком реорганізації будівельної індустрії є створення вертикально інтегрованих груп підприємств, пов'язаних єдиним технологічним циклом (відведення земель, проектування, залучення інвестицій, виробництво будівельних матеріалів і конструкцій, будівництво та реалізація готової продукції). Економічна доцільність організації таких структур у будівництві обумовлена концентрацією ресурсів з метою підвищення технічного рівня галузі, підвищення якості і конкурентоспроможності.

сті продукції, що випускається. Основною перевагою вказаної структури є гнучкість і адаптивність до нестабільних умов ринкової економіки [3].

Будівельна корпорація, що об'єднує всі стадії виробництва готового будівельного продукту, має незрівнянно більше можливостей щодо оптимізації показників інвестиційної привабливості і, отже, забезпечення фінансовими ресурсами, необхідними за обсягом та прийнятими за джерелами.

Підприємства та фірми, які входять до складу інтегрованих будівельних структур, володіють достатніми власними матеріальними, технічними й інвестиційними ресурсами, що дозволяє їм освоєння новітніх технологій з метою завоювання нових ніш на будівельному ринку.

Основними характеристиками корпорації як організаційної системи є сукупність учасників, єдність цілей, ресурсів, загальна управлінська структура, правила та процедури прийняття рішень. Незважаючи на суспільно обумовлений характер корпорацій, існують загальні закономірності їх формування та функціонування – це принципи, методи, структури управління, системи інформації, стилі керівництва, організаційна поведінка.

Основними завданнями інтегрованих господарських утворень є:

- підвищення ефективності роботи в результаті об'єднання зусиль учасників, а також розвиток внутрішньої кооперації наукових, проектних, виробничих та інших організацій в єдиний господарський комплекс;
- завоювання ринку збуту товарів і зміцнення на ньому;
- закріплення постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих деталей, вузлів та інших ресурсів;
- прискорення технічного розвитку виробництва.

Фінансово-промислова інтеграція у формі будівельної корпорації дозволяє отримати певні переваги у сфері прийняття інвестиційних рішень, формування альтернативних можливостей використання капіталу для динамічного розвитку, вибору кращих серед наявних альтернатив, обґрунтування фінансової стратегії економічного суб'єкта [4].

Недостатня увага до процесу формування корпорації призводить до того, що створене об'єднання не може характеризуватися єдиними цільовими установками, принципами управління, ефективними бізнес-процесами і, як наслідок, високою конкурентоспроможністю. У цьому випадку можна констатувати, що корпоратизаційний процес супроводжується негативним синергетичним ефектом, тобто результати спільного функціонування суб'єктів корпорації будуть менше, ніж результати діяльності кожного такого суб'єкта окремо.

Процес створення корпорації передбачає певні послідовні заходи зі зворотними зв'язками, які дають змогу здійснювати коригування цілей, завдань, а також формувати підсумкові показники економічного стану виробничого комплексу. Початковим етапом корпоратизаційного процесу є визначення мотивації й основного аспекту (аспектів) створення корпорації.

Базою для створення таких інтеграційних форм підприємств є спільний (подібний) характер технологічних процесів виробництва, взаємозалежність розвитку галузей господарства, синхронне зростання техніко-економічного рівня пов'язаних виробництв, необхідність комплексного використання сировини та інших ресурсів, диверсифікація.

Значна частина будівельної індустрії належить промисловості будівельних матеріалів. Створення в Україні потужного комплексу підприємств будівельних матеріалів слід вважати наслідком погодженого впливу таких факторів: споживчого – давність господарського освоєння території й розтягнута у часі індустріалізація вітчизняної економіки й господарства, що обумовили складність і нагальність задоволення масових потреб у великомасштабному виробництві на спеціалізованих підприємствах залізо-

тонних конструкцій і виробів; сировинного – наявність на території України значних запасів природної сировини, а також вторинні ресурси; транспортного – існування складного розгалуженого інфраструктурного комплексу автодорожнього, залізничного, водного транспорту.

На стиках функціонування різних галузей часто виникають складні економічні процеси. Для їх ефективного перебігу необхідна концентрація ресурсів та об'єднання зусиль підприємств і організацій різних галузей, у результаті чого виникає необхідність створення спеціальних організаційних форм управління міжгалузевого характеру.

Будівельні корпорації об'єднують і здійснюють послідовно взаємопов'язані процеси, створюючи закінчену будівельну продукцію у вигляді готових до експлуатації об'єктів, комплектно виготовляють у заводських умовах будівельні конструкції і деталі, транспортують їх на будівельні майданчики і самі ведуть монтаж цих конструкцій і деталей, а також виконують спеціальні будівельні та оздоблювальні роботи. Одночасно вони здійснюють у необхідних випадках і кооперування з іншими організаціями та підприємствами.

Аналогічно, комплексно має перероблюватися і сировина, що застосовується в будівництві, і використовуватися вторинні відходи будівельного та промислового виробництва. Особливого значення набуває розроблення нових будівельних матеріалів на основі техногенних відходів, що пов'язано із завданням ресурсо- та енергозбереження в багатьох регіонах, що володіють такими відходами. Масове накопичення відходів виробництва і споживання свідчить про відсутність або недосконалість технологічних процесів переробки, низькому і нераціональному використанні відходів як вторинних матеріальних ресурсів і визначає необхідність вирішення екологічних проблем.

Ефективне вирішення проблеми промислових відходів – це впровадження безвідходної технології. Безвідходні виробництва засновані на принциповій зміні технологічних процесів, розробленні систем із замкнутим циклом, що забезпечують багаторазове використання продуктів, і комплексному використанні сировини [5].

Екологічність в управлінні відходами полягає в усуненні їх як забруднювачів з міської екосистеми, так і перетворенні їх на джерело вторинної сировини, наприклад, реальні можливості отримання енергії при спалюванні відходів, або біогазу на полігонах зберігання ТПВ. Перспективним видається отримання вторинної сировини і компостування органічних відходів, що істотно підвищує екологічність їх використання [6].

Для врахування екологічних та соціальних вимог виготовлення готової будівельної продукції в інтеграційні процеси мають бути залучені суб'єкти господарювання не тільки за технологічним принципом взаємодії пов'язаних виробництв, але й ті промислові та будівельні підприємства, що забезпечують безвідходні технології, повну переробку сировини та екологічно чисте виробництво.

На наш погляд, дуже перспективним є включення в інтегровану структуру будівельної корпорації комплексів з переробки вторинних відходів. Це дозволить знизити потребу в матеріалах, що закуповуються, за рахунок збільшення частки власних ресурсів, запровадити технології ресурсо- та енергозбереження, зменшити екологічне навантаження на навколишнє середовище тощо. Таким чином, склад учасників корпоративної структури значно поширюється і вже не обмежується лише ланками «технологічного ланцюжка».

Наприклад, використання відходів будівельного виробництва після переробки у вторинний щебінь і піщано-щебеневу суміш дозволить знизити витрати на нове будівництво міських об'єктів, зменшити навантаження на міські полігони, виключити утворення несанкціонованих смітників, а також зберегти земельні ресурси, які відводяться під розміщення нових звалищ.

В Англії та Німеччині при приготуванні бетонної суміші почали застосовувати як крупний заповнювач бетонний лом, що утворився після руйнування будівель і споруд під час Другої світової війни. Широкомасштабні експерименти з вивчення властивостей вторинних наповнювачів і бетонів на їх основі проводяться в Японії з 1974 р. Багаторічний досвід переробки бетону в США, де більше 10 років щорічно переробляється понад 20 млн тонн бетонних відходів. За даними певних американських фірм, при отриманні щебеню з бетону витрати палива у 8 разів менше, ніж при його видобутку в природних умовах, а собівартість бетону на вторинному щебені на 25 % нижче [7].

Отриманий після переробки бетону вторинний щебінь рекомендується використовувати: а) при влаштуванні підстильного шару під'їзних та малонапружених доріг і фундаментів під складські та виробничі приміщення і невеликі механізми; б) при влаштуванні основи або покриття пішохідних доріжок, автостоянок і прогулянкових алей, а також відкосів вздовж річок і каналів. Отриманий після переробки бетону матеріал може бути також використаний для приготування бетону, який цілком підійде для влаштування покриттів пішохідних доріжок, сільських доріг та внутрішніх майданчиків гаражів [8].

При використанні відходів бетонного лому у виробництві бетонних та залізобетонних конструкцій заощаджуються енерго- та природні ресурси, знижуються необхідні капіталовкладення, зменшується кількість відвалів з відчуженням території під них.

В Україні велика кількість ТЕС зумовлена ще за радянських часів величезними запасами вугілля, яке зосереджене в основному в Донецькій, Луганській і Дніпропетровській областях. Тому проблема утилізації золошлакових відходів за своїм характером, масштабами і значущістю не тільки галузеве, а міжгалузеве державне завдання. Золошлаки, що утворюються від спалювання вугілля на ТЕС, є багатотоннажними відходами. Для їх транспортування застосовуються системи гідрозоловидалення. При цьому більша частина золошлаків транспортується у вигляді пульпи низької концентрації для розміщення в гідрозоловідвалах, які є одним з головних джерел забруднення навколишнього середовища при виробництві електричної енергії [9].

Нині існує три напрямки утилізації ЗШВ: пряме використання золошлакових сумішей з золовідвалів при будівництві насипів автомобільних доріг і залізниць, у планувальних насипах і зворотних засипках; виготовлення будівельних матеріалів, у т. ч. цементу і конструкцій (в основному з використанням золи-винесення); глибока переробка з метою вилучення цінних металів та сировини для промисловості [10].

Дуже актуальною для всіх регіонів України є проблема утилізації зношених автомобільних шин. Зношені шини, які вийшли з експлуатації, є джерелом тривалого забруднення навколишнього середовища: шини не піддаються біологічному розкладанню, мають високу пожежонебезпеку і відносяться до 4-го класу небезпеки, а продукти їх неконтрольованого спалювання надають шкідливий вплив на навколишнє середовище (грунт, водний, повітряний басейни), при складуванні вони є місцем розмноження гризунів, комах і служать джерелом інфекційних захворювань.

Разом з тим амортизовані автомобільні шини містять у собі цінну сировину: каучук, метал, текстильний корд. Проблема переробки зношених автомобільних шин і гумотехнічних виробів, які вийшли з експлуатації, має велике екологічне та економічне значення для всіх розвинених країн світу. Природна нафтова сировина не поповнюється, що диктує необхідність використання вторинних ресурсів з максимальною ефективністю.

В основу технології переробки закладено механічне подрібнення шин до невеликих шматків з подальшим механічним відділенням металевого і текстильного корду та отримання гумового «грануляту» потрібних розмірів.

Сфери застосування матеріалів, що виходять з переробки, значні [11]:

– порошкову гуму з розмірами частинок до 1,0 мм можна застосовувати для виготовлення композиційних покрівельних матеріалів (рулонної покрівлі та гумового шиферу), підкладок під рейки, гумобітумних мастик, вулканізованих і невулканізованих рулонних гідроізоляційних матеріалів;

– порошкова гума з розмірами частинок від 0,5 до 1,0 мм застосовується як добавки для модифікації нафтового бітуму в асфальтобетонних сумішах, що використовуються при будівництві автомобільних доріг, які покращують їх деформаційні й фрикційні властивості. Такі добавки дозволяють збільшити міцність покриття доріг, а також їх стійкість до удару, морозостійкість і стійкість до розтріскування полотна при температурних перепадах. Обсяг роздробленої гуми у складі таких удосконалених покриттів повинен становити близько 2 % від маси мінерального матеріалу, тобто 60 ... 70 тонн на 1 км дорожнього полотна.

При цьому термін експлуатації дорожнього полотна збільшується в 1,5–2 рази. Такі порошки використовуються також як сорбент для збору сирової нафти і рідких нафтопродуктів з поверхні води і ґрунту, для тампонування нафтових свердловин, гідроізоляції зелених пластів і т. ін.;

– гумова крихта з розмірами частинок від 1,0 до 2,0 мм використовується для приготування регенерату гуми, а також у промисловості будівельних матеріалів для отримання гумобітумного в'язучого при виробництві аеродромної мастики, фольгоізола, бітумінозних покрівельних матеріалів, асфальтобетонних сумішей, отримання сорбентів та ін.;

– гумова крихта з розмірами частинок від 2,0 до 5,0 мм використовується в будівництві сучасних футбольних полів зі штучним трав'яним покриттям і підлогових покриттів для спортивних споруд, легкоатлетичних манежів, тротуарних покриттів, звукопоглинальних екранів, панелей, джгутів;

– гумова крихта з розмірами частинок від 5,0 до 10 мм використовується при виготовленні масивних гумових плит для комплектування трамвайних і залізничних переїздів, що відрізняються тривалістю експлуатації, високою атмосферостійкістю, зниженим рівнем шуму і сучасним дизайном; спортивних майданчиків зі зручним і безпечним покриттям; тваринницьких приміщень тощо.

Завдяки амортизаційним властивостям панелей збільшується довговічність підвісного обладнання на автотранспортних засобах. Такі переїзди зручні при розбиранні, особливо в зимовий період. Вони легко очищаються від снігу та криги, володіють тепло-, морозостійкістю і масло-, бензостійкістю. Відрізняються еластичністю і сучасним дизайном.

Промислові відходи дозволяють підвищити якість і знизити собівартість продукції. Рішення про їх використання приймається з урахуванням таких чинників: враховується район розміщення відходів чи родовищ місцевих матеріалів, вид, обсяг, якісні показники, доступність видобутку, віддаленість та стан транспортних комунікацій, наявність устаткування для вантажно-розвантажувальних робіт, первинної переробки, збагачення і фракціонування матеріалів тощо.

Об'єднання в єдину інтегровану систему будівельних організацій і промислових виробництв з переробними комплексами надасть можливість зниження матеріаломісткості у виробництві будівельних конструкцій та дорожньому будівництві. У той же час зниження обсягів природної сировини та утилізація відходів має важливе економіко-екологічне значення.

Висновки і пропозиції. Таким чином, корпорація за умови дотримання правил її побудови та вибору оптимального складу структурних елементів є ефективною бізнес-системою, створеною завдяки інтеграції економічних суб'єктів, на основі певної ієрархії пріоритетності завдань і характеризується високою конкурентоспроможністю на ри-

нку. Вирішення завдань із комплексного використання промислових відходів, у виробництві заповнювачів і домішок є потужним резервом інтенсифікації будівництва, додатковим джерелом гарантування будівельними матеріалами і конструкціями, утилізації масових відходів та охорони навколишнього середовища.

Реалізація запропонованих заходів надасть будівельним корпораціям можливість застосування сучасних будівельних технологій; збільшення потужності кожної ланки інтегрованої структури та підвищення її конкурентоспроможності на вітчизняному ринку будівельних послуг; розширення сировинної бази за рахунок використання відходів промислового виробництва; зниження техногенного навантаження на природне середовище та забруднення його компонентів.

Список використаних джерел

1. *Експрес-випуски* Державної служби статистики України «Валовий внутрішній продукт України» 2010–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/express/expr2014/12_14/expres_u_2014.html.
2. *Виконання будівельних робіт в Україні за 2014 рік* [Електронний ресурс] // Експрес-випуск Державної служби статистики України. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/express/expres_u.html.
3. *Жусь О. М.* Матрична структура корпоративних об'єднань в будівельному комплексі / О. М. Жусь // Вісник національного університету водного господарства та природокористування : збірник наукових праць. Економіка. – 2007. – Вип. 2 (38). – С. 82–89.
4. *Жусь О. М.* Фінансові аспекти формування корпоративних структур у будівельному комплексі / О. М. Жусь // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : науковий збірник / за ред. І. Г. Ткачук. – 2007. – Вип. III, т. 1. – С. 392–396.
5. *Дворкин О. Л.* Строительные материалы из отходов промышленности : учебно-справочное пособие / О. Л. Дворкин. – Ростов н/Д : Феникс, 2007. – 368 с.
6. *Быков А. В.* Экономическая эффективность использования твердых бытовых отходов при производстве строительных материалов, изделий и конструкций [Електронний ресурс] / А. В. Быков, А. Н. Бачурин, Е. Д. Гладкая // Экономика строительства и городского хозяйства. – 2005. – Т. 1, № 1. – С. 69–79. – Режим доступу : <http://77.121.11.22/ecolib/2/93.pdf>.
7. *Эффективное использование отходов бетонного лома в качестве заполнителя в производстве бетонных и железобетонных изделий* [Электронный ресурс] / М. А. Фахратов, В. И. Сохряков, Е. К. Калмыкова, А. А. Белов // Архитектура и строительство. – Режим доступа : <http://www.ids55.ru/ais/articles/2010-05-28-02-30-15/806-2012-08-10-09-38-19.html>.
8. *Фахратов М. А.* Вторичное использование бетонов в строительстве [Электронный ресурс] / М. А. Фахратов, А. А. Белов // СтройПРОФИль. – 2013. – № 1(104). – Режим доступа : http://pressa.ru/files/issue/private/strojprofil/2013/1/raw_issue/strojprofil-2013-1.pdf.
9. *Кизильштейн Л. Я.* Компоненты зол и шлаков ТЭС / Л. Я. Кизильштейн, Н. В. Дубов, А. Л. Шпицглюз. – М. : Энергоатомиздат, 1995. – 176 с.
10. *Эффективные направления крупномасштабного использования золошлаковых отходов* [Электронный ресурс] / В. В. Бирюков, С. Е. Метелев, В. В. Сиротюк, В. Р. Шевцов // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2008. – № 7. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/effektivnye-napravleniya-krupnomasshtabnogo-ispolzovaniya-zoloshlakovyh-othodov>.
11. *Сферы применения резинового гранулята и крошки* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://waste.org.ua/modules.php?name=Pages&pa=showpage&pid=27>.

УДК 336.77.067

С.В. Леонов, д-р екон. наук**М.В. Сапожнікова**, аспірант

ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України», м. Суми, Україна

**МІКРОФІНАНСУВАННЯ ЯК КРЕДИТНИЙ ІНСТРУМЕНТ СТИМУЛЮВАННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ****С.В. Леонов**, д-р екон. наук**М.В. Сапожнікова**, аспірант

ГВУЗ «Украинская академия банковского дела Национального банка Украины», г. Сумы, Украина

**МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ КАК КРЕДИТНЫЙ ИНСТРУМЕНТ
СТИМУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ****Serhii Lieonov**, Doctor of Economics**Maryna Sapozhnikova**, PhD student

Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine, Sumy, Ukraine

**MICROFINANCE AS A CREDIT INSTRUMENT TO STIMULATE
SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT***Досліджено вплив мікрофінансування як кредитного інструменту, що стимулює соціально-економічний розвиток держави.****Ключові слова:** мікрофінансування, мікrokредит, малі підприємства, соціально-економічний розвиток.**Исследовано влияние микрофинансирования как кредитного инструмента, стимулирующего социально-экономическое развитие государства.****Ключевые слова:** микрофинансирование, микрокредит, малые предприятия, социально-экономическое развитие.**The influence of micro-credit as a tool that affects the socio-economic development of the state was investigated.****Key words:** microfinance, microcredit, small business, socio-economic development.*

Постановка проблеми. В умовах нестабільної економічної та політичної ситуації дуже важливо приділити увагу соціально-економічному розвитку, який може бути досягнений завдяки підтримці малого та мікропідприємництва. Особливої уваги заслуговує мікрофінансування як кредитного інструменту, що стимулює осіб, які не мають доступу до якісних фінансових послуг, розпочати свою власну справу. Розвиток малого підприємництва сприяє створенню нових робочих місць, підвищенню рівня життя населення та, як наслідок, зниженню рівня злочинності в державі. Для ефективного розвитку програм мікрофінансування необхідно простежити світовий досвід застосування таких програм та визначити основні проблеми, які зустрічаються на шляху реалізації цих механізмів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням впливу мікрофінансування займаються як зарубіжні, так і вітчизняні науковці: А. Brune, М. Millone, R. Sapundzhieva, С. Pommerenke, М.В. Биковець, В.С. Гладкова, В.Г. Гончарова, В.Ю. Королькова та інші. Особливої уваги заслуговує праця В.Ю. Королькової, яка розглядає мікрофінансування як інструмент антикризової політики держави. У країнах, де мікрофінансування розвивається на державному рівні, існують статистичні звіти, звіти мікрофінансових установ тощо. Розглядаючи досвід України в питаннях запровадження мікрофінансування, інформацію можна знайти в аналітичному звіті про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні напрацювання в цій сфері, проблемі впровадження мікрофінансування та визначення його необхідності присвячено недостатньо уваги. Необхідно визначити, який вплив має мікрофінансування на розвиток держави загалом та на добробут людей, які не мають доступу до фінансових послуг, зокрема. Аналізуючи досвід інших країн, мо-

жна вирішити, чи необхідно впроваджувати цей інструмент на рівні держави та розробляти систему контролю а регулювання мікрофінансових програм.

Метою статті є аналіз досвіду застосування мікрофінансування в межах державної політики покращення соціально-економічного становища держави, аналіз впливу мікрофінансування на економіку, визначення основних аспектів здійснення мікрофінансової діяльності та визначення основних проблем, які виникають у процесі розвитку мікрофінансування.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи нестабільну економічну ситуацію, яка спостерігається останнім часом, необхідно звернути увагу на стимулювання соціально-економічного розвитку, яке майже неможливе без врахування рівня життя та нагальних потреб населення. Одним з пріоритетних напрямів покращення соціально-економічного становища держави є стимулювання малого та середнього бізнесу. З огляду на значну кількість країн, де помітна кількість населення навіть не перетнула межу бідності, на рівні держави необхідно створити всі умови для розвитку малого підприємництва, адже це сприятиме розвитку середнього класу та покращенню соціально-економічної ситуації в державі.

Використання мікрофінансування як кредитного інструменту стимулювання соціально-економічного розвитку все більше набуває популярності. Не тільки країни з низьким рівнем економічного розвитку використовують цей інструмент. Останнім часом мікрофінансування стає популярним в європейських країнах. З огляду на значну кількість вдалих проєктів, можна використовувати світовий досвід для побудови найбільш вдалої програми мікрофінансування в будь-якій державі.

Серед лідерів використання мікрофінансування для покращення економічного становища населення можна виділити такі країни, як Індія, Бангладеш, В'єтнам та інші. Значного розвитку також набувають програми мікрофінансування в Росії та Грузії. В Україні мікрофінансування тільки починає свій розвиток.

Інструментами мікрофінансування є мікрогранти, мікрострахування, мікрокредити. Останні є особливо популярними, оскільки дозволяють достатньо швидко отримати гроші на розвиток свого бізнес-проєкту. Сутність надання мікрокредитування полягає в тому, що гроші надаються тим особам, які не мають доступу до якісних фінансових послуг або не мають власності для застави. Такий кредит надається на термін до 1 року та передбачає високі відсоткові ставки, оскільки ризиковість такого кредитування дуже висока для кредиторів.

Світова практика показує, що навіть високий процент не відлякує користувачів мікрофінансовими послугами. Здебільшого проєкти реалізуються ефективно та приносять такий обсяг доходу, який покриває навіть кредитні витрати.

Аналізуючи загальний обсяг підприємств і організацій на прикладі України, варто зазначити, що станом на 2013 рік частка малих підприємств у загальному обсязі підприємств та організацій становить 95 %, що продемонстровано на рис. Особливої уваги заслуговує той факт, що серед малих підприємств 81 % становлять мікропідприємства [2].

В умовах нестабільної економічної ситуації сприяння розвитку мікро- та малих підприємств дозволяє створити нові робочі місця, що знижує кількість безробітного населення, а також дозволяє збільшити обсяги реалізації продукції, товарів, робіт та послуг.

У світовій практиці надання мікрокредитів передбачає строк від одного місяця до одного року. Існує також практика надання «коштів до зарплати», коли кредит надається на строк до одного місяця. Відсоток за кредитування в такому випадку значно перевищує стандартні відсотки за кредит, що спричинено тим фактом, що при наданні мікрокредиту організація не висуває вимог до фінансового стану чи матеріальної забезпеченості отримувача кредиту.



Рис. Кількість підприємств за розмірами у загальному обсязі підприємств станом на 2013 рік

Аналізуючи світову практику використання мікрофінансування для покращення економічних показників, не можна оминути країни, які мають найбільший досвід у цьому питанні.

Індія – країна, де мікрофінансування було започатковано, а тому рівень використання мікрофінансових інструментів та їх вплив на стан економіки в цілому простежується найкращим чином. Поняття мікрофінансування може бути визначене як надання кредитних та інших фінансових послуг і продуктів у дуже невеликих обсягах для бідних у сільських, приміських та міських областях для підвищення рівня доходів та поліпшення життєвого рівня населення [6].

Індійська модель мікрокредитування на сьогодні одна з найбільших у світі. Про це свідчить той факт, що там функціонує більше 1,4 млн груп взаємодопомоги, які користуються мікрокредитами, та які включають 20 млн жінок, які виступають позичальниками коштів на розвиток власного бізнесу.

Європейський фінансовий сектор також використовує механізм мікрофінансування для покращення соціально-економічного стану населення, про що свідчить активна діяльність фонду «Європейський прогрес мікрофінансування». Метою діяльності фонду є надання допомоги особам, які не мають доступу до якісних фінансових послуг. Цей фонд фінансує кредити обсягом до 25 000 євро для безробітних, осіб з ризиком втрати роботи, молодих людей чи пенсіонерів, які не мають стабільного джерела доходу. Програма спрямована не тільки на розвиток доступного фінансування, а й на створення важелів впливу на загальний обсяг інвестицій. Вплив цього важеля полягає в тому, що при спільному інвестуванні ризики розподіляються рівномірно. Таким чином, інвестор отримує певну гарантію портфеля інвестицій, який знаходиться в цьому фонді, що робить його більш привабливим для інших інвесторів.

За даними цього фонду, більше 20 000 підприємців вже скористались наданими кредитами та гарантіями на загальну суму 182 млн євро. В доповіді також наголошується на тому, що використання мікрофінансування сприяло створенню нових робочих місць, надаючи кредити безробітним, які не мають можливості позичати гроші у фінансових установ. Варто зазначити, що на цьому досвіді ґрунтується Програма зайнятості та соціальних інновацій, яка розпочала свою діяльність у другій половині 2014 року.

Програми мікрокредитування допомагають перебороти труднощі в отриманні доступу до фінансових послуг – основного бар'єра для підприємців-початківців. Звіт Єврокомісії показує, що 60 % користувачів мікрофінансовими послугами – безробітне або

неактивне населення (на момент надання кредиту), 36 % отримувачів – жінки, 5,9 % отримувачів віком до 25 років. Найбільшої підтримки набули такі сектори економіки, як сільське господарство та торгівля.

Незважаючи на значний обсяг надання мікрокредитів, попит на цей продукт залишається незадоволеним. Зовнішні дослідження надають інформацію про те, що прогалина на європейському ринку мікрофінансування становить 2,7 млрд євро, саме тому розвиток мікрофінансових організацій активно стимулюється. У жовтні 2014 року була започаткована нова програма ЄС з питань зайнятості та соціальних інновацій 2014–2020 (EASI). У межах цієї програми розширюється обсяг мікрофінансової діяльності з метою забезпечення подальшого розвитку. Нова програма також включає в себе інструментарій стимулювання соціальних підприємств. Загальний бюджет EASI на 2014–2020 становить 919 млн євро, з яких 193 млн спрямовані на розвиток мікрофінансування і соціального підприємництва [5].

Останнім часом спостерігається активізація мікрофінансової діяльності також і на фінансовому ринку Росії. На сьогодні цільова аудиторія мікрофінансових організацій охоплює 80 % дорослого населення Росії: більше 60 % користувачів послугами мікрофінансових організацій – жінки, 20 % – молоді особи віком до 28 років. Кількість позичальників – суб'єктів малого підприємництва, які отримували кредити через мікрофінансові організації, оцінюється в 250 тис. од. Структура ринку мікрофінансування наступна:

- 60 % – мікропозики малому підприємництву та мікробізнесу, включаючи індивідуальних підприємців. При цьому близько 70 % мікрозаймів малому бізнесу надаються суб'єктам, які працюють у малих містах та сільській місцевості;
- 30 % – споживчі мікропозики;
- 10 % – кредити до заробітної плати [4].

Значним недоліком діяльності мікрофінансових організацій у Росії є тіньовий ринок – суттєва кількість мікрокредитів надається нелегально, що спричиняє значний відтік коштів державного бюджету.

Ще одна проблема, з якою можна зустрітись у ході реалізації програм мікрофінансування, в тому, що значна кількість підприємців (за різними оцінками від 20 до 40 %) користується методом залучення коштів у друзів та рідних. По суті, такі кредити суттєво відрізняються від банківського: відсутність бюрократизму, короткі строки, найчастіше безвідсоткове повернення. Розмір позик у цьому сегменті доволі часто збігається з розмірами надання мікрокредитів [3]. У такому випадку все суттєвішою стає необхідність розроблення механізму популяризації мікрокредитування, створення системи державного регулювання мікрокредитних операцій та підвищення довіри населення до мікрофінансових організацій.

Варто також звернути увагу на досвід Пакистану. Згідно з даними PRSP, мікрокредитування позитивно впливає на соціально-економічне становище фермерів. Використання такого інструменту, як мікрокредитування в сільськогосподарському секторі привело до поліпшення економічних умов фермерів, покращення рівня їх життя, надало можливості покращити стан здоров'я та надати дітям освіту. Завдяки збільшенню доходів фермерів покращується їх соціально-економічне становище, що сприяє розвитку сільського господарства в сільських районах та покращення економічної ситуації на рівні держави [4].

Таким чином, на основі інформації про розвиток мікрофінансування можна зробити припущення про необхідність впровадження такого методу на рівні держави. Для України, наприклад, використання цього методу є дуже корисним, особливо враховуючи ті соціально-економічні потреби, які країна переживає в останні роки.

Висновки і пропозиції. В умовах нестабільної економічної ситуації однією з найбільш вразливих сфер економіки є малий та мікробізнес, який здебільшого має суттєву питому вагу в загальному обсязі підприємств у державі. Саме тому необхідно розробити ефективний механізм мікрофінансування, який виступатиме не тільки як інструмент вирішення проблем малого підприємництва, а і як інструмент державного соціально-економічного розвитку й антикризової політики.

Сприяння розвитку малого бізнесу дозволить збільшити кількість робочих місць, позитивно впливатиме на зниження рівня злочинності, а з огляду на підвищення доходів населення сприятиме зниженню соціальної напруженості у суспільстві. Дуже важливим для економічного росту є залучення до підприємництва населення з невеликим рівнем доходу. Мікрофінансування в такому випадку є інструментом залучення осіб з гарними бізнес-ідеями та схильністю до ризику до реалізації своїх ідей за допомогою швидкого отримання малого кредиту.

На сьогодні мікрофінансування розглядається як дієва альтернатива споживчому кредитуванню, про що свідчить досвід тих країн, які вже давно впроваджують цей механізм.

Список використаних джерел

1. *Быковец М. В.* Роль микрофинансирования в развитии рынка финансовых услуг и объективная необходимость его государственного регулирования [Электронный ресурс] / М. В. Быковец // Электронный периодический научный журнал «SCI-ARTICLE.RU». – 2013. – № 2. – Режим доступа : http://sci-article.ru/stat.php?i=rol_mikrofinansirovaniya_v_razvitii_rynka_finansovykh_uslug_i_obektivnaya_neobhodimost_ego_gosudarstvennogo_regulirovaniya.
2. *Кількість підприємств за їх розмірами та видами діяльності в 2013 році* [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. *Королькова В. Ю.* Микрофинансирование как инструмент антикризисной и социальной политики / В. Ю. Королькова // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2011. – № 14 (87). – С. 82–85.
4. *Alam M.* Impact of Microcredit Scheme on Socio-economic Status of Farmers (A case study of PRSP in District Gujranwala) /M. Alan, R. Ullah, A. I. Mirza, W. Saleem, M. Elahi, H. Sultan // A Research Journal of South Asian Studies – 2014. – Vol. 29, No. 1. – P. 161–169.
5. *European commission.* Press release. Database [Electronic source]. – Available at : http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-1178_en.htm.
6. *Kumar Das P.* Microfinance – A Tool for Socio-Economic Development in Rural India [Electronic resource] / Prasann Kumar Das // International Journal of Emerging Research in Management & Technology. – 2014. – Volume 3, Issue 4. – Available at : http://www.ermt.net/docs/papers/Volume_3/4_April2014/V3N4-122.pdf.

УДК 657.432

О.А. Сарапіна, д-р екон. наук**А.С. Мигович**, магістр

Херсонський національний технічний університет, м. Херсон, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ**О.А. Сарапина**, д-р экон. наук**А.С. Мигович**, магистр

Херсонский национальный технический университет, г. Херсон, Украина

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ**Olha Sarapina**, Doctor of Economics**Antonina Myhovykh**, master

Kherson National Technical University, Kherson, Ukraine

THEORETICAL FOUNDATIONS OF ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT

Досліджено методику здійснення аналізу дебіторської заборгованості, обґрунтовано теоретико-методологічні засади управління дебіторською заборгованістю, розглянуто етапи проведення аналізу дебіторської заборгованості для створення найбільш ефективного механізму управління заборгованістю. Акцентовано увагу на етапах управління дебіторською заборгованістю, розкрито їхню сутність. Запропоновано методику аналізу дебіторської заборгованості для більш різностороннього дослідження її обсягу керівниками підприємства. Наведено заходи щодо ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, управління, економічний аналіз, фактори, ефективність, підприємство.

Исследована методика анализа дебиторской задолженности, обоснованы теоретико-методологические основы управления дебиторской задолженностью, рассмотрены этапы проведения анализа дебиторской задолженности для создания наиболее эффективного механизма управления задолженностью. Акцентировано внимание на этапах управления дебиторской задолженностью, раскрыта их сущность. Предложена методика анализа дебиторской задолженности для более разностороннего исследования ее объема руководителями предприятия. Приведены мероприятия по эффективному управлению дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление, экономический анализ, факторы, эффективность, предприятие.

In this study we investigated the technique of the analysis of receivables, the theoretical and methodological bases of management of receivables, the stages of analysis of receivables to create the most effective mechanism for debt management. She focuses on the stages of the management of receivables is disclosed their essence. The technique of analysis of receivables for a more comprehensive study of its volume managers. Provides activities for the effective management of accounts receivable.

Key words: accounts receivable, management, economic analysis, factors, efficiency, enterprise.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання на кожному підприємстві у процесі здійснення виробничих та комерційних операцій є можливість виникнення дебіторської заборгованості за розрахунками з персоналом, покупцями продукції, власниками, бюджетом, позабюджетними фондами тощо. Але господарська практика свідчить, що на розрахунки з покупцями за відвантаженою продукцію (виконані роботи і послуги) припадає більш як 80 % загального обсягу дебіторської заборгованості підприємств, що робить її основним об'єктом фінансового аналізу управління.

Дбаючи про поточну господарську діяльність, керівник підприємства, його власники, головні спеціалісти зобов'язані постійно дбати про перспективу підприємства. Тільки така система управління може бути основою успішного розвитку підприємства. З часів виникнення розрахунків між суб'єктами господарювання, одним з перших завдань бухгалтерського обліку завжди виступала фіксація інформації про розрахунки між підприємствами, заборгованість, що виникла у процесі господарської діяльності. Із розвитком людства відбувалося багато змін: обсяги, форми, види розрахунків, часткова автоматизація проведення розрахунків та їх обліку, удосконалювався облік та торгівля загалом, проте і досі питання розрахунків та заборгованості між підприємствами є ключовими питаннями. Дебіторська заборгованість здатна активно впливати на обсяг і структуру грошової маси, платіжного обороту, швидкість обігу коштів. Різке збільшення дебіторської забор-

гованості та її частки в поточних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців або неплатоспроможність і банкрутство їх частини. Отже, керівництво підприємств повинне постійно проводити детальний аналіз дебіторської заборгованості, значення якого зростає у кризових умовах сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідженні питань методології аналізу дебіторської заборгованості вагомий внесок зробили вчені-науковці: Л.А. Лахтіонова, П.Ю. Буряк, Н.М. Деєва, Є.В. Мних, Г.Г. Кірейцев, К.В. Ізмайлова, Р.А. Слав'юк та ін. Звичайно, нині з'являється велика кількість нових досліджень, зокрема: Т.А. Демченка, Т.М. Ковальчук, І.Г. Корнієнка, С.С. Масіян, Н. Матициної, Г.І. Андрєєвої, І.С. Чухно, А.А. Демкович, А.Є. Мельник, О.О. Сорокопуд.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значні досягнення і напрацювання науковців стосовно методології аналізу дебіторської заборгованості, багато питань залишається невирішеними (табл. 1).

Таблиця 1

Стан висвітлення методичного забезпечення операцій з дебіторської заборгованістю в економічній літературі

Автор	Методика здійснення економічного аналізу дебіторської заборгованості	Виявлені недоліки
Андрєєва Г.І. [1]	Оцінюється рівень поточної дебіторської заборгованості підприємства і його динаміка, визначається середній період інкасації поточної дебіторської заборгованості та кількість її обортів за період, дається оцінка якості, складу поточної дебіторської заборгованості, розглядається склад простроченої дебіторської заборгованості, визначається сумнівна та безнадійна заборгованість, визначається ефект, отриманий від інвестування засобів у дебіторську заборгованість	Не здійснюється порівняння обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості
Чухно І.С. [10]	Визначається питома вага дебіторської заборгованості в загальній сумі оборотних активів; проводиться оцінювання складу і структури дебіторської заборгованості; розраховується період погашення та її оборотність; вивчається вплив факторів на заборгованість цього типу; визначається частка сумнівної та безнадійної заборгованості у загальному обсязі дебіторської заборгованості; порівнюється обсяг дебіторської заборгованості з розмірами кредиторської	Не приділяється увага динаміці поточної дебіторської заборгованості, не пропонується аналіз причин виникнення заборгованості у підприємства
Демкович А.А. [3]	Вивчається стан розрахунків між дебіторами та причинами їх виникнення. Наступним етапом пропонується проведення аналізу розрахунків, перевірка заборгованості за термінами її виникнення	Наведено досить загальний алгоритм аналізу дебіторської заборгованості
Мельник А.Є., Сорокопуд О.О. [6]	Пропонується оцінка фінансового стану та платоспроможності дебітора. Далі варто оцінити наявність власних коштів на підприємстві і виявити можливість вилучення певної грошової маси з обороту у процесі здійснення господарської діяльності, аналіз віку дебіторської заборгованості та визначення величини імовірності її погашення дебітором, розрахувати співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованостей	Не визначається питома вага дебіторської заборгованості в сумі оборотних активів підприємства та питома вага сумнівної дебіторської заборгованості в загальній сумі дебіторської заборгованості

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування теоретико-методологічних засад механізму управління дебіторською заборгованістю на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Невід'ємною складовою в організації управління поточною дебіторською заборгованістю є її аналіз. Для аналізу дебіторської заборговано-

сті використовують дані бухгалтерського обліку. Основним завданням аналізу є вивчення й оцінювання:

- складу та структури дебіторської заборгованості;
- частки дебіторської заборгованості в сумі поточних активів;
- її реальності (правдивості);
- правильності оформлення дебіторської заборгованості;
- показників якості та ліквідності цієї заборгованості;
- впливу дебіторської заборгованості на фінансові результати діяльності підприємства;
- пошуку шляхів прискорення оборотності дебіторської заборгованості;
- ефективності вкладених у неї фінансових ресурсів.

У теорії економічного аналізу дебіторська заборгованість відноситься до найбільш ліквідних активів. Проте усі складові дебіторської заборгованості мають різну ліквідність. Тому, визначаючи фінансовий стан підприємства, під час розрахунків слід детально проаналізувати, хто винен гроші підприємству та чи є можливість повернути ці гроші найближчим часом. Найбільш ліквідною, як це не дивно, є стаття “Розрахунки з бюджетом”, оскільки саме там обліковується податковий кредит. На цю суму автоматично зменшуються відповідні податкові зобов’язання підприємства, але ця стаття не враховується під час обчислення грошових надходжень підприємства. Векселі до отримання у звітах трапляються рідко, але теоретично вони мають більшу ліквідність, ніж активи, що відображаються у статті «Розрахунки за товари, роботи та послуги», оскільки вони можуть бути віддані під заставу чи передані в рахунок сплати зобов’язань. Однак на практиці ризик несплати за векселями вищий, ніж ризик несплати за іншими статтями дебіторської заборгованості. Ліквідність інших статей може бути різною, і конкретні висновки можна зробити тільки за результатами проведеного детального аналізу, використовуючи при цьому прийоми ранжування заборгованості [5]. Для забезпечення платоспроможності, ліквідності, прибутковості підприємства завдяки створенню ефективного механізму управління дебіторської заборгованості передбачається виконання таких етапів управління дебіторською заборгованістю (рис.).



Рис. Етапи управління дебіторською заборгованістю [4]

На першому етапі треба визначити обсяг необхідної для аналізу інформації. Щодо інформаційних ресурсів, то, як показує практика, можна зупинитися на наявних, головне, щоб всі співробітники, задіяні у процесі управління дебіторською заборгованістю, могли вчасно отримувати потрібну інформацію.

Реалізація другого етапу дозволить розробити індивідуальні умови надання комерційних кредитів різним покупцям. Для цього потрібно провести аналіз платоспроможності та ліквідності потенційних покупців через здійснення розрахунку загальноприйнятих показників: коефіцієнта загальної ліквідності, коефіцієнта абсолютної ліквідності, коефіцієнта швидкої ліквідності. Умови кредитування є досить важливим чинником, який впливає на обсяги продажу. Вони полягають у встановленні для окремих покупців: строків оплати, знижок за своєчасність оплати, строків дії знижок [4].

Слід зауважити, що неможливо встановити однакові строки оплати відвантаженої продукції, знижки та строки їх дії для всіх суб'єктів господарювання, з якими проводяться розрахунки, кожна фірма повинна встановлювати їх самостійно залежно від специфіки функціонування та особистих потреб.

Третій етап передбачає визначення можливого та обґрунтованого обсягу портфеля дебіторської заборгованості на основі запланованого обсягу виробітку та реалізації продукції покупцям. На цьому етапі дуже важливо також врахувати всі можливі чинники збільшення або зменшення визначеного обсягу портфеля дебіторської заборгованості.

Реалізація четвертого етапу управління дебіторською заборгованістю допоможе підприємству:

- 1) виявляти дебіторів із найбільшим обсягом простроченої дебіторської заборгованості;
- 2) відслідковувати обсяги дебіторської заборгованості всіх покупців за термінами погашення;
- 3) контролювати поточний обсяг дебіторської заборгованості підприємства;
- 4) розробляти необхідні та невідкладні заходи в управлінні дебіторською заборгованістю.

П'ятий етап управління дебіторською заборгованістю дозволяє обґрунтувати необхідність змін у кредитній політиці підприємства, яка повинна охоплювати, враховувати та уникати всі слабкі сторони та недоліки вже обраної політики кредитування. Для цього подовжуються строки кредитування, надаються знижки покупцям, які платять вчасно і не мають безнадійної заборгованості, здійснюється перехід від роботи за передоплатою до продажу в кредит, також розробляється система стимулювання своєчасної сплати за рахунок поступового збільшення відсотка наданої знижки.

Заклучний етап передбачає оцінювання можливостей рефінансування дебіторської заборгованості. Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості, які може використовувати підприємство для переведення її в інші, ліквідні форми оборотних активів, є: факторинг, облік векселів, виданих покупцями продукції, та форфейтинг.

Зростання дебіторської заборгованості завжди свідчить про нестабільний фінансовий стан. Тому дуже важливо дати достовірну оцінку такої заборгованості. За даними бухгалтерської звітності визначається багато показників, що характеризують стан заборгованості, наприклад, частка дебіторської заборгованості в активах підприємства, частка сумнівної дебіторської заборгованості в загальному обсязі заборгованості, оборотність дебіторської заборгованості тощо (табл. 2).

Значне збільшення дебіторської заборгованості завжди загрожує фінансовій стійкості підприємства і потребує залучення додаткових джерел фінансування.

Таким чином, керівники підприємств мають змогу різносторонньо досліджувати обсяг своєї дебіторської заборгованості. Проте вони здебільшого ігнорують проведення її

комплексного фінансового аналізу, не розуміючи, яку користь при цьому втрачають. Адже управління дебіторською заборгованістю потребує зваженого наукового підходу.

Таблиця 2

Методика аналізу дебіторської заборгованості

Показник	Методика розрахунку	Зміст
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Коб)	$\text{Коб} = \text{ЧД} / \text{Дз},$ де ЧД – чистий дохід від реалізації продукції; Дз – дебіторська заборгованість (середня за аналізований період)	Показує скільки разів оберталася дебіторська заборгованість за аналізований період
Період погашення (Обдн)	$\text{Обдн} = 360 / \text{Коб} = (\text{Дз} / \text{ЧД}) \cdot \text{Т},$ де Т – тривалість обігу дебіторської заборгованості	Показує скільки днів потрібно для одного обороту. Чим триваліше період погашення, тим вище ризик її неповернення
Частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних коштів (Удз)	$\text{Удз} = \text{Дз} / \text{Обз} \cdot 100,$ де Обз – загальний обсяг оборотних коштів	Показує частку дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних коштів підприємства. Чим вище цей показник, тим менш мобільна структура майна підприємства
Частка сумнівної у складі дебіторської заборгованості (Усз)	$\text{Усз} = \text{Сз} / \text{Дз} \cdot 100,$ де Сз – сумнівна заборгованість	Характеризує якість дебіторської заборгованості. Тенденції до росту показника свідчать про зниження ліквідності підприємства

З метою ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємство має виконувати певні заходи (табл. 3).

Таблиця 3

Заходи для ефективного управління дебіторською заборгованістю

Заходи	Зміст реалізації заходів
1	2
Попередня перевірка клієнтів	Підприємство має здійснювати попередню перевірку клієнтів щодо можливості своєчасного погашення ними заборгованості
Формування рейтингу кредитоспроможності клієнтів	Сформувати рейтинг кредитоспроможності клієнтів і відмовитися від подальшої співпраці з клієнтами з низьким кредитним рейтингом. При цьому потрібно врахувати такі чинники, як загальний термін співробітництва із клієнтом, середньомісячний обсяг продажів або вартість наданих послуг, швидкість обороту дебіторської заборгованості клієнта, суми й терміни простроченої дебіторської заборгованості, оцінка важливості клієнта для організації
Визначення умов надання товарного кредиту	Визначити критерії надання товарного кредиту, його граничний розмір, терміни відстрочення повернення боргу, розмір та порядок надання знижок, форму штрафних санкцій
Класифікація дебіторської заборгованості за різними ознаками	Класифікувати дебіторську заборгованість за різними ознаками (за боржниками, строками виникнення та термінами погашення, підставами виникнення дебіторської заборгованості) з метою встановлення групи основних клієнтів, які забезпечують підприємству найбільший прибуток і втрачати яких небажано; визначити групи неплатників, у яких необхідно вимагати термінове погашення боргу; встановити види продукції чи наданих послуг, за якими найбільш імовірно виникнення заборгованості
Планування заходів по роботі з кожним клієнтом	Розробити план заходів по роботі з кожним клієнтом з визначенням термінів, відповідальних, оцінки витрат, а також отриманого ефекту

Закінчення табл. 3

1	2
Ведення реєстру дебіторської заборгованості	Організувати ведення реєстру дебіторської заборгованості та виокремити прострочену дебіторську заборгованість
Оцінювання вартості й швидкості обороту дебіторської заборгованості	Провести реальне оцінювання вартості та швидкості обороту дебіторської заборгованості
Встановлення зв'язку системи мотивації персоналу з розміром дебіторської заборгованості	Встановити зв'язок системи мотивації персоналу з розміром дебіторської заборгованості, а також розробити та затвердити положення про мотивацію за досягнутими результатами
Контроль за погашенням дебіторської заборгованості	Внести інформацію щодо запланованих сум погашення дебіторської заборгованості до фінансового плану підприємства і здійснювати контроль за його виконанням
Запровадження сучасних методів управління дебіторською заборгованістю	Запроваджувати інші сучасні методи управління дебіторською заборгованістю, такі як факторинг, страхування фінансових ризиків, використання оплати векселями

Джерело: систематизовано та узагальнено на основі [9].

Усі перелічені заходи та методи управління дебіторською заборгованістю сприятимуть зниженню ступеня ризику неоподержання грошових коштів від боржників, допоможуть налагодити ефективну кредитну політику на підприємстві, що, у свою чергу, безпосередньо сприятиме підвищенню рівня прибутковості виробничо-господарської діяльності текстильних підприємств легкої промисловості України.

Висновки і пропозиції. Отже, варто зазначити, що дебіторська заборгованість є невід'ємною складовою операційної діяльності підприємства. Проте для поліпшення процесів, що протікають на підприємстві та пов'язані з дебіторською заборгованістю, варто проводити її аналіз. Це своєю чергою дасть змогу визначити оптимальні розміри дебіторської заборгованості, що не буде перешкоджати нормальній роботі підприємства. При цьому слід зазначити, що малі розміри дебіторської заборгованості свідчать про низькі обсяги продаж товарів, а великі розміри – про вилучення певної кількості грошової маси з обороту.

Аналізуючи дебіторську заборгованість підприємств, потрібно розглядати фактори, які на сучасному етапі розвитку підприємств дають змогу покращити механізм формування та використання оборотних активів. Тому для ефективного управління дебіторською заборгованістю необхідно, перш за все, розробити стандарти кредитування, які дають змогу за допомогою аналізу платоспроможності потенційних дебіторів визначити строки кредитування. А також для вирішення поставленої проблеми необхідно враховувати міжнародний досвід і застосовувати його на підприємствах України.

Список використаних джерел

1. Андрєєва Г. І. Роль аналізу поточної дебіторської заборгованості при оцінці обґрунтованості управлінських рішень [Електронний ресурс] / Г. І. Андрєєва. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/8_NMIW_2014/Economics/7_162960.doc.htm.
2. Василюк М. М. Механізм управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / М. М. Василюк. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vpu/Ekon/2009_7/56.pdf 2.
3. Демкович А. А. Методи аналізу стану дебіторської заборгованості підприємства [Електронний ресурс] / А. А. Демкович. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/18_ADEN_2013/Economics/10_141810.doc.htm.
4. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності / О. Кононенко, О. Маханько. – Х. : Фактор, 2008. – 208 с.
5. Матицина Н. Фінансова політика підприємства як інструмент управління дебіторською заборгованістю / Н. Матицина // Бухгалтерський облік та аудит. – 2007. – № 7. – С. 25–28.

6. Мельник А. Є. Аналіз дебіторської заборгованості [Електронний ресурс] / А. Є. Мельник, О. О. Сорокопуд. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63069.doc.htm/.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс] : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. № 237 (із змінами і доповненнями). – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

8. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 16.07.99 р. № 996-XIV (із змінами і доповненнями). – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

9. Федорченко О. Є. Методи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві / О. Є. Федорченко // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2008. – Ч. II. – С. 605–613.

10. Чухно І. С. Методика аналізу дебіторської заборгованості підприємства [Електронний ресурс] / І. С. Чухно. – Режим доступу : <http://intkonf.org/chuhno-is-metodika-analizu-debitorskoyi-zaborgovanosti-pidpriemstva/>.

УДК 336.02

Ю.С. Вдовенко, канд. екон. наук

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

**ФІСКАЛЬНО-БЮДЖЕТНІ НОВАЦІЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЙНОГО ПІДХОДУ
ДО РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВИ****Ю.С. Вдовенко**, канд. экон. наук

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

**ФИСКАЛЬНО-БЮДЖЕТНЫЕ НОВАЦИИ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИОННОГО
ПОДХОДА К РЕФОРМИРОВАНИЮ ГОСУДАРСТВА****Yurii Vdovenko**, PhD in Economics

Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

**FISCAL AND BUDGET INNOVATIONS OF DECENTRALIZED APPROACH TO
STATE REFORMING**

Досліджено актуальні питання реформування системи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Особливу увагу приділено вивченню трансформації фінансової та бюджетної складової в умовах застосування децентралізаційного підходу.

Ключові слова: бюджетна система, податки, реформа, місцеве самоврядування.

Исследованы актуальные вопросы реформирования системы местного самоуправления и территориальной организации власти в Украине. Особое внимание уделено изучению трансформации фискальной и бюджетной составляющей в условиях применения децентрализованного подхода.

Ключевые слова: бюджетная система, налоги, реформа, местное самоуправление.

This article explores current issues of reform of local government and territorial organization of power in Ukraine. Special attention is devoted to the transformation of fiscal and budget components in using decentralized approach.

Key words: budget system, taxes, reform, local government.

Постановка проблеми. Останнім часом проблема зміни суспільного устрою та реформування базових сфер української держави стає предметом все більш гострих фахових дискусій. У прагненні усунути негативні соціально-економічні тенденції передбачається застосування децентралізаційного підходу через вжиття відповідних урядових заходів, що має знайти своє відображення у зміні як адміністративно-територіального устрою, так і системи управління з орієнтацією на посилення місцевого самоврядування. Проте впровадження лише окремих заходів призводитиме до поверхових змін та не зачіпатиме глибинних основ економіки, де зароджуються кризові ситуації. Таким чином, постає питання щодо осмислення причин та шляхів подолання кризи на всіх рівнях і використання наукових розробок щодо адекватності відповіді на сучасні суспільні виклики. В межах реформи децентралізації проблема трансформації ролі місцевих фінансів та міжбюджетних відносин перетворюється на одну з найважливіших у фінансовій системі України.

Аналіз досліджень і публікацій. Питання посилення місцевого рівня прийняття рішень впродовж останніх років знаходяться в Україні на перших позиціях порядку денного трансформації держави. У результаті тривалих дискусій переважно досягнуто консенсусу, що актуальні проблеми сьогодення слід вирішувати за допомогою посиленого делегування центрально-державних функцій на субнаціональні рівні (області, райони, місцеві громади). Зокрема, питанням децентралізації, у тому числі й фінансової, присвячені роботи Ю.В. Ковбасюка, О.П. Крайник, С.В. Слухач, Л.Г. Чернюк тощо. Останнім часом до таких досліджень активно долучаються і європейські експерти, насамперед, польські та німецькі. Але при цьому, здебільшого, залишається нез'ясованим, наскільки глибокою для українських реалій має бути здійснювана децентралізація, особливо щодо податкових та бюджетних змін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нині присутнє розуміння необхідності забезпечити чіткий розподіл функцій між різними державними

рівнями. Під час вибору моделі щодо суверенності повноважень центрально-державного рівня (на субнаціональний рівень делегуватимуться лише певні визначені функції) та суверенності повноважень субнаціонального рівня (який залишатиме за собою виконання тих чи інших функцій) перевагу надано другому.

Вирішальне значення має питання, які можливості будуть знаходитися в розпорядженні різних рівнів влади для фінансування виконання ними своїх функцій. При цьому найважливішими джерелами фінансування для всіх рівнів є їхні частки в розподілі загальнонаціональних податків. У зв'язку з цим необхідно визначити, як має відбуватися вирівнювання різної податкової спроможності окремих територій. Така система фінансового вирівнювання могла б орієнтуватися на успішні європейські моделі, але при цьому варто свідомо уникати надмірної регуляції і створювати стимули для підвищення власних податкових надходжень у відповідних регіонах.

Мета статті полягає у дослідженні адекватності трансформації бюджетної системи держави та фінансових змін, здійснюваних у межах застосування децентралізаційного підходу до реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні з визначенням шляхів необхідних удосконалень у цій сфері.

Виклад основного матеріалу. Реформа децентралізації, запроваджувана в Україні, ґрунтується на європейському досвіді, зокрема від початку її реалізації за основу взята польська модель, фундаментом якої є спроможні місцеві бюджети (рис. 1).



Рис. 1. Система бюджетів Польщі відповідно до адміністративного поділу

Як наслідок, основною ідеєю реформи є суттєве розширення повноважень територіальних громад. Саме на рівні громад має забезпечуватись надання якісних та доступних адміністративних і соціальних послуг, становлення інститутів демократії, задоволення інтересів громадян, узгодження інтересів держави та місцевого самоврядування. Головний принцип, на якому ґрунтується децентралізаційний підхід, – субсидіарність. Принцип субсидіарності полягає в тому, що вирішення суспільних питань максимально наближене до громадян. Кожен рівень самоврядування має власні компетенції, доходи, майно, рахунки, адміністративний апарат та обов'язкові завдання.

Першим етапом української реформи стало затвердження Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади та плану заходів з її реалізації. Фундаментальним чинником її успішної реалізації стає запровадження механізмів

мів та державної підтримки об'єднання територіальних громад, їх співробітництва та самоорганізації населення. Реформа передбачає врегулювання системи адміністративно-територіального устрою; створення конституційної основи утворення виконавчих органів обласних та районних рад; розподілу повноважень між органами виконавчої влади й органами місцевого самоврядування та між органами місцевого самоврядування різних рівнів.

Механізм перетворень має реалізовуватись через формування законодавчої бази діяльності органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади на новій територіальній основі з визначенням повноважень та їх ресурсного забезпечення відповідно до вимог затвердженої Концепції (зміни до бюджетного, податкового, земельного законодавства тощо). Проблемні явища у сфері фінансово-бюджетної політики в Україні накопичувались роками, що зобов'язує до їх вирішення в межах зміни діючої бюджетної системи, структура якої наведена на рис. 2.



Рис. 2. Вітчизняна модель централізованої бюджетної системи

Вирішення проблемних питань бюджетного устрою держави має ґрунтуватись, насамперед, на концептуальних засадах реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Відповідно, впроваджувані фінансово-бюджетні новації мають чітко розмежувати джерела доходів бюджетів та повноваження між рівнями влади та гілками влади й передбачати:

- визначення обґрунтованої територіальної основи для діяльності органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади, здатних забезпечити доступність та належну якість публічних послуг, а також необхідної для цього ресурсної бази;
- створення належних матеріальних, фінансових та організаційних умов для забезпечення здійснення органами місцевого самоврядування власних і делегованих повноважень;
- розмежування повноважень у системі органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади на різних рівнях адміністративно-територіального устрою;
- утворення виконавчих органів обласних та районних рад та зміну статусу місцевих державних адміністрацій з органів загальної компетенції на контрольно-наглядові

органи у системі виконавчої влади з функцією координації діяльності територіальних органів центральних органів виконавчої влади на відповідній території.

У зв'язку з цим постає необхідність надавати відповіді на виклики, які виникли внаслідок функціонування централізованої фінансової системи, як наприклад:

- нездатність невеликих територіальних громад забезпечити належну якість управління бюджетними ресурсами, що потребуватиме додаткових адміністративних витрат;
- слабка матеріально-фінансова база територіальних громад та високий рівень дотаційності місцевих бюджетів;
- складність прогнозування доходів через значне зростання навантаження на відповідні функціональні підрозділи;
- усунення диспропорцій у показниках доходів різних територій, що потребуватиме додаткового фінансового ресурсу;
- викривлення бази розрахунку трансфертів для місцевих бюджетів через наявні похибки статистичних даних щодо показників населення у розрізі міст, селищ, сіл;
- нерівномірність діючої мережі бюджетних установ, що зумовлює необхідність масштабного перерозподілу коштів між бюджетами;
- врахування особливостей окремих громад щодо зміни податкової бази, коригування показників якої здійснювалося на районному рівні та зміни кількості споживачів, що обслуговуються закладами, які фінансуються з інших місцевих бюджетів;
- належність переважної більшості платників податків до рівня міст, їх міграція з однієї адміністративно-територіальної одиниці в іншу та здійснення фактичної діяльності поза місцем реєстрації.

У цій сфері існує достатньо прикладів як успішного впровадження, так і невдалих спроб. В Україні частково впровадження фіскально-бюджетних новацій відбулось наприкінці 2014 року через прийняття окремих змін до Бюджетного та Податкового кодексів України в частині децентралізації фінансів, зокрема:

- закріплення частини податку на прибуток підприємств за обласними бюджетами;
- вирівнювання місцевих бюджетів за закріпленими загальнодержавними податками (податок на прибуток підприємств та податок на доходи фізичних осіб) залежно від розрахункового середнього рівня надходжень на одного жителя;
- уточнення механізму перерахування базової та реверсної дотації до місцевих бюджетів;
- спрощення процедури погодження обсягу та умов здійснення місцевих зовнішніх запозичень за рахунок отримання кредитів (позик) від міжнародних фінансових організацій і надання місцевих гарантій та віднесення до категорії захищених видатків на обслуговування місцевого боргу;
- запровадження нових видів трансфертів (освітня, медична та інші субвенції), що сприятиме посиленню відповідальності головних розпорядників бюджетних коштів за формування та реалізацію державної політики у відповідній сфері;
- розширення видаткових повноважень органів місцевого самоврядування;
- надання органам місцевого самоврядування права на самостійний вибір установи з обслуговування коштів бюджету розвитку місцевих бюджетів та власних надходжень бюджетних установ;
- врегулювання проблемних питань стягнення земельного податку;
- надання органам місцевого самоврядування права самостійно приймати рішення щодо ставки податку на нерухоме майно для об'єктів житлової та нежитлової нерухомості та встановлювати пільги зі сплати цього податку;

– запровадження акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів за місцем діяльності суб'єктів господарювання і зарахування його до відповідних бюджетів територіальних громад;

– розширення механізмів місцевого оподаткування за рахунок запровадження транспортного податку, збільшення частки зарахування екологічного податку до місцевих бюджетів, зарахування плати за надання адміністративних послуг за місцем їх справляння.

Висновки і пропозиції. Головним викликом для ефективного впровадження фінансово-бюджетних змін є порушення етапності децентралізаційного підходу, що, по суті, призводить до перерозподілу доходів і витрат між бюджетами до закріплення нових функцій органів місцевого самоврядування. За незмінності решти складових, що підлягають реформуванню, рішення переважно прийматимуться місцевими адміністраціями (представниками центрального уряду), а не місцевими радами (представниками громад). Проблема може поглибитись через збільшення ресурсів у розпорядженні місцевих адміністрацій, тому без подальших змін здійснені трансформації можуть призвести до ще більшої централізації. У зв'язку з цим подальших наукових досліджень потребують питання: переорієнтації державного фонду регіонального розвитку на підтримку реалізації проектів співробітництва територіальних громад та їх добровільного об'єднання; забезпечення достатніх обсягів місцевих бюджетів розвитку для здійснення на належному рівні капітальних видатків; концентрації ресурсів та повноважень на обласному рівні для належного фінансування заходів окремих державних програм; фінансування делегованих повноважень органів місцевого самоврядування на перехідний період до формування дієздатних громад через їх об'єднання.

Список використаних джерел

1. *Концепція* реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
2. *Місцеве* самоврядування в Україні: сучасний стан та основні напрями модернізації : наук. доп. / [редкол. : Ю. В. Ковбасюк, К. О. Ващенко, В. В. Толкованов та ін.] ; за заг. ред. Ю. В. Ковбасюка. – К. : НАДУ, 2014. – 128 с.
3. *Чернюк Л. Г.* Місцеві органи влади в системі регіонального управління [Електронний ресурс] / Л. Г. Чернюк. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2779>.
4. *Założenia reformy finansów samorządu terytorialnego na Ukrainie* / Wyższa szkoła informatyki i zarządzania w Rzeszowie, Instytut badań i analiz finansowych, 2014 – 22 s.

УДК 330.332.3:368(477)

В.В. Виговська, канд. екон. наук

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

**ПРОБЛЕМНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ
ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ****В.В. Выговская**, канд. экон. наук

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

**ПРОБЛЕМНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ
ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ****Valentyna Vyhovska**, PhD in Economics

Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

**FORMATION OF POTENTIAL INVESTMENT OF INSURANCE MARKET IN
UKRAINE: PROBLEM TRENDS**

Досліджено сучасні тенденції формування та реалізації інвестиційного потенціалу страхового ринку України, охарактеризовано основні чинники, що стримують інвестиційну активність страхових компаній. Запропоновано науково-практичні рекомендації щодо стимулювання інвестиційної діяльності страхових компаній у розрізі виявлених проблем.

Ключові слова: страхова компанія, страховий ринок, інвестиційний потенціал, інвестиційна діяльність, цінні папери, банківські вклади, довгострокові інвестиції.

Исследованы современные тенденции формирования и реализации инвестиционного потенциала страхового рынка Украины, охарактеризованы основные факторы, сдерживающие инвестиционную активность страховых компаний. Предложено научно-практические рекомендации по стимулированию инвестиционной деятельности страховых компаний в разрезе выявленных проблем.

Ключевые слова: страховая компания, страховой рынок, инвестиционный потенциал, инвестиционная деятельность, ценные бумаги, банковские вклады, долгосрочные инвестиции.

This article explores current trends in the development and implementation of the investment potential of the insurance market of Ukraine, described the main factors hindering investment activities of insurance companies. A scientific and practical recommendations for promoting investment of insurance companies in terms of outstanding issues.

Key words: insurance company, insurance market, investment potential, investment activity, securities, bank deposits, long-term investment.

Постановка проблеми. Важливою умовою виходу економіки України із кризи є залучення інвестицій для подолання структурної недосконалості та технологічної відсталості останньої. Страховики, як фінансові посередники, посідають особливе місце в системі господарювання країн з трансформаційною економікою, до яких належить Україна, і є потужними постачальниками капіталу в економіку. З цих позицій мобілізовані на страховому ринку інвестиційні ресурси можуть відігравати важливу роль у досягненні макроекономічної стабілізації, вирішенні проблем соціального характеру та підвищенні ефективності вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагоме місце у вивченні питань формування та реалізації інвестиційної політики страхових компаній займають праці відомих вітчизняних учених: В. Базилевича [1], О. Гаманкової [2], О. Залстова [3], О. Козьменко [4], Н. Ткаченко [8] та інших. Проте при всій необхідності, важливості та різноманітності досліджень з цієї проблеми, слід зазначити, що сучасні реалії вітчизняної економіки та нестабільність її розвитку вимагають постійного оновлення емпіричного матеріалу.

Отже, дослідження проблем інвестиційної діяльності страхових компаній є своєчасним і актуальним.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану формування та використання інвестиційних ресурсів страхових компаній в Україні, який дасть змогу ідентифікувати проблемні моменти у цьому процесі й окреслити перспективи їх вирішення.

Основні результати дослідження. Страховий ринок – це особлива сфера грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає специфічна послуга — страховий захист, формується пропозиція і попит на неї [2]. У сучасній економічній літературі науковці підкреслюють дуалістичний характер економічної природи страхування, яке виконує не тільки захисну функцію, але і є значним джерелом інвестицій. У наукових

працях багатьох учених-економістів інвестиційна функція ставиться в один ряд з іншими функціями страхових компаній. Зокрема, В.Д. Базилевич зазначає, що основним джерелом отримання прибутку для страхової компанії є не тільки збір страхових платежів, а власне інвестиційна діяльність, тобто вкладення частини тимчасово вільних коштів резервного страхового фонду у прибуткові проекти. М. Александрова серед функцій страхування виокремлює інвестиційну функцію, яка передбачає вкладення тимчасово вільних коштів страховика в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку [1]. Такої ж думки дотримується учений-економіст А. Крейдич. При цьому О. Гвозденко зазначає, що основним джерелом отримання прибутку для страхової організації більшості цивілізованих країн є не стільки збір страхових платежів, а власне інвестиційна діяльність. Заслуговує на увагу твердження Н. Ткаченко, яка відзначає, що інвестиційна діяльність є головною, оскільки вона створює умови для виконання страхових зобов'язань перед клієнтами.

Також існує інша думка щодо функцій страхової компанії, згідно з якою інвестування має другорядне значення в діяльності страховиків щодо надання ними страхових послуг. Наприклад, О. Ромащенко вважає, що основним завданням страхової компанії є надання страхових послуг, а тому інвестиційна діяльність має вторинне значення. На користь цього твердження свідчить вітчизняна практика функціонування страхового ринку. Переважна більшість вітчизняних страховиків заробляють кошти безпосередньо на страхових операціях і задовольняються низькодохідними інвестиційними інструментами, такими як депозити. Однак необхідно зазначити, що для західних страхових компаній інвестиційна функція є рівнозначною щодо інших функцій, а вітчизняні страховики часто недооцінюють її важливість.

Можливості ефективного здійснення інвестиційної діяльності страховими компаніями визначаються їх інвестиційним потенціалом, який ми розглядаємо через такі складові: тимчасово вільні від страхових зобов'язань кошти, що знаходяться в розпорядженні страхової компанії і використовуються нею для інвестиційної діяльності, та здатність акумулювати зовнішні запозичення. Подальший розвиток страхового ринку призведе до збільшення обсягів фінансових ресурсів, що акумулюються страховиками і, відповідно, до зростання інвестиційного потенціалу останніх.

Потенційні можливості страхових компаній реалізовувати свій інвестиційний потенціал значною мірою залежить від загального рівня розвитку страхового ринку. Страховий ринок України перебуває на етапі становлення та поступового інтегрування у світовий. Його динаміка позитивна, хоча й відрізняється нестабільністю. Станом на 30.06.2013 кількість страхових компаній становила 415 од., у тому числі СК "life" – 62 компанії, СК "non-life" – 353 компанії (табл. 1). При цьому слід зазначити, що незважаючи на велику кількість компаній, основну частку валових премій акумулюють 50 СК загального страхування (77,5 %) та 10 СК зі страхування життя (90,9 %). Така тенденція була характерною для страхового ринку України протягом всього періоду дослідження.

Таблиця 1

Динаміка кількості страховиків в Україні в 2006–2013 рр., одиниць

Показники	Роки							Темп росту, % 2013/2006
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2013	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Всього страхових компаній, у тому числі:	411	447	469	450	456	442	415	101,0
- з ризикового страхування	356	382	396	378	389	378	353	99,2
- зі страхування життя	55	65	73	72	67	64	62	112,7
Страхові компанії з іноземним капіталом	66	78	82	68	90	116	112	169,7
Питома вага страхових компаній з іноземним капіталом, %	16,0	15,7	17,0	17,0	19,7	26,2	27,0	168,8

Джерело: офіційний сайт Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України.

Оскільки основним джерелом інвестиційних ресурсів є страхові резерви та активи страховиків, розглянемо детальніше їх структуру та динаміку (табл. 2).

На основі даних табл. 2 можна зробити висновок про кількісне зростання джерел формування інвестиційного потенціалу страховиків. Проте інвестиційна діяльність вітчизняних страхових компаній носить консервативний характер, що обумовлено специфікою їх діяльності, а саме, необхідністю виконання первинної функції страхування – відшкодування збитку в разі настання випадкових подій та підтримання певного рівня ліквідності вкладень. Основними напрямками розміщення активів протягом всього періоду дослідження залишаються банківські депозити та інвестиції у цінні папери. Слід звернути увагу на той факт, що страховики майже не інвестують у реальний сектор економіки України. А отже, незважаючи на тісний взаємозв'язок, інвестиційна функція страхування залишається «вторинною» щодо страхової.

Характер інвестування страховими компаніями багато в чому визначається специфікою їх страхової діяльності. Страхові компанії, що займаються страхуванням життя, акумулюють довгостроковий фінансовий ресурс і, відповідно, вкладають кошти у довгострокові інвестиційні інструменти. Для страховиків з ризикового страхування первинне значення має наявність грошей для виплати страхового відшкодування, що обумовлює короткостроковість їхніх вкладень. Вибір на користь довгострокових інвестиційних інструментів може бути зроблений за наявності страхових резервів, які можуть бути не задіяні страховими компаніями протягом певного проміжку часу.

Серед факторів, що стримують інвестиційну діяльність страхових компаній, необхідно виділити такі: військово-політична та економічна нестабільність, обмеженість надійних довгострокових інвестиційних інструментів, дефіцит публічної інформації про потенційні об'єкти інвестування, недостатній державний контроль над діяльністю суб'єктів фондового ринку, відсутність відповідних соціально важливих обов'язкових видів страхування, низька прибутковість інвестицій, висока інфляція, недосконалість нормативно-правового регулювання, корупція, непрозорість державного регулювання, дефіцит висококваліфікованих фахівців тощо.

Відповідно до виявлених раніше проблем можна виділити напрями активізації інвестиційної діяльності страхових компаній:

- приведення системи регулювання та нагляду за страховим ринком до європейських стандартів;
- вдосконалення нормативно-правової бази в розрізі інвестиційного, пенсійного та медичного страхування;
- надання додаткових гарантій з боку держави щодо забезпечення фінансової стійкості страховим компаніям, що інвестують у реальний сектор економіки;
- створення сприятливих умов для акумуляції страховиками довгострокових інвестиційних ресурсів (головним чином у сфері страхування життя);
- впровадження податкових пільг та стимулів для розвитку особистого страхування, довгострокового страхування життя;
- лібералізація інвестування коштів страхових резервів по довгостроковому страхуванню життя;
- підвищення фінансової стійкості страхових компаній;
- розвиток фінансового перестрахування як форми взаємодії страхового та фондового капіталів;
- надання державних гарантій на розміщення довгострокових страхових резервів;
- створення фондів страхових гарантій.

Таблиця 2

Склад та структура активів страхових компаній України у 2006–2013 рр.

Активи страхових компаній	2006		2008		2009		2010		2011		2012		2013	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Загальні активи по балансу	23995	–	41930,5	–	41970,1	–	45 234,6	–	48 122,7	–	56224,7	–	66387,5	–
Категорія активів, визначених статтею 31 Закону України «Про страхування», для представлення страхових резервів														
Активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування», у т. ч.	17 488,2	100	23 905,6	100,0	23 690,8	100,0	27 695,0	100,0	28 642,4	100,0	48 831,5 3	100,0	37 914,0	100,0
1) грошові кошти на поточних рахунках	773,6	4,4	1926,1	8,1	1526,8	6,4	1 770,2	6,4	2 073,1	7,2	1 889,3	3,9	2 184,7	5,8
у тому числі 1:														
1) в іноземній валюті	47,7	0,3	349,5	1,5	212,8	0,9	402,8	1,5	218,3	0,8	181,9	0,4	159,8	0,4
2) банківські вклади (депозити)	5453,7	31,2	6963,7	29,1	5926,4	25,0	6 464,6	23,3	7 819,1	27,3	8 746,1	17,9	9 296,4	24,5
у тому числі 2:														
1) в іноземній валюті	304,6	1,7	1840,1	7,7	1707,9	7,2	1 819,2	6,6	1 858,5	6,5	1 671,0	3,4	1 196,8	3,2
2) банківські метали	41,1	0,2	150,9	0,6	105,3	0,4	79,3	0,3	70,5	0,2	70,9	0,1	25,2	0,1
3) нерухоме майно	794,6	4,5	1877,8	7,9	1997,8	8,4	2 182,6	7,9	2 054,0	7,2	2 133,3	4,4	1 965,3	5,2
4) акції	7626,1	43,6	8177,0	34,2	9521,8	40,2	10 905,8	39,4	12 529,0	43,7	29 865,2 1	61,2	17 834,3	47,0
5) облігації	363,5	2,1	825,8	3,5	556,5	2,3	652,7	2,4	780,3	2,7	1 467,0	3,0	755,6	2,0
6) іпотечні сертифікати	40,3	0,2	21,2	0,1	20,7	0,1	66,7	0,2	95,9	0,3	127,3	0,3	388,8	1,0
7) державні цінні папери	183,4	1,0	387,8	1,6	869,5	3,7	1 523,4	5,5	1 447,5	5,1	2 609,9 2	5,3	2 355,4	6,2
8) права вимоги до перестраховиків	2163,9	12,4	3498,9	14,6	3067,7	12,9	3 940,1	14,2	1 647,3	5,8	1 905,4	3,9	3 038,5	8,0
8.1) до перестраховиків-нерезидентів	285,2	1,6	627,6	2,6	648,7	2,7	870,2	3,1	791,1	2,8	1 406,2	2,9	1 471,9	3,9
9) інвестиції в економіку України	32,1	0,2	63,4	0,3	78,4	0,3	86,1	0,3	77,6	0,3	66,0	0,1	52,1	0,1
10) кредити страхувальникам-громадянам	0,0	0,0	0,8	0,0	5,1	0,02	5,0	0,02	4,6	0,02	4,6	0,01	4,6	0,01
11) довгострокові кредити для житлового будівництва	2,2	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0002	0,1	0,0001
12) готівка в касі	13,6	0,1	11,4	0,05	13,8	0,1	18,3	0,1	43,2	0,2	14,5	0,03	13,1	0,03

Джерело: офіційний сайт Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України.

Реалізація наведених рекомендацій дозволить створити сприятливе підґрунтя для активізації інвестиційної діяльності страхових компаній у середньо- та довгостроковій перспективі.

Висновок. Страховий ринок – це механізм, що дозволяє акумулювати значні обсяги фінансових коштів і вигідно їх розміщувати на той чи інший період, отримуючи від цього значний інвестиційний дохід. Фінансові ресурси, що мобілізуються вітчизняними страховиками, майже не використовуються для економічного розвитку держави та її суб'єктів господарювання, які й виступають основними джерелами страхових внесків. Для підвищення ефективності формування та реалізації інвестиційного потенціалу страхового ринку України необхідно: забезпечити сприятливі умови для формування інвестиційних інструментів з метою розміщення довгострокових страхових резервів; підвищити вимоги до платоспроможності, фінансової стійкості, розміру чистих активів страховиків та посилити контроль за їх дотриманням; впровадити податкові пільги та стимули для розвитку особистого страхування, довгострокового страхування життя; сприяти створенню фондів страхових гарантій для відшкодування втрат населення тощо.

Список використаних джерел

1. *Базилевич В. Д.* Страхова справа : навчальний посібник / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – Вид. 3-тє, переробл. і доповн. – К. : Знання, 2003. – 250 с.
2. *Гаманкова О. О.* Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика : монографія / О. О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.
3. *Залетов О. М.* Страхування : навчальний посібник / О. М. Залетов. – К. : Між. Агенція “BeeZone”, 2003. – 304 с.
4. *Козьменко О. В.* Нові вектори розвитку страхового ринку України : монографія / О. В. Козьменко, С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва ; керівник авт. проекту О. В. Козьменко. – Суми : Університетська книга, 2012. – 316 с.
5. *Про інвестиційну діяльність* : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560–ХІІ / Верховна Рада України. – К. : Парлам. вид-во, 1991. – № 47. – С. 646.
6. *Про страхування* : Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96–ВР / Верховна Рада України. – К. : Парлам. вид-во, 1996. – № 18. – С. 78.
7. *Офіційний сайт Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]*. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/strahoviy-rinok.html>.
8. *Ткаченко Н. В.* Інвестиційна діяльність страхових компаній : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / Н. В. Ткаченко ; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К., 2004. – 20 с.

УДК 336.71(477)

Я.В. Жарій, канд. техн. наук

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

В.В. Куфасєв, головний економіст відділу банківського нагляду

Управління Національного банку України в Чернігівській області, м. Чернігів, Україна

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ СТАБІЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Я.В. Жарий, канд. техн. наук

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

В.В. Куфаев, главный экономист отдела банковского надзора

Управление Национального банка Украины в Черниговской области, г. Чернигов, Украина

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СТАБИЛИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Yadviha Zharii, PhD in Technical Sciences

Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

Volodymyr Kufaiiev, Chief Economist of the Banking Supervision

Office of the National Bank of Ukraine in Chernihiv, Chernihiv, Ukraine

THE MAIN PROBLEMS AND WAYS OF STABILIZATION OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

Досліджено стан банківської системи України у кризових умовах та виконано аналіз основних показників діяльності неплатоспроможних банків. Розглянуто вплив якості управління активами й зобов'язаннями банків на їх фінансову стійкість.

Ключові слова: банк, банківська система, неплатоспроможний банк, активи, зобов'язання, менеджмент, курс валют, валютний ризик, кредитний ризик.

Исследовано состояние банковской системы Украины в кризисных условиях и выполнен анализ основных показателей деятельности неплатежеспособных банков. Рассмотрено влияние качества управления активами и обязательствами банков на их финансовую устойчивость.

Ключевые слова: банк, банковская система, неплатежеспособный банк, активы, обязательства, менеджмент, курс валют, валютный риск, кредитный риск.

The State of the banking system of Ukraine in crisis conditions and the analysis of the main indicators of insolvent banks. Influence of the quality of the asset and liabilities of banks for their financial stability.

Key words: bank, banking system, the insolvent bank's, assets, liabilities, management, exchange rate, currency risk, credit risk.

Постановка проблеми. Фінансовий ринок України останнім часом знаходиться в таких умовах, на які досить швидко зреагувала банківська система. Вони ускладнили роботу стійких банків, призвели до втрати платоспроможності тих банків, які не змогли стабілізувати свою діяльність після світової кризи 2008–2010 рр., та посилили недовіру населення й інших кредиторів до банківської системи загалом.

Діяльність фінансових установ залежить від різноманітних зовнішніх та внутрішніх факторів, вплив яких на здатність банку ефективно діяти є специфічним для кожної окремо взятої установи. Відносно стабільний стан на фінансовому ринку (як зовнішні фактори) зменшує можливий негативний вплив на діяльність конкретного банку, обмежує прояв управлінських прорахунків його менеджменту (внутрішніх факторів), підтримуючи рівновагу банківської системи.

У сучасних складних умовах зовнішні фактори стали каталізатором загострення внутрішніх проблем окремих банків, проявивши їх нездатність прогнозувати стан розвитку подій, оперативно та якісно враховувати зміни зовнішнього середовища, будувати оптимальну структуру активів і зобов'язань, підвищувати рівень капіталізації банків.

Отже, здатність менеджменту оцінювати, аналізувати та прогнозувати наявні та потенційні зовнішні фактори, оперативно враховувати їх очікувані зміни під час управління установою є завжди актуальною та впливає не тільки на фінансову стійкість окремого банку, а й на стабільність усієї банківської системи.

Не менш актуальним питанням є розгляд ролі органів державного управління у процесах, пов'язаних з регулюванням та зміцненням банківської системи (особливо у кризовий період), адже від цього залежить стабільність усіх важливих для країни галузей промисловості, розвиток малого і середнього бізнесу, підвищення добробуту населення тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження виконано з використанням: власного досвіду, отриманого під час аудиту діяльності банків України I та II групи; нормативно-правових актів Національного банку України та чинного законодавства України [5; 8; 9; 10]; інформації, розміщеної в періодичних виданнях «Вісник Національного банку України», «Вісник Української академії банківської справи»; наукових публікацій та електронних інформаційних джерел [2; 3; 4; 11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз стану, що склався на ринку банківських послуг України в 2014 році, свідчить про необхідність удосконалення банківського менеджменту із застосуванням обґрунтованих методів оцінювання наявних і потенційних ризиків, формування раціональної структури активів та зобов'язань банку, підвищення рівня капіталізації з обов'язковим захистом інтересів вкладників, клієнтів, партнерів.

Оскільки діяльність банків, незалежно від форм власності, є досить складним і ризикованим бізнесом, необхідно активізувати участь органів державного управління в розробленні дієвих механізмів подолання банківської кризи. Якщо раніше в усьому світі основну увагу центральних банків було зосереджено на забезпеченні стійкості та платоспроможності окремих банків, то кризові явища доводять необхідність організації інтегрованої системної роботи, яка охоплюватиме всі складові фінансового сектору.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження впливу структури пасивів та якості активів банків на їх фінансову стійкість, пошук можливих варіантів найбільш оптимальних у кризових умовах управлінських рішень сумісно з регулятором та органами державного управління.

Виклад основного матеріалу. Нестабільна економічна ситуація в Україні, яка особливо загострилась протягом 2014 року, негативно вплинула на діяльність банків і призвела до зменшення кількості стабільно працюючих установ.

Станом на 01.01.2014 р. в Україні банківську ліцензію мали 180 банків, протягом десяти місяців їх кількість скоротилась до 167 банків. За цей період Національним банком України до категорії неплатоспроможних віднесено 31 банк, і Фондом гарантування вкладів фізичних осіб було прийнято рішення щодо запровадження в цих банках тимчасової адміністрації.

На цю ситуацію, безумовно, вплинули зовнішні фактори, проте вони стали лише каталізатором для проблемних банків, оскільки зовнішні умови для всієї банківської системи були практично однакові.

Тому має місце припущення, що на втрату платоспроможності цих банків найбільше вплинули саме внутрішні фактори: нераціональна за строками та валютами структура зобов'язань; недостатньо диверсифіковані, неякісні активи; занадто ризикова політика менеджерів; відсутність стабільної підтримки стану капіталізації банків власниками тощо. При цьому подальший аналіз ситуації підтверджує подібні припущення.

Більшість банків (26 з 31), що були віднесені до категорії неплатоспроможних, – це банки з групи невеликих (IV група – 19, III – 7). Ще п'ять банків (16,1 %) належать до II групи.

Однак зменшення загальної кількості банків, які мають банківську ліцензію, не призвело до зменшення кількості банків з іноземним капіталом. Навпаки, кількість таких банків протягом десяти місяців 2014 року збільшилась на дві юридичні особи (з 49 – на

01.01.2014 р. до 51 – на 01.11.2014 р.), а кількість банків із 100 % іноземним капіталом залишилась незмінною (19 установ). Хоча нестабільне зовнішнє і внутрішнє середовище призвело до поступового зменшення частки іноземного капіталу в загальному статутному капіталі банків України (з 41,9 % – на 01.01.2012 р. до 32,2 % – на 01.12.2014 р.).

Якщо аналізувати стан капіталізації банківської системи, то очевидно, що знецінення гривні відносно іноземних валют призвело до зниження нормативу Н2 (достатність регулятивного капіталу). Коли за одинадцять місяців 2014 року офіційний курс гривні до долара зменшився в 1,88 раза, до євро – в 1,7 раза, номінований у гривні власний капітал банків не міг збільшитися, а гривневий еквівалент валютних активів банків збільшився пропорційно.

Ще однією причиною зменшення регулятивного капіталу (станом на 01.12.2014 р. на 35 483 млн грн) є неповернення банкам кредитів і несплата відсотків за ними. Навіть без оціночних підтверджень зрозуміло, що за умови повного формування резервів за нестандартними кредитами (100 % у зоні АТО), багатьма банками може бути порушено й обов'язковий норматив регулятивного капіталу НБУ.

Продовжимо порівняльний аналіз структури активів і зобов'язань банківської системи та проблемних банків з використанням офіційної статистичної звітності [8].

Активи банків I і II групи становлять 81,7 % банківської системи, активи в іноземній валюті – 84,9 %; зобов'язання – 81,9 % та 85,0 % відповідно. Тобто вага узагальнених показників інших 145 установ є значно меншою – відповідно 18,3 %, 15,1 %, 18,1 %, 15 %.

Оскільки основним джерелом виконання банками зобов'язань перед кредиторами є активи, розглянемо структуру активів банківської системи України у порівнянні зі структурою активів банків, віднесених до категорії неплатоспроможних з пошуком причин такого віднесення (рис. 1).

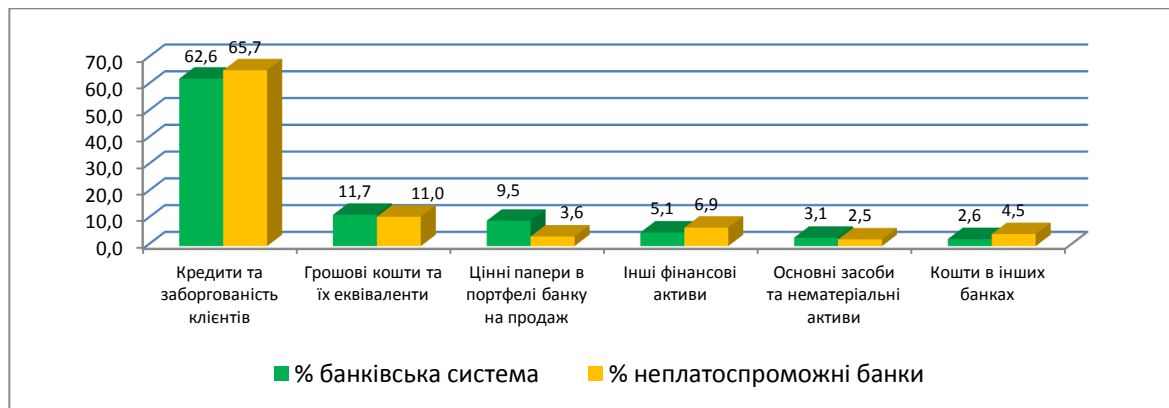


Рис. 1. Складові структури активів

Як бачимо, банківська система у порівнянні з проблемними банками більше уваги приділяла диверсифікації структури активів, надаючи перевагу менш ризикованим активам: цінним паперам у портфелі на продаж (у т. ч. ОВДП), грошовим коштам, основним засобам.

Найбільшу частку в активах складає кредитний портфель: по банківській системі у середньому – 62,6 %, по проблемних банках – 65,7 %. При цьому третіною проблемних банків кредити надано в іноземних валютах клієнтам, у яких валютні надходження відсутні або недостатні.

Кошти в інших банках становлять незначну частку активів (2,6 % та 4,5 %), однак наявність проблемних банків-позичальників може негативно вплинути на ліквідність банку-кредитора.

Отже, кредитний портфель є основним джерелом виконання зобов'язань банків, і забезпечити таке виконання можливо лише якісним портфелем.

Структури зобов'язань за основними складовими банківської системи і проблемних банків також відрізняються (рис. 2).

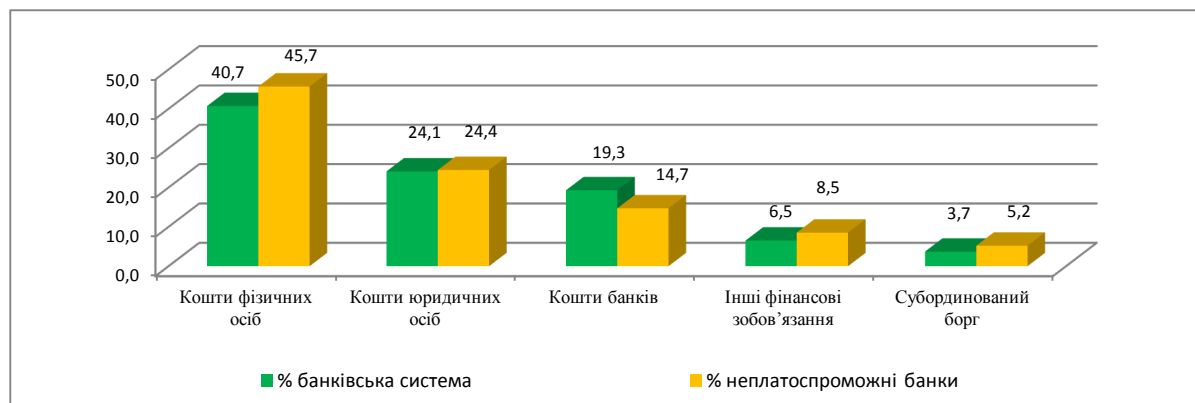


Рис. 2. Складові структури зобов'язань

Ресурси проблемних банків залежать від коштів населення у середньому більше ніж ресурси банківської системи (відповідно 45,7 % і 40,7 %). Проте детальний аналіз виявив у 19 із 31 проблемних банків більш суттєву залежність ресурсів від коштів населення (10 банків мають у структурі зобов'язань більше 50 % коштів населення, 3 банки – більше 60 %, 1 банк – більше 70 %).

Необхідно розглянути й дисбаланс активів і зобов'язань банків за строками та валютами, який загострюється у кризових умовах (зміна курсів валют, відтік коштів закордонних інвесторів та кредиторів). У таких умовах найбільш вразливими стають банки, що залучають кошти на короткі терміни в іноземних валютах та надають довгострокові валютні кредити позичальникам, які не мають достатніх надходжень іноземної валюти.

Більший доступ до валютного ринку (переважно за рахунок закордонних інвесторів) мають великі банки. Середні та невеликі банки в основному обслуговують клієнтів, які здійснюють розрахунки та отримують доходи переважно в національній валюті. Такі клієнти для обслуговування валютних боргів змушені купувати валюту на ринку за поточним курсом, і різке знецінення національної валюти призводить до падіння їх платоспроможності (банків, юридичних і фізичних осіб).

Розглянемо за основними складовими структуру зобов'язань банківської системи в розрізі валют (рис. 3) і порівняємо її зі структурою активів (рис. 4).

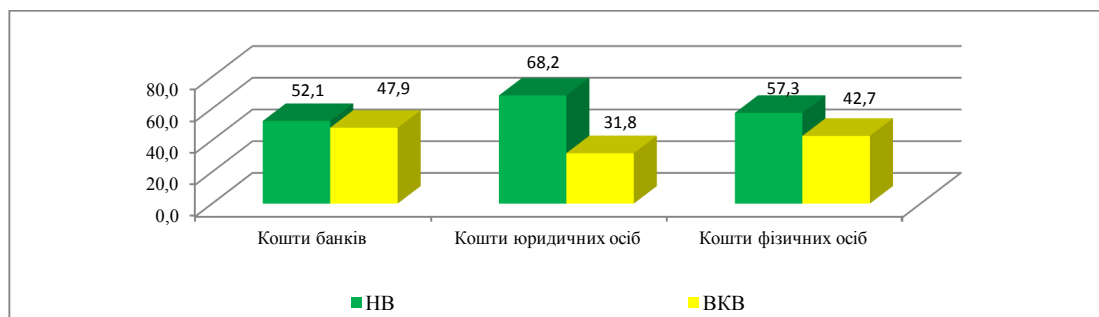


Рис. 3. Структура основних складових зобов'язань банківської системи, %

Значна частина ресурсів (46 %) залучена банківським сектором в іноземних валютах. З одного боку, це є вигідним і для банків, оскільки валютні кошти дешевші (за процентними ставками), і для кредиторів (особливо для населення), адже дають можливість зберігати власні заощадження в більш стійких валютах.

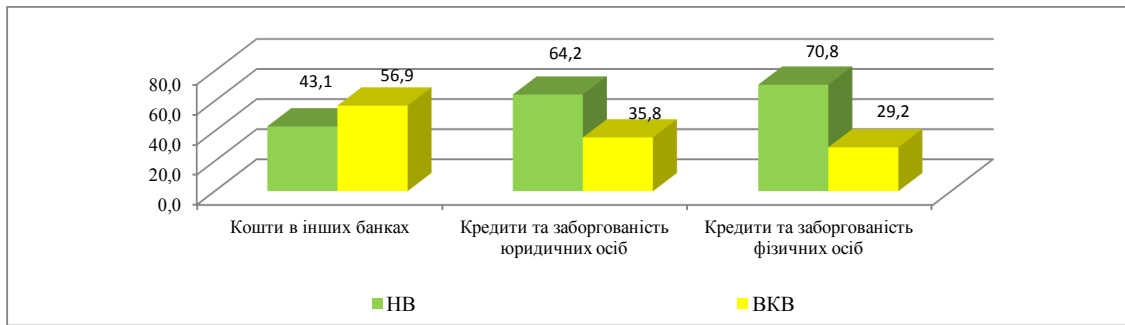


Рис. 4. Структура основних складових активів банківської системи, %

З іншого боку, щоб не створювати дисбаланс, валютні ресурси банкам необхідно розміщувати у валютні активи в повному обсязі. Однак навіть по банківській системі валютний дисбаланс існує, оскільки середній показник покриття активами зобов'язань в іноземній валюті становить 94,2 %.

Якщо розглянути проблемні банки (табл.), то станом на 01.01.2014 р. 24 банки з 31 (77,4 %) мали дефіцит активів в іноземній валюті, необхідних для покриття зобов'язань.

Таблиця

Стан покриття зобов'язань в іноземній валюті активами в іноземній валюті

Назва банку	Покриття зобов'язань активами, %	Дефіцит валютних активів	
		%	млн грн
1. ДАНІЕЛЬ	8,1	91,9	-213,5
2. АКСЮМА	55,3	44,7	-12,6
3. БРОКБІЗНЕСБАНК	64,5	35,5	-1 362,8
4. БАНК ФОРУМ	69,6	30,4	-1 339,5
5. ПРОМЕКОНОМБАНК	72,9	27,1	-17,2
6. ЗАХІДІНКОМБАНК	76,4	23,6	-60,2
7. БМ БАНК	76,7	23,3	-312,7
8. БАНК МЕРКУРІЙ	79,0	21,0	-46,2
9. АВТОКРАЗБАНК	81,1	18,9	-50,9
10. ІНТЕРБАНК	82,1	17,9	-29,2
11. МІСЬКИЙ КОМЕРЦІЙНИЙ БАНК	89,5	10,5	-214,1
12. БАНК ДЕМАРК	90,2	9,8	-95,0
13. УКРАЇНСЬКИЙ ФІНАНСОВИЙ СВІТ	92,4	7,6	-38,9
14. ІНТЕРКРЕДИТБАНК	93,5	6,5	-2,4
15. АКТИВ - БАНК	93,7	6,3	-82,9
16. ЛЕГБАНК	93,7	6,3	-20,6
17. ВІЕЙБІ БАНК	93,8	6,2	-576,9
18. ПІВДЕНКОМБАНК	94,2	5,8	-193,0
19. ФІНРОСТБАНК	94,2	5,8	-31,4
20. ПРАЙМ-БАНК	94,9	5,1	-3,9
21. БАНК ЗОЛОТІ ВОРОТА	95,8	4,2	-16,3
22. СТАРОКИЇВСЬКИЙ БАНК	96,4	3,6	-5,9
23. ПОРТО-ФРАНКО	97,4	2,6	-11,1
24. РЕАЛ БАНК	97,8	2,2	-3,1

При цьому в 14 проблемних банках висока частка валютних коштів розміщена в інших банках (від 66,8 % до 100 %) і значні суми в іноземній валюті вкладено:

- у кредити фізичним особам (9 банків мають частку кредитів у валюті до загальної суми кредитів юридичним особам від 30,6 % до 100 %);

- у кредити юридичним особам, які не мають достатніх валютних надходжень (6 банків мають частку кредитів у валюті до загальної суми кредитів юридичним особам від 66,8 % до 100 %).

Характерним для вітчизняної банківської системи є й те, що більш дешеві валютні кредити можуть бути привабливими для власників банків і це спонукає банки залучати більш дешеві валютні кошти від пересічних кредиторів (зокрема, населення) для обслуговування бізнес-інтересів власників, іноді зі значною часткою концентрації активів за напрямками їх бізнесу.

Якість активів таких банків безпосередньо залежить від фінансових можливостей бізнесу власника та структури надходжень в іноземній валюті для виконання його зобов'язань перед банком. Якщо бізнес власника банку працює переважно на ринку України та не має достатніх стабільних валютних надходжень, це призводить до потреби знаходити її на зовнішньому ринку або купувати на внутрішньому ринку за поточним курсом.

Таким чином, валютний дисбаланс вітчизняної банківської системи є серйозною проблемою, яка дуже швидко проявляє себе у кризових умовах. У 2014 році негативний вплив дисбалансу валютних активів та зобов'язань банківської системи активізувався на ринку України сукупністю зовнішніх та внутрішніх факторів, основними з яких є:

- різкі коливання курсу валют;
- дефіцит іноземних валют на ринку;
- висока питома вага валютних кредитів позичальникам, які не мають валютних надходжень (або мають обмежені надходження);
- підвищення ризикованості кредитів, що мають відношення до бізнесу власників банку.

Наслідком цього, особливо для невеликих банків, може стати нездатність покрити збитки за рахунок власного капіталу, зниження фінансової стійкості, втрата ліквідності та платоспроможності, неможливість відновити конкурентні позиції на ринку. Збиткова діяльність банківської системи (станом на 01.12.2014 р. фінансовий результат вже становить -22419 млн грн) може призвести до розбалансування всієї фінансової системи з серйозними негативними наслідками для реального сектору економіки країни.

Основними ж причинами таких наслідків на мікрорівні є: неефективна система управління фінансовими ресурсами та ризиками, нерегулярний моніторинг стану зовнішнього середовища, брак власних коштів, надмірна економія на витратах щодо інформаційно-аналітичного забезпечення, цілеспрямований підрив ділової репутації, недосконала організаційна структура, недостатній професіоналізм персоналу тощо.

Тому з урахуванням того, що банківський бізнес є дуже ризикованим, менеджерам кожного з банків необхідно на перше місце ставити питання мінімізації впливу ризиків на діяльність установи з побудовою адекватної системи управління ризиками, яка має забезпечувати на постійній основі виявлення, вимірювання, контроль і моніторинг усіх видів ризиків за всіма напрямками діяльності банку на всіх організаційних рівнях [9].

Аналіз наукових досліджень та фахових видань з банківського ризик-менеджменту свідчить про наявність широкого кола інструментів (підходів, моделей, методів), використання яких дозволяє банкам управляти ризиками на належному рівні [3].

Серйозну увагу організації процесу управління ризиками в банках приділено й НБУ з розробкою нормативних документів та визначенням підходів до регламентації та встановлення контролю за діяльністю банків у сфері управління ризиками [5; 6; 7]. Відповідно до цих документів наглядові функції регулятора полягають у виявленні адекватності створених у кожному банку систем ризик-менеджменту тим ризикам, на які наражається банківська установа.

Проте, як показують наведені вище результати досліджень, не всі банки та не завжди приділяють належну увагу об'єктивному оцінюванню ризиків, їх динамізму, взаємному впливу та причинно-наслідковим зв'язкам у системі банківської діяльності, особливо в кризових умовах.

Процес формування системи банківського ризик-менеджменту складний, оскільки необхідно враховувати не лише загальні риси ризиків, а також їх особливості, основними з яких є [3]:

- велика кількість ризиків, з якими банк постійно стикається під час прийняття як поточних, так і довгострокових рішень;
- неможливість проведення чіткої межі між ризиками, оскільки вони тісно пов'язані між собою;
- різноманітність ризиків та специфічність їх прояву в діяльності різних банків;
- відмінності в динамічності та інтенсивності дії ризиків;
- стрімкість прояву кризових явищ, що породжує нові види ризиків в економіці.

Тому в процесі прийняття управлінських рішень етапи вимірювання та мінімізації ризиків представляють найбільшу складність. Якщо прийняти до розгляду кредитний ризик (з валютними особливостями), прояв якого є найбільш суттєвим у вітчизняних банках, основні інструменти його оцінювання та мінімізації представлені на рис. 5.

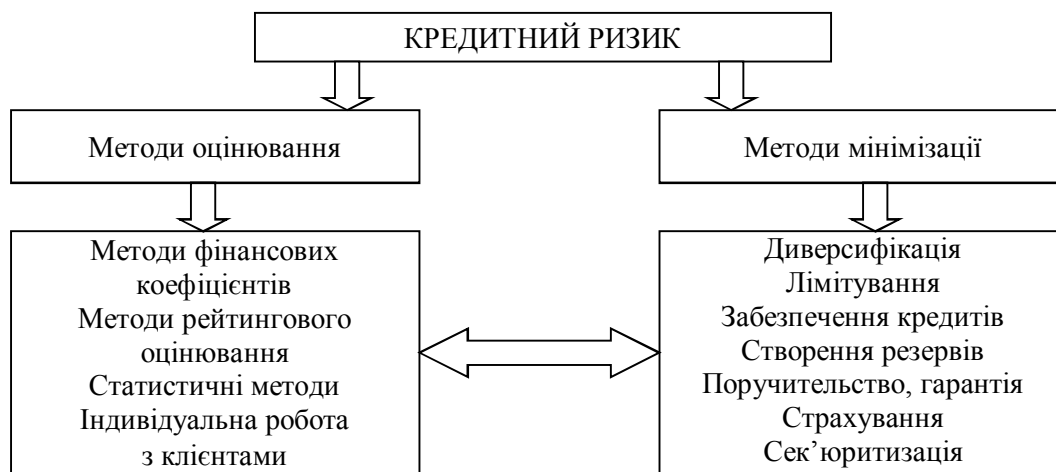


Рис. 5. Основні інструменти управління кредитним ризиком банку

Особливості застосування кожного з наведених інструментів залежать від характеру та причин виникнення конкретного ризику, етапу управління ризиком, а також впливу зовнішніх чинників на появу та реалізацію ризиків. При цьому обидві групи методів взаємопов'язані, оскільки застосовувати методи мінімізації ризиків без постійного їх оцінювання неможливо.

Оскільки не всі ризики піддаються об'єктивному кількісному оцінюванню, при встановленні меж допустимого ризику банківські менеджери часто вдаються до неформалізованих критеріїв та суб'єктивних оцінок, що ґрунтуються на припущеннях і власному досвіді. Це, на жаль, лише посилює «невизначеність» досліджуваного явища.

Подібне характерно і для етапу мінімізації ризиків, адже неправильно обраний шлях, наприклад, кредитування лише власників банку або передача ризику потенційним банкрутам, може привести до підвищення наявного виду ризику або появи нового, причиною якого є власне припущення ризик-менеджерів.

Якщо розглядати індивідуальний кредитний ризик, зазначені вище методи не враховують якісної характеристики позичальника, що пов'язана з ринковою позицією підприємства, попередньою кредитною дисципліною, репутацією керівництва тощо. Деякою мірою ці недоліки можна врахувати в методиках рейтингового оцінювання підприємства-позичальника, але за допомогою однієї навіть досконалої методики банку неможливо врахувати всі особливості та специфіку діяльності кожного підприємства.

Тому у світовій практиці кредитний рейтинг підприємству-позичальнику надається спеціалізованими рейтинговими агенціями, які володіють достатньою інформаційною базою та багатьма науково обґрунтованими методиками щодо кредитної історії клієнта.

Для зниження портфельного кредитного ризику у вітчизняній банківській практиці традиційно застосовуються методи диверсифікації, лімітування та створення резервів для компенсації неповернених кредитів.

Метод диверсифікації слід застосовувати зважено та обережно, адже цей метод потребує професійного управління та глибокого знання ринку. Навіть великий банк не завжди має достатню кількість фахівців, які знають специфіку різних географічних територій, володіють глибокими знаннями в багатьох галузях економіки, мають практичний досвід роботи з різними категоріями позичальників. Саме тому надмірна диверсифікація може призвести не до зменшення, а до зростання кредитного ризику.

Доволі популярним у світовій практиці є метод сек'юритизації активів, який у спрощеному трактуванні являє собою трансформацію активів банку (нестандартних кредитів, зокрема) через перетворення їх у цінні папери через продаж третім особам з подальшим розміщенням на фондовому ринку. Однак процес сек'юритизації супроводжується багатьма ризиками, пов'язаними з потоками платежів та правовим полем. Тому для здійснення успішної сек'юритизації активів у країні мають бути забезпечені відповідні умови: розвиненість фондового ринку, повноцінна законодавча база, уніфікована документація з оформлення таких операцій, державний контроль за дотриманням стандартів [3].

З огляду на це вітчизняні банки використовують інші альтернативи повернення кредитів (реалізація права на заставу, передача проблемних кредитів в управління колекторським компаніям, продаж токсичних активів непов'язаним фінансовим компаніям на умовах факторингу та ін.). Проте поліпшити структуру кредитних портфелів нелегко, особливо у кризовий період, і це вимагає часу та зусиль.

Ще складнішим для банків є управління валютним ризиком, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних валют та є наявним або потенційним ризиком для надходжень і капіталу банку. Його вплив може бути дуже сильним для країн з трансформаційною економікою, де є обмеженою конвертованість національної валюти, прив'язування її курсу до провідних валют, високий рівень обмежень на валютному ринку.

Валютний ризик є ризиком інтегрального характеру, тому для його оцінювання за операціями, що відкривають валютні позиції, банки здійснюють постійний моніторинг, використовуючи класичну VAR-технологію. Управління ж портфельним кредитним ризиком за проблемними валютними кредитами можливо лише за рахунок проведення реструктуризації кредитів або самим банком, або через викуп спеціально створеною фінансовою установою.

Найбільш поширеними заходами світових програм реструктуризації й такими, що прийнятні для нашої країни, є: пролонгація строків кредитування, зменшення основної суми боргу, зниження процентних ставок, конвертація валютних кредитів.

Програми конвертації валютних кредитів досить складні, тому що бажано, щоб їх конвертація здійснювалась за оптимальним для банку і для позичальника курсом. Така операція є платною послугою, проводиться вона за курсом валюти на день прийняття рішення про конвертацію, і нова кредитна ставка встановлюється на рівні аналогічних кредитів у національній валюті.

Окремі банки можуть здійснювати конвертацію лише з позичальниками, у яких немає простроченої заборгованості ні за основним боргом, ні за процентами. Такі умови сприятливі далеко не для всіх позичальників, особливо фізичних осіб, валютні кредити яких складають найбільшу частку проблемних кредитів.

Взагалі реструктуризацію кредитів (валютних зокрема) бажано проводити за єдиними для всіх банків правилами, розробленими регулятором, під його контролем та за підтримкою. При цьому важливо враховувати специфіку та пріоритети кожного з кредитів: за категорією позичальника, цільовим призначенням, строками погашення, ступенем проблемності тощо. Необхідно встановити контроль за розміром оплати процедури реструктуризації та обмеження на нові вимоги до забезпечення по кредиту (переоцінки заставного майна, вимоги додаткового забезпечення тощо). Збитки, що пов'язані з реструктуризацією, обов'язково повинні розподілятися між банками, позичальниками та державою.

З метою зниження фінансового навантаження на позичальників наприкінці 2014 року Національним банком розроблено «Меморандум щодо врегулювання питання реструктуризації споживчих кредитів в іноземній валюті», компенсаційним механізмом в якому обрано сформовані під проблемні кредити страхові резерви банків [8].

Під дію Меморандуму підпадають споживчі кредити в іноземній валюті, що забезпечені іпотекою та залишок за основною частиною яких не перевищує 2,5 млн грн за офіційним курсом гривні, установленим НБУ на 01.01.2014 р. Переведення суми заборгованості у гривню відбуватиметься за курсом на день реструктуризації, а сума різниці кредиту між курсом іноземної валюти кредиту на день реструктуризації та офіційним курсом іноземної валюти (установленим НБУ на 01.01.2014 р.) підлягатиме прощенню пропорційно погашенню боржником заборгованості за кредитом.

Найбільш складною проблемою, на наш погляд, є реструктуризація прострочених і сумнівних до повернення кредитів, за якими позичальники вже зупинили виконання своїх зобов'язань. Реструктуризації таких кредитів має передувати їх викуп спеціально створеною фінансовою установою, яку в різних країнах називають по-різному (фонд, госпітальний або проблемний банк).

Як свідчить закордонний досвід, таких госпітальних фінансових установ може бути створено декілька, і кожна з них можна організувати в різних формах: державна (Швеція), приватна (США), змішана (Швейцарія). Кожна з цих форм має свої переваги і недоліки, але в нашій країні поки що такої офіційної фінансової установи немає. Реалізувати нині ідею створення установи, якій будуть передані проблемні активи, є доволі складно, оскільки наслідком цього буде значне зростання державних суверенних боргів.

Тому обмежити сукупний кредитний ризик банківської системи у кризових умовах можливо лише завдяки удосконаленню системи управління ризиками самими банками. Маючи належне методичне забезпечення, високорозвинені інформаційні технології та кваліфікований персонал зі значним банківським досвідом організувати досконалий ризик-менеджмент, а точніше мінімізувати його недосконалість, можливо. Необхідно реалізувати інтегрований підхід до системи управління ризиками банку, з урахуванням взаємозв'язків ризиків, їх впливу один на одного та на сукупний ризик. Ігнорування цього в сучасних складних умовах досить швидко може дестабілізувати окрему установу з негативним впливом на всю банківську систему.

Трансформаційні процеси мають здійснюватись і в системі нагляду за діяльністю банків. На сьогодні нагляд з боку НБУ носить мікропруденційний характер, однак в умовах фінансової глобалізації таких стандартів організації та регулювання діяльності банків недостатньо. Необхідно будувати та реалізовувати нові форми наглядових конструкцій, пов'язаних зі створенням координаційних структур для всіх учасників ринку фінансових послуг. Цьому сприяють розробки Базельського комітету [1; 12], в яких сформульовані якісно нові підходи до банківського нагляду з підвищенням відповідальності банків за адекватність систем ризик-менеджменту.

Висновки і пропозиції. Таким чином, банківська система України може стати більш стійкою, якщо банками з урахуванням взаємовпливу різних видів ризиків буде створено комплексні системи ризик-менеджменту (особливо з урахуванням впливу корупційного ризику), що забезпечить якісні результати виявлення, оцінювання, контролю та моніторингу сукупного банківського ризику.

У кризові часи необхідно також і центральному банку докласти певних зусиль для підтримки та забезпечення стабільності банківської системи. Для цього регулятору необхідно не лише виявляти проблеми в окремих фінансових установах, а прискорити перехід до макропруденційного моніторингу та нагляду із застосуванням ефективних антикризових заходів з обов'язковою координацією дій з урядом.

Найбільш серйозних результатів щодо стабілізації банківської системи України може бути досягнуто лише через спільні дії всіх гілок влади щодо оздоровлення економіки країни та стабілізації фінансових можливостей суб'єктів господарювання і населення.

Список використаних джерел

1. *Базельський комітет з питань банківського нагляду* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs107.htm>.
2. *Жарій Я. В.* Вплив кредитного та валютного ризиків на ліквідність банківської системи України / Я. В. Жарій, В. В. Куфаєв // Вісник Черніг. держ. технол. ун-ту. Серія «Економічні науки» : науковий збірник. – 2013. – № 2(66). – С. 244–253.
3. *Жарій Я. В.* Інтегрований підхід до ризик-менеджменту як основа економічної безпеки банківської системи / Я. В. Жарій // GR та PR менеджмент в контексті економічної безпеки : монографія / за ред. проф. І. П. Мігус. – Черкаси : ПП Чабаненко Ю.А., 2014. – С. 30–54.
4. *Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків»* [Електронний ресурс] : Постанова Правління НБУ від 15.03.2004 № 104. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36986>.
5. *Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України* [Електронний ресурс] : Постанова НБУ від 28.03.2007 № 98. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/control/uk/doccatalog/list?currDir=45208.
6. *Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України* [Електронний ресурс] : Постанова НБУ від 02.08.2004 № 361. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36985>.
7. *Офіційний сайт Національного банку України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
8. *Роль державного регулювання у подоланні банківських криз* / В. П. Ільчук, Я. В. Жарій, Є. Г. Желдак, В. В. Оліхейко // Вісник Черніг. держ. технол. ун-ту. Серія «Економічні науки» : науковий збірник. – 2011. – № 3(52). – С. 265–274.
9. *Про банки і банківську діяльність* [Електронний ресурс] : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
10. *Про Національний банк України* [Електронний ресурс] : Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
11. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи* [Електронний ресурс] : збірник наукових праць. – Режим доступу : http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/282/pprbsu_v39.pdf.
12. *International regulatory framework for banks (Basel III)* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/bcbs/basel3.htm>.

УДК 330.211

П.І. Мельник, канд. екон. наук

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

**ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСІВ
ПІДПРИЄМСТВ****П.И. Мельник**, канд. экон. наук

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВ
ПРЕДПРИЯТИЙ****Pavlo Melnyk**, PhD in Economics

Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

PROBLEMS AND PROSPECTS OF IMPROVEMENT OF ENTERPRISES FINANCE*Досліджені роль, значення та особливості функціонування фінансів підприємств і їх регулювання в ринкових умовах.**Ключові слова:* фінанси підприємств, бюджетна політика, ринкова економіка, фінансово-господарська діяльність.*Исследованы роль, значение и особенности функционирования финансов предприятий и их регулирование в рыночных условиях.**Ключевые слова:* финансы предприятий, бюджетная политика, рыночная экономика, финансово-хозяйственная деятельность.*The role, value and features of functioning of finance of the enterprises and their regulation in market conditions are investigated.**Key words:* finance of the enterprises, budgetary policy, market economy, financial and economic activity.

Постановка проблеми. Ринкова економіка значно посилює роль фінансів підприємств у забезпеченні високої ефективності виробництва. Поведінка підприємств, їх фінансова діяльність у ринкових умовах не можуть бути неконтрольованими. Виникає об'єктивна необхідність регулювання фінансів підприємств у ринкових умовах.

Світовий досвід свідчить, що державне регулювання фінансової діяльності підприємств здійснюється в усіх країнах із розвинутою ринковою економікою. При цьому воно не обмежує широкої самостійності підприємств у виборі напрямків, форм та методів здійснення своєї фінансової діяльності.

Застосування в ринковій економіці різних форм і методів регулювання фінансів підприємств слід розглядати як закономірне явище.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми організації фінансів підприємств розглядаються в наукових роботах вітчизняних і зарубіжних учених: В.Д. Базилевича, М.М. Бердара, О.П. Близюка, А.І. Даниленка, В.І. Жданова, В.В. Льїна, В.М. Федосова, А.М. Поддєрьогіна та ін.

Виділення не вирішених раніше проблемних питань. Проте в наукових працях недостатньо розкриті роль, значення й особливості функціонування фінансів підприємств та їх регулювання в ринкових умовах.

Мета статті. Метою статті є висвітлення ролі, значення та особливостей функціонування фінансів підприємств і їх регулювання в ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу. Скорочення виробництва в різних галузях вітчизняної економіки, велика кількість збиткових підприємств спричинені частково світовою економічною кризою. Але основна причина такого явища полягає в тому, що в економіці України досі не завершено перехід від командно-адміністративної системи до ринкових відносин, не створена адекватна ринковій економіці система господарювання, затримуються економічна і фінансова реформи, продовжується неефективний пострадянський менеджмент на всіх рівнях регулювання економіки. Все це негативно впливає на діяльність підприємств – первинної ланки вітчизняної економіки, де безпосередньо створюється суспільний продукт – основа нашого добробуту. Не створені належні умови для підприємницької діяльності. Ослаблюється дієвість фінансів підприємств, їх

роль у забезпеченні ефективного функціонування підприємств, у стимулюванні виробництва конкурентоспроможної продукції.

Фінанси вітчизняних підприємств сьогодні знаходяться в надзвичайно напруженому, кризовому стані. Вони нездатні нормально функціонувати й успішно вирішувати поставлені перед ними завдання, а саме:

- забезпечувати необхідними коштами оперативну та інші види діяльності підприємств;
- забезпечувати необхідними коштами розвиток підприємств з метою оновлення продукції і виробництва;
- забезпечувати повну оплату праці, стимулювати високу продуктивність і якість праці, виготовлення конкурентоспроможної продукції;
- вирішувати інші економічні, соціальні, виробничо-технічні, екологічні питання на підприємствах.

Є чинники, які впливають на діяльність підприємств, їх фінансову систему:

- інфляція;
- хронічна нестача капіталу;
- вільний обіг іноземних валют у країні;
- домінування імпорту в країні;
- домінування монополій, відсутність конкуренції на внутрішньому ринку;
- існування великої тіньової економіки і позабанківського грошового і валютного обігу.

Крім названих вище чинників, існує ще багато інших чинників, які створюють проблеми у фінансах підприємств. Вони безпосередньо пов'язані з діючою у країні системою господарювання і породжені окремими ланками державного механізму управління та регулювання економічного і соціального розвитку. До таких чинників відносяться:

- не завершена перебудова всіх складових частин економіки країни, всіх сфер життєдіяльності людей, не сформувалась ринкова економіка і ринкові відносини;
- нераціональна галузева структура економіки;
- не проведена реформа державного управління і регулювання економіки;
- недосконала діюча бюджетна система і бюджетна політика;
- неефективна податкова система;
- недосконала грошово-кредитна і валютна політика;
- неефективна інвестиційна політика;
- надмірне державне регулювання цін і тарифів;
- низький рівень державних стандартів, відсутній жорсткий державний контроль якості продукції;
- неповне правове забезпечення фінансово-господарської діяльності підприємств у ринкових умовах;
- недосконала нормативна база державного регулювання фінансів підприємств;
- інші чинники.

Реальні умови функціонування фінансів підприємств свідчать про те, що технологія цього процесу не адаптована до ринкових відносин, недостатньо досліджена.

Є проблеми подальшого вдосконалення фінансів підприємств. Головною є проблема визначення складу та якості нормативів, які необхідні для державного регулювання фінансів підприємств. Її вирішення пов'язане із вирішенням інших проблем, обумовлених названими вище чинниками. Розглянемо їх по черзі.

Нераціональна галузева структура економіки створилась у результаті того, що галузі, розвитку яких раніше віддавалась перевага (металургія, коксохімія, важке машино-

будування та інші), поступово втратили свої ринки збуту, а на розвиток більш перспективних інших галузей не вистачало коштів.

У 2013 році вперше уряд затвердив дворічну програму розвитку трьох пріоритетних галузей народного господарства: машинобудування (збільшення обсягів виробництва на 10 %), агропромислового комплексу (на 25 %) та ІТ-технологій (на 35 %). На цю програму передбачено фінансування в розмірі 380 млрд грн.

Особливо важливо підтримати вітчизняне машинобудування, експортний потенціал якого досить значний. Уже сьогодні продукція харківських, миколаївських, сумських та інших машинобудівних підприємств користується попитом у десятках країн світу. Допомога державних і приватних інвесторів дозволить ширше використовувати експортні можливості цієї галузі для поліпшення платіжного балансу країни. А продукція агропромислового комплексу, особливо його переробних підприємств, вже сьогодні є однією з головних експортоутворюючих складових економічного потенціалу країни.

Фінансова підтримка пріоритетних галузей дозволить прискорити структурну перебудову економіки, підвищити темпи її зростання й ефективність. Тоді можна буде більш обґрунтовано визначити, які підприємства мають шанс далі розвиватись і які, навпаки, доцільно закрити.

Надмірна централізація управлінських і регулювальних функцій на верхньому рівні державної влади і, що особливо неприйнятне, масове дублювання цих функцій різними державними органами вимагають витрачання надто великих коштів. Дублювання функцій поширилось на всіх рівнях влади. Витрати на управління економікою можна значно скоротити.

Доцільно переглянути обсяги витрат і на інших напрямках бюджетних видатків.

Неефективна бюджетна політика орієнтує на витрачання надмірно великих бюджетних коштів, непосильних для нашої економіки. Це ставить вітчизняні підприємства в неймовірно складне становище, обезкровлює їх фінанси.

Оптимізація бюджетних видатків, скорочення їх загального обсягу дозволить значно зменшити бюджетний тягар на підприємства, залишити в їх розпорядженні більше коштів, оздоровити фінанси підприємств.

З іншого боку, недооцінка ролі місцевих органів влади, обмеження їх функцій і відповідно розмірів коштів місцевих бюджетів змушують місцеву владу щорічно намагатись отримати додаткові кошти із центрального бюджету.

Якщо у країнах з розвинутою ринковою економікою кошти, якими розпоряджаються місцеві органи влади, становлять 55–60 % від загальної суми коштів зведеного бюджету, то в нашій країні цей показник знаходиться на рівні 30 %, а в окремі роки ще менший.

Очевидно, що необхідні істотні зміни в державній бюджетній політиці. Але спочатку необхідно здійснити реформу державного управління, провести перерозподіл його функцій з метою зменшення їх кількості в центрі і збільшення – на місцевому рівні, ліквідувати дублювання функцій, максимально спростити структуру державних органів управління і зменшити чисельність державних службовців. Цей важливий крок дозволить по-іншому підійти до побудови бюджетної системи, визначення принципів формування державного і місцевих бюджетів, визначення основ бюджетної політики на кожний наступний рік. Головними пріоритетами бюджетної політики повинні бути підвищення темпів розвитку вітчизняної економіки, ефективна робота підприємств пріоритетних галузей, швидкий розвиток місцевих підприємств і місцевої інфраструктури, послідовне вирішення соціальних проблем.

Особливої уваги потребує діюча податкова система. Вона не відповідає ні конкретним умовам господарювання в Україні і не націлена на застосування в майбутній рин-

ковій економіці. Тому її рейтинг надзвичайно низький у порівнянні з податковими системами країн світу.

Головний її недолік полягає в тому, що з подачі бюджетної системи вона неправильно побудована. Як у бюджетній системі, яка є основоположною, так і в податковій системі, яка є вторинною, передбачена основна увага лівій частині бюджету – надходженням, тобто визначена політика взяти максимум коштів, шукати всі можливі джерела. Діюча податкова система спрямовує всі зусилля на виконання цих бюджетних вимог, демонструє фіскальний характер різноманітних податків і зборів, кількість їх неухильно зростає, щоб виконати завдання бюджетної системи – забезпечити встановлений обсяг бюджетних надходжень. Тоді як головне завдання бюджетної системи – відпрацювати і визначити спочатку оптимальний обсяг бюджетних витрат як основу для формування загального обсягу бюджетних надходжень.

Якби центр тяжіння був сконцентрований на загальній сумі видатків, надзвичайно ретельному їх обґрунтуванні, то щороку у Верховній Раді України не доводилось би багато разів переглядати видаткову частину державного бюджету в сторону її збільшення і “заднім числом” намагатись уникнути додаткового бюджетного дефіциту.

Інший недолік податкової системи полягає в тому, якими методами і способами забезпечується визначений загальний обсяг бюджетних надходжень. Тут продовжується пострадянська схема – взяти максимум безпосередньо з підприємств. Фіскальний підхід призвів до того, що сума всіх податків і зборів з підприємств, включаючи соціальні платежі і внески, сягає 70–80 % загальної суми грошових надходжень підприємств. Виникає питання: як же підприємствам у таких умовах існувати? На це питання є проста відповідь. У світовій практиці домінує оподаткування не підприємств, а оподаткування доходів населення. Саме доходи населення є основною частиною надходжень державних і місцевих бюджетів. Але щоб перейти на таку систему оподаткування, потрібно підприємствам встановити як основний корпоративний податок, а податок на доходи населення, який має стати основним джерелом бюджетних надходжень, ввести одночасно із визначенням розмірів цих доходів. Розмір доходів підприємців (роботодавців) – це їх реальний прибуток від бізнесу, а розмір доходів найманих працівників – це їх фактична заробітна плата. Вона повинна бути повною, тобто відповідати фактичним затратам праці. Сьогодні заробітна плата найманих працівників є неповною. Рівень зарплати в Україні – найнижчий в Європі. Використання дешевої робочої сили не сприяє зацікавленості роботодавців і найманих працівників у підвищенні продуктивності праці і поліпшенні якості продукції, поглиблює економічну кризу.

За наявної неповної оплати праці створюються малі доходи найманих працівників (більшості населення). Відповідно формуються малі надходження в державний і місцеві бюджети. Їх частка в загальній сумі надходжень зведеного бюджету країни сьогодні становить менше 20 %.

Така ситуація склалась через недосконале формування вартості продукції, коли на підприємствах включають до її складу явно занижені розміри оплати праці, неадекватні розмірам фактичних трудозатрат. Цю ситуацію необхідно терміново змінювати. Але при цьому необхідно підвищувати якість самої праці. У зв'язку з цим важливе значення має дотримання на підприємствах кваліфікаційних вимог і стандартів праці. Необхідна перебудова організації праці, щоб забезпечити високу продуктивність і якість праці.

Важливе значення має проведення глибокого аналізу науково-технічного прогресу в кожній галузі, на кожному підприємстві з метою визначення науково обґрунтованих пропорцій зростання продуктивності праці за рахунок живої та уречевленої праці, відповідно визначення розмірів необхідних витрат на техніку і працю. Зростання ефективності живої праці неможливе без випереджувального технічного розвитку виробництва

і його належного фінансового забезпечення. З іншого боку, неухильне зростання ефективної живої праці вимагає повного забезпечення гармонійного розвитку особистості.

Посилення ролі фінансових відносин при відтворенні трудового потенціалу повинно спиратися на застосування довгострокових економічних і соціальних нормативів, адекватних ринковій економіці, враховувати різноманітність сучасних форм трудової діяльності. Це змінить ставлення роботодавців до робочої сили, підвищить значення цього головного ресурсу суспільного виробництва, примусить забезпечити оплату праці відповідно до рівня її фактичної вартості.

Нова бюджетна політика має передбачати значне зменшення бюджетного тягаря на підприємства за рахунок скорочення обсягу коштів, які спрямовуються в державний бюджет. Підприємства отримають друге дихання і зможуть зосередитись на раціональному використанні залишених у них додаткових коштів. Це дозволить підвищити роль фінансів підприємств у розвитку виробництва конкурентоспроможної продукції, забезпечити повну оплату праці робітників і службовців.

Зміни в державній бюджетній системі і політиці дадуть можливість переглянути структуру й обсяги видатків за напрямками бюджетного фінансування та оптимізувати загальний їх обсяг, щоб не допустити створення бюджетного дефіциту. Відкриється можливість переглянути склад, рівень і якість нормативів, адресованих підприємствам з метою регулювання їх фінансів (ставки платежів і зборів за напрямками бюджетних надходжень), нормативів, адресованих місцевим органам влади з метою регулювання місцевих бюджетів (склад закріплених доходів, ставки платежів і зборів) і нормативів, адресованих населенню (види і ставки податків та зборів).

Зменшення бюджетного і податкового тягаря на підприємства, скорочення податків і зборів дозволить забезпечити повну оплату праці. Розміри доходів населення суттєво зростуть. Відповідно податки на доходи населення теж збільшаться і стануть основним джерелом бюджетних надходжень, відтіснивши корпоративний податок підприємств на другий план. Змінена податкова система стане зрозумілою і прозорою. Грошові фонди підприємств значно зростуть і посилять роль фінансів підприємств у забезпеченні їх сталого розвитку. З'явиться можливість підвищити фонд споживання в національному доході до європейського рівня.

Недосконала грошово-кредитна і валютна політика навіть за низьких темпів інфляції не сприяє здешевленню кредитів, що так необхідно підприємствам. Сьогодні облікова ставка НБУ становить 14 %, у той час як у країнах Євросоюзу -0,5 %, а в США – ще менша. Відповідно вартість кредитів в Україні становить більше 20 %, тоді як у країнах Євросоюзу – у середньому 2–4 %, а в США – ще менше. Тобто сьогодні кредити в Україні недоступні підприємствам, рентабельність яких менше 30 %.

Вільне ходіння в Україні іноземних валют – унікальне явище, яке немає місця у країнах Євросоюзу і багатьох інших країнах. Його небезпека в тому, що слабшає роль національної грошової одиниці, зростає недовіра до неї. Вона все більше переходить у позабанківський обіг, обслуговує тіньову економіку, обмежуючи фінансові можливості вітчизняних підприємств. Скрите стимулювання імпорту, який сьогодні домінує на вітчизняному ринку, означає, що грошово-кредитна і валютна політика не спрямовані на підтримку вітчизняного товаровиробника і стимулювання експорту. Отримання кредитів, особливо валютних, недоступне для більшості підприємств.

Неефективна інвестиційна політика веде до того, що іноземні компанії не зацікавлені вкладати кошти в економіку України, практикується втеча іноземного капіталу з країни. Багато зарубіжних банків вивели свої кошти із своїх філій і вітчизняних банків за межі України, а вітчизняні власники великих капіталів продовжують переводити кошти в офшорні зони, де вони працюють на іноземну економіку. Нестача інвестицій

боляче відображається на діяльності вітчизняних підприємств, катастрофічно обмежує їх фінансові можливості.

Неефективна антимонопольна політика, домінування на ринку великої кількості різних монополій, систематичне порушення ними антимонопольного законодавства і бездіяльність Антимонопольного комітету України призвели до того, що сьогодні на внутрішньому ринку відсутня конкуренція та обмежений доступ багатьох вітчизняних підприємств на цей ринок. Часто це ускладнює збут продукції, спонукає підприємства шукати тіньові схеми для реалізації продукції.

У країні – низький рівень стандартів, які регулюють якість продукції, робіт і послуг. Багато вітчизняних стандартів не узгоджені з європейськими. Наприклад, в європейських країнах визначено стандартом і контролюється 89 параметрів якості води, в той час як в Україні – тільки 30 параметрів. Для багатьох видів продукції стандарти не оновлюються або досі не розроблені, їх замінюють галузеві технічні умови. Водночас, наприклад, у ФРН стандартизація стала масовим явищем. Вона поширена на всіх рівнях: є державні стандарти, галузеві стандарти і стандарти, розроблені безпосередньо на підприємствах. Всі стандарти жорстко контролюються і виконуються.

Відсутність в Україні жорсткого державного контролю за стандартами призводить до появи багатьох скарг населення на якість продуктів, побутової техніки, інших товарів. Часто при споживанні віддається перевага імпортним товарам.

У країні – недосконала система страхування. Система державного страхування сконцентрована на окремих видах страхування і відповідних послугах. Це, в основному, види обов'язкового державного страхування. А недержавне страхування, здійснюване різноманітними страховими компаніями, носить вибірковий характер, передбачає обмежене коло страхових послуг, завищені страхові тарифи, неповне відшкодування збитків у разі настання несприятливих і непередбачуваних подій. Наприклад, підприємства АПК майже щороку мають збитки від втрати врожаю через несприятливі погодні умови. Але страхові компанії лише частково їх відшкодовують або здійснюють це з великим запізненням, часом зовсім відмовляються відшкодовувати збитки. Застрахувати різні види фінансово-господарської діяльності підприємств майже неможливо. В більшості страхових компаній навіть немає розроблених тарифів на страхування таких ризиків.

Практика господарювання показує, що необхідно вдосконалювати систему державного регулювання фінансово-господарської діяльності підприємств. Це стосується визначення більш дієвих нормативних вимог (економічних, соціальних, фінансових, технічних, екологічних) до різних видів цієї діяльності, удосконалення правил здійснення операцій, застосування сучасних економічних і фінансових методів регулювання, використання різноманітних фінансових інструментів; створення системи економічного стимулювання ефективної фінансово-господарської діяльності підприємств; закріплення посиленних нормативних вимог у нових нормативно-правових документах, забезпечення систематичного державного контролю за їх виконанням.

Нормативна система, яка раніше носила директивний характер (бо домінувала державна власність), частково зруйнована. Але окремі її елементи залишаються і вони є гальмом створення сучасної нормативної системи регулювального характеру, адекватної ринковим умовам. Особливо це стосується системи регулювання трудових відносин і оплати праці, яка сьогодні діє. Її потрібно суттєво поліпшити.

Необхідно переглянути нормативи, які використовуються в бюджетній, податковій, інвестиційній системах, меншою мірою – у грошово-кредитній і валютній системах та інших системах. Йдеться про склад і якість нових нормативів, які регулюють фінансову діяльність підприємств. Їх закріплення в законодавчих актах дозволить значно поліп-

шити якість правового забезпечення функціонування фінансів підприємств у ринкових умовах.

Висновки і пропозиції. Підвищення ролі фінансів підприємств, ефективне виконання ними своїх функцій і завдань у ринкових умовах можливе. Але воно пов'язане із вирішенням розглянутих вище проблем.

Реальному вдосконаленню фінансів підприємств можуть сприяти:

- здатність бюджетної системи підвищити якість державного і місцевих бюджетів, забезпечити формування оптимального розміру видатків і надходжень і достатнього розміру коштів, що залишаються в розпорядженні суб'єктів господарювання для продовження їх діяльності;

- здатність грошово-кредитної і валютної систем забезпечити стійкість національної грошової одиниці, ліквідувати незаконне вільне ходіння іноземних валют у країні, обмежити домінування імпорتنих товарів на вітчизняному ринку, сприяти розвитку експорту вітчизняних товарів;

- здатність банків та інших фінансових установ ефективно підтримувати вітчизняного товаровиробника за рахунок здешевлення кредитування і надання інших послуг, забезпечити пріоритетне надання позичок підприємствам малого і середнього бізнесу;

- здатність інвестиційних інститутів забезпечити першочергове інвестування пріоритетних державних програм і проєктів, пов'язаних зі структурною перебудовою економіки;

- здатність антимонопольної системи зупинити панування монополій і домінування імпорту на вітчизняному ринку, створити нормальні умови для розвитку конкуренції;

- здатність системи страхування надійно захищати від ризиків діяльності підприємств;

- здатність органів державної влади й управління вдосконалити систему регулювання цін і тарифів;

- здатність системи стандартизації підвищити якість державних стандартів до європейського рівня, забезпечити жорсткий контроль за їх виконанням;

- здатність органів державної влади вдосконалити нормативне і правове забезпечення фінансово-господарської діяльності підприємств і закріпити в законодавчих актах нормативну базу державного регулювання фінансів підприємств.

Список використаних джерел

1. Джонс Э. Деловые финансы : пер. с англ. / Джонс Эрнест. – М. : ЗАО “Олимп-Бизнес”, 1998. – 416 с.
2. Жданов В. І. Регулювання монетарних показників: сучасна теорія і практика : монографія / В. І. Жданов. – К. : КНЕУ, 2006 – 260 с.
3. Ільїн В. В. Фінансова цивілізація / В. В. Ільїн. – К. : Книга, 2007. – 527 с.
4. Фінансові інструменти забезпечення конкурентоспроможності в інституційній моделі : монографія / за ред. В. С. Новицького. – К. : Арістей, 2006. – 217 с.
5. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку : у 3 т. Т. 3: Фінанси підприємств: тенденції, стан і проблеми управління / за ред. А. І. Даниленка. – К. : Фенікс, 2008. – 307 с.
6. Фіскально-бюджетна та грошово-кредитна політика в Україні: проблеми та шляхи посилення взаємозв'язку : монографія / за ред. А. І. Даниленка. – К. : Інститут економіки НАН України, 2010. – 455 с.
7. Greene, Joshua E. Public Finance: An International Perspective. Hackensack. – New Jersey : World Scientific, 2011. – P. 500.
8. James M. Buchanan. Public Finance in Democratic Process: Fiscal Institutions and Individual Choice. – USA : The University of North Carolina Press, 1987.

УДК 336.71

В.Ю. Прокопенко, канд. екон. наук

Харківський національний університет внутрішніх справ, м. Харків, Україна

**ПРИВАТИЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В СЕГМЕНТІ ЗЕМЕЛЬНОЇ НЕРУХОМОСТІ
РИНКУ НЕРУХОМОСТІ: ОСОБЛИВОСТІ, ПРОБЛЕМИ, НАСЛІДКИ****В.Ю. Прокопенко**, канд. екон. наук

Харьковский национальный университет внутренних дел, г. Харьков, Украина

**ПРИВАТИЗАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СЕГМЕНТЕ ЗЕМЕЛЬНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ: ОСОБЕННОСТИ,
ПРОБЛЕМЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ****Valeriia Prokopenko**, PhD in Economics

Kharkiv National University of Internal Affairs, Kharkiv, Ukraine

**THE PRIVATIZATION PROCESSES IN THE SEGMENT OF LAND REAL ESTATE
AT REAL ESTATE MARKET: FEATURES, PROBLEMS, CONSEQUENCES**

Висвітлено приватизаційні процеси в сегменті земельної нерухомості ринку нерухомості. Проаналізовано наслідки приватизаційних процесів, визначено негативні їх сторони. На основі соціологічних опитувань з'ясовано думки пересічних громадян, які отримали у приватну власність земельну нерухомість сільськогосподарського призначення.

Ключові слова: земельна нерухомість, земельна нерухомість сільськогосподарського призначення, ринок нерухомості, приватизаційні процеси.

Освещены приватизационные процессы в сегменте земельной недвижимости рынка недвижимости. Проанализированы последствия приватизационных процессов, определены негативные их стороны. На основе социологических опросов выяснены мнения рядовых граждан, которые получили в частную собственность земельную недвижимость сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: земельная недвижимость, земельная недвижимость сельскохозяйственного предназначения, рынок недвижимости, приватизационные процессы.

This paper is devoted to privatization of land in a segment of real estate market. Analyzed the consequences of privatization, by their negative sides. Based on opinion polls clarified thoughts of ordinary people who received land in private ownership of property for agricultural purposes.

Key words: land property, land property for agricultural purposes, the real estate market, privatization.

Постановка проблеми. Нерухомість є всеохопним простором життєдіяльності людини у будь-які історичні часи, при будь-якому політичному чи економічному устрої в державі чи без держави; вона оточує нас з усіх сторін суспільного виміру життя і в різних площинах.

Зі стародавніх часів нерухомість традиційно являла собою одне з найвагоміших індивідуальних і суспільних благ, розглядати яке необхідно в різних площинах суспільного виміру: соціальній, економічній, правовій та фізичній [3, с. 18–19] і визначати як особливий об'єкт суспільних відносин, що є соціальним благом, який включає до свого складу земельну і створену нерухомість та систему прав на них, є капіталом/фінансовим активом у матеріальній формі або доходом минулих/майбутніх періодів [3, с. 30–31]. У такому контексті конструкція категорії “нерухомість” складається із “земельної нерухомості” (земля, земельна ділянка) і “створеної нерухомості” (нерухомість збудована, створена на земельній нерухомості). Введення цих понять дозволяє коректно відобразити багатовимірність та просторовість інституційної конструкції нерухомості.

Враховуючи особливе місце земельної нерухомості в конструкції категорії нерухомості, важливо виокремити сегмент ринку земельної нерухомості [3, с. 42].

Разом з тим постійного вивчення та вдосконалення потребують механізми та процеси, що пов'язані з функціонуванням ринку нерухомості загалом і кожного окремого його сегмента, для цього необхідно розглянути питання, пов'язані з приватизацією земельної нерухомості в Україні для того, щоб у подальшому окреслити перспективи його ефективного поступу для досягнення цілей політики соціально-економічного розвитку.

Метою дослідження є вивчення вітчизняної практики приватизаційних процесів у сегменті земельної нерухомості ринку нерухомості з метою розкриття її особливостей, визначення проблем та недоліків для можливого скорішого їх усунення.

Виклад основного матеріалу. В радянські часи, починаючи з 1917 року, нерухомість, у тому числі земельні ділянки, як самостійний вид об'єктів земельних та цивільних правовідносин не були визначені. Зі скасуванням приватної власності на землю та прийняттям у 1917 році Декрету “Про землю” поділ речей на рухомі та нерухомі було ліквідовано. Уся земля перейшла у виключну власність соціалістичної держави і могла надаватися іншим особам лише на правах користування.

На початку 90-х років минулого століття в незалежній Україні з'являються приватні об'єкти нерухомості з вільним ринковим обігом та новий сегмент економіки – ринок нерухомості.

Приватизаційні процеси в економіці стали і передумовою виникнення ринку нерухомості. Вільний ринковий обіг нерухомості характерний всім сегментам ринку, крім земельного. У приватизаційних процесах використовувалися такі приватизаційні інструменти, як приватизаційні папери (житлові чеки, приватизаційні сертифікати), що застосовувалися для приватизації житлової, комерційної, виробничої, промислової нерухомості. Згідно зі ст. 1 Закону України “Про приватизаційні папери” приватизаційні папери – це особливий вид державних цінних паперів, які засвідчують право власника на безоплатне одержання у процесі приватизації частки майна державних підприємств, державного житлового фонду, земельного фонду [2].

Окремим видом приватизаційних паперів є земельні бони. Однак у зв'язку з відсутністю консенсусу щодо формування земельного сегмента ринку нерухомості земельні бони не випускалися, а їх правовий статус не визначено. Приватизація земельної нерухомості в Україні відбувається і без випуску приватизаційних інструментів.

Разом з тим, зважаючи на особливе місце в економіці України сегмента земельної нерухомості ринку нерухомості, зосередимо увагу на його становленні.

Інституційні зміни в сегменті земельної нерухомості розпочалися наприкінці 1990 року з прийняттям Постанов Верховної Ради УРСР “Про земельну реформу”, “Про порядок введення в дію Земельного кодексу УРСР”. Вся земельна нерухомість з 15 березня 1991 р. оголошувалися об'єктом земельної реформи, у зв'язку з переходом української економіки до ринкових відносин.

У 1992 році приймається Закон України “Про форми власності на землю”, де визначається можливість введення в Україні разом з державною колективною і приватною формою власності на землю. При цьому наголошується, що всі форми власності є рівноправними. Цим законодавчим актом були створені інституційні підстави для приватизації земельної нерухомості.

На 01.01.2000 р. у країні 49 % земельного фонду перебувало у державній власності, 44 % – в колективній і лише 7 % – у приватній.

На сьогодні фонд приватизованої земельної нерухомості в Україні майже повністю складається з земель сільськогосподарського призначення. Ця частина національного багатства була передана новим власникам безоплатно, тобто неринковим шляхом, але наявність обширної приватної земельної власності з правом її продажу (тимчасово відкладеним мораторієм) слід розглядати як створення первинного ринку земельної нерухомості.

За даними Державного земельного агентства України, земельний фонд України станом на 1 січня 2011 року становить 60 354,8 тис. га. Із загальної площі земельної нерухомості України площа земельної нерухомості сільськогосподарського призначення становить 42 791,8 тис. га (70,9 %). Площа сільськогосподарських угідь становить 41 576,5 тис. га (68,9 %), з них площа ріллі 32 476,5 тис. га (53,8 %). Тобто близько 70 % земельної нерухомості в Україні лишаються поза ринком.

Через приватизаційні процеси громадянам – власникам земельних ділянок було надано 15,6 млн державних актів на право власності на земельну ділянку; 78,4 тис. державних актів – юридичним особам та 428,9 тис. державних актів на право постійного кори-

стування земельною ділянкою. До бази даних автоматизованої системи державного земельного кадастру внесено відомості про понад 7,7 млн земельних ділянок, що перебувають у власності чи користуванні фізичних та юридичних осіб.

За результатами соціологічного дослідження “Оцінювання проведення земельної реформи в Україні” [4] власність на земельну нерухомість набувалася в такому розрізі: через членство в колективному сільськогосподарському підприємстві (далі – КСП) (у результаті паювання земель КСП) – 60,9 %; через спадкування – 27,5 %; працівникам соціальної сфери – частка була виділена з земель запасу – 7,3 %; працівникам соціальної сфери – паювання земель КСП – 7,3 %; інше – 0,7 % (набування власності через дарування або міну); покупців земельної ділянки (паю) – 0,6 %.

Отже, найчастіше земельні ділянки отримували члени КСП, майже 15 % власників – працівників соціальної сфери, причому частки тих, хто отримав із земель запасу та земель КСП, однакові. Кількість покупців є не значною у відносних величинах, однак у масштабах країни чисельність їх доволі значна.

Переважно, власник земельної нерухомості має в особистій власності або один земельний пай (це близько 80 % всіх власників земельної нерухомості), або два земельних паї – близько 15 %. Причому площа земельних паїв має велику розбіжність: мінімальний розмір становить 0,06 га, середній – 4 га, максимальний – 150 га [4]. До речі, як правило, всі землевласники паїв мають у приватній власності і присадибні ділянки.

На сьогодні 80 % опитаних землевласників здають землю в оренду. Середній розмір орендної плати по Україні становить 464 грн за 1 га угідь (однак існує розбіжність за територіальною ознакою: мінімальна сума становить 50 грн на Півдні, а максимальна – 2 000 грн – Схід, Південь), середній термін оренди – становить 8,4 року (мінімум – 1 рік, максимум – 49 років, найпопулярніший термін оренди – 5 років). Орендна плата має тенденцію до збільшення, якщо у 2007 році вона становила 185 грн за 1 га, то сьогодні це величина наближається до 500 грн. Щодо форми, в якій отримують орендну плату власники, то 1/3 власників її отримують у грошовій формі, а інші 2/3 – в натуральній – товарами, послугами. Приблизно кожний шостий опитаний відповів, що отримує орендну плату в комбінованій формі – натурою, грошима.

Основною метою приватизації є ефективне використання ресурсу, майна, активу, в нашому випадку, нерухомості. Тобто приватизація нерухомості – це пошук та передача нерухомості ефективному власникові. Цікавим для цього дослідження є соціологічне опитування саме власників земельної нерухомості з приводу розпорядження такою нерухомістю.

За даними дослідження, опитані розпорядилися земельним паєм (якби можливість виникла сьогодні) за такими варіантами: здали в оренду – 70 %; продали – 13,5 %, обробляли самостійно як приватна особа – 7,7 %, створили би с.-г. підприємство – 3,9 %, подарували – 2,7 %, інше – 2,4 %, обміняли на якість матеріальні речі – 2,2 %, створили фермерське господарство – 0,8 % [4].

Отже, 70 % опитаних, фактично передали б свої паї в оренду, а більше 30 % – вчинили б інші дії, що складаються з кількох альтернатив: продаж землі – 13,5, міна на якість матеріальні речі – 2,2 %. Охочих працювати самостійно на землі лише 7,7 %, а створити фермерське господарство – 0,8 %. Це все є прагненнями, заснованими на особистому досвіді бути власником земельної нерухомості сільськогосподарського призначення.

Інституційні зміни на ринку нерухомості внаслідок приватизаційних процесів і застосування приватизаційних інструментів змінюють і правила, норми, стереотипи поведінки. Населення і суспільство не були готові до цього. В умовах планової економіки населення сільської місцевості було зайнято у радгоспах, колгоспах тощо: показники зайнятості варіювалися в межах 85–90 % зайнятих від працездатного населення. З ринко-

вими перетвореннями відбувається зміна і правил гри, і механізмів забезпечення їх виконання. Зокрема, зникають певні інститути, інститути-організації (колгоспи, радгоспи тощо), проте нові не з'являються. Поява приватних фермерських господарств є незначною, і більшість сільського населення залишається без роботи та за межею бідності, маючи при цьому ділянку земельної нерухомості сільськогосподарського призначення, яку можна обробляти самому, або – здати в оренду. У першому випадку не вистачає коштів на технічне обладнання, добрива, насіння чи поголів'я худоби, до того ж важко вийти на ринки збуту малому сільгоспвиробникові. Сільськогосподарську продукцію перекупники скупають за безцінь, так і виникає замкнуте коло. Щодо оренди, то орендна плата невелика, виплачують її часто натурою, тому здавання в оренду земельної нерухомості не забезпечує пересічному громадянину належного рівня доходу.

В умовах планової економіки сільське населення було найменш забезпечене. Тому, з цієї позиції, приватизація надала мешканцю села можливість відчутти себе власником, проте інститут нерухомості, як уже зазначалося, диктує необхідність дотримуватися певних норм, правил, стереотипів поведінки носіїв цього інституту. За даними соціологічного дослідження, яке проводилося на всій території України, саме власники зазначили, що не здатні самостійно обробити власну землю та економічно ефективно її використовувати. За даними соціологічного опитування, варіантами намірів розпорядження (станом на 01.09.2010 року) були такі: оренда – 70 %; продаж – 13,5 %; оброблення власноруч як приватна особа – 7,7 %.

Таким чином, з'явилася велика кількість власників невеликих ділянок земельної нерухомості сільськогосподарського призначення, з яких близько 70–80 % здають її в оренду.

До проблемних питань відносить розпорошеність земельної нерухомості, що розподілена у ході приватизації і перейшла до приватної власності у вигляді невеликих ділянок земельної нерухомості. Навряд чи можна вважати нормальною ситуацію, коли майже чотирнадцять мільйонів жителів сільській місцевості, з яких 2/3 – передпенсійного й пенсійного віку, є власниками землі сільськогосподарського призначення.

Ще у 1908 році П. Столипін категорично виступав проти того, щоб роздавати землю безкоштовно, ділити її серед усіх порівну. Його ідеалом був “міцний особистий власник”. „Потрібно виробити такий земельний закон, – наголошував він – який би служив розумним і сильним, а не п'яним і слабким” [1].

Існують перешкоди, які унеможливлюють розвиток ринкових економічних відносин щодо власності на землю в сільському господарстві. Це – прогалини та колізії інституційного середовища.

У досліджуваному контексті доцільно навести результати соціологічного опитування саме власників земельної нерухомості та їх ставлення до купівлі-продажу сільськогосподарської земельної нерухомості, що перебуває у приватній власності (табл.).

З представленої табл. видно, що найпоширенішим ставленням до запровадження вільного ринкового обігу земельної нерухомості сільськогосподарського призначення – негативне (кількість противників становить 51,7 %). До прихильників ринку можна віднести 47,1 % власників. Попри те, що прихильники без обмежень вільного ринку землі становлять лише 6,8 %, ще 41,3 % опитаних власників висувають свої умови щодо можливості існування ринку, однак є його прихильниками.

Прихильники ринку важливим аргументом своєї позиції висувають ефективне використання землі великим власником, а противники ринку – побоювання щодо втрати роботи з боку тих, хто роботу має, і надію отримання роботи з боку тих, хто її немає. Найчастіше противниками ринку є наймані працівники у сфері сільського господарства, пенсіонери та безробітні.

Таблиця

Ставлення громадян, що проживають у сільській місцевості та стали власниками земельних ділянок внаслідок паювання і приватизації, до купівлі-продажу земельної нерухомості сільськогосподарського призначення

Позиція	За/Проти, %	Аргументи	За, %	Аргументи	Проти, %
1. Земельна нерухомість не може бути предметом купівлі-продажу	51,7	1. Земля з часом має перейти до тих, хто здатний ефективно працювати на ній	44,6	1. Бізнесмени скуплять всю землю і для місцевих жителів не буде роботи	44
2. За вільний обіг землі, коли будуть створені належні умови	16,8	2. Земля потребує одного хазяїна, а не тисяч дрібних власників	32,2	2. Це наша земля і нічого її продавати чужим людям	36,8
3. Вільна купівля-продаж тільки для громадян України	13,9	3. Земля засіб виробництва, тому вона може купуватися та продаватися	28,4	3. Прийдуть іноземці і скуплять всю нашу землю	31,1
4. Земля може продаватися тільки жителям громади	9,6	4. Повинні мати можливість продати землю ті, хто на ній не працює	28,7	4. Торгувати землею не можна, тому що це власність всього народу	28,7
5. Вільна купівля-продаж незалежно від громадянства	6,8	5. Людям, які мають землю, але не живуть у селі, слід надати можливість продавати її	28,4	5. Торгувати землею гріх	17,8
6. Немає відповіді	1,2	6. Земля може бути джерелом готівки	27,4	6. Пропонують надто малу ціну за землю	15,5
–	–	7. Мораторій – лише ширма для того, щоб приватизувати великі масиви землі	17,1	7. У нас немає грошей, отже, ми її не купуємо	12,6
–	–	8. Нові власники принесуть нові технології виробництва	14,5	–	–

Примітка: сума відповідей перевищує 100 %, оскільки респонденти могли обирати декілька відповідей.

Джерело: складено автором за [4, с. 24–27].

Також були опитані фермери і керівники с.-г. підприємств. Тут слід одразу зазначити, що принципових відмінностей у їх ставленні до проблеми немає. Розподіл їх відповідей щодо кожного з варіантів приблизно однаковий. Противниками ринку землі є 35 % і 33,1 % відповідно. Решту опитаних можна віднести до прихильників ринку, хоча, зазвичай, до його запровадження вони висувають певні обмеження: створення належних умов, продаж виключно громадянам України або громади. Прихильниками вільного, без обмежень ринку землі виступають 3,4 % фермерів та 5,1 % керівників с.-г. підприємств.

Тобто більшість пересічних жителів сільської місцевості проти запровадження вільного ринкового обігу земельної нерухомості сільськогосподарського призначення, а серед фермерів і керівників лише близько 35 %. Це пояснюється тим, що останні більш економічно грамотні, до того ж керівник, фермер – це люди, які постійно приймають управлінські рішення, звикли брати на себе відповідальність за підлеглих, власність, власну справу тощо. Тому в більшості з них відсутній страх перед вільним ринком порівняно з пересічними громадянами села. Однак усі опитані не впевнені в тому, що в Україні є належні умови запровадження вільного ринкового обігу земельної нерухомо-

сті сільськогосподарського призначення. Отже, постає питання про доцільність приватизації земельної нерухомості.

На сучасному етапі вже напевно запізно вести мову про паювання та приватизацію землі. Реприватизація і націоналізація – це складні і не завжди конструктивні процеси. Тому необхідно шукати оптимальні шляхи завершення земельної реформи з позиції як держави, так і окремо взятого громадянина.

Внаслідок приватизації, з одного боку, повною мірою не використовується потужний потенціал багатой земельної нерухомості. З іншого – більшість новоз'явлених маленьких власників земельної нерухомості сільськогосподарського призначення не мають можливості самотужки її обробляти, чи отримувати дохід у вигляді орендної плати від здачі в оренду земельної нерухомості. Орендна плата має бути розрахована на справжніх ринкових розрахунках, а не бути грабіжницькою.

Однак негативні наслідки паювання з подальшою приватизацією є досить значними, оскільки:

1. Орендні відносини не дають можливості застосовувати фінансово-кредитні інструменти у сільськогосподарську галузь для задоволення потреб поповнення обігового й основного капіталу.

2. Оренда як інститут не має у своїй основі тієї ж бази, яку має інститут власності, що негативно впливає на ставлення орендарів до земельної нерухомості сільськогосподарського призначення (виснаження тощо).

3. Відсутня адекватна грошова оцінка землі, що, по-перше, не дає можливості продавати за ринковою вартістю земельну нерухомість, по-друге, з'являються фіскальні прорахунки і недоотримання бюджетом податкових надходжень у вигляді плати за землю.

4. Хаотичне паювання призвело до розпорошеності земельної нерухомості.

Висновки. Поглиблений аналіз наслідків приватизаційних процесів у сегменті земельної нерухомості дозволив виявити чимало проблем: розпорошеність земельної нерухомості сільськогосподарського призначення; відсутність адекватної грошової оцінки земельної нерухомості; відсутність контролю з боку держави за використанням земельної нерухомості сільськогосподарського призначення; деструктивна оренда земельної нерухомості. Крім цього, оренда земельної нерухомості не позбавлена принципових недоліків, оскільки: призводить до виснаження земельної нерухомості, її хижацької експлуатації, істотно звужує можливості інтенсивного землекористування, не дає можливості застосовувати фінансово-кредитні інструменти у сільськогосподарську галузь для задоволення потреб поповнення обігового й основного капіталу. Досі залишається дискусійним питання доцільності приватизації земельної нерухомості, яке вирішується лише у політичній площині.

Визначені наслідки приватизації: розпорошеність земельної нерухомості сільськогосподарського призначення; відсутність адекватної грошової оцінки і контролю з боку держави за використанням земельної нерухомості сільськогосподарського призначення; деструктивна оренда земельної нерухомості; поява приватних об'єктів нерухомості неринкового походження призвела до економічної та інституційної деформації відносин у суспільстві, що обумовлена руйнацією економічної природи нерухомості приватизаційними процесами. Для отримання нерухомості в ринкових умовах необхідно мати еквівалентний капітал (грошовий/матеріальний) вартості нерухомості для її обміну, купівлі-продажу тощо. Приватизація стала процесом нагромадження первісного капіталу в економіці та виявилася одним із основних факторів стратифікації населення за доходами. Тобто в основі сучасного майнового розшарування в Україні лежить не відмінність праці одних стосовно праці інших, а перерозподіл реальних активів на користь окремих економічних агентів, що призвело до збагачення одних та збідніння інших; не-

доотримання великих обсягів фінансових ресурсів державним бюджетом через приватизацію житлової, комерційної, виробничої, промислової, земельної нерухомості за недооціненою вартістю нерухомості (як правило, це 10 % від ринкової вартості); через опортуністичну поведінку посадових осіб, що брали участь у приватизаційних процесах, внаслідок чого не завжди приватизація надавала можливість здобути ефективного власника об'єкта нерухомості.

Список використаних джерел

1. *Галчинський А.* Мораторій на землю – це відсутність системних уявлень про економіку [Електронний ресурс] / А. Галчинський // День. – 2007. – 17 січня (№ 6). – Режим доступу : <http://www.day.kiev.ua/uk/article/ekonomika/logika-regresu>.
2. *Про приватизаційні папери* : Закон України від 06.03.1992 р. № 2173-ХІІ.
3. *Прокопенко В. Ю.* Фінансово-кредитні інструменти на ринку нерухомості: теорія та практика : монографія / Валерія Юріївна Прокопенко. – Х. : ВПП «Контраст», 2012. – 416 с.
4. *Результати* соціологічного дослідження «Оцінювання земельної реформи в Україні» ДП «Центр соціологічних експертиз» Інститут соціології НАН України, книга 1.

УДК 336.71

Д.Л. Циганюк, канд. екон. наук

В.Н. Гланц, канд. екон. наук

ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України», м. Суми, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ

Д.Л. Цыганюк, канд. экон. наук

В.Н. Гланц, канд. экон. наук

ГВУЗ «Украинская академия банковского дела Национального банка Украины», г. Сумы, Украина

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ УКРАИНСКИХ БАНКОВ

Dmytro Tsyhaniuk, PhD in Economics

Volodymyr Hlants, PhD in Economics

Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine, Sumy, Ukraine

ANALYSIS OF FINANCIAL SOUNDNESS OF UKRAINIAN BANKS

Досліджено головні причини та наслідки погіршення фінансової стійкості банківської системи. Проведено аналіз ключових показників, що характеризують стійкість банків до зовнішніх шоків. Визначено, що неефективна організація та регулювання банківської діяльності в Україні призвели до накопичення структурних проблем, які на сьогодні вже стали хронічними. Аналіз ефективності здійснення банківської діяльності в Україні засвідчив дуже її низький рівень, що знижує кредитно-інвестиційний потенціал банківської системи. Проблема низької капіталізації набуває загрозливих масштабів для української банківської системи, оскільки брак капіталізації почали вже відчувати й найбільші українські банки, серед яких ПриватБанк, в якому зосереджено понад 20 % сукупних депозитів українців.

Ключові слова: банки, фінансова стійкість, банківська криза, капіталізація, рентабельність.

Исследованы основные причины и последствия ухудшения финансовой устойчивости банковской системы. Проведен анализ ключевых показателей, характеризующих устойчивость банков к внешним шокам. Определено, что неэффективная организация и регулирование банковской деятельности в Украине привели к накоплению структурных проблем, которые на сегодня уже стали хроническими. Анализ эффективности осуществления банковской деятельности в Украине показал крайне низкий ее уровень, что снижает кредитно-инвестиционный потенциал банковской системы. Проблема низкой капитализации приобретает угрожающие масштабы для украинской банковской системы, поскольку нехватка капитализации начали уже чувствовать и крупнейшие украинские банки, среди которых ПриватБанк, в котором сосредоточено более 20 % совокупных депозитов украинцев.

Ключевые слова: банки, финансовая устойчивость, банковский кризис, капитализация, рентабельность.

This article is devoted to the main causes and consequences of low financial soundness of Ukrainian banking system. It analyzes key factors that characterize steadiness of banks to external shocks. Authors determined that inefficient organization and regulation of banking activities in Ukraine led to the accumulation of structural problems, which have become chronic nowadays. Analysis of the effectiveness of banking activities in Ukraine demonstrated its' extremely low level, which reduces credit and investment potential of the banking system. The problem of low capitalization becomes rampant for the Ukrainian banking system as the largest Ukrainian banks, including PrivatBank, which holds more than 20 % of total deposits have already begun to experience a lack of capitalization.

Key words: banks, financial stability, banking crisis, capitalization, profitability.

Постановка проблеми. Банківський сектор є особливою сферою економічної системи держави, який характеризується підвищеною ризиковістю діяльності, що зумовлює необхідність пошуку досконалого механізму забезпечення його стабільного розвитку. При пошуку ефективних інструментів стабілізації діяльності банківських установ варто враховувати всі групи ризиків, які впливають на їх функціонування. У загальному вигляді фактори, що зумовлюють фінансову нестабільність банків, поділяються на три категорії – макроекономічного, мікроекономічного та інституціонального характеру.

Чинниками макроекономічного впливу виступають процеси, що стосуються національної економіки загалом. До них відносяться спад виробництва, інфляція, зниження платоспроможності позичальників, коливання відсоткових ставок, цін на товари та фінансові активи, ринкові реформи. Крім того, важливе значення для банківської системи відіграють негативні тенденції у зовнішньоекономічних відносинах, оскільки зростання цін на товари, що становлять основні статті імпорту, може спричинити девальвацію національної валюти, а збільшення вартості обслуговування зовнішнього боргу призводить до зростання вартості ринкового рефінансування. Зумовлюють нестабільність банківських установ і фактори, що діють на рівні суб'єкта господарювання, найбільш

поширеними з яких є низька якість банківського менеджменту, порушення норм правового регулювання, недобросовісна конкуренція між банками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою оцінювання та регулювання фінансової стійкості як окремих банків, так і банківської системи в цілому займалися такі науковці, як Т.А. Васильєва, А.П. Вожжов, Ж.М. Довгань, Л.М. Єріс, О.В. Крухмаль, С.В. Леонов, І.В. Сало, Л.О. Примостка та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Втім, незважаючи на велику кількість публікацій з цієї теми, актуальним залишається оперативний аналіз фінансової стійкості банків з метою виявлення слабких місць у банківській системі та окреслення основних регулятивних напрямків.

Метою цієї статті є дослідження фінансової стійкості українських банків та виявлення проблемних банків.

Виклад основного матеріалу. Ключовими аспектами неефективності інституційного регулювання банківських установ на сьогодні є недосконалість нормативно-правової бази, недоліки стосовно висвітлення фінансової інформації у звітності банків, а також несвоечасність реагування регулятивних органів на проблеми фінансового стану банківської системи [1].

Світова фінансова криза 2008–2009 років поставила перед міжнародними фінансовими організаціями та урядами окремих країн проблему необхідності розроблення спеціальних стабілізаційних механізмів для регулювання діяльності фінансового сектору та банківських систем зокрема.

Наслідками фінансової кризи було виявлено основні причини, що зумовлюють нестабільність банківської системи, більшість з яких залишаються невирішеними і на сьогодні. Передусім, зберігається проблема існування системоутворюючих банківських інститутів, фінансові ризики яких впливають на стан банківської системи загалом, що зумовлює необхідність їх державного фінансування, яке відбувається за рахунок бюджетних коштів. Варто відзначити також недостатність рівня контролю за ризиками діяльності фінансових посередників з боку системи наглядів, що, відповідно, створює умови нестабільності їх функціонування.

Вирішальну роль для сталого розвитку банківської системи відіграють ризики ліквідності, контроль за якими здійснюється на рівні держави. Однак, враховуючи поширення короткострокових фінансових інструментів у діяльності банківських установ, можна відзначити недостатність державного контролю у цьому аспекті. Проблемним питанням залишається також і проведення ризикованої політики менеджменту банку під час прийняття рішень про інвестування фінансових ресурсів [2].

Враховуючи викладені положення, можна констатувати, що реформа регулятивного механізму банківської діяльності, у першу чергу, має бути спрямована на зниження системних ризиків фінансового сектору.

Проаналізуємо сучасний стан фінансової стійкості вітчизняної банківської системи.

Перш за все проаналізуємо такий індикатор фінансової стійкості банку, як рентабельність активів (ROA). Цей індикатор характеризує прибутковість діяльності банку та є загальновизнаним показником ефективності банківської діяльності. Чим вище ROA, тим більш стійким є банк, оскільки за рахунок отриманого прибутку банк має можливість формувати резервні фонди та збільшувати власний капітал. Загальна динаміка цього показника представлена на рис. 1.

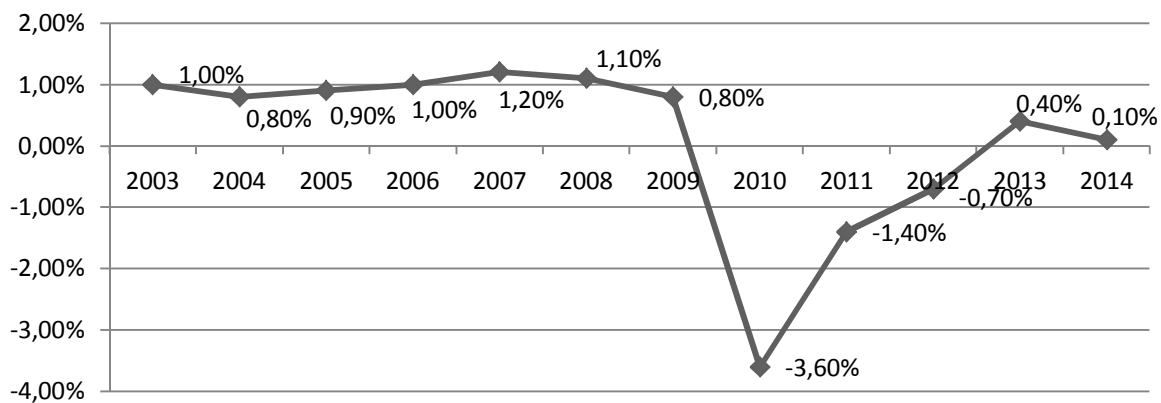


Рис. 1. Динаміка ROA українських банків (консолідовані дані за всіма діючими на відповідний момент банками) [3]

Як видно з рис. 1, до 2008 року вітчизняна банківська система демонструвала незначні показники ROA (прийнятним вважається рівень $ROA > 1,5$). Збитки, отримані банками в 2008–2009 рр. через різку девальвацію гривні та зниження кредитоспроможності позичальників призвели до зниження ROA в 5 разів до -3,6 %. Відновлення позитивних значень відбулося лише в 2013 році, за результатами ж 2014 року передбачається знову від'ємне значення ROA.

Найгірше значення ROA було зафіксовані в таких банках, як Укргазбанк (-36,5 %), Родовід (-24,9 %), Руский Стандарт (-10,8 %), Київ (-86,1 %), Західкомбанк (-15,0 %), Омега (-31,3 %), Український банк реконструкції та розвитку (-31,6 %). При цьому слід зазначити, що у 2009 році зазначені банки отримали прибуток.

Банки, які найкраще пережили фінансову кризу 2008–2009 рр. та демонстрували високий рівень ROA в 2010 році, представлені на рис. 2.

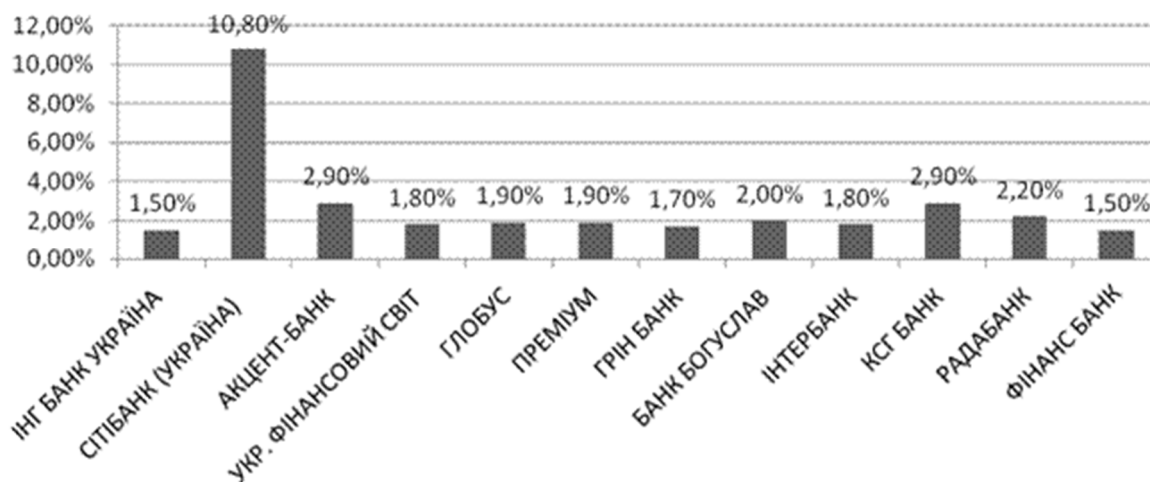


Рис. 2. Банки, що демонстрували найвищий рівень ROA у 2010 р. [4]

Слід зауважити, що не всі вищезазначені на рис. 2 банки демонстрували стабільно високий рівень прибутковості протягом тривалого періоду. Найбільш стабільні банки за результатами 2003 – 1 пол. 2014 рр. наведено на рис. 3.

Як видно з рис. 3, лише ІНГ Банк Україна, Радабанк та Сітібанк Україна витримали випробування кризою, всі інші банки змушені були констатувати збитки або суттєве зниження прибутковості після завершення фінансово-економічної кризи.

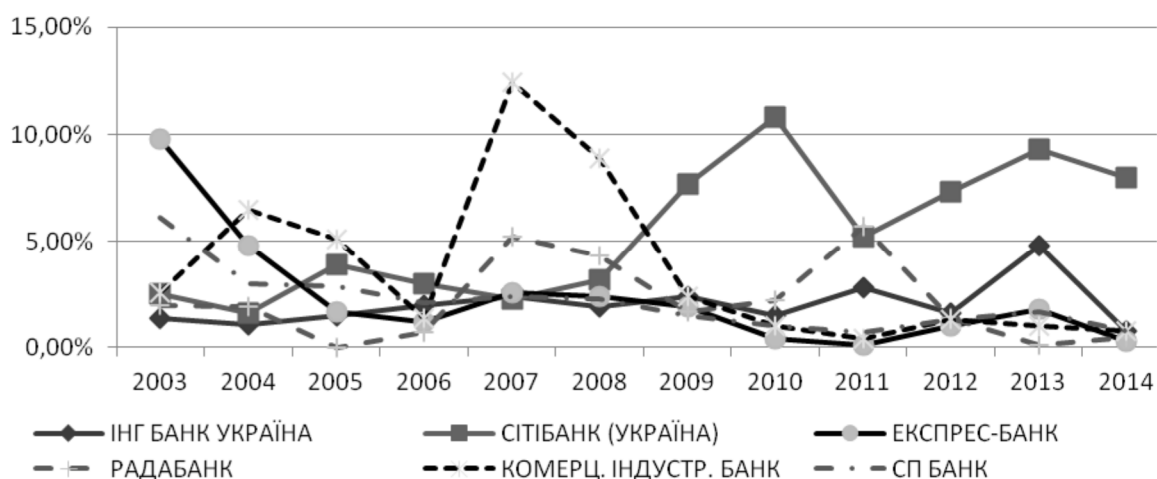


Рис. 3. Банки з найвищим рівнем ROA за результатами 2003–2014 рр. [4]

Дослідження адекватності регулятивного капіталу станом на 01.07.2014 року продемонструвало появу суттєвих проблем в українських банків. Зокрема, 28 банків не виконують норматив адекватності регулятивного капіталу, який становить 10 %, серед них такі великі банки, як ПриватБанк, Фінанси і кредит, Хрещатик та Дельта Банк. При цьому найгіршим рівнем капіталізації характеризуються Діамантбанк (5,8 %), банк Національні інвестиції (5,9 %), Дельта Банк (6 %) та Златобанк (6,1 %). Найкращим рівнем капіталізації характеризуються такі банки, як Фінанс банк (87 %), Конкорд (83,1 %), Велес (80,3 %) та СП Банк (63,9 %) [4]. Динаміка середнього значення адекватності регулятивного капіталу по всій банківській системі України представлена на рис. 4.

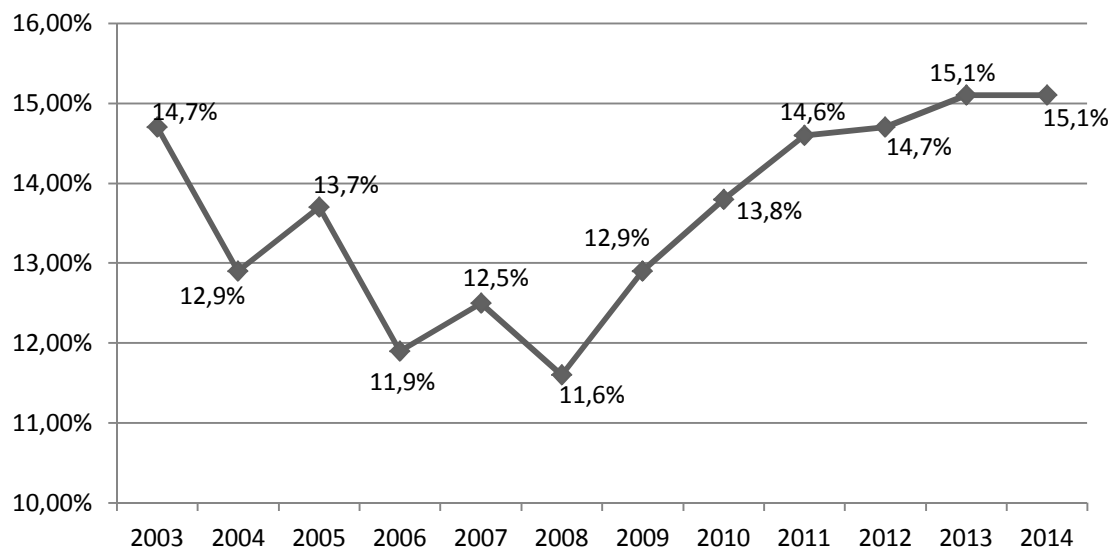


Рис. 4. Динаміка адекватності регулятивного капіталу українських банків протягом 2003–2014 рр. [3]

Таким чином, можна констатувати загалом позитивну посткризову динаміку рівня капіталізації української банківської системи, утім в 2014 році проблеми з капіталізацією почали з'являтися в системно важливих банках.

Висновок. Резюмуючи проведені дослідження, можна зробити такі висновки.

1. Неефективна організація та регулювання банківської діяльності в Україні призвели до накопичення структурних проблем, які на сьогодні вже стали хронічними. Нехтування цими проблемами загрожує звести нанівець всі зусилля регулятора зі встановлення контролю над ціновою (у тому числі й валютною) стабільністю в секторі.

2. Аналіз ефективності здійснення банківської діяльності в Україні засвідчив дуже її низький рівень, навіть у докризовий період, що у сукупності з низьким обсягом активів знижує кредитно-інвестиційний потенціал банківської системи. Втім не можна не відзначити роботу невеликої кількості банків зі стабільним високим рівнем рентабельності активів протягом 11 років.

3. Проблема низької капіталізації залишається актуальною для українських банків. Більше того, вона набуває загрозливих масштабів, оскільки брак капіталізації почали вже відчувати й найбільші українські банки, серед яких ПриватБанк, в якому зосереджено понад 20 % сукупних депозитів українців. Колапс системно важливих банків в Україні неминуче призведе до руйнації всієї кредитно-фінансової системи.

Список використаних джерел

1. Крухмаль О. В. Формування системи показників оцінки фінансової стійкості банків / О. В. Крухмаль // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Ринкові перетворення в Україні в умовах світових інтеграційних процесів : зб. наук. праць / Національна академія наук України, Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2005. – Вип. 6 (LVI). – С. 390–395.
2. Єріс Л. М. Теоретичні та практичні підходи до рейтингової оцінки фінансової стійкості банків / Л. М. Єріс, О. В. Крухмаль // Економіка Криму. – 2008. – № 22. – С. 59–63.
3. Статистика індикаторів фінансової стійкості [Електронний ресурс] / Національний банк України. – 2014. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44575.
4. Аналіз банків. Банківська статистика. Показники діяльності банків (відносні) [Електронний ресурс] // Bankografo.com. – 2014. – Режим доступу : <http://bankografo.com/analiz-bankiv/bankivska-statystyka/pokazniki-diyalnosti-bankiv-vidnosni>.

УДК 336.7(031)+338.45.019:621

О.В. Шишкіна, канд. екон. наук

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

**ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА ЕКСПРЕС-ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ****Е.В. Шишкіна**, канд. экон. наук

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

**ИДЕНТИФИКАЦИЯ И ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ****Olena Shyshkina**, PhD in Economics

Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

**IDENTIFICATION AND RAPID ASSESSMENT OF FINANCIAL RISKS
OF INDUSTRIAL ENTERPRISES**

Досліджено роль ризиків у діяльності суб'єктів підприємницької діяльності. Обґрунтовано важливість ідентифікації ризиків як ключового елемента системи управління ризиками. Систематизовано фактори ризику та запропоновано інструментарій ідентифікації та експрес-оцінки фінансових ризиків на основі фінансової звітності промислового підприємства. Пропонується розташовувати ризики промислового підприємства за пріоритетами та кількісно оцінити за допомогою картографування, що дозволить структурувати ризики за силою впливу (рівнем значущості) та частотою виникнення (ймовірністю), визначити межу терпимості, яка відділяє некеровані ризики від керованих і дозволяє визначити суттєві, граничні, критичні та катастрофічні ризики.

Ключові слова: ризик, ідентифікація ризиків, оцінка ризиків, система управління ризиками, керовані та некеровані ризики, межа терпимості, карта ризиків.

Исследована роль рисков в деятельности субъектов предпринимательской деятельности. Обоснована важность идентификации рисков как ключевого элемента системы управления рисками. Систематизированы факторы риска и предложен инструментарий идентификации и экспресс-оценки финансовых рисков на основе финансовой отчетности промышленного предприятия. Предлагается расположить риски промышленного предприятия по приоритетам и количественно оценить с помощью картографирования, что позволит структурировать риски по силе влияния (уровням значимости) и частоте возникновения (вероятности), определить границу терпимости, которая отделяет управляемые риски от неуправляемых и позволяет определить существенные, предельные критические и катастрофические риски.

Ключевые слова: риск, идентификация рисков, оценка рисков, система управления рисками, управляемые и неуправляемые риски, граница терпимости, карта рисков.

The role of risk in the activity of business entities was investigated. Importance of risk identification as a key element of risk management was defined. Factors of risks was systematized and instruments of financial risk identification and rapid assessment on the basis of industrial enterprise financial reporting was offered. It was proposed to place the industrial enterprise risks depending on its priorities and to estimate quantified, using a mapping, that allow to structure the risks depending on their force influence (significance level) and frequency of occurrence (probability), and to determine the limits of tolerance, which separates managed risks from unmanaged and allows to define significant, critical, limiting and catastrophic risks.

Key words: a risk, risk identification, risk assessment, risk management, managed and unmanaged risks, limits of tolerance, a risk map.

Постановка проблеми. Вирішення проблеми ефективного функціонування і розвитку українських промислових підприємств у кризових умовах господарювання вимагає раціонального використання всіх наявних ресурсів, що ускладнюється в умовах невідомості навколишнього макро-, мезо- і мікросередовища.

За своєю природою функціонування розвиток будь-якого суб'єкта підприємництва не може бути абсолютно безризиковим і саме тому ефективність реалізації тактичних і стратегічних цілей розвитку промислових підприємств залежить від своєчасної ідентифікації, правильної оцінки й нейтралізації ризиків, здатних спричинити втрати як прибутку/доходу, так і капіталу.

Ризикований характер всіх операцій промислових підприємств, незалежно від форм власності, відображається не тільки на рівні їх доходності, конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості, а й визначає можливість їх існування. Іншими словами, суб'єкти підприємництва змушені самостійно відповідати за результати своєї діяльності, тобто за наслідки дії ризиків. Окреслені аспекти обумовлюють актуальність обраної теми дослідження і доводять їх своєчасність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні роботи у сфері управління ризиками представлені роботами таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як: С.І. Анохін, Дж.М. Кейнс, Г.Б. Клейнер, М.Г. Лапуста, А. Маршалл, Ф. Найт [13], О. Могренштейн, Л.Н. Тепман [20], К. Редхед [17], М. Чекулаєв [22] та ін.

Наукова і прикладна проблематика управління ризиками промислових підприємств окремих галузей у сучасних умовах господарювання розробляється зарубіжними і вітчизняними науковцями, такими як: Н.М. Внукова [6], П.Г. Грабовий, В.М. Гранатуров [8], А.Ю. Попова [15], Г.Б. Клейнер, К.Є. Кулікова [11], В.Л. Тамбовцев, М.А. Рогов [16], Р.А. Фатхутдінов, О.С. Шапкін [23] та ін.

Особливості управління ризиками промислових підприємств розглядаються в роботах: І.А. Бланка [4], І.Т. Балабанова, Ю. Брігхем, Н.А. Брегін, О.А. Лобанова, Г.Б. Клейнера, В.П. Савчука, О.В. Чугунова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз опублікованих праць зарубіжних учених у досліджуваній сфері дозволяє відзначити фундаментальність робіт у сфері теорії ризику та їх теоретико-прикладний характер, який проявляється у розробленні системи і політики управління ризиками та у застосуванні великої кількості різноманітних прийомів і методів управління ними.

Про зростання актуальності проблеми управління ризиками у світі свідчить створення Інституту ризик-менеджменту (The Institute of Risk Management- IRM) [10], Всесвітньої асоціації ризик-менеджерів (Global Association of Risk Professionals) [7], Міжнародної ради управління ризиками (International Risk Governance Council (IRGC)) [12], Федерації європейських асоціацій ризик-менеджерів (Risk Management Standards) [2]. Актуальність проблем у сфері управління ризиками обумовили створення стандартів ризик-менеджменту, які стали результатом спільних зусиль Інституту ризик-менеджменту (IRM), Асоціації ризик-менеджменту і страхування (AIRMIC), Національного форуму ризик-менеджменту в суспільному секторі [2].

Натомість в Україні роботи в цій сфері носять переважно теоретико-методологічний характер, оскільки підприємці тільки починають усвідомлювати важливість своєчасної ідентифікації, вимірювання та нейтралізації фінансових ризиків. При цьому уявлення про методи управління фінансовими ризиками ґрунтуються переважно на зарубіжному досвіді, який, у свою чергу, потребує адаптації до специфічних умов розвитку української економіки.

Незважаючи на значну кількість досліджень у галузі аналізу ризику та активні пошуки шляхів об'єктивного оцінювання величини ризику, проблема ідентифікації ризиків промислових підприємств вивчена недостатньо глибоко. У зв'язку з цим менеджери промислових підприємств позбавлені відповідної методичної бази та інструментарію, який дозволяє оперативно ідентифікувати, оцінювати ризики і вибирати способи їх попередження. Недостатня теоретична і практична дослідженість означених питань обумовили актуальність і мету цієї наукової роботи.

Метою статті є теоретичне обґрунтування інструментарію ідентифікації фінансових ризиків на основі фінансової звітності, підходів до оцінювання ступеня ризику з метою мінімізації впливу на функціонування і розвиток промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризики виступають невід'ємною частиною господарського механізму промислового підприємства й визначають результати його діяльності, що обумовлює потребу створення системи управління ризиками і розроблення зваженої політики управління ризиками, основу яких складає ідентифікація ризиків.

У трактуванні категорії «ідентифікація ризиків» існує багато суперечностей; багато з цих понять носить обмежений характер, що обумовлює необхідність уточнення цього поняття.

Стандартами у сфері ризик-менеджменту (Risk Management Standards) під ідентифікацією ризиків розуміють визначення тих ризиків, які здатні вплинути на реалізацію проекту і його документацію [2].

В енциклопедичному словнику «Управління організацією» під управлінням ризиками розуміють найважливіший етап циклу аналізу й управління ризиками, який полягає в розробленні переліку можливих ризикових ситуацій, прогнозуванні причин і ознак (наслідків) їх виникнення, класифікації ризиків і визначенні критеріїв ризику [21]. При цьому А.Г. Поршневу, А.Я. Кібанову, В.М. Гунін зазначають, що «від того, наскільки повним і вичерпним буде перелік ризикових ситуацій і наскільки адекватні запропоновані критерії ризику, залежить можливість попереджувального управління ризиками як одного із заходів зниження ризику» [21].

У словнику термінів надзвичайних ситуацій ідентифікація ризику трактується як «визначення відповідності ризику заданим ймовірності, типу, рівню, джерела небезпек і загроз, а також їх наслідків. Має на меті формування вихідних положень з аналізу ризиків, з їх класифікації та ранжирування, за призначенням заходів щодо зниження й управління ризиками» [18].

У термінологічному словнику «Страховання й управління ризиками» ідентифікація ризиків розглядається як перший з п'яти основних етапів управління ризиками, «мета якого полягає у встановленні потенційних джерел заподіяння шкоди через проведення повного аналізу всіх можливих випадків, які можуть статися в результаті недбалості, недогляду або нещасного випадку» [19].

О.М. Полінський, досліджуючи інноваційні ризики, визначив сутність і мету ідентифікації ризику як: «виявлення областей підвищеного ризику для оцінки міри ризику, аналізу прийнятності відповідного рівня ризику для підприємства; розробки при необхідності заходів з попередження або зниження ризику, а у випадку, коли ризикова подія відбулася, вживання заходів максимально можливого відшкодування заподіяного збитку» [14].

І. Белов та О. Ніжнікова доводять, що в результаті ідентифікації «визначаються: ризики та умови ризиків – дії чи оточення проекту, які можуть зробити ризики більш ймовірними, а також тригери або ознаки ризиків, які вказують на те, що ризик стався або може статися» [3].

О.Є. Григор'єва розглядає ідентифікацію ризиків як «процес, що здійснюється, насамперед, і супроводжує управління проектом до його закінчення. Ідентифікація ризиків визначає, які ризики можуть вплинути на проект, і документує характеристики цих ризиків. Ризики можуть ідентифікуватися за схемою “причини-наслідки” і навпаки» [9].

Як видно з наведеного вище, нині не має єдиного загальноприйнятого визначення поняття «ідентифікація ризиків». Саме тому проведений автором аналіз наведених та інших трактовок ідентифікації ризиків дозволяє сформулювати таку дефініцію цього поняття.

Ідентифікація ризиків – це виявлення та документування усіх видів можливих ризиків, що загрожують підприємству, пов'язаних з кожною конкретною операцією і діяльністю підприємства загалом. У процесі ідентифікації ризиків відбувається: виявлення факторів ризику, обумовлених зовнішнім і внутрішнім середовищем; визначення ступеня керованості ризиками; формування портфеля фінансових ризиків, пов'язаних з операційною, фінансовою та інвестиційною діяльністю підприємства.

Фактори ризику – це будь-які причини, що зумовлюють виникнення та прояву тих або інших видів ризику. В економічній літературі існують численні підходи до класифікації факторів ризику, але єдина система їх класифікації – відсутня. Це пояснюється численними загрозами здатними спричинити появу ризику в діяльності промислового підприємства, які досить важко виявити, систематизувати та оцінити з погляду можливих втрат.

У структурі факторів ризику можна виділити внутрішні (несистематичні) та зовнішні (систематичні). Зовнішні – незалежні від діяльності підприємства; зумовлені загальноекономічними та ринковими чинниками, які підприємство не може самостійно змінювати, але повинно враховувати при розробленні тактичних і стратегічних цілей і програм розвитку. До таких факторів можна віднести:

- циклічність економічного розвитку (спад, депресія);
- зміну макроекономічних умов інвестування;
- непрогнозоване коливання кон'юнктури фінансового ринку;
- падіння обсягів виробництва у країні;
- нестабільність політико-правових умов ведення бізнесу;
- недосконалість податкового законодавства;
- зростання темпів інфляції;
- зменшення рівня реальних доходів фізичних і юридичних осіб;
- уповільнення платіжного обороту тощо.

Внутрішні фактори ризику обумовлені видами діяльності підприємства та його специфікою. З огляду на це всю сукупність внутрішніх факторів ризиків доцільно поділити на: загальні (пов'язані з операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю; з виробничим, інноваційним, інвестиційним транспортним, кадровим потенціалом; з некваліфікованим фінансовим менеджментом, неефективною структурою активів і капіталу тощо) та специфічні (обумовлені галузевими, територіальними особливостями функціонування підприємства, форс-мажорними обставинами, помилковістю прийняття рішень, економічними порушеннями і злочинами тощо).

Для того, щоб ідентифікувати ризики і відповісти на питання, як вони впливають на діяльність промислового підприємства, доцільно проаналізувати його бухгалтерську і фінансову звітність. При цьому головними фінансовими документами, що дозволяють зробити експрес-аналіз ринкових ризиків підприємства, є баланс підприємства та звіт про прибутки та збитки (табл. 1, 2).

Таблиця 1

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

Актив	Код рядка	Ризики
1	2	3
I. Необоротні активи		
Нематеріальні активи	1000	Ціновий
первісна вартість	1001	Морального зношення, ціновий, процентний
накопичена амортизація	1002	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	Процентний, кредитний, інвестиційний / інноваційний, валютний
Основні засоби	1010	Ціновий
первісна вартість	1011	Морального зношення, ціновий, процентний
знос	1012	
Інвестиційна нерухомість	1015	Інвестиційний, процентний, валютний
Довгострокові біологічні активи	1020	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	Інвестиційний, фондовий, ціновий, процентний
інші фінансові інвестиції	1035	Інвестиційний, процентний
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	Процентний
Відстрочені податкові активи	1045	Процентний, податковий

Продовження табл. 1

1	2	3
Інші необоротні активи	1090	
Усього за розділом I	1095	Ліквідності
II. Оборотні активи		
Запаси	1100	Ціновий, майновий, ліквідності
Поточні біологічні активи	1110	Ліквідності
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	Кредитний, процентний, ціновий, товарний
з бюджетом	1135	Бюджетний
у тому числі з податку на прибуток	1136	Податковий
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	
Поточні фінансові інвестиції	1160	Процентний, кредитний
Гроші та їх еквіваленти	1165	Ліквідності, валютний
Витрати майбутніх періодів	1170	
Інші оборотні активи	1190	
Усього за розділом II	1195	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	
Баланс	1300	
I. Власний капітал		Достатність капіталу, захищеність від ризику
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	
Капітал у дооцінках	1405	
Додатковий капітал	1410	Достатність капіталу, захищеність від ризику
Резервний капітал	1415	Достатність капіталу, захищеність від ризику
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	
Неоплачений капітал	1425	()
Вилучений капітал	1430	()
Усього за розділом I	1495	Достатність капіталу, захищеність від ризику; ризик фінансової стійкості
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	Кредитний, процентний, валютний
Довгострокові кредити банків	1510	Кредитний, процентний, валютний
Інші довгострокові зобов'язання	1515	Кредитний, процентний, валютний
Довгострокові забезпечення	1520	
Цільове фінансування	1525	Бюджетний, податковий, процентний
Усього за розділом II	1595	
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		Кредитний, процентний, валютний, ціновий
Короткострокові кредити банків	1600	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	Кредитний, процентний, інвестиційний, валютний
товари, роботи, послуги	1615	Кредитний, ціновий, процентний, валютний
розрахунками з бюджетом	1620	Бюджетний, кредитний
у тому числі з податку на прибуток	1621	Податковий, кредитний
розрахунками зі страхування	625	Кредитний, процентний
розрахунками з оплати праці	1630	Кредитний
Поточні забезпечення	1660	Кредитний
Доходи майбутніх періодів	1665	Кредитний

Закінчення табл. 1

1	2	3
Інші поточні зобов'язання	1690	Кредитний
Усього за розділом III	1695	
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	
Баланс	1900	

Джерело: складено автором на основі форм фінансової звітності.

Таблиця 2

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	Ризики	Примітки
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	Розкид виручки	Розкид рентабельності продажів (2000 та 2050)
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	Розкид прямих витрат	
Валовий:			
прибуток	2090		
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	Ціновий	
Адміністративні витрати	2130	Ціновий	Розкид комерційних і управлінських витрат
Витрати на збут	2150	Ціновий, операційний	
Інші операційні витрати	2180		
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190		
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200	Процентний	
Інші фінансові доходи	2220	Процентний, ціновий, інвестиційний	
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270		
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	Розкид прибутку, ефект ризик-менеджменту	
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350		
збиток	2355		
II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Стаття	Код рядка	Ризики	
1	2	3	
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	Операційний	
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410	Валютний	

Закінчення табл. 2

1	2	3
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	Ціновий, прибутку і рентабельності
Інший сукупний дохід	2445	
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	Податковий
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ		
Матеріальні затрати	2500	Операційний, ціновий
Витрати на оплату праці	2505	Операційний, ціновий
Відрахування на соціальні заходи	2510	Операційний, ціновий
Амортизація	2515	Операційний, ціновий
Інші операційні витрати	2520	Операційний, ціновий
Разом	2550	
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ		
Середньорічна кількість простих акцій	2600	Процентний, фондовий
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	Процентний, фондовий
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	Процентний, фондовий
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	Процентний, фондовий
Дивіденди на одну просту акцію	2650	Процентний, фондовий

Джерело: складено автором на основі форм фінансової звітності.

Перш ніж починати аналіз, необхідно знайти відповіді та систему питань, що дозволить якісно оцінити ринковий ризик з найменшими похибками, а саме: “Яку ліквідність має підприємство?”, “Має воно позиковий капітал?”, “Яка структура власного і позикового капіталів?”, “Чи відбуваються коливання процентних ставок на фінансовому ринку та цін на товарних ринках?”, “Яким чином змінився попит на продукцію підприємства?”, “Спостерігаються зміни собівартості щодо доходів?” тощо. Після цього можна приступати до аналізу звітності, який дозволить ідентифікувати ризики промислового підприємства [16; 24; 25; 26].

У табл. 1 і 2 відображені статті, абсолютні і відносні зміни за якими дозволяють охарактеризувати притаманні підприємству ризики (у тому числі: ринкові, фінансові (ліквідності, фінансової стійкості, кредитні ризики, ризик залежності, бюджетні), операційні (ризик морального зношення) тощо). При аналізі важливо не тільки звертати увагу на високі і низькі кількісні фінансові показники, але й на якісні [16; 25].

Результати ідентифікації ризиків та причин, що їх зумовлюють, зовнішніх і внутрішніх факторів ризику та їх наслідків доцільно узагальнити в табл. 3.

Таблиця 3

Аналіз і оцінка фінансових ризиків суб'єкта господарювання

Вид ризику	Код рядка	Динаміка зміни ризику	Характеристика ризику	Причини виникнення ризику		Наслідки впливу ризику	Заходи щодо зниження ризику	Кінцева програма дій щодо управління ризиками
				Обумовлені впливом зовнішнього середовища	Обумовлені впливом внутрішнього середовища			
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Джерело: складено автором на основі форм фінансової звітності.

Ідентифіковані ризики доцільно систематизувати за допомогою картографування, яке дозволяє розташувати за пріоритетами й оцінити кількісно ризики промислового підприємства. Карта ризику є графічним і одночасно текстовим описом обмеженого числа ризиків підприємства, в якому за допомогою градації ризику за силою впливу (рівнем значущості) та частотою його виникнення (ймовірністю) визначається межа терпимості, яка відділяє некеровані ризики від керованих, визначаються суттєві, граничні, критичні та катастрофічні ризики.

Під час розроблення стратегії розвитку підприємства, наприклад, за виявленими некерованими ризиками, до прийняття цієї стратегії потрібно зрозуміти, як зменшити або передати такі ризики, що дозволить знизити фінансові втрати і підвищити результативні показники діяльності суб'єкта підприємництва.

Побудова ефективної системи управління ризиками, яка ґрунтується на ідентифікації, оцінці, документуванні і нейтралізації ризиків, дозволить обмежити їх вплив на ефективність функціонування і розвиток підприємства.

Висновки і результати. Незважаючи на велику кількість публікацій щодо ідентифікації та оцінки ризиків, багато аспектів процедури ідентифікації ризиків у діяльності промислових підприємств залишаються в умовах невизначеності предметом гострих дискусій, що зумовило вибір теми цього наукового дослідження.

Відсутність нині єдиного загальноприйнятого визначення поняття «ідентифікація ризиків» унеможливорює ефективність системи управління ризиками, оскільки саме ідентифікація є основою побудови зваженої системи управління ризиками і розробки політики управління ризиками.

Ризики супроводжують будь-яку діяльність суб'єкта господарювання, а кожний суб'єкт господарювання має свій набір індивідуальних ризиків. Отже, у процесі ідентифікації ризиків необхідно враховувати загальні і специфічні фактори, що спричинюють появу ризиків і можуть призвести до втрати прибутку / доходу / капіталу.

Нами було запропоновано врахувати ці фактори, ґрунтуючись на аналізі фінансової звітності та картографуванні ідентифікованих ризиків з метою визначення ступеня ймовірності і значущості ризику й виокремлення керованих і некерованих ризиків з допомогою межі терпимості. У процесі проведеного дослідження спостерігались певні складнощі, обумовлені нестачею теоретико-методичних рекомендацій з визначення ступеня ризику, що не дозволяє остаточно оцінити наслідки впливу певного виду ризику на результативність функціонування і розвитку промислового підприємства, що стане подальшим предметом наукових досліджень.

Список використаних джерел

1. *AIRMIC, ALARM, IRM: Стандарти управления рисками* [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ferma.eu/app/uploads/2011/11/a-risk-management-standard-russian-version.pdf>.
2. *Risk management standards of The Institute of Risk Management* [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <https://www.theirm.org/knowledge-and-resources/risk-management-standards/>.
3. Белов И. Как управлять рисками в ИТ-проекте [Електронний ресурс] / И. Белов, Е. Нижникова. – Режим доступа : <http://www.osp.ru/cio/2010/07/13003350/>.
4. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.
5. Брегін Н. А. Механізм оцінки й управління фінансовими ризиками підприємств / Н. А. Брегін, І. Г. Брітченко ; Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2004. – 172 с.
6. Внукова Н. М. Економічна оцінка ризику діяльності підприємств: проблеми теорії та практики : [монографія] / Н. М. Внукова, В. А. Смоляк. – Х. : ВД «НЖЕК», 2006. – 182 с.
7. Всесвітня асоціація ризик-менеджерів (Global Association of Risk Professionals) [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.garp.org/>.

8. *Гранатуров В. М.* Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения : учеб. пособие / В. М. Гранатуров ; пер. Борис Демин. – М. : Дело и Сервис, 1999. – 112 с.
9. *Григор'єва О. Є.* Проблеми ризиків, що виникають під час реалізації інноваційних проєктів, та методи їхнього кількісного вимірювання [Електронний ресурс] / О. Є. Григор'єва. – Режим доступу : <http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd/>.
10. *Інститут ризик-менеджменту* (The Institute of Risk Management-IRM) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.theirm.org/homepage/>.
11. *Куликова Е. Е.* Управление рисками. Инновационный аспект / Е. Е. Куликова. – М. : Бегемот-Паблицинг, 2008. – 112 с.
12. *Міжнародна рада управління ризиками* (International Risk Governance Council (IRGC)) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.irgc.org/risk-governance/irgc-risk-governance-framework/>.
13. *Найт Ф. Х.* Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Х. Найт ; пер. с англ. М. Я. Каждан. – М. : Дело, 2003. – 359 с.
14. *Полінський О. М.* Ідентифікація та оцінка економічних ризиків інноваційної діяльності в машинобудуванні [Електронний ресурс] / О. М. Полінський // Регіональна економіка. – 2011. – № 3. – С. 80–88. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/regek_2011_3_10.pdf/.
15. *Попова А. Ю.* Риск-менеджмент инвестиционной деятельности / А. Ю. Попова. – Х., 2003. – 266 с.
16. *Рогов М. А.* Введение в финансовый риск-менеджмент. Управление рыночными рисками : учеб. пособие / М. А. Рогов. – Дубна, 2001. – 71 с.
17. *Рэдхед К.* Управление финансовыми рисками / К. Рэдхед, С. Хьюс. – М. : Инфра-М, 1996. – 228 с.
18. *Словарь терминов чрезвычайных ситуаций* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://enc-dic.com/mchs/>.
19. *Страхование и управление риском* : терминологический словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://insurance_risk_management.academic.ru.
20. *Тэпман Л. Н.* Риски в экономике : учеб. пособие для вузов / Л. Н. Тэпман ; под ред. проф. В. А. Швандара. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 380 с.
21. *Управление организацией* : энциклопедический словарь / под ред. А. Г. Поршнева, А. Я. Кибанова, В. Н. Гунина. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 822 с.
22. *Чекулаев М.* Риск-менеджмент: управление финансовыми рисками на основе анализа волатильности / М. Чекулаев. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 344 с.
23. *Шапкин А. С.* Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций : монография / А. С. Шапкин. – М. : Доликов и К, 2003. – 544 с.
24. *Шишкіна О. В.* Теоретико-методичні основи оцінки фінансових ризиків промислових підприємств / О. В. Шишкіна // Вісник Чернігівського державного технологічного університету : збірник наукових праць. – 2010. – № 44. – С. 267–275.
25. *Шишкіна О. В.* Управління ринковими ризиками підприємства з монопольним положенням на ринку / О. В. Шишкіна, Є. М. Сич // Збірник наукових праць Київського університету економіки і технологій транспорту. Серія “Економіка і управління”. – 2005. – Вип. 7. – С. 58–64.
26. *Шишкіна О. В.* Ідентифікація ризиків і загроз фінансово-економічній безпеці промислових підприємств / О. В. Шишкіна // Матеріали міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (6–7 грудня 2012 р.). – Тернопіль : Крок, 2012. – Ч. 2. – С. 217–219.

УДК 338.434

О.М. Палюх, аспірант

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», м. Київ, Україна

ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ВИДАТКІВ НА ФІНАНСУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ**А.Н. Палюх**, аспірант

Национальный научный центр «Институт аграрной экономики», г. Киев, Украина

ВЫПОЛНЕНИЕ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ**Oleksandr Paliukh**, PhD student

National Scientific Center «Institute of Agrarian Economy», Kyiv, Ukraine

IMPLEMENTATION OF BUDGET EXPENDITURES FOR FINANCING OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE

Досліджено особливості та стан виконання бюджетних видатків на фінансування аграрного сектору економіки України. Запропоновано послідовність оцінювання виконання бюджетних видатків на фінансування аграрного сектору, реалізація якого дозволяє зробити висновок, що переважна більшість бюджетних коштів спрямовується на функціонування державних органів влади, які в межах своїх повноважень здійснюють розподіл та перерозподіл цих коштів згідно з програмами розвитку. При цьому суттєвий негативний вплив на фінансування АПК чинять наслідки світової фінансової кризи 2008 року та соціально-економічна криза 2014 року. Сформовано передумови для дослідження впливу бюджетного фінансування на ефективність результатів аграрного сектору економіки та його розвиток у кризових умовах господарювання.

Ключові слова: бюджет, бюджетна класифікація, виконання, Державний бюджет України, стаття, фінансування, Міністерство аграрної політики та продовольства України.

Исследованы особенности и состояние выполнения бюджетных расходов на финансирование аграрного сектора экономики Украины. Предложена последовательность оценки выполнения бюджетных расходов на финансирование аграрного сектора, реализация которого позволяет сделать вывод, что подавляющее большинство бюджетных средств направляется на функционирование государственных органов власти, которые в пределах своих полномочий осуществляют распределение и перераспределение этих средств по программам развития. При этом существенное негативное влияние на финансирование АПК оказывают последствия мирового финансового кризиса 2008 года и социально-экономический кризис 2014 года. Сформированы предпосылки для исследования влияния бюджетного финансирования на эффективность результатов аграрного сектора экономики и его развитие в кризисных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная классификация, выполнение, Государственный бюджет Украины, статья, финансирование, Министерство аграрной политики и продовольствия Украины.

The author researched the characteristics and implementation status of budget expenditures for financing of the agricultural sector of the economy of Ukraine. The sequence evaluation of budget expenditures on the agricultural sector was proposed, which leads to the conclusion that the vast majority of the budget is directed to the functioning of public authorities, that are within the limits of their authority carrying out the distribution and redistribution of these funds for development programmes. Herewith the global financial crisis of 2008 and the socio-economic crisis in 2014 commit significant negative impact on the financing of agro-industrial complex. The author formed the research prerequisites of the impact of budget financing on the effectiveness of the results of the agricultural sector and its development crisis economic conditions.

Key words: budget, budget classification, implementation, State Budget of Ukraine, item, financing, Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine.

Постановка проблеми. З метою підвищення достовірності оцінки стану державного фінансування аграрного сектору економіки України, крім планування, необхідно визначити рівень виконання видатків бюджету. Це створить об'єктивні передумови для формування множини факторів впливу на ефективність виробництва в аграрному секторі та дозволить розробити основні напрями забезпечення ефективності його фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз різних аспектів розвитку бюджетного фінансування аграрного сектору України та регуляторної політики держави є об'єктом дослідження таких учених-економістів, як М. Дем'яненко, А. Шолойко [1], Т. Мельник, О. Головачова [2], П. Саблук [3], О. Саламін [4], О. Радченко [5], Н. Танклевська, О. Супрун [6] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте дослідження процесу виконання бюджетних видатків на фінансування аграрного сектору України приділено недостатньо уваги, що зумовлює вибір теми та мети дослідження.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є оцінювання виконання бюджетних видатків на фінансування аграрного сектору України та формування передумов для розроблення шляхів підвищення ефективності реалізації цього процесу.

Виклад основного матеріалу. Бюджетний процес передбачає планування дохідної та видаткової частин Державного бюджету України. Дохідна частина бюджету містить класифікацію податкових і неподаткових надходжень, офіційних трансфертів, а також власних надходжень бюджетних установ, проте деталізація доходів за видами економічної діяльності та державними органами влади не здійснюється. Планування видаткової частини Державного бюджету України також проводиться за кодами бюджетної класифікації, зокрема за функціональною класифікацією видатків та кредитування бюджету; економічною класифікацією видатків бюджету; відомчою класифікацією видатків та кредитування державного бюджету; класифікацією кредитування бюджету; класифікацією фінансування бюджету за типом кредитора; класифікацією фінансування бюджету за типом боргового зобов'язання; класифікацією боргу за типом кредитора; класифікацією боргу за типом боргового зобов'язання; тимчасовою класифікацією видатків та кредитування місцевих бюджетів (з перехідною таблицею до функціональної класифікації видатків та кредитування бюджету) [7].

Відомча класифікація видатків та кредитування державного бюджету полягає у кодифікації та присвоєнні назви основним статтям видатків у розрізі державних органів влади згідно з Наказом Міністерства фінансів України № 11 від 14 січня 2011 року (зі змінами та доповненнями) «Про бюджетну класифікацію». Найбільш тісно з відомчою класифікацією видатків пов'язана функціональна, тобто кодифікація та розподіл видатків за функціями державних органів влади.

Аналіз виконання видаткової частини Державного бюджету України на фінансування аграрного сектору проведемо за статистичними даними звітів «Про виконання показників розподілу видатків Державного бюджету України» за 2011–2013 рр., оприлюднених на офіційному сайті Державної казначейської служби України [8]. Згідно з відомчою класифікацією видатків та кредитування державного бюджету, кошти на фінансування Міністерства аграрної політики та продовольства України плануються за кодом 2800000 «Міністерство аграрної політики та продовольства України».

Оцінювання рівня виконання бюджетних видатків на фінансування аграрного сектору пропонуємо проводити через реалізацію впорядкованої послідовності таких етапів (рис.).

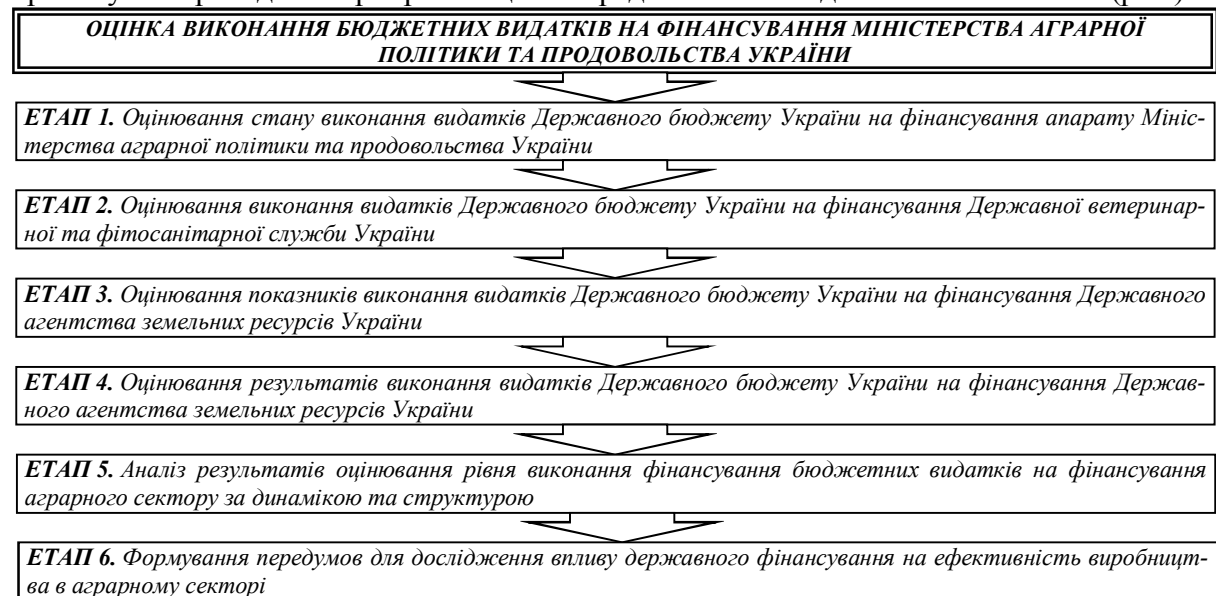


Рис. Послідовність оцінювання виконання бюджетних видатків на фінансування аграрного сектору

З даних, наведених на рис., видно, що процес оцінювання стану виконання Державного бюджету України на фінансування бюджетних видатків на фінансування аграрного сектору передбачає реалізацію шести послідовних етапів, чотири з яких передбачають оцінювання показників фактичного виконання бюджетних видатків на фінансування Міністерства аграрної політики, а решта два – підведення підсумків, використання результатів оцінювання для формування передумов щодо наукового дослідження впливу державного фінансування на ефективність виробництва в аграрному секторі економіки. При цьому головним очікуваним результатом запропонованої оцінки стане побудова парних факторних моделей впливу показників планування та виконання видатків Державного бюджету України на фінансування аграрного сектору економіки на результати його розвитку. Це дасть змогу сформувати необхідну статистичну базу для багатфакторного моделювання та прогнозування впливу бюджетного планування й фінансування на розвиток аграрного сектору з урахуванням сценарного підходу.

Проведемо аналіз результатів оцінювання рівня виконання фінансування бюджетних видатків на фінансування аграрного сектору за динамікою та структурою, сформувавши табл., в якій зведено основні статті Державного бюджету України за відомчою класифікацією видатків Міністерства аграрної політики та продовольства України за 2009–2013 рр. з урахуванням обсягів фінансування загального та спеціального фондів.

Таблиця

Зведені показники рівня виконання видатків на фінансування Міністерства аграрної політики та продовольства України у 2009–2013 рр.

Відомча класифікація видатків			2009		2010		2011		2012		2013	
Код	Найменування статті видатків		ЗФ*	СФ**	ЗФ	СФ	ЗФ	СФ	ЗФ	СФ	ЗФ	СФ
2800000	Міністерство аграрної політики та продовольства України	млн грн	4183	2170	3550	3789	5166	2846	5036	2969	4175	3018
		%	97,1	79,3	98,0	90,2	97,8	54,9	107,2	79,1	80,1	86,1
2801000	Апарат Міністерства аграрної політики та продовольства України	млн грн	2924	1465	2031	2946	2980	1349	2596	1698	1669	1944
		%	96,2	76,4	96,7	90,6	96,6	35,1	132,7	60,1	72,3	81,3
2802000	Державна ветеринарна та фітосанітарна служба України	млн грн	774	537	898	622	973	902	1213	936	1263	949
		%	99,4	92,3	99,8	93,9	99,9	112,7	95,9	143,7	97,0	102,2
2803000	Державне агентство земельних ресурсів України	млн грн	-	-	-	-	377	236	734	246	769	81
		%	-	-	-	-	98,3	180,5	76,0	105,8	69,6	76,6
2804000	Державне агентство рибного господарства України	млн грн	145	16	168	45	189	29	233	28	202	28
		%	98	49	100	75	100	86	112	1669	95	70
2807000	Державна інспекція сільського господарства України	млн грн	-	-	-	-	220	134	261	62	273	16
		%	-	-	-	-	99,3	81,2	86,7	136,7	96,0	36,5
2809000	Національний університет біоресурсів і природокористування	млн грн	339	152	454	177	427	196	-	-	-	-
		%	99,8	80,7	100,0	85,1	100,0	93,9	-	-	-	-

* ЗФ – загальний фонд Державного бюджету України;

** СФ – спеціальний фонд Державного бюджету України.

Джерело: сформовано та проведено розрахунки за даними [8].

У 2009 році співвідношення між фінансуванням із загального та спеціального фондів було відповідно 65,8 % до 34,2 %, у 2010 році – 48,4 % до 51,6 %, у 2011 році – 64,5 % до 35,5 %, у 2012 році – 62,9 % до 37,1 %, у 2013 році – 58 % до 42 %, тобто зросла роль і підвищився рівень надходжень до спеціального фонду. У 2013 році, порівняно з 2011 роком, фінансування Міністерства аграрної політики та продовольства України було зменшене на 10,2 % через скорочення на 16,5 % фінансування апарату Міністерства та на 18,6 % Державної інспекції сільського господарства України. Іншим негативним фактором фінансування аграрного сектору економіки є низький рівень виконання видатків бюджету. Так, у 2011 році сукупні видатки загального і спеціального фондів бюджету Міністерства аграрної політики та продовольства України було профінансовано лише на 76,5 %, у 2012 році – на 94,7 %, у 2013 році – на 82,5 %. Загальний приріст сукупних видатків на фінансування Міністерства аграрної політики та продовольства України протягом 2009–2013 рр. становив 13,2 %.

У структурі видатків Міністерства аграрної політики та продовольства України більша частина фінансування припадає на апарат Міністерства – 54 % у 2011 році, у тому числі 57,7 % загальний фонд і 47,4 % спеціальний фонд, 53,6 % у 2012 році (51,5 % загальний фонд, 57,2 % спеціальний фонд), 50,2 % у 2013 році (40 % загальний фонд, 64,4 % спеціальний фонд). Питома вага сукупних видатків на фінансування Державної ветеринарної та фітосанітарної служби України у 2011 році становила 23,4 %, у тому числі 18,8 % загальний фонд і 31,7 % спеціальний фонд, у 2012 році – 26,8 % (24,1 % загальний фонд, 31,5 % спеціальний фонд), у 2013 році – 30,8 % (30,2 % загальний фонд, 31,4 % спеціальний фонд). Частка сукупних видатків на фінансування Державного агентства земельних ресурсів України у 2011 році становила 7,6 %, у тому числі 7,3 % загальний фонд і 8,3 % спеціальний фонд, у 2012 році – 12,2 % (14,6 % загальний фонд, 8,3 % спеціальний фонд), у 2013 році – 11,8 % (18,4 % загальний фонд, 2,7 % спеціальний фонд). Питома вага сукупних видатків на фінансування Державного агентства рибного господарства України у 2011 році становила 2,7 %, у тому числі 3,7 % загальний фонд і 1,0 % спеціальний фонд, у 2012 році – 3,3 % (4,6 % загальний фонд, 0,9 % спеціальний фонд), у 2013 році – 3,2 % (4,8 % загальний фонд, 0,9 % спеціальний фонд). Частка сукупних видатків на фінансування Державної інспекції сільського господарства України у 2011 році становила 4,4 %, у тому числі 4,3 % загальний фонд і 4,7 % спеціальний фонд, у 2012 році – 4,0 % (5,2 % загальний фонд, 2,1 % спеціальний фонд), у 2013 році – 4,0 % (6,5 % загальний фонд, 0,5 % спеціальний фонд). У 2011 році в бюджеті Міністерства аграрної політики та продовольства України було передбачено фінансування Національного університету біоресурсів і природокористування, питома вага якого становила 7,8 %, у тому числі 8,3 % загальний фонд і 6,9 % спеціальний фонд. У наступні роки Національний університет біоресурсів і природокористування було підпорядковано Кабінету Міністрів України, у зв'язку з чим видатки на його фінансування у бюджеті Міністерства аграрної політики та продовольства України не планувалися.

Висновки і пропозиції. Отже, на основі результатів оцінювання виконання фінансування бюджетних видатків на фінансування аграрного сектору можна зробити висновок, що переважна більшість бюджетних коштів спрямовується на функціонування державних органів влади – апарату Міністерства аграрної політики та продовольства України, Державної ветеринарної та фітосанітарної служби України, Державного агентства земельних ресурсів України, Державного агентства рибного господарства України, Державної інспекції сільського господарства України, які в межах своїх повноважень здійснюють розподіл та перерозподіл цих коштів згідно з програмами розвитку та планами. Таким чином, наше подальше дослідження буде проведене у контексті впливу

бюджетного фінансування аграрного сектору економіки на ефективність результатів його виробництва та розвиток у кризових умовах господарювання. Для цього необхідно сформувати достовірну статистичну базу з доступних джерел та здійснити всі необхідні розрахунки для розроблення адекватних моделей розвитку.

Список використаних джерел

1. Дем'яненко М. Я. Державне фінансування аграрного сектору АПК (моніторинг бюджетних програм за 2002–2013 роки) / М. Я. Дем'яненко, А. С. Шолойко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – 120 с.
2. Мельник Т. М. Оцінка державної підтримки аграрного сектору України / Т. М. Мельник, О. С. Головачова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 3. – С. 169–184.
3. Саблук П. Т. Розвиток інституцій удосконалення механізму реформування аграрного сектору економіки / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2010. – № 10. – С. 3–10.
4. Саламін О. С. Формування державної регуляторної політики в аграрній сфері економіки України на програмно-цільових засадах [Електронний ресурс] / О. С. Саламін // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1(2). – С. 301–309. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_1_2_40.pdf.
5. Радченко О. Д. Методологічне забезпечення оцінки ефективності бюджетної підтримки аграрного сектору / О. Д. Радченко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит» : [науково-методичний журнал]. – 2013. – № 1. – С. 207–212.
6. Танклевська Н. Стан та перспективи розвитку державного фінансування сільськогосподарських підприємств України [Електронний ресурс] / Н. Танклевська, О. Супрун // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1 (8). – С. 262–270. – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13tnsspu.pdf>.
7. Про бюджетну класифікацію [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 14.01.2011 р. № 11 (зі змінами та доповненнями). – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article%3Fart_id=356065&cat_id=355990.
8. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua>.

УДК 657.41/.442.4:336.647/.648

Г.Ю. Яковець, аспірант

Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир, Україна

**ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ТА МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ
ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ****А.Ю. Яковець**, аспірант

Житомирский государственный технологический университет, г. Житомир, Украина

**ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА И МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ ВО ВРЕМЯ
ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ
ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ****Hanna Yakovets**, PhD student

Zhytomyr State Technological University, Zhytomyr, Ukraine

**FEATURES OF ANALYSIS AND MINIMIZATION OF RISKS DURING
REALIZATION OF VENTURE FINANCING OF INNOVATIVE ENTERPRISES**

Визначено особливості аналізу й оцінювання ризиків венчурного фінансування та виявлено способи мінімізації та запобігання таких ризиків.

Ключові слова: венчурне фінансування, венчурна діяльність, венчурний капітал, венчурні інвестиції, ризики венчурного фінансування, бухгалтерський облік.

Определены особенности анализа и оценки рисков венчурного финансирования и выявлены способы минимизации и предотвращения таких рисков.

Ключевые слова: венчурное финансирование, венчурная деятельность, венчурный капитал, венчурные инвестиции, риски венчурного финансирования, бухгалтерский учет.

The features analysis and risk assessment of venture funding and found ways to minimize and prevent such risks.

Key words: venture financing, venture capital activity, venture capital, venture capital investments, risks of venture financing, accounting.

Постановка проблеми. Інноваційний тип розвитку сучасної економіки передбачає активізацію процесів у сфері пошуку альтернативних джерел фінансування бізнесу для підтримки та розвитку вітчизняних підприємств.

Одним з доступних джерел фінансування інноваційної діяльності малих та середніх підприємств є венчурне фінансування. Венчурні фонди здійснюють інвестиції в цінні папери або підприємства з високим ступенем ризику, очікуючи надзвичайно високого прибутку. Звичайно, такі вкладення здійснюються у сфері новітніх наукових розробок, високих технологій. Відомий венчурний капіталіст Тім Дрейпер відзначив: “Венчурний бізнес – це коли інвестуються 10 компаній, з них половина стає банкрутами, у трьох інвестиції повертаються, одна дає 10-разове зростання, й у ще одній компанії прибуток у 100 разів перевищує вкладення” [6, с. 132–133].

Таким чином, під час фінансування інноваційних проектів венчурними капіталістами завжди присутній значний ризик. Внаслідок цього існує потреба в ефективному управлінні ризиками венчурного фінансуванні, а також важливим стає саме аналіз та оцінювання таких ризиків під час здійснення венчурної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості облікового відображення венчурних інвестицій та ризики у сфері венчурного фінансування досліджували у свої працях такі вчені, як О.В. Бабінська, Г.М. Білецька, І.В. Брикова, А.Л. Войтишкіна, В.Г. Герасимчук, І.С. Грозний, О.М. Денисенко, О.П. Денисенко, О.Є. Кузьмін, В.О. Лігузова, І.В. Литвин, О.В. Мартякова, С.З. Мошенський, К.В. Назаренко, А.І. Нікконен, О.М. Петрук, Н.Ю. Пікуліна, А.М. Поручник, Н.І. Редіна, К.С. Сасенко, І.В. Тарасенко, І.В. Трикоз, А.В. Череп, О.В. Школьна та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявний науковий доробок у сфері здійснення венчурної діяльності, залишаються недостатньо глибоко досліджені та вирішені питання, що стосуються особливостей управ-

ління венчурною діяльністю, аналізу та оцінювання ризиків венчурного фінансування, а також пошуку способів мінімізації, уникнення та запобігання таких ризиків.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз процесу управління ризиками у сфері венчурного фінансування інноваційних підприємств та виявлення основних факторів щодо мінімізації таких ризиків у процесі здійснення венчурної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Венчурне фінансування є не тільки одним із перспективних та альтернативних джерел залучення додаткових фінансових ресурсів, а й достатньо неліквідним та ризиковим видом вкладення капіталу.

Об'єктом венчурного підприємництва є ризикова (венчурна) діяльність, у процесі якої створюються і впроваджуються нові технології, товари, послуги. До об'єктів венчурного підприємництва варто відносити інтелектуальну власність, інноваційні продукти (процеси), інноваційні програми, венчурні проекти, договори (угоди) між суб'єктами венчурної інноваційної діяльності, акції (частки) інноваційних венчурних компаній, нові технології, товарну продукцію, сировинні ресурси тощо [4, с. 129].

Ризики у сфері венчурного фінансування передбачають настання певних подій, за яких і венчурний капіталіст, і підприємство-реципієнт не досягають бажаних результатів у процесі здійснення венчурної діяльності та реалізації впровадження інноваційного продукту.

У процесі здійснення венчурної діяльності управління ризиками посідає головне місце і має за мету як кількісну, так і якісну їх оцінку, а також визначення й застосування заходів щодо мінімізації таких ризиків, їх уникнення або запобігання.

Як зазначають В.Г. Герасимчук, О.В. Школьна, процес управління ризиками передбачає здійснення певних кроків, зокрема: 1) виявлення передбачуваних ризиків; 2) аналіз та оцінювання проектних ризиків; 3) вибір методів управління ризиками; 4) застосування обраних методів; 5) оцінювання результатів управління ризиками [2, с. 425].

Аналіз ризику включає два етапи, мета яких полягає в тому, щоб одержати необхідну інформацію про структуру, властивості об'єкта і наявні ризики. Зібраної інформації має бути достатньо для того, щоб приймати адекватні рішення на наступних стадіях. Аналіз передбачає етап виявлення ризиків (іноді кажуть – факторів ризиків, тобто певних подій та обставин) і етап їх оцінювання. Виявляючи ризики (якісна складова), визначають усі ризики, що властиві досліджуваній системі. Головне тут – не пропустити важливих обставин і докладно описати всі істотні ризики [3, с. 66].

Інформація сьогодні – це продукт високої якості та ціни. Якщо говорити про продукт як такий, то передбачається комплекс процесів, що передують його виробництву. Продукт може бути отриманий від постачальника як готовий товар, а може бути виготовлений самостійно, передбачаючи використання методів і процедур бюджетування, планування, контролінгу, фінансової діагностики, управління ризиками та внутрішнього контролю. Процес формування інформації ґрунтується на програмних комплексах і передбачає проектування баз даних з фільтром для регламентації інформації за рівнями прийняття рішень. Це необхідно для якісної організації інформаційного обміну [1, с. 12].

Загалом аналіз ризиків здійснюється з позиції:

- джерел, причин виникнення такого типу ризику;
- ймовірних негативних наслідків, викликаних можливою реалізацією такого ризику;
- конкретних прогнозованих заходів, що дозволяють мінімізувати ризик, що розглядається [5, с. 370].

У табл. 1 наведено методи аналізу та оцінювання ризиків інноваційного проекту.

Таблиця 1

Методи аналізу та оцінювання ризиків інноваційного проекту

Метод	Характеристика методу
Методи експертних оцінок	Група методів прогнозування та аналізу ризиків, заснованих на висновках експертів. До числа найбільш розповсюджених методів експертних оцінок ризику відносять метод Делфі, ранжирування, метод банальних оцінок. Вірогідність отриманих оцінок, що узагальнюють думки експертів, залежить від кваліфікації експертів, незалежності їхніх суджень, а також від методичного забезпечення експертизи. Одним з показників вірогідності отриманих значень є коефіцієнт конкордації (погодженості) думок експертів
Ймовірнісний аналіз	Припускаються, що побудова і розрахунки за моделлю здійснюються відповідно до принципів теорії ймовірностей. Ймовірність виникнення втрат визначається на основі статистичних даних попереднього періоду з встановленням області (зони) ризиків, коефіцієнта ризиків
Метод аналогії в управлінні ризиком	Використання бази даних аналогічних проектів для переносу їхньої результативності на проект, що розробляється. Цей метод використовується, якщо внутрішнє та зовнішнє середовище проекту та його аналогів має достатню збіжність за основними параметрами. Застосовується як на окремих стадіях життєвого циклу проекту, так і протягом життєвого циклу проекту загалом
Аналіз показника граничного рівня	Визначення ступеня стійкості проекту відносно можливих змін умов його реалізації
Аналіз чутливості проекту	Метод дозволяє оцінити, як змінюються результативні показники реалізації проекту при різних значеннях заданих змінних, необхідних для розрахунку
Аналіз сценаріїв розвитку	Метод припускає розроблення декількох варіантів (сценаріїв). Розраховуються песимістичний варіант (сценарій) можливої зміни змінних, оптимістичний і найбільш ймовірний варіант
Метод побудови дерева рішень проекту	Метод, що оцінює найбільш ймовірні значення результатів інноваційної діяльності залежно від варіантів реалізації інновації. Дозволяє розрахувати математичне очікування результатів за кожним з варіантів реалізації інновації
Імітаційні методи	Грунтуються на покроковому визначенні результативного показника за рахунок проведення багаторазових дослідів з моделлю. Основні їх переваги: прозорість розрахунків, простота сприйняття та оцінювання результатів аналізу проекту всіма учасниками процесу планування. Одним із недоліків цього методу є істотні витрати на розрахунки, пов'язані з великим обсягом вихідної інформації

Джерело: [2, с. 426].

Під час аналізу та оцінювання ризиків венчурного фінансування інноваційних проектів слід також враховувати характерні особливості венчурних інвестицій. Головною особливістю ризикового венчурного інвестування є те, що відбувається вкладення вільних коштів переважно у малі або середні підприємства інноваційної спрямованості, які, здебільшого, не надають інвестору будь-якої застави чи гарантій. Крім того, венчурний інвестор не має на меті придбати значну частку або контрольний пакет акцій підприємства, в яке вкладає кошти, а розраховує на те, що апарат управління підприємства використає інвестиції для швидкого розвитку свого підприємства. Прибуток у венчурного капіталіста з'явиться, коли він зможе продати свою частку або пакет акцій за ціною, що значно перевищить його первинні вкладення. Механізм венчурного фінансування може мати різні види капіталу, проте зазвичай у більшості випадків венчурний капітал має форму акціонерного капіталу, тобто відбувається придбання частини акцій венчурних підприємств.

Крім того, венчурний капіталіст разом зі своїм капіталом надає підприємству-реципієнту також консультаційні послуги з питань менеджменту, маркетингу, що відіграє важливу роль у формуванні та реалізації стратегії підприємства, підборі управлінського персоналу. До того ж венчурний капіталіст для розширення діяльності підприємства-реципієнта використовує власні зв'язки та інформацію про ринок, надає нові ідеї щодо подальшого розвитку такого підприємства.

Визначення особливостей венчурного фінансування – це перший крок до виявлення та систематизації способів і заходів з мінімізації, уникнення та запобігання ризиків, які виникають під час здійснення діяльності з виробництва нових знань та новітніх технологій.

Одним із способів мінімізації ризиків венчурної діяльності є поетапне фінансування інвестиційного проекту (табл. 2). На кожному з таких етапів може надаватися така сума інвестицій, яка необхідна для виконання певного переліку завдань або дій. За умов періодичної переоцінки перспективності інвестиційного проекту венчурний фонд або інвестор може прийняти рішення про припинення фінансування цього підприємства, тим самим знизивши рівень ризику венчурних інвестицій і створивши певний механізм щодо стимулювання ефективної діяльності підприємства-реципієнта.

Таблиця 2

Характеристика етапів розвитку інноваційного підприємства та джерела його фінансування

№ з/п	Етап	Характеристика етапу	Джерела фінансування діяльності підприємства
1.	Етап I. Розвиток венчурного підприємства	Проведення теоретичних досліджень, створення прототипу інноваційної продукції, на яку відсутній попит на ринку	Власні ресурси, державне фінансування, кошти окремих інвесторів
2.	Етап II. Стартовий етап	Розробка технології виробництва, організація нового виробництва, формування маркетингової стратегії, прогнозування ринку	Венчурні інвестиції бізнес-ангелів (неформальний сектор)
3.	Етап III. Ранній ріст	Виробництво інноваційної продукції, ринкова оцінка, розширення та розвиток виробництва	Венчурні інвестиції венчурних фондів, трастів, партнерств (формальний сектор)
4.	Етап IV. Вихід	Продаж інноваційного підприємства, викуп акцій у венчурного фонду	Власні ресурси

Крім того, варто зазначити, що серед методів мінімізації ризиків венчурного фінансування є страхування ризиків, розподіл ризиків (розподіл може відбуватися між учасниками проекту або через диверсифікацію портфеля фінансових інвестицій), а також резервування коштів на форс-мажорні обставини.

Висновки та пропозиції. Таким чином, венчурне інвестування як перспективне джерело вкладення та залучення вільних ресурсів втілює в собі багато інститутів розвитку інноваційного підприємництва. Ці інститути забезпечують зниження невизначеності на етапах здійснення аналізу нових інвестиційних проектів, а разом з тим сприяють зменшенню ризиків венчурного фінансування та збільшенню доходів під час виходу із інвестиційного проекту. Взагалі, венчурна діяльність – це достатньо специфічний та ризиковий бізнес. Тому представлені особливості венчурної діяльності обумовлюють значний вплив на процес здійснення аналізу та оцінювання венчурних інвестицій, що, у свою чергу, проявляється у формуванні інформації в системі бухгалтерського обліку про венчурні інвестиції у формі групування даних за напрямками венчурної інвестиційної діяльності, стадій, форм фінансування, етапів. Бухгалтерський облік повинен надавати повну та своєчасну інформацію про операції з венчурними інвестиціями з метою

прийняття своєчасних та ефективних управлінських рішень у сфері здійснення венчурної діяльності.

Отже, можемо зробити висновок, що у процесі здійснення венчурної діяльності існує гостра потреба в ефективному управлінні ризиками венчурного фінансування. Для того, щоб таке управління було максимально ефективне необхідним є формування повної інформаційної бази щодо венчурних інвестицій та можливих ризиків у системі бухгалтерського обліку підприємства. У першу чергу, нами було з'ясовано особливості здійснення венчурної діяльності та роль управління ризиками венчурного фінансування у процесі провадження такої діяльності. Було зосереджено увагу на методах аналізу та оцінювання ризиків інноваційного проекту, серед яких: методи експертних оцінок, ймовірнісний аналіз, метод аналогії в управлінні ризиком, аналіз показника граничного рівня, аналіз чутливості проекту, аналіз сценаріїв розвитку метод побудови дерева рішень проекту, імітаційні методи. Всі ці методи дозволяють оперативно проаналізувати всі можливі ризики інноваційного проекту та своєчасно прийняти ефективні управлінські рішення щодо подальшої реалізації такого проекту.

Список використаних джерел

1. *Безверхий К. В.* Інформаційний комплекс облікової системи та звітність в Україні : монографія / К. В. Безверхий, Т. В. Бочуля. – К. : Центр навчальної літератури, 2014. – 184 с.
2. *Герасимчук В. Г.* Управління ризиками в іноземному венчурному фінансуванні інноваційних проектів / В. Г. Герасимчук, О. В. Школьна // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. – 2008. – № 628. – С. 424–429.
3. *Кравченко В. А.* Виявлення та опис підприємницьких ризиків: практичних алгоритм для українського бізнесу / В. А. Кравченко // Вісник Запорізького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2008. – № 1(3). – С. 63–70.
4. *Кузьмін О. Є.* Венчурні організації у машинобудуванні: види та тенденції розвитку / О. Є. Кузьмін, І. В. Литвин // Актуальні проблеми економіки. Серія: Економіка та управління підприємствами. – 2009. – № 1 (91). – С. 126–135.
5. *Мазур И. И.* Управление проектами : учебное пособие / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге ; под общ. ред. И. И. Мазура. – 2-е изд. – М. : Омега-Л, 2004. – 664 с.
6. *Тараненко І. В.* Світовий досвід венчурної діяльності та проблеми венчурного фінансування в Україні / І. В. Тараненко, К. В. Назаренко // Академічний огляд. – 2011. – № 1(34). – С. 130–137.

УДК 336.330.34:631

С.В. Пономаренко, здобувач

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА**С.В. Пономаренко**, соискатель

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА**Serhii Ponomarenko**, candidate

Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

FINANCIAL AND ECONOMIC ASPECTS OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURE

Проведено аналіз основних фінансово-економічних показників розвитку сільського господарства, розкрито фактори, що його гальмують. На підставі отриманих даних охарактеризовано перспективи розвитку сільського господарства України та обґрунтовано необхідність розробки системи заходів з метою стимулювання його якісного та кількісного зростання, а також підкреслена провідна роль держави у цьому процесі. За результатами проведеного аналізу запропоновано напрямки посилення державного впливу з метою активізації соціально-економічного розвитку сільського господарства.

Ключові слова: сільське господарство, сільськогосподарські підприємства, державне регулювання, дотації, субсидії.

Проведен анализ основных финансово-экономических показателей развития сельского хозяйства, раскрыты факторы, которые его сдерживают. На основании полученных данных охарактеризованы перспективы развития сельского хозяйства Украины и обоснована необходимость разработки системы мер по стимулированию его качественного и количественного роста, а также подчеркнута ведущая роль государства в этом процессе. По результатам проведенного анализа предложены направления усиления государственного влияния с целью активизации социально-экономического развития сельского хозяйства.

Ключевые слова: сельское хозяйство, сельскохозяйственные предприятия, государственное регулирование, дотации, субсидии.

In this article, on the basis of statistical data was analyzed key financial and economic indicators of agricultural development, disclosed the factors that constrain it. Based on the data obtained by the author were characterized prospects for agriculture in Ukraine and necessity of developing a system of measures to stimulate its qualitative and quantitative growth, but also highlighted the leading role of the state in this process. According to the results of the analysis, proposed the direction of strengthening state influence in order to enhance the socio-economic development of agriculture.

Key words: agriculture, agricultural enterprises, government regulation, grants, subsidies.

Постановка проблеми. Сільське господарство є провідною галуззю, яка впливає на розвиток національної економіки, забезпечує як населення, так і підприємства ресурсами й продуктами кінцевого споживання, є основним замовником і споживачем промислової продукції, що в кінцевому підсумку формує прибуток у різних секторах народного господарства.

Забезпечення соціально-економічного розвитку сільського господарства є одним із пріоритетних завдань якісної трансформації національної економіки на етапі вдосконалення сформованої системи господарювання. Особливу значущість це завдання набуває в сьогоденні умовах суспільно-політичного життя, коли суспільство і держава намагаються визначити найбільш ефективні напрямки економічної взаємодії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розвитку сільського господарства цікавить багатьох вітчизняних і зарубіжних учених і залишається дискусійною й актуальною як в Україні, так і за її межами, особливо в умовах військово-політичної та економічної кризи. Дослідженню теоретико-методологічних засад розвитку сільського господарства присвятили свої наукові праці В.Г. Андрійчук, В.Т. Галушко, М.В. Гладій, Б.В. Данилів, С.І. Дем'яненко, М.І. Завадський, С.М. Кваша, А.П. Макаренко, М.Й. Малік, Л.О. Мармуль, Л.Ю. Мельник, П.Т. Саблук, Г.В. Черевко, В.В. Юрчишин та інші.

Високо оцінюючи наукові здобутки вказаних авторів із зазначеної проблеми, слід зауважити, що дослідження проблемних питань та визначення перспектив розвитку

сільського господарства України, а також пошук нових підходів до подолання його кризового стану залишаються актуальними й потребують поглибленого дослідження.

Мета статті. Метою статті є дослідження основних фінансово-економічних показників розвитку сільського господарства, визначення його проблем та напрямів їх вирішення.

Основні результати дослідження. Сільське господарство – це особлива галузь економіки, від рівня розвитку якої залежить зростання всієї економіки в цілому й вирішення багатьох економічних та соціальних проблем, які постали перед Україною на сучасному етапі. Сільському господарству властиві деякі специфічні особливості [12]:

- сільське господарство характеризується тим, що в ньому як головний, незамінний засіб виробництва використовується земля;
- як специфічні засоби виробництва в сільському господарстві виступають живі організми – рослини й тварини, які розвиваються на основі біологічних законів;
- сільськогосподарське виробництво просторово розосереджене й ведеться у різних ґрунтово-кліматичних умовах, що необхідно враховувати при механізації виробничих процесів, хімізації та меліорації галузі, підборі сортів сільськогосподарських культур і порід тварин;
- результати сільськогосподарського виробництва дуже залежать від ґрунтово-кліматичних умов, тоді як на промислове виробництво цей чинник практично не впливає;
- у сільському господарстві робочий період не збігається з періодом виробництва, що зумовлює сезонність сільського господарства.

За період 2001–2013 рр. валова додана вартість сільського господарства та обсяги виробництва сільської продукції зменшились на третину, що безпосередньо пов'язане з низьким зростанням обсягів валової продукції сільського господарства (табл. 1). Загрозливих масштабів набула деіндустріалізація цього сектору економіки, про що свідчить зменшення частки основного капіталу в загальній вартості за період 2001–2013 рр. майже вдвічі.

Таблиця 1

*Динаміка основних показників розвитку сільського господарства України
у 2001–2013 рр., %*

Показники	2001	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Темп росту до 2001 р., %
1. Валова додана вартість (ВДВ) сільського господарства, мисливства, лісового господарства в загальному обсязі ВДВ	16,3	8,6	7,5	7,9	8,3	8,7	9,9	9,3	10,4	63,8
2. Випуск продукції сільського господарства, мисливства, лісового господарства в загальному обсязі випуску (в основних цінах)	14,4	8,3	7,2	7,5	8,1	7,9	8,8	8,6	8,6	59,7
3. Основні засоби сільського господарства, мисливства, лісового господарства в загальній вартості основних засобів	10,2	4,8	3,9	3,1	2,6	1,7	1,6	1,5	1,5	14,7
4. Кількість найманих працівників сільського господарства, мисливства, лісового господарства у загальній їх кількості	17,1	8,8	7,6	6,9	6,6	6,2	9,2	9,2	9,1	53,2

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України.

Негативною тенденцією є суттєве скорочення частки найманих працівників сільського господарства у загальній їх кількості. Основним чинником непривабливості українського сільського господарства для працездатного населення є низький рівень

заробітної плати працівників галузі порівняно з іншими секторами економіки. Також такій тенденції сприяло скорочення кількості сільських жителів внаслідок трудової міграції через бідність, безробіття, занепад соціальної інфраструктури.

Як свідчать дані табл. 2, за період з 2000 року по 2013 рік тенденції рентабельності виробництва основних видів продукції сільського господарства є суперечливими. Так, рослинництво протягом всього періоду дослідження є прибутковим, що обумовлено зростанням цін та попиту на його продукцію на світовому ринку. В свою чергу, через високу собівартість та невисокі закупівельні ціни на основні види продукції, тваринництво залишається збитковим. Такий стан речей створює передумови для переорієнтації сільськогосподарських підприємств на вирощування рентабельних зернових, а також олійних культур, і як наслідок призвести до незбалансованого постачання на ринок різноманітної продовольчої продукції. А отже, може викликати скорочення виробництва окремих малорентабельних або збиткових сільськогосподарських видів продукції, що призведе до зниження їх пропозиції на ринку, появи ажіотажного попиту й стрімкого здорожчання, з одного боку, а з іншого – виникне необхідність ліквідовувати дефіцит за рахунок імпорту, що є, безумовно, негативним сценарієм розвитку подій (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка рівня рентабельності основних видів продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах у 2000–2013 рр., %

Види продукції	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Зернові культури	64,8	45,8	20,1	3,1	7,4	28,7	16,4	7,3	13,9	26,1	15,2	1,5
Насіння соняшнику	52,2	64,3	45,2	24,3	20,7	75,9	18,4	41,4	64,7	57	45,8	28,5
Цукрові буряки	6,1	6,2	-0,8	4,8	11,1	-11	7,1	37	16,7	36,5	15,7	2,7
Овочі відкритого ґрунту	-1,7	30,9	-5	16,1	14,8	14,1	11,1	19,1	23,5	9,9	-6,8	7
Картопля	14	33,5	-0,7	17,8	56,2	24,7	7,9	12,9	62,1	17,7	-21,5	23
Плоди	-1,1	19,9	8,4	12,7	33,5	8,5	13,9	16,2	14,9	17,9	8,8	154,7
Виноград	62,7	44,5	8,7	31,7	39,6	33,2	58,8	92,1	91,6	57,1	72,6	101,7
Молоко і молочні продукти	-6	9,9	-0,4	12,2	-3,7	13,8	4,1	1,4	17,9	18,5	2,3	13,6
Велика рогата худоба на м'ясо	-42	-44	-34	-25	-38	-41	-24	-33	-36	-24,8	-29,5	-43,3
Свині на м'ясо	-44	-33	-14	14,9	-9,2	-28	0,3	12,1	-7,8	-3,7	2	0,2
Вівці та кози на м'ясо	-46	-38	-44	-32	-34	-46	-39	-32	-30	-39,6	-40	-42,8
Птиця на м'ясо	-33	11	3,8	24,9	12,1	-19	-11	-23	-4,4	-16,8	-7,2	-10
Яйця	10,6	18,5	15,2	23,5	-6,8	9,1	13	13,1	18,6	38,8	52,6	47,6
Вовна	-76	-75	-75	-73	-78	-81	-75	-79	-82	-70,6	-61	-72,7

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України.

Сучасний стан сільського господарства України характеризується загостренням кризових явищ, що перешкоджають його стабільному й ефективному розвитку. Зберігається тенденція скорочення ресурсного потенціалу сільського господарства, не завершений процес формування економічно активних суб'єктів цього сектору економіки, погіршуються демографічна ситуація та екологічна ситуація, продовжується руйнація соціальної інфраструктури, знижується рівень та якість життя сільського населення.

Відновлення економічного зростання в сільському господарстві, вирішення багатьох соціальних проблем, що склалися в цьому секторі економіки, неможливе без регуляторного впливу з боку держави.

Державне регулювання соціально-економічного розвитку сільського господарства являє собою систему взаємопов'язаних форм, методів та інструментів, що застосовуються суб'єктами регулювання з метою впливу на доходи, структуру сільськогосподарського виробництва, аграрний ринок, соціальну структуру села, міжгалузеві та міжгосподарські

відносини. Метою державного регулювання сільського господарства є створення стабільних економічних, соціальних та правових умов для його розвитку, що пояснюється специфічними умовами функціонування сільського господарства, а саме: дефіцитом фінансових ресурсів; високим рівнем капіталоємності й низькою фондовіддачею галузі; розбіжністю термінів проведення витратних операцій та отримання доходів.

Досягнення цих цілей вимагає від органів державної влади різносторонньої діяльності та застосування різноманітних методів і форм впливу на розвиток сільського господарства. Загалом під методом державного регулювання економіки розуміють спосіб впливу держави на економіку, за допомогою якого здійснюються регулятивні дії. Форми державного регулювання являють собою вид впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання. Під методами державного регулювання розуміємо сукупність засобів і прийомів впливу держави на суб'єкти господарювання. Вивчення наукових джерел з цієї проблеми дозволило нам виокремити основні методи державного впливу на соціально-економічний розвиток сільського господарства (табл. 3).

Таблиця 3

Основні форми та методи державного регулювання соціально-економічного розвитку сільського господарства

МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ	НЕПРЯМІ	Інструменти зовнішньої політики: – експортно-імпортні тарифи
			Інструменти фінансово-кредитної політики: – пільгове кредитування; – здійснення цільового лізингу; – страхування
			Інструменти цінової політики: – державні закупівлі; – моніторинг цін на засоби виробництва; – гарантування закупівельних цін на основні види продукції
			Інструменти податкової політики: – спеціальні режим оподаткування; – повне або часткове звільнення від сплати окремих податків та обов'язкових платежів; – зниження ставок оподаткування; – списання та реструктуризація податкової заборгованості
	ПРЯМІ		– прямі субсидії на закупівлю елітних сортів та насіння; – експортні субсидії; – компенсація втрат від стихійних лих; – субсидії на розвиток виробничої інфраструктури; – компенсація витрат (частини витрат) виробника у зв'язку ростом цін на електроенергію, паливно-мастильні матеріали; – компенсація витрат (частини витрат) виробника у зв'язку з реорганізацією виробництва; – компенсація витрат (частини витрат) виробникам добрив та засобів захисту рослин; – компенсація частини витрат по страхуванню; – інші субсидії
	АДМІНІСТРАТИВНІ МЕТОДИ		Державні програми: – фінансування наукових досліджень і розробок; – фінансування освіти та підвищення кваліфікації в сільському господарстві. Інструменти зовнішньої політики: – квотування або ліцензування; – сертифікація імпорту; – ветеринарні, санітарні, фіто-санітарні норми. Інструменти контролю та моніторингу: – за оборотом землі; – обстеження ґрунтів; – за фінансовим оздоровленням підприємств сільського господарства; – моніторинг організації й функціонування мережі оптових товарних бірж і продовольчих ринків; – контроль за надходженням і використанням генетично змінених продуктів харчування й компонентів для їхнього виробництва

Джерело: згруповано автором на основі [3; 4].

Щодо принципів державного регулювання розвитку сільського господарства, то вчені економісти-аграрники досить по-різному підходять до їх визначення. Так, колектив учених Інституту аграрної економіки під керівництвом П. Саблука вважає [11], що побудова аграрної політики має відповідати таким принципам:

- системності та комплексності, тобто вплив держави повинен мати системний характер, охоплюючи всі аспекти агропромислової діяльності;
- пріоритетності людини і селянина при визначенні як цілей, так і механізмів її реалізації;
- опори на науку в процесі розроблення стратегії й тактики політичних рішень, а також результатів їх здійснення, що забезпечує реальність політики.

У свою чергу, М. Хорунжий стверджує [16, с. 207], що в основу державного регулювання розвитку аграрного сектору “має бути покладений принцип неперервності і комплексності управління процесом аграрних перетворень, за яким єдиним шляхом подолання відсталості кризових явищ в АПК може бути надання в аграрній політиці статусу першорядного значення уже прийнятим законодавчим актам, розробка інших актів та організація роботи щодо їх виконання”.

На переконання автора, найважливішими принципами організації державної політики щодо активізації соціально-економічного розвитку сільського господарства є:

- програмно-цільовий підхід;
- протекціонізм;
- системність (з погляду єдності в підходах до координації державного і місцевого рівнів реалізації державної політики);
- адресність і цільовий характер підтримки;
- субсидіарність;
- відповідність поточним економічним умовам;
- селективність.

Активізація соціально-економічного розвитку сільського господарства залежить від взаємодії ринкового механізму та державного регулювання галузі. Практика свідчить, що на різних етапах розвитку ринкових відносин співвідношення ролей держави і ринку закономірно змінюється. Досягнення найвищих рівнів ефективності сільського господарства залежить від оптимальності впливу держави стосовно конкретних сфер і напрямків регулювання, а також ступінь втручання в ринковий механізм.

На думку автора, для забезпечення ефективності соціально-економічного розвитку сільського господарства необхідно активізувати державний вплив у таких напрямках:

- стимулювання науково-дослідної діяльності з метою підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва;
- підтримка доходності виробництва сільськогосподарської продукції;
- удосконалення соціально-економічної інфраструктури в сільській місцевості;
- стимулювання сільськогосподарського страхування;
- регулювання ціноутворення на сільськогосподарські товари;
- перекваліфікація і допомога у впровадженні нової господарської діяльності.

Висновки. Сільське господарство відіграє важливу роль у загальному економічному розвитку країни, оскільки створює робочі місця, забезпечує населення продовольчими товарами, а промисловість – сировиною. Тому нагальною є необхідність прискорення процесів реформування сільського господарства, запровадження цілеспрямованих заходів державної політики, спрямованих на його розвиток як життєво важливого чинника становлення економіки країни. Побудова ефективної системи державного регулювання соціально-економічного розвитку сільського господарства

дозволить створити підґрунтя для забезпечення економічного зростання галузі, що передбачає збільшення обсягів виробництва, підвищення продуктивності праці, підтримку стабільності товарних цін на сільськогосподарську продукцію, запобігання і стримування гіперінфляції, підтримка стабільності трудової зайнятості сільського населення, запобігання безробіттю.

Список використаних джерел

1. *Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку)* / М. В. Присяжнюк, М. В. Зубець, П. Т. Саблук та ін. ; за ред. М. В. Присяжнюка та ін. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
2. *Андрійчук В. Г.* Економіка аграрних підприємств : підручник / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
3. *Борнякова Е. В.* Международный опыт государственной помощи сельскому хозяйству [Электронный ресурс] / Е. В. Борнякова // Вестник Удмуртского университета. – 2011. – Вып. 2. – Режим доступа : http://vestnik.udsu.ru/2011/2011-022/vuu_11_022_02.pdf.
4. *Діброва А. Д.* Удосконалення державного регулювання сільськогосподарського виробництва в Україні / А. Д. Діброва // Економіка АПК. – 2009. – № 7. – С. 44–50.
5. *Індекси обсягу сільськогосподарського виробництва у 2012 році* [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. *Карпенко Г. Г.* Совершенствование механизмов регулирующего воздействия государства на экономику аграрного сектора : автореф. дис. ... д-ра экон. наук / Г. Г. Карпенко. – М., 2011. – 41 с.
7. *Макаренко А. П.* Аграрна політика в умовах розвитку ринкових відносин / А. П. Макаренко // Економіка і держава. – 2006. – № 4. – С. 39–41.
8. *Основи аграрної економіки* : підручник / В. П. Галушко, Гвідо Ван Хуленбрук, О. А. Ковтун та ін. – К. : Вища освіта, 2003. – 399 с.
9. *Притула Н. М.* Особливості ціноутворення на сільськогосподарську продукцію в економічно розвинутих країнах / Н. М. Притула // Держава та регіони. – 2012. – № 4. – С. 184–188.
10. *Світовий досвід розвитку державної політики щодо підтримки сільськогосподарського товаровиробника* / Ю. С. Коваленко, І. В. Охріменко, М. І. Асаула, О. В. Демченко // Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку : інформ.-аналіт. зб. / за ред. П. Т. Саблука та ін. – К., 2009. – Вип. 5. – 647 с.
11. *Стратегічні напрями розвитку агропромислового комплексу України* / за ред. П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка. – К. : ІАЕ, 2002. – 60 с.
12. *Транченко Л. В.* Конкурентні пріоритети та напрямки економічного розвитку сільського господарства [Електронний ресурс] / Л. В. Транченко, О. М. Транченко. – Режим доступу : <http://ecj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/23.pdf>.
13. *Черевко Г. В.* Державне регулювання економіки в АПК : [навч. посіб.] / Г. В. Черевко. – К. : Знання, 2006. – 339 с.
14. *Щекович О. С.* Використання зарубіжного досвіду державного регулювання економіки АПК в Україні / О. С. Щекович // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 140–146.
15. *Юрчишин В. В.* Розбудова системного державного управління сільським господарством / В. В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 6–16.
16. *Хорунжий М. Й.* Аграрна політика : навч. посіб. / М. Й. Хорунжий. – К. : КНЕУ, 1998. – 240 с.

УДК 332.5

М.А. Столбова, асистент

Відкритий міжнародний університет розвитку людини “Україна”, м. Київ, Україна

ПРОЕКТИ З РОЗВИТКУ НЕРУХОМОСТІ: СТАДІЇ ТА ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ**М.А. Столбова**, ассистент

Открытый международный университет развития человека “Украина”, г. Киев, Украина

ПРОЕКТЫ ПО РАЗВИТИЮ НЕДВИЖИМОСТИ: СТАДИИ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ**Mariia Stolbova**, assistant

Open International University of Human Development “Ukraine”, Kyiv, Ukraine

PROJECTS ON REAL ESTATE DEVELOPMENT: STAGES AND PROBLEMS OF IMPLEMENTATION

Розглянуто стадії проектів з розвитку нерухомості, що проводять девелоперські компанії. Охарактеризовано типи реалізації девелоперських проектів, розкрито зміст цих стадій.

Ключові слова: ринок нерухомості, проекти з розвитку нерухомості, стадії проектів.

Рассмотрены стадии проектов по развитию недвижимости, которые реализуют девелоперские компании. Охарактеризованы типы реализации девелоперских проектов, раскрыто содержание этих стадий.

Ключевые слова: рынок недвижимости, проекты по развитию недвижимости, стадии проектов.

This paper examines the development stage projects in real estate development companies spend. We characterize the types of implementation of development projects, the content of their stages.

Key words: real estate market, projects in development real estate, stage projects.

Постановка проблеми. Останніми роками дослідження у сфері нерухомості та будівельної галузі активізувалися, водночас поза увагою залишається багато проблем, зокрема, пов'язаних із галузевою специфікою управлінських рішень. Управління діяльністю визначають як процес господарювання, що спирається на безупинний пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства у мінливих умовах зовнішнього середовища в межах обраної місії та прийнятої мотивації діяльності та який пов'язаний з модифікацією наявних і формуванням нових ринків збуту. В цьому контексті важливим постає визначення методологічних, теоретичних основ побудови ефективної системи управління діяльністю девелоперських компаній для пошуку напрямів розвитку потенціалу цих підприємств, що визначає можливості до здійснення ефективної управлінської діяльності в усіх сферах економіки.

Метою дослідження є розгляд стадій проекту з розвитку нерухомості, що проводять девелоперські компанії на ринку нерухомості України для розкриття їх особливостей, визначення проблем та недоліків для можливого їх усунення.

Виклад основного матеріалу. Девелопмент визначається як напрям бізнесу, пов'язаний з наданням послуг із якісного перетворення нерухомості з метою зростання її вартості [1, с. 137]. Ю. Бакрунов вказує, що цільова направленість усіх різновидів девелоперських відносин може бути охарактеризована як управління розвитком нерухомості, що у всіх випадках передбачає інтеграцію діяльності учасників будівництва і відрізняється ступенем охоплення стадій життєвого циклу об'єктів нерухомості; при цьому предмет праці в усіх випадках є тотожним за своєю економічною сутністю і, незважаючи на те, що засоби праці можуть знаходитись у різній власності, являє собою єдність знарядь праці і робочої сили, що технологічно об'єднані внаслідок реалізації функцій управління проектом [2, с. 13]. Таким чином, сфера девелопменту охоплює достатньо різнопланові напрями управління нерухомістю: економічний, юридичний та технічний.

На ринку нерухомості працюють різноманітної спрямованості компанії, підприємства, фірми тощо.

Девелоперські компанії – це відносно новий вид компаній на вітчизняному ринку нерухомості. Новоз'явлені компанії схильні до широкого спектра діяльності на ринку

нерухомості, пов'язаної з організацією інвестиційного проекту розвитку об'єктів нерухомості (розробленням концепції проекту, підбором команди учасників проекту, дослідженням ринку, проектуванням, фінансуванням, будівництвом, маркетингом, управлінням та реалізацією результатів діяльності, пошуком найкращих місць для розташування об'єкта, постачанням засобів, отриманням дозволу на будівництво/реконструкцію, організацією ремонтних робіт, здачею в оренду нерухомості тощо).

Однак основною метою будь-якого суб'єкта господарювання є отримання прибутків. Для успішної діяльності й отримання прибутків девелоперській компанії необхідно мати чіткий алгоритм дій щодо реалізації певного проекту.

Алгоритм дій девелоперської компанії складається з певних етапів. Реалізація інвестиційних проектів, пов'язаних з нерухомістю, як і інших інвестиційних проектів, охоплює певні етапи. Найчастіше виділяються такі:

- перед проектна стадія, що включає аналіз ринку нерухомості та взаємодію з бізнес-структурами, які працюють на ринку нерухомості (аналітичні агенції, агенції нерухомості тощо) для того, щоб з'ясувати тренди і тенденції функціонування ринку нерухомості і суміжних ринків. До цього також необхідно віднести й аналіз факторів, що впливають на попит та пропозицію на ринку нерухомості (макроекономічні фактори, місцеві фактори, інституційні фактори, фактори навколишнього середовища, соціальні, демографічні тощо), підбір об'єктів нерухомості (місце розташування об'єкта нерухомості). Одним з ключових завдань знайти оптимальне місце, щоб заробити гроші. Оптимальне розташування не обов'язково в центрі міста, тому що це, ймовірно, є найвищими цінами області. Найбільш успішні забудовники шукають місце під об'єкт подешевше з перспективою продажу або здачі в оренду за високою ціною, формування стратегії проекту, інвестиційний аналіз, оформлення документації, залучення кредитних та інвестиційних коштів;

- стадія проектування, що включає розроблення фінансової схеми, організацію фінансування: аналіз можливих джерел фінансування відповідно до масштабу проекту; вибір форм і методів залучення і запозичення фінансових ресурсів; вибір кредиторів, інвесторів, фінансових установ спроможних профінансувати проект, формування архітектурно-інженерної групи. Розробники можуть купити земельну ділянку для розроблення (проектування) комерційних приміщень, торгових одиниць, офісів, готелів, житла або інших будівель. Можлива участь у конверсії або ремонті наявних будівель, керівництво проектуванням, проведення тендеру на будівельні роботи;

- стадія будівництва, що включає координацію будівельних робіт, контроль якості будівництва і кошторисних розрахунків. На цьому етапі розробники повинні мати знання будівельних норм і правил і, можливо, потрібна команда інших професіоналів (архітектор, землемір, інженер, дизайнер інтер'єрів, будівельники, електрики, менеджер проекту);

- стадія реалізації, що включає маркетинг, реалізацію об'єктів нерухомості, контроль за експлуатацією споруди і роботою інженерних систем після завершення будівництва, реклама нерухомості [3, с. 4–5].

Кінцева мета процесу розвитку нерухомості – отримання прибутку від продажу або оренда нерухомості. Прибуток залежить від розміру і характеру проекту.

Протягом усього процесу розвитку нерухомості дуже важливо зберегти контроль над витратами. Не прорахований проект може призвести до істотних витрат, у той час як успішний проект може принести великі прибутки.

При цьому обсяги об'єднання в межах діяльності девелопера різних стадій процесу впровадження інвестиційних проектів можуть відрізнятись. Так, виділяються декілька типів функціонування девелоперських проектів (табл.).

Таблиця

Типи реалізації девелоперських проектів

Типи економічних відносин	Ознаки				
	Характер прав власності	Ступінь самостійності в реалізації девелопменту	Широта охоплення стадій реалізації проекту і життєвого циклу об'єкта нерухомості	Цілі, задачі, функції учасників	Характер відповідальності за результати діяльності
Централізований	Відсутність у девелопера прав власності на об'єкт	Гнучка конфігурація встановлюється угодою сторін	Участь на всіх стадіях	Отримання прибутку від реалізації проекту з відсутністю функцій фінансування	Відповідальність за кінцевий результат. Девелопер несе усі ризики
Концесійний	Відсутність у девелопера прав власності на об'єкт	Високий ступінь самостійності на всіх стадіях реалізації проекту	Участь у проекті з моменту фінансування до експлуатації	Повернення інвестицій, отримання прибутку від експлуатації об'єктів	Вся повнота відповідальності від інвестиційної до експлуатаційної стадії
Аутсорсинговий	Відсутність у девелопера прав власності на об'єкт	Гнучка конфігурація встановлюється угодою сторін	Участь з моменту бізнес-планування до здавання об'єкта	Отримання винагороди за введення об'єкта в експлуатацію	Відповідальність за створення об'єкта. Відсутні лише ризики фінансування
Генпідрядний	Відсутність у девелопера прав власності на об'єкт	Повна самостійність в організації управління будівництвом	Участь, починаючи зі стадії управління проектом до здавання об'єкта	Винагорода за введення і забезпечення експлуатації об'єкта	Повнота відповідальності, несе усі ризики до передачі об'єкта замовнику
“Під ключ”	Відсутність у девелопера прав власності на об'єкт	Гнучка конфігурація встановлюється угодою сторін	Участь, починаючи зі стадії управління проектом до здавання об'єкта в експлуатацію	Винагорода за організацію будівництва	Відповідальність за організацію будівництва. Ризики господарської діяльності
Базовий	Відсутність у девелопера прав власності на об'єкт	Гнучка конфігурація встановлюється угодою сторін	Участь зі стадії поставок до стадії будівництва включно	Винагорода за роботи по забезпеченню будівництва	Відповідальність за забезпечення будівництва. Ризики господарської діяльності
Господарський спосіб	Наявність у девелопера прав власності на об'єкт	Повна самостійність	Участь на всіх стадіях реалізації проекту	Повернення інвестицій та отримання прибутку від експлуатації	Вся повнота відповідальності. Всі ризики, включаючи фінансові

Джерело: складено автором за [2, с. 14–15].

Кожен із зазначених типів має власні особливості, а їх вибір залежить від конкретних умов. Так, якщо замовник має розроблений проект, досвід будівництва проте обмежений фінансовими ресурсами, йому не вигідно залучати проектно-будівельне під-

приємство або переплачувати професійному керуючому, доцільно провести тендер і за критерієм мінімальної ціни відібрати підрядника [4, с. 99].

Успіх реалізації девелоперських проектів залежить від багатьох факторів: правильного передбачення та врахування поведінки ринку, забезпечення ефективного контролю за всіма стадіями інвестиційного проекту, які реалізуються девелопером, добір оптимальної моделі фінансування проекту, мінімізації затрат коштів та часу на реалізацію проекту. Слід наголосити, що доступність фінансування є однією з важливих передумов ефективної реалізації девелоперських проектів у розвинених державах. Так, характерною рисою для західноєвропейських держав та США є головна роль венчурних компаній, що створюються під кожний проект з метою консолідації фінансових коштів; не менш важливим є й наявність істотної державної фінансової та організаційної підтримки, направленої на створення сприятливих умов девелопменту нерухомості [5, с. 12]. Натомість в Україні широкий розвиток девелоперської діяльності гальмується відсутністю адекватного довгострокового фінансування.

Не меншою проблемою є й неврегульованість девелоперської діяльності. Так, чинне законодавство не містить визначення такого виду діяльності, що суттєво підвищує трансакційні витрати, пов'язані з необхідністю щоразу визначати оптимальний правовий режим відносин, що виникають між девелопером та споживачами його послуг.

Список використаних джерел

1. *Украдыженко М. С.* Методологические вопросы исследования девелопмента / М. С. Украдыженко // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2010. – № 2. – С. 137–139.
2. *Бакрунов Ю. О.* Методология развития девелоперской деятельности в инвестиционно-строительной сфере : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : спец. 08.00.05 / Юрий Октавьевич Бакрунов. – М., 2010. – 38 с.
3. *Солунский А. И.* Девелопмент в коммерческой недвижимости : учеб. пособие / А. И. Солунский, А. К. Орлов, О. А. Куракова. – М. : МГСУ, 2010. – 72 с.
4. *Скочилас С. М.* Організаційні форми взаємодії учасників інвестиційного процесу / С. М. Скочилас, С. П. Черничинець // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 34. – С. 96–102.
5. *Гауб Т. В.* Особенности финансирования девелоперских проектов недвижимости в России : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Т. В. Гауб ; Гос. ун-т упр. – М., 2010. – 19 с.

UDC 005.591.4

Olha Harafonova, PhD in Economics**Dmytro Ulchenko**, student

Kyiv National Economic University, Kyiv, Ukraine

FINANCIAL RESTRUCTURING AS A MEANS OF FINANCIAL RECOVERY OF ENTERPRISES**О.І. Гарафонов**, канд. екон. наук**Д.О. Ульченко**, студент

Київський національний економічний університет, м. Київ, Україна

ФІНАНСОВА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ**О.И. Гарафонов**, канд. экон. наук**Д.О. Ульченко**, студент

Киевский национальный экономический университет, г. Киев, Украина

ФИНАНСОВАЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК СРЕДСТВО ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Justified by the different valuation techniques for the implementation of enterprise financial restructuring as an example of domestic enterprises, taking into account existing tools and features of the release of its application. Analyzing, systematizing and summarizing the results of scientific activities of many scientists proposed a general approach to the definition of "financial restructuring". Identified the main instruments for the implementation of financial restructuring. Expediency of using scorecards Altman and Olson when deciding on the possibility of financial restructuring in domestic enterprises.

Key words: financial restructuring, tools, financial recovery, financial performance.

Обґрунтовано різні методики оцінювання підприємства щодо здійснення фінансової реструктуризації на прикладі діяльності вітчизняних підприємств з урахуванням наявного інструментарію та виділенням особливостей його застосування. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи результати наукової діяльності багатьох учених, було запропоновано загальний підхід до визначення «фінансова реструктуризація». Визначено основні інструменти здійснення фінансової реструктуризації. Обґрунтовано доцільність використання систем показників Альтмана та Олсона при прийнятті рішення про можливість здійснення фінансової реструктуризації на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: фінансова реструктуризація, інструменти, фінансове оздоровлення, фінансові показники.

Обоснованы различные методики оценки предприятия по осуществлению финансовой реструктуризации на примере отечественных предприятий с учетом существующего инструментария и выделением особенностей его применения. Анализируя, систематизируя и обобщая результаты научной деятельности многих ученых, был предложен общий подход к определению «финансовая реструктуризация». Определены основные инструменты осуществления финансовой реструктуризации. Обоснована целесообразность использования систем показателей Альтмана и Олсона при принятии решения о возможности осуществления финансовой реструктуризации на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: финансовая реструктуризация, инструменты, финансовое оздоровление, финансовые показатели.

Statement of the problem. Under conditions of unstable economic and political situation in Ukraine, frequent change of legal framework, a high level of competition in the markets, the issue of financial recovery of enterprises through restructuring activities is becoming increasingly important. Also, a large number of enterprises have no system of financial controlling and their management structure does not allow for financing stability and increase profits in the long-term perspective. Thus, implementing financial restructuring can increase the level of solvency and also generally able to help the company overcome crisis.

Analysis of recent researches and publications, highlighting unsolved aspects of the problem. Nowadays, many scientists engaged in research on financial restructuring of the enterprise. Their approaches are quite reasonable and informative, but at the same time have different means and mechanisms of understanding the financial restructuring of the enterprise. In particular, the problems highlighted in the works of local and foreign scientists: I.V. Babi, L.P. Belyh, E.O. Frese, J.M. Chernavskiy, O.M. Kleimenov, R. Karasuk, D.I. Kovalenko, V.V. Lavrynenko, A.V. Lepohina, L. Lihonenka, J.G. Lysenko, T. Misernuy, A.A. Tereshchenko, J. Champi, V.D. Shapiro and others. Despite the deep researches and

experience gained, some aspects of the implementation of financial restructuring require additional analysis.

The purpose of the article. The purpose is to justify variety of valuation techniques for the implementation of the financial restructuring as an example of domestic enterprises, taking into account existing instruments and distinguish characteristics of its application.

Statement of the material. Financial restructuring can be carried out as part of the reorganization, because the total reorganization always involves a change in the financial mechanism, and can be implemented separately as a means of financial recovery company. In this case, it performs only function of sanitation. The legislation of Ukraine financial restructuring is seen as "... a system of measures implemented during the proceedings in bankruptcy to avoid bankruptcy and liquidation, aimed at improving financial and economic situation and satisfy in full or in part by creditors adjustment, debt restructuring and capital and (or) changing its legal structure of the debtor" [7].

There are different approaches to the definition of "financial restructuring". According to N.A. Grynyuk, financial restructuring involves reforming corporate governance with compulsory investment attraction for the recovery of the enterprise [4].

M.D. Bilyk under financial restructuring sees its own way to achieve strategic financial reforms in the implementation of financial strategies. Specifies that the financial restructuring of the company is a system of financial, economic and other measures aimed at reforming its financial operations and achieve the goal of its financial strategy by implementing the necessary reforms part of its capital, assets and cash flows, adjusted for changes conjuncture of financial market and other external factors of financial performance [3].

Some authors interpret this term as only change the structure of the balance sheet liabilities (French economist M. Perar) or just a change in accounts payable (L.P. Batenko), some see it as a redistribution of receivables and payables (A. Butnyk-Seversky, G. Lozovaja, A. Donchenko).

M.I. Nebava notes that the financial restructuring involves changing the structure and size of equity and debt capital, as well as to changes in the investment of the company. So, these are the measures: restructuring of debts to creditors; obtain additional credit; increase of share capital; freezing investments. Financial restructuring must be accompanied by the restructuring of production, or liquidation of the company later can not be avoided [8].

So based on the above definitions, we note that: financial restructuring is a set of measures designed to improve the financial condition of the company, which is achieved by means of asset management, liabilities optimization and expanding investment attraction.

There are several different approaches to determining the primary purpose of financial restructuring. Thus, according to M.D. Bilyk purpose of financial restructuring is to restore fiscal balance with the threat of bankruptcy, says S.E. Shershneva - stabilizing the company, V.M. Grinyova and A.V. Green - growth in sales. Characteristic features in determining the financial restructuring is that the financial restructuring include optimization of the structure of liabilities and improving the efficiency of using assets [6].

Financial restructuring is highly effective in the short term, it minimizes the threat of liquidation of the company and thus enable the enterprise to focus on its strategic goals aimed at increasing production efficiency. It is important to choose reasonable instruments of financial restructuring that will allow for the development of the enterprise in the long term. For instance, using debt management optimization solves only the current financial turmoil, and not affects the overall economic situation in the enterprise. Therefore, it is reasonable to use complex of methods aimed at the following areas of business: the restructuring of the balance of liabilities (short-term and long-term debt of the company and the structure of equity and debt), restructuring asset balance (types of current and non-current assets and their

correlation) and restructuring cash flows (certain types of positive and negative cash flow). The choice of instruments should provide timely adaptation enterprises to the dynamic business environment.

We can distinguish the following main instruments of financial restructuring:

- delay of payment of payables;
- obtain additional loan;
- write-off of bad debts;
- reduce the interest rate on the debt;
- determine more favorable repayment scheme;
- increase of share capital;
- receive new investment;
- freeze investments;
- replace the part of debt for shares;
- cancellation of the part or whole debt [5].

In order to determine advisability of implementation of financial restructuring, we can use Altman's Z-score Model and Ohlson's O-score Model for predicting bankruptcy.

The most popular model for predicting corporate bankruptcy by using financial ratios is Altman's Z-score Model. The prediction accuracy of this model on the horizon of one year is 95 %, in two years – 83 %, which is its advantage. Calculating the Z-score is based on the following formula (1) [1].

$$Z = 1,2 \cdot X_1 + 3,3 \cdot X_2 + 1,4 \cdot X_3 + 0,99 \cdot X_4 + 0,6 \cdot X_5, \quad (1)$$

where X_1 – Working Capital / Total Assets. The ratio is often used in studies of corporate issues is a measure of net liquid assets relative to total assets of the company. Working capital is defined as the difference between current assets and current liabilities.

X_2 – Earnings Before Interest and Taxes / Total Assets. The ratio is essentially measuring the actual performance of the company's assets. Since the initial existence of the firm based on the profitability of its assets, the ratio used for studies of corporate bankruptcy.

X_3 – Retained Earnings / Total Assets. Describes the cumulative profit of the company for the period of its activity. Measures profitability that reflects the company's age and earning power.

X_4 – Sales/ Total Assets. Assesses the state of turnover and is a standard financial ratio that shows the ability to implement the company's assets. This is ratio of the quality management at work in a competitive environment.

X_5 – Market Value of Equity / Book Value of Total Liabilities. Adds market dimension that can show up security price fluctuation as a possible red flag.

Thus, the complex form Z-score Model takes into account such enterprises' characteristics as liquidity, profitability, turnover, capital structure and rate of accumulation (increase) in equity.

The probability of bankruptcy in the Altman's Model is estimated based on the value of Z-score calculated by the real data of the enterprise. The interpretation of the Z score is presented in Table 1.

Table 1

Z-score interpretation of the Altman's Model [1]

Value of Z-function	Company's situation and the risk of bankruptcy
$Z < 1,8$	the bankruptcy situation is imminent
$1,8 < Z < 3$	the financial situation of the company is difficult, with performances clearly diminished and very close to the bankruptcy state
$Z > 3$	the financial situation of the company is good and the creditors can trust the respective company; it is solvent

There is another model of the probability of bankruptcy – Ohlson's O-score Model. The Ohlson's O-score is the result of a 9-factor linear combination of coefficient-weighted business ratios which are readily obtained or derived from the standard periodic financial disclosure statements provided by publicly traded corporations. Two of the factors utilized are widely considered to be dummies as their value and thus their impact upon the formula typically is 0 [2]. The accuracy of prediction of this model is 95 %. The calculation for Ohlson's O-score has shown in the formula (2).

$$T = -1,32 - 0,407 \ln(AS_t) + 6,03 \cdot LM_t - 1,43 \cdot WCM_t + 0,757 \cdot ICR_t - 2,37 \cdot ROA_t - 1,83 \cdot FTDR_t - 1,72 \cdot DCLM + 0,285 \cdot DCRA - 0,521 \cdot CINI, \quad (2)$$

where AS_t – Adjusted Size: Ohlson measures a company's size as its total assets adjusted for inflation. Smaller companies are deemed to be more at risk of failure.

$AS = \log(\text{Total assets}/\text{GNP price-level index})$;

Where $\text{GNP price-level index} = (\text{Nominal GNP}/\text{Real GNP}) \cdot 100$.

LM_t – Leverage Measure: designed to capture the indebtedness of a company, the more leveraged the more at risk the company is to shocks.

$LM = \text{Total liabilities}/\text{Total assets}$.

WCM_t – Working Capital Measure: even if a company is endowed with assets and profitability, it must have sufficient liquidity to service short-term debt and upcoming operational expenses to avoid going bust.

$WCM = \text{Working capital}/\text{Total Assets}$.

ICR_t – Inverse Current Ratio: this is another measure of a company's liquidity.

$ICR = \text{Current liabilities}/\text{Current assets}$.

$DCLM$ – Discontinuity Correction for Leverage Measure: dummy variable equaling one if total liabilities exceeds total assets, zero otherwise. Negative book value in a corporation is a very special case and hence Ohlson felt the extreme leverage position needed to be corrected through this additional variable.

ROA_t – Return on Assets: an indicator of how profitable a company is, assumed to be negative for a close to default company.

$ROA = \text{Net income}/\text{Total Assets}$.

$FTDR_t$ – Funds to Debt Ratio: a measure of a company's ability to finance its debt using its operational income alone, a conservative ratio because it does not include other sources of cash. If the ratio of funds from operations to short-term debt is less than one the company may have an immediate problem.

$FTDR = \text{Funds from operations}/\text{Total liabilities}$;

Where $\text{Funds from operations} = \text{pretax income} + \text{depreciation}$.

$DCRA$ – Discontinuity Correction for Return on Assets: dummy variable equaling one if income was negative for the last two years, zero otherwise.

CNI – Change in Net Income: designed to take into account any potential progressive losses over the two most recent periods in a company's history.

$CINI = (\text{Net income}(t) - \text{Net income}(t-1)) / (\text{Net income}(t) + \text{Net income}(t-1))$ [2].

In order to calculate the probability of bankruptcy will use the following formula (3):

$$P = \frac{\exp(T)}{1 + \exp(T)}, \quad (3)$$

where T – Ohlson's O-score.

The probability of bankruptcy in the Ohlson's Model is estimated based on the value of O-score calculated by the real data of the enterprise. The interpretation of the O-score is presented in Table 2.

Table 2

O-score interpretation of the Ohlson's Model [2]

Value of P	Company's situation and the risk of bankruptcy
$P < 5$	the financial situation of the company is good and the creditors can trust the respective company
$P > 5$	the financial situation of the company is difficult and there is a high chance of default

Thus, the complex form O-score Model takes into account such enterprises' characteristics as adjusted size of the company, liquidity, profitability, turnover, capital structure and rate of accumulation (increase) in equity.

There are many disputes between investors, that Ohlson's Model determines the probability of bankruptcy more efficiently and with higher probability. Therefore, in order to ensure, we recommend using both Altman's Model and Ohlson's Model to determine the probability of bankruptcy. If ratios of models correspond to the normative values then the company has a good financial position. In this case, we can make decision not to implement financial restructuring for financial recovery of enterprise.

In order to assess possibility of using two models for domestic enterprises should explore the main advantages and disadvantages.

The advantages and disadvantages of each model are described in Table 3.

Table 3

Advantages and disadvantages of Altman's Model and Ohlson's Model

Model	Advantages	Disadvantages
Altman's Z-score	- prediction accuracy > 90 %; - ease of calculation; - existence of research sequence	- can be used only in relation to companies listed on the stock market; - poorly developed stock market in Ukraine; - difference between Ukrainian Accounting Standards and IFRS or US GAAP, that would involve changing some parameters; - not taken into account fluctuations of stock prices
Ohlson's O-score	- prediction accuracy > 90 %; - clarity and justification of the calculation steps; - informativity of calculated indicators	- difference between Ukrainian Accounting Standards and IFRS or US GAAP, that would involve changing some parameters; - model was created with a specific of Western countries

Thus the model is not fully adapted to domestic enterprises. But making some transformations can be achieved applicability of these models for Ukrainian companies.

Conclusions. Summarizing the above, we conclude that the use of instruments of financial restructuring is highly effective and contributes to financial recovery of the enterprise. But the election of financial restructuring instruments must take into account all the factors relating to the enterprise. Using the instruments of financial restructuring can solve problems related to the financial situation of the company and specific financial indicators at the moment, but in the long term, the company could again face a fall of financial performance. Therefore it is recommended to use a set of tools for the implementation of financial restructuring that enhances the competitiveness of enterprises and acquiring greater opportunity to raise capital.

In order to determine the advisability of implementation the financial restructuring should be used two models: the Altman's Z-score Model and Ohlson's O-score Model. Each model has its advantages and disadvantages, especially with regard to applicability for Ukrainian companies. But making transformation of some indicators and using these models together we

get the best result, depending on which we can make a decision on the implementation of financial restructuring for the recovery of the company.

References

1. *Altman, Edward I.* (July 2000). "Predicting Financial Distress of Companies". Retrieved on September 4th, 2009. – From : <http://pages.stern.nyu.edu/~ealtman/Zscores.pdf>.
2. *Stokes J.* Improving On The Altman Z-Score, Part 2: The Ohlson O-Score / Jonathan Stokes // Retrieved on February 13th, 2013. – From : <http://www.stockopedia.com/content/improving-on-the-altman-z-score-part-2-the-ohlson-o-score-70800>.
3. *Білик М. Д.* Управління фінансовими ресурсами державних підприємств : дис. ... д-ра екон. наук / М. Д. Білик. – Суми : Українська академія банківської справи, 2009.
4. *Гринюк Н. А.* До проблем проведення фінансової реструктуризації підприємств / Н. А. Гринюк // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. – 2007. – № 69. – С. 61–64.
5. *Про внесення змін до Закону України «Про банкрутство»* [Електронний ресурс] : Закон України від 01.09.2001 № 784-XIV. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/784-14>.
6. *Кругляк А. М.* Управління процесами реструктуризації як форма фінансового оздоровлення підприємства / А. М. Кругляк // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 20. – С. 45–49.
7. *Міхов Л. І.* Фінансова реструктуризація / Л. І. Міхов, Л. М. Каліна // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 2. – С. 57–60.
8. *Небава М. І.* Економіка та організація виробничої діяльності підприємства : навчальний посібник. Ч. 2. Організація виробництва / М. І. Небава, О. О. Адлер, О. Й. Лесько. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 131 с.

УДК 336.72

Н.М. Бондаренко, канд. екон. наук**А.М. Яресько**, студент

Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара, м. Дніпропетровськ, Україна

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Н.М. Бондаренко, канд. экон. наук**А.М. Яресько**, студент

Днепропетровский национальный университет им. Олеся Гончара, г. Днепропетровск, Украина

СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Nataliia Bondarenko, PhD in Economics**Andrii Yaresko**, student

Dnipropetrovsk National University Oles Honchar, Dnipropetrovsk, Ukraine

NATURE AND CLASSIFICATION OF PRODUCTION STOCK AT AN ENTERPRISE

Розкрито сутність поняття «виробничі запаси» у нормативних документах. Представлено критичний огляд наявних підходів до їх визначення у фаховій літературі, що дало можливість уточнити сутність цієї обліково-економічної категорії. Досліджено та узагальнено погляди вчених щодо класифікаційних ознак виробничих запасів та подано узагальнену їх класифікацію, застосування якої дозволить вчасно прийняти ефективне управлінське рішення щодо використання виробничих запасів на підприємстві.

Ключові слова: виробничі запаси, класифікація виробничих запасів, підприємства.

Раскрыта сущность понятия «производственные запасы» в нормативных документах. Представлен критический обзор существующих подходов к их определению в профессиональной литературе, что позволило уточнить сущность этой учетно-экономической категории. Исследованы и обобщены взгляды ученых по классификационным признакам производственных запасов и представлены обобщенную их классификацию, применение которой позволит вовремя принять эффективное управленческое решение по использованию производственных запасов на предприятии.

Ключевые слова: производственные запасы, классификация производственных запасов, предприятия.

In article the essence of the concept of "inventories" in the regulations is disclosed. Article presents a critical review of existing approaches to their definition in the professional literature that gave the opportunity to clarify the nature of this user-economic category. Researched and summarized the views of scientists, relative to the classification criteria of inventories and submitted their generic classification, the application of which will allow time to make effective management decisions regarding the use of production resources in the enterprise.

Key words: inventories, classification of inventories, enterprises.

Постановка проблеми. Діяльність виробничих підприємств зумовлена багатьма факторами, одним з яких є значна кількість виробничих запасів. Для правильної та ефективної системи управління виробничим підприємством необхідно чітко розмежовувати поняття «запаси» та «виробничі запаси», а також розглядати всі можливі варіанти класифікації виробничих запасів залежно від специфіки виробництва та ефективності їх використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виробничі запаси – це важлива категорія бухгалтерського обліку та економіки в цілому, а також є невід’ємною умовою функціонування будь-якого підприємства. Дослідженням сутності та класифікації виробничих запасів займалися такі вчені, як Ф.Ф. Бутинець, І.А. Бланк, П.С. Безруких, В.М. Бойко, А.Б. Борисов, В.П. Завгородній, М.С. Пушкар, В.Г. Швець, В. Сонько, В.В. Ковальов, А.А. Оглобін, Р.В. Кружкова, В.А. Даєнічева, Р.Б. Чейз, Н.Дж. Еквілайн, Р.Ф. Якобс та інші дослідники вітчизняного та зарубіжного наукового простору.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідженнями встановлено, що на сьогодні у сфері сутності та класифікації виробничих запасів є невирішені та суперечливі питання, які впливають на ефективність управлінської діяльності на підприємстві та на облік зокрема. Такими проблемами є: суперечливість трактування вченими поняття «виробничі запаси», різні підходи до їх класифікації та її

обґрунтованості. Оскільки запаси являють собою одну з найбільш важливих і значних частин активів підприємства, розуміння їх сутності як економічної й облікової категорії, а також обґрунтування класифікаційних ознак створюють підґрунтя для підвищення ефективності бухгалтерського обліку таких активів.

Постановка завдання. У цій статті прагнемо розглянути різноманітні підходи до визначення поняття «виробничі запаси» з метою поглиблення й уточнення розуміння цієї обліково-економічної категорії, а також обґрунтувати їх класифікацію.

Виклад основного матеріалу. Виробничі запаси є складовою частиною активів підприємства. Вони суттєво впливають на фінансові результати господарської діяльності, оскільки займають найбільшу питому вагу у складі витрат підприємства більшості галузей виробництва різних сфер діяльності. Забезпечуючи постійність, безперервність та ритмічність господарської діяльності підприємства, гарантують його економічну безпеку. Тому раціональне використання запасів є одним із найважливіших факторів розвитку економіки, що у свою чергу приводить до збільшення обсягів виробництва та прибутку підприємств.

Запаси – це наявність відповідних матеріальних ресурсів, до яких належать засоби виробництва, предмети споживання, інші цінності, необхідні для забезпечення розширеного відтворення, обслуговування сфери нематеріального виробництва та задоволення потреб населення, і які ще не використовуються [1].

Сама категорія «запаси» у вітчизняній літературі з'явилась на початку 90-х років ХХ століття з прийняттям Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. та введенням в дію національних стандартів.

Відповідно до пункту 4 П(С)БО 9 «Запаси», запаси – активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством. Причому запаси визнаються активами тільки в тому випадку, якщо є ймовірність того, що підприємство отримає економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, і їх вартість може бути достовірно визначена [2].

Необхідно зазначити, що в загальному переліку запасів у пункті 6 П(С)БО 9 «Запаси» таке поняття, як «виробничі запаси», не зустрічається, а точніше не виокремлюється. Інший стандарт – НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» – передбачає додаткову статтю «Виробничі запаси», де відображається вартість запасів малоцінних та швидкозношуваних предметів, сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, запасних частин, тари, будівельних матеріалів та інших матеріалів, призначених для споживання у ході нормального операційного циклу [3]. Саме такі види запасів згадуються в пункті 6 П(С)БО 9 «Запаси», хоч і не вказується, що вони є виробничими.

Водночас Планом рахунків бухгалтерського обліку передбачено рахунок 20 «Виробничі запаси», який конкретно визначає склад та перелік матеріальних цінностей, що мають обліковуватися як виробничі запаси підприємства. Одночасно з цим такі рахунки, як 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети» та 25 «Напівфабрикати» відповідно до Плану рахунків не включаються до складу виробничих запасів, а обліковуються окремо [4].

Таким чином, спостерігається суперечливість трактування та розуміння термінів «запаси» і «виробничі запаси» між положеннями стандартів бухгалтерського обліку та планом рахунків: відповідно до стандартів терміни «запаси» і «виробничі запаси» є тотожними, а згідно з планом рахунків термін «запаси» ширший за термін «виробничі запаси».

Для кращого розуміння сутності виробничих запасів проаналізуємо думки провідних вітчизняних і зарубіжних учених за даними табл.

Таблиця

Сутність поняття «виробничі запаси» в літературних джерелах

Автор	Визначення
Ф.Ф. Бутинець [5, с. 313]	Виробничі запаси – активи, які використовуються для подальшого продажу, використання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також управління підприємством
І.О. Бланк [6, с. 133]	Запаси товарно-матеріальних цінностей – виробничі запаси (запаси сировини, матеріалів і напівфабрикатів) і запаси готової продукції
П.С. Безруких [7]	Під виробничими запасами розуміють різні речові елементи виробництва, що використовуються як предмети праці у виробничому та іншому господарських процесах
І.І. Сахарцева [8, с. 163]	Виробничі запаси (сировина, матеріали, паливо та ін.), що є предметами праці, забезпечують засобами праці і робочою силою виробничий процес підприємства, в якому вони використовуються одноразово
А.Б. Борисов [9]	Виробничі запаси уявляють собою сукупність усіх матеріалів, які має підприємство, частина оборотних засобів підприємства, які ще не включені у процес виробництва, але надійшли на робочі місця
В.П. Завгородній [10]	Виробничі запаси – сировина, основні та допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва та адміністративних потреб
М.С. Пушкар [11, с. 74]	Виробничі запаси – запаси засобів виробництва, які знаходяться на складах суб'єкта господарювання і необхідні для забезпечення безперервного виробничого процесу, причому це лише ті предмети праці, які ще не задіяні у процесі виробництва і зберігають свою натурально-речову форму
В.Г. Швець [12]	Виробничі запаси (сировина, матеріали, паливо тощо) – це матеріальні активи, що переробляються підприємством з метою виготовлення продукції, обслуговування виробництва та загальновиробничих потреб. Відносяться до категорії оборотних засобів. Застарілі виробничі запаси слід виключати з цієї категорії, оскільки вони не можуть бути перероблені або реалізовані звичайним шляхом
Н.В. Чебанова [13]	Виробничі запаси – це сировина, основні та допоміжні матеріали, що придбані або виготовлені на підприємстві й утримуються для подальшої обробки з метою виробництва продукції, надання послуг та виконання робіт
В.В. Ковальов [14, с. 518]	Виробничі запаси вважає частиною оборотних засобів підприємства. Визначає, що до їх складу входить сировина, матеріали, незавершене виробництво, готова продукція та товари для перепродажу
В. Сонько [15]	Під виробничими запасами розуміють накопичені ресурси, що перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва
А.А. Оглобін [16, с. 31]	Виробничі запаси – сплачені споживачем сировина, матеріали, покупні напівфабрикати, що не вступили ще у виробничий процес
Р.В. Кружкова, В.О. Даєнічева та ін. [17, с. 5]	Під виробничими запасами розуміють матеріальні цінності, що знаходяться на складі підприємств виробничої сфери і призначені для подальшого використання; товарні запаси – матеріальні цінності, які знаходяться на складі, але призначені для продажу, але обидва види запасів являють собою складські запаси
Р.Б. Чейз, Н. Дж. Еквілайн [18, с. 469]	Поділяють виробничі запаси на сировину, готову (кінцеву) продукцію, комплектуючі, допоміжні матеріали і незавершене виробництво

Отже, проаналізувавши літературні джерела, ми можемо сказати, що виробничі запаси являють собою досить складну категорію, яка по-різному тлумачиться вченими. Проте в усіх визначеннях зустрічається визначення матеріальної основи виробничих

запасів – «предмети праці», «актив», «матеріальні цінності», «сировина, матеріали». Джерелами появи виробничих запасів на підприємстві є придбання зі сторони або самостійне виготовлення, а основне їх призначення – «використання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також управління підприємством».

Звідси можна зробити висновок, що виробничі запаси, як елемент запасів, виступають активами, що придбані зі сторони або самостійно виготовлені й утримуються підприємством для продажу, використання у процесі виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва та адміністративних потреб за умови їх повного споживання в одному операційному циклі.

На підприємстві може знаходитися велика кількість різноманітних виробничих запасів, які використовуються відповідно по-різному. Одні з них повністю споживаються, інші – змінюють лише свою форму, входять до складу виробу без будь-яких змін або ж сприяють виготовленню виробів і не включаються в їх масу або хімічний склад. Тому важливим моментом в організації обліку виробничих запасів є їх класифікація, яка забезпечує прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо їх ефективного використання у процесі діяльності суб'єкта господарювання.

В економічній літературі найчастіше зустрічаються такі класифікації виробничих запасів: виходячи з призначення і ролі окремих видів виробничих запасів на різних стадіях операційного циклу підприємства (економічна класифікація); залежно від технічних ознак (технічна класифікація); відповідно до сфери діяльності господарюючого суб'єкта; залежно від способу включення у собівартість (основні та допоміжні) [19].

Розглядаючи підходи до класифікації виробничих запасів, можна зазначити, що В.В. Сопко [20, с. 261] вважає, що у бухгалтерському обліку класифікація виробничих запасів доцільна за такими групами (субрахунками): сировина і матеріали (у т. ч. основні, допоміжні); куповані напівфабрикати; тара і тарні матеріали; паливо; будівельні матеріали, конструкції, деталі та обладнання до встановлення; запасні частини; матеріали, передані у переробку; матеріали сільськогосподарського призначення; інші матеріали. Саме класифікацію виробничих запасів за субрахунками Ф.Ф. Бутинець [5, с. 412] розглядає як найбільш важливу і раціональну. При цьому вчений також наголошує, що цей поділ має умовний характер і часто залежить лише від кількості матеріалу, використаного на виробництво різних видів продукції.

М.С. Пушкар вказує, що виробничі запаси класифікуються за певними ознаками: за способом включення у собівартість (основні та допоміжні), за групами матеріалів (лісові, текстильні, чорні, кольорові метали, електротовари, лаки й фарби тощо), за вартістю (дорогоцінні, високої, середньої та низької вартості), за способом зберігання – відкритого та закритого зберігання, за частотою використання (масові, часто- й маловикористовувані) [21, с. 208]. М.В. Кужельний та В.Г. Лінник поділяють виробничі запаси на ті, що дані природою (сировина), та ті, що створені людиною (основні та допоміжні матеріали) [22, с. 35].

С.Ф. Голов та В.І. Єфименко класифікують виробничі запаси таким чином: сировина, основні і допоміжні матеріали; купівельні напівфабрикати; незавершене виробництво, малоцінні та швидкозношувані предмети; молодняк тварин і тварини на відгодівлі [23, с. 173].

Н.М. Ткаченко подає класифікацію виробничих запасів за планом рахунків бухгалтерського обліку, проте паралельно ще пропонує класифікацію виробничих запасів за економічним змістом, виділяючи дев'ять класифікаційних ознак: за місцем перебування, наявністю на підприємстві, наявністю на початок та кінець періоду, стосовно до балансу, ступенем ліквідності, обсягом, сферою використання, складом та структурою [24, с. 458–459].

З логістичного погляду, більшість науковців поділяються усі запаси на виробничі та товарні, які, у свою чергу, поділяються на поточні, підготовчі (буферні), гарантійні страхові) [25, с. 53–55; 26, с. 117]. Деякі із названих авторів виділяють ще сезонні запаси і перехідні.

Класифікація запасів О.В. Посилкіної, Р.В. Сагайдак-Нікітюк, О.В. Доровського, Г.В. Кубасової передбачає групування запасів за класифікаційними ознаками: місцем знаходження, функціями запасів [27, с. 254–255].

І.І. Сахарцева вважає, що всі матеріали за метою їх використання і призначення у виробничому процесі можна поділити таким чином: сировина, основні матеріали, допоміжні матеріали, відходи основного виробництва, тара, паливо, запасні частини [8, с. 163–164].

Л.З. Сорокіна класифікує матеріали залежно від їхнього призначення у процесі виробництва таким чином: сировина, основні матеріали, покупні напівфабрикати, допоміжні матеріали, паливо, тара, запасні частини [28, с. 77].

На думку О.Д. Трусова, до матеріальних ресурсів, які піддаються нормуванню за кількісною величиною у виробництвах переробки багатокомпонентної сировини і напівфабрикатів складного речового (хімічного) складу відносяться сировина, матеріали і напівфабрикати власного виробництва, паливо й енергія всіх видів для технологічних потреб, каталізатори та сорбенти, різного роду допоміжні матеріали виробничого призначення й ін. [29, с. 60].

Деякі вчені-економісти вважають, що виробничі запаси складаються не тільки із сировини, основних і допоміжних матеріалів (у тому числі сировини й матеріалів, які знаходяться в дорозі та переробці), купованих напівфабрикатів і комплектуючих виробів, будівельних матеріалів, запасних частин, матеріалів сільськогосподарського призначення, палива, тари і тарних матеріалів, а й відходів основного виробництва, призначених для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб [30, с. 142].

Досить ґрунтовно представлена класифікація виробничих запасів згідно з Планом рахунків, який складений на основі наукового обґрунтування класифікації виробничих запасів (рис. 1).

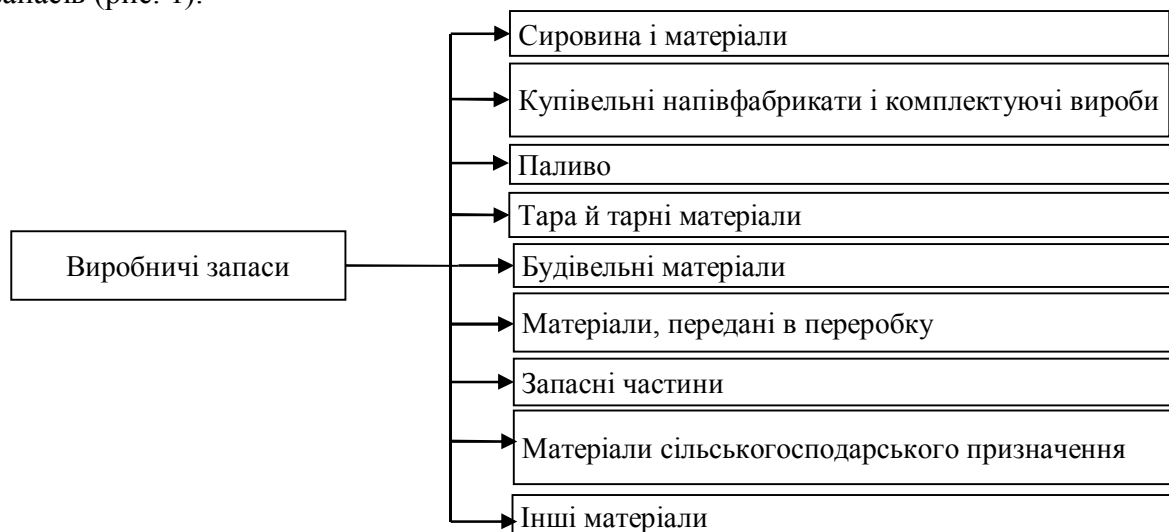


Рис. 1. Структура виробничих запасів згідно з діючим Планом рахунків

За результатами проведеного аналізу ми пропонуємо узагальнену класифікацію виробничих запасів, яка об'єднує у собі найконцептуальніші для потреб управління виробничими запасами ознаки та види запасів, а тому дозволяє вчасно прийняти ефективне управлінське рішення (рис. 2).



Рис. 2. Класифікація виробничих запасів

За призначенням і причинами утворення науковці поділяють виробничі запаси на постійні і сезонні. Постійні – це частина виробничих і товарних запасів, що забезпечують безперервність виробничого процесу між двома черговими поставками. Сезонні – запаси, що утворюються при сезонному виробництві продукції чи при сезонному транспортуванні.

За місцем знаходження виробничі запаси класифікують на складські, у виробництві та в дорозі. Складські – запаси, що знаходяться на складах підприємства. У виробництві

ві – запаси, що знаходяться у процесі обробки. В дорозі – продукція, що відвантажена споживачу і ще ним не отримана, знаходиться в дорозі.

За рівнем наявності на підприємстві вчені виділяють нормативні та понаднормові виробничі запаси. Нормативні – запаси, що відповідають запланованим обсягам запасів, необхідним для забезпечення безперебійної роботи підприємства. Понаднормові – запаси, що перевищують їх нормативну кількість.

За наявністю на початок і кінець звітної періоду слід виокремити початкові та кінцеві виробничі запаси. Початкові – величина запасів на початок звітної періоду. Кінцеві – величина запасів на кінець звітної періоду.

Відносно до балансу дослідники розглядають балансові та позабалансові виробничі запаси. Балансові – запаси, що є власністю підприємства і відображаються в балансі. Позабалансові – запаси, що не належать підприємству і знаходяться у нього через певні обставини.

За ступенем ліквідності виробничі запаси поділяють на ліквідні та неліквідні. Ліквідні – виробничі та товарні запаси, що легко перетворюються на грошові кошти у короткий термін і без значних втрат первісної вартості таких запасів. Неліквідні – виробничі та товарні запаси, які неможливо легко перетворити на грошові кошти у короткий термін і без значних втрат первісної вартості таких запасів.

За походженням існують первинні і вторинні виробничі запаси. Первинні – запаси, що надійшли на підприємство від інших підприємств і не підлягали обробці на цьому підприємстві. Вторинні – матеріали та вироби, що після первинного використання можуть застосовуватися вдруге у виробництві (відходи виробництва та споживання продукції).

За обсягом виробничі запаси класифікують на вільні та обмежені. Вільні – запаси, що знаходяться у надлишку на підприємстві. Обмежені – запаси, що знаходяться в обмеженій кількості на підприємстві.

За сферою використання виділяють виробничі запаси у сфері виробництва й у невиробничій сфері. У сфері виробництва – запаси, що знаходяться у процесі виробництва (виробничі запаси, незавершене виробництво). У невиробничій сфері – запаси, що не використовуються у виробництві.

На наш погляд, наведена класифікація запасів забезпечує виконання основних завдань обліку та контролю виробничих запасів, серед яких найбільш важливими є:

1. Забезпечення своєчасного документального оформлення руху виробничих запасів.
2. Контроль за повним і своєчасним оприбуткуванням виробничих запасів та їх збереження у місцях зберігання і на всіх стадіях обробки.
3. Забезпечення відповідності складських запасів нормативам.
4. Достовірна оцінка виробничих запасів.
5. Розрахунок фактичної собівартості витрачених матеріалів та їх залишків.
6. Відображення операцій з оприбуткування та витрачання виробничих запасів у системі бухгалтерського обліку тощо.

Перераховані завдання також сприяють формуванню інформації для управління виробничими запасами з метою забезпечення безперервного процесу виробництва, реалізації продукції з одночасною мінімізацією поточних витрат з обслуговування та забезпечення ефективного контролю за їх рухом.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищевикладене, можна стверджувати, що запаси – важливий елемент функціонування підприємства будь-якого типу.

Аналіз літературних джерел свідчить про неоднозначність підходу вчених до визначення категорії «виробничі запаси». Узагальнюючи думки різних науковців, на нашу думку, виробничі запаси, як елемент запасів, – це активи, що придбані зі сторони або самостійно виготовлені й утримуються підприємством для продажу, використання у

процесі виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва та адміністративних потреб за умови їх повного споживання в одному операційному циклі.

Важливою передумовою ефективного управління виробничими запасами на підприємстві є їх чітка класифікація, створена з урахуванням специфіки галузі. За результатами проведеного аналізу нами запропоновано узагальнену класифікацію виробничих запасів, яка об'єднує у собі концептуальніші для потреб управління виробничими запасами ознаки та види запасів, а тому дозволяє вчасно прийняти ефективне управлінське рішення.

Розуміння економічної сутності виробничих запасів та правильна класифікація справляє значний вплив на правильність подальшого обліку їх на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія : у трьох томах / С. В. Мочерний. – К. : Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс] : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246 (зі змінами та доповненнями). – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73 (зі змінами і доповненнями). – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс] : зареєстрована в Міністерстві юстиції України 21 грудня 1999 р. за № 893/4186. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
5. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / [Ф. Ф. Бутинець та ін.]. – Житомир : ПП «Рута», 2009. – 912 с.
6. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2001. – 528 с.
7. Безруких П. С. Бухгалтерский учет / П. С. Безруких. – М. : Бухгалтерский учет, 2002. – 719 с.
8. Сахарцева И. И. Основы складання бухгалтерської звітності за вимогами національних стандартів України : навч. посіб. / І. І. Сахарцева. – К. : Кондор, 2003. – 614 с.
9. Большой экономический словарь / [сост. А. Борисов и др.]. – М. : Книжный мир, 2004. – 895 с.
10. Завгородний В. П. Бухгалтерский учет в Украине (с использ. нац. стандартов) : учеб. пособие для студентов вузов / В. П. Завгородний. – 5-е изд., доп. и перераб. – К. : А.С.К., 2001. – 848 с.
11. Пушкар М. С. Фінансовий облік : підручник / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 626 с.
12. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку : підручник / В. Г. Швець. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К. : Знання, 2006. – 525 с.
13. Чебанова Н. В. Бухгалтерський фінансовий облік : навч. посіб. / Н. В. Чебанова, Ю. А. Василенко. – К. : Академія, 2002. – 672 с.
14. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 768 с.
15. Сонько В. Бухгалтерський облік : [навч. посіб. для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищ. навч. закл.] / В. Сонько. – Тернопіль : Астон, 2005. – 496 с.
16. Оглобин А. А. Планирование и контроль запасов материальных ресурсов предприятий в условиях новой экономической реформы : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.21 / А. А. Оглобин. – Свердловск, 1989. – 243 с.

17. *Организация, планирование и управление производством на предприятиях пищевой промышленности* / Р. В. Кружкова, В. А. Даеничева, С. С. Елагина и др. ; под ред. Р. В. Кружковой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Агропромиздат, 1985. – 495 с.
18. *Чейз Р. Б.* Производственный и операционный менеджмент : пер. с англ. / Р. Б. Чейз, Н. Дж. Эквилайн, Р. Ф. Якобс. – 8-е изд. – М. : Вильямс, 2001. – 704 с.
19. *Лавруша О. Г.* Класифікація виробничих запасів на металургійних підприємствах / О. Г. Лавруша // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць : у 2 вип. – Маріуполь, 2012. – Вип. 1, т. 2. – С. 135–139.
20. *Бухгалтерський облік* : навчальний посібник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / В. В. Сопко, З. В. Гуцайлюк, М. В. Щирба, М. М. Бенько. – Тернопіль : Астон, 2005. – 496 с.
21. *Пушкар М. С.* Фінансовий облік : підручник / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 626 с.
22. *Кужельний М. В.* Теорія бухгалтерського обліку : підручник / М. В. Кужельний, В. Г. Лінник. – К. : КНЕУ, 2001. – 334 с.
23. *Голов С. Ф.* Фінансовий та управлінський облік / С. Ф. Голов, В. І. Єфименко. – К. : ТОВ «Автоінтерсервес», 2000. – 544 с.
24. *Ткаченко Н. М.* Бухгалтерський (фінансовий) облік, оподаткування і звітність : підручник / Н. М. Ткаченко. – 6-те вид. доповн. і переробл. – К. : Алерта, 2013. – 982 с.
25. *Ларина Р. Р.* Логистика в управлении организационно-экономическими системами : [монография] / Р. Р. Ларина, В. Л. Пилюшенко, В. Н. Амитан. – Донецк : ВИК, 2003. – 329 с.
26. *Логістика: теорія та практика* : [навч. посіб.] / В. М. Кислий, О. А. Біловодська, О. М. Олефіренко, О. М. Соляник. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 360 с.
27. *Виробнича логістика* : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О. В. Посилкіна, Р. В. Сагайдак-Нікітюк, О. В. Доровський, Г. В. Кубасова. – Х. : НФаУ, 2009. – 364 с.
28. *Сорокина Л. З.* Бухгалтерский учет в легкой и текстильной промышленности : учебник / Л. З. Сорокина. – М. : Легкая индустрия, 1980. – 213 с.
29. *Трусов А. Д.* Калькулирование себестоимости продукции комплексных производств / А. Д. Трусов. – М. : Финансы и статистика, 1983. – 204 с.
30. *Скотнікова Л. П.* Бухгалтерський облік і фінансова звітність на підприємстві : навчально-методичний посібник / Л. П. Скотнікова, Т. А. Миланич, О. О. Солодовнік. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 328 с.

УДК 657.075.8

О.І. Єрмак, канд. екон. наук**С.О. Биховець**, старш. викладач

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

**УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГІСТРІВ СПРОЩЕНОЇ ФОРМИ ОБЛІКУ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ****А.И. Ермак**, канд. экон. наук**С.А. Биховець**, ст. преподаватель

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

**УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГИСТРОВ УПРОЩЁННОЙ ФОРМЫ УЧЁТА
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА****Oleksandr Yermak**, PhD in Economics**Svetlana Buhovets**, senior teacher

Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

**IMPROVEMENT OF REGISTERS OF SIMPLIFIED ACCOUNT FORM ON SMALL
BUSINESS ENTERPRISES**

Розглянуто питання розвитку малого підприємництва в Україні та формування сприятливого середовища для обліку діяльності на малих підприємствах. Вагому підтримку розвитку та діяльності малого бізнесу забезпечує держава через прийняття нормативно-законодавчих актів для спрощення оподаткування, ведення обліку суб'єктами малого підприємництва. Враховуючи останні зміни у плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталів, зобов'язань та господарських операцій суб'єктів малого підприємництва вдосконалено реєстри бухгалтерського обліку, запропоновані Методичними рекомендаціями № 422 для ведення обліку за спрощеною формою.

Ключові слова: рахунок, облік, спрощена форма, малий бізнес, реєстри, вдосконалення, рекомендації.

Рассмотрен вопрос развития малого предпринимательства в Украине и формирование благоприятной среды для учёта деятельности на малых предприятиях. Значительную поддержку развитию и деятельности малого бизнеса обеспечивает государство путём принятия нормативно-законодательных актов для упрощения налогообложения, ведения учёта субъектами малого предпринимательства. Учитывая последние изменения в плане счетов бухгалтерского учёта активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций субъектов малого предпринимательства усовершенствовано реестры бухгалтерского учёта, предложенные Методическими рекомендациями № 422 для ведения учёта по упрощённой форме.

Ключевые слова: счёт, учёт, упрощённая форма, малый бизнес, реестры, усовершенствование, рекомендации.

In article questions of development of small business in Ukraine and formations of the favorable environment for the accounting of economic activity of small enterprises are considered. Significant support for the development and operation of small businesses provided by the government through the adoption of relevant legislation to simplify taxation, record keeping small business. Considering the last changes in book of accounts of accounting of assets, the capital, obligations and economic operations of subjects of small business, the registers of accounting offered by Methodical recommendations No. 422 for maintaining the account behind the simplified form are improved.

Key words: account, accounting, account form, small business, registers, improve, recommendation.

Постановка проблеми. В попередні десятиріччя в Україні з кожним роком збільшувалась кількість учасників малого бізнесу, зростали обсяги виробництва, розширювалась сфера їх діяльності. На 1 січня 2013 року частка найманих працівників малих підприємств у загальній чисельності працюючих на підприємствах України становила 26,57 %, це вагомий внесок у вирішення проблеми зайнятості населення України.

На малих підприємствах складно застосовувати традиційну систему організації бухгалтерського обліку у зв'язку з її трудомісткістю та громіздкістю, тому виникає об'єктивна необхідність у спрощенні ведення обліку. Спрощений варіант ведення обліку на таких підприємствах повинен виконувати інформаційну, аналітичну та контрольну функції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі питання обліку на підприємствах малого бізнесу розглядалося такими вченими, як П.Ю. Буряк, Л.Ю. Шевцов, Р.Л. Хом'як, Т.А. Говорушко, О.І. Тимченко, В.Ю. Мізюк, П.Л. Сук, О.В. Данилочкіна, Т.Г. Маренич та іншими. Питанням обліку та оподаткування підприємств малого бізнесу присвячена також значна кількість нормативних документів Президента України, Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України,

Міністерства фінансів України, Державної фіскальної служби України та інших державних органів [1; 2; 3; 4; 5; 6].

Мета статті. Головною метою дослідження є узагальнення публікацій в економічній літературі та законодавчих актів щодо ведення обліку на підприємствах малого бізнесу та обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення реєстрів обліку на підприємствах малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Підтримку розвитку малого бізнесу в країні держава забезпечує через прийняття відповідних законів, інших нормативних документів, програм, положень, рекомендацій, спрямованих на створення сприятливих умов для функціонування суб'єктів малого підприємництва. З метою підтримки діяльності малих підприємств, спрощення ведення обліку, затверджено відповідні законодавчі акти. Верховною Радою України прийнято Закон України “Про державну підтримку малого підприємництва” від 19 жовтня 2000 року № 2063 [1]. Міністерством фінансів України затверджене Положення про спрощену форму обліку суб'єктів малого підприємництва 30 вересня 1998 року № 186, зі змінами від 7 грудня 2000 року № 315 [2]. Постановою Кабінету Міністрів України від 26 вересня 2001 року № 1269 затверджений Порядок ведення книги обліку доходів, витрат [4]. Наказом Міністерства Фінансів України від 25 лютого 2000 року затверджено Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 “Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва” [5]. Методичні рекомендації щодо застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами затверджені наказом Міністерства фінансів України 25 червня 2003 року № 422 [6].

Відповідно до Закону України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” підприємство самостійно обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з додержанням єдиних засад, встановлених цим Законом, та з урахуванням особливостей своєї діяльності і технології обробки облікових даних, затверджує правила документообороту, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку [7].

На виконання програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів в Україні затверджено схвалений Методологічною радою з бухгалтерського обліку Міністерства фінансів України “План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва” [3]. Спрощений план рахунків можуть застосовувати суб'єкти підприємницької діяльності – юридичні особи, які відповідно до чинного законодавства визнані суб'єктами малого підприємництва, незалежно від форми власності та організаційно-правових форм і видів діяльності.

З метою подальшого вдосконалення ведення обліку суб'єктами малого підприємництва до спрощеного плану рахунків внесено зміни наказами № 664 від 31.05.2011 р., № 1204 від 26.09.2011 р., № 627 від 27.06.2013 р., та № 48 від 08.02.2014 р. [8; 9; 10; 11].

Наказом № 664 від 31.05.2011 року з плану рахунків виключили рахунки 84 “Витрати операційної діяльності”, 85 “Інші витрати” [8]. Також цим наказом план рахунків доповнений такими рахунками:

– 48 “Цільове фінансування та цільові надходження”, на якому узагальнюється інформація про надходження та залишки коштів цільового фінансування та цільових надходжень із бюджету та інших джерел, у тому числі коштів, вивільнених від оподаткування у зв'язку з наданням пільг по податку на прибуток;

– 74 “Інші доходи”. На рахунку узагальнюється інформація про інші доходи від операційної та звичайної діяльності підприємства, крім доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

– 90 “Собівартість реалізації”. На рахунку узагальнюється інформація про виробничу собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) товарів та/або собівартості реалізованих товарів;

– 96 “Інші витрати”. Рахунок призначений для узагальнення інформації про інші витрати операційної діяльності та інші витрати звичайної діяльності, також на рахунок обліковується сума податків, яка повинна бути сплачена за звітний період відповідно до законодавства.

Методичними рекомендаціями щодо застосування регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами рекомендовано узагальнювати інформацію про господарські операції за простою та спрощеною формою бухгалтерського обліку. Регістри спрощеної форми бухгалтерського обліку (форми 1-м – 5-м та оборотно-сальдова відомість) побудовані на основі Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва.

З метою узгодження регістрів бухгалтерського обліку зі спрощеним планом рахунків пропонується внести зміни до форм 1-м – 5-м зміни та доповнення, наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Зміни до регістрів бухгалтерського обліку

№ з/п	Відповідно до Методичних рекомендацій № 422	Варіант, запропонований автором	Внесені зміни
1	2	3	4
1	Відомість 1-м Розділ I. Облік готівки грошових документів Розділ II. Облік грошових коштів та їх еквівалентів	Відомість 1-м Розділ I. Облік готівки грошових документів Розділ II. Облік грошових коштів та їх еквівалентів	Слова “84 Витрати операційної діяльності”, “85 Інші затрати” видалити, додати слова “91 Загально-виробничі витрати”
2	Відомість 2-м	Відомість 2-м	У графі 14 “84 Витрати операційної діяльності” записати “90 Собівартість реалізації”
3	Відомість 3-м Розділ I. Облік розрахунків з дебіторами і кредиторами, за податками й платежами, довгострокових зобов'язань і доходів майбутніх періодів	Відомість 3-м Розділ I. Облік розрахунків з дебіторами і кредиторами, за податками й платежами, довгострокових зобов'язань і доходів майбутніх періодів	Слова “84 Витрати операційної діяльності”, замінити словами “23 Виробництво” над стовпчиками 16, 17, 18, 19 цифри 85 видалити
	Розділ II. Облік розрахунків з оплати праці	Розділ II. Облік розрахунків з оплати праці	Слова “84 Витрати операційної діяльності”, замінити словами “23 Виробництво” слова “85 Інші затрати” замінити на “96 Інші витрати”, додати цифри 91
4	Відомість 4-м Розділ I. Облік необоротних активів і зносу	Відомість 4-м Розділ I. Облік необоротних активів і зносу	Вираз “85 Інші затрати” замінити на “96 Інші витрати” над стовпчиками 20, 21, 22, 23 коди рахунків 84, 85 замінити кодами рахунків 23, 91
	Розділ II. Облік капітальних і фінансових інвестицій та інших необоротних активів	Розділ II. Облік капітальних і фінансових інвестицій та інших необоротних активів	Запис “85 Інші затрати” замінити на “96 Інші витрати”
5	Відомість 5-м	Відомість 5-м	
	Розділ I. Облік витрат		Видалити
	Розділ II. Облік витрат на виробництво	Розділ I. Облік витрат діяльності	Додати рядки для обліку на рахунках: 90 “Собівартість реалізації” 91 “Загально-виробничі витрати”, 96 “Інші витрати”. До заголовка в дебет рахунку 23 додати коди 90, 91, 96 та коди рахунків елементів витрат: а) амортизація код 13; б) матеріальні витрати код 20; в) витрати на оплату праці код 66; г) відрахування на соціальні заходи код 64

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
	Розділ III. Облік доходів і фінансових результатів (рахунки 44, 70, 79)	Розділ II. Облік доходів і фінансових результатів (рахунки 44, 70, 74, 79)	Рядок 3 “Усього інших звичайних доходів” записати в редакції Усього за рахунком 70 “Доходи”, 74 “Інші доходи”, рядок 4 “Усього надзвичайних доходів” в редакції “79 Фінансові результати” рядок 5 в редакції “44 Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)”
	Розділ IV. Облік власного капіталу, витрат майбутніх періодів, забезпечень майбутніх витрат і платежів (за рахунками 39, 40, 47)	Розділ III. Облік власного капіталу, витрат майбутніх періодів, забезпечень майбутніх витрат і платежів, цільового фінансування та цільових надходжень, (за рахунками 39, 40, 47, 48)	Коди рахунків 84 та 85 видалити, додати код рахунку 48
6	Оборотно-сальдова відомість	Оборотно-сальдова відомість	Додати коди рахунків 48, 74, 90, 96

Аналіз табл. 1 показує, що у відомостях 1-м, 2-м, 3-м видалено стовпчики з кодами рахунків “84 Витрати операційної діяльності”, “85 Інші затрати”. У цих відомостях пропонуємо записати рахунки “91 Загальновиробничі витрати” у відомості 1-м, “90 Собівартість реалізації” у відомості 2-м, у першому розділі відомості 3-м, рахунок “23 Виробництво”, у другому розділі цієї відомості рахунок “96 Інші витрати”. В першому розділі відомості 4-м на місце виразу “85 Інші затрати” записати “96 Інші витрати”, над стовпчиками 20, 21, 22, 23 коди рахунків 84, 85 замінити кодами рахунків 23, 91. У другому розділі відомості запис “85 Інші затрати” замінити на “96 Інші витрати”. Вказані зміни пов’язані з виключенням з плану рахунків рахунків 84 “Витрати операційної діяльності” та 85 “Інші витрати”.

Суттєвого доробку потребує відомість 5-м. У затвердженому Методичними рекомендаціями реєстрі бухгалтерського обліку відомості 5-м Розділ I. передбачено вести облік за рахунками “84 Витрати операційної діяльності” та “85 Інші затрати”. Оскільки ці рахунки виключено, вважаємо, що Розділ I заповнювати неможливо. Розділ II пропонуємо перейменувати в Розділ I. Облік витрат діяльності. В цьому розділі відомості вести облік собівартості реалізації, загальновиробничих витрат, інших витрат. У затвердженій формі не передбачається зокрема визначення собівартості продукції, а лише накопичення витрат за елементами. У зв’язку з цим виникає необхідність у першому розділі відомості вести облік за елементами витрат. У перейменованому розділі II “Облік доходів і фінансових результатів” пропонуємо додати рядок для обліку за рахунком 74 “Інші операційні доходи”.

Удосконалена форма відомості 5-м наведена в табл. 2.

Удосконалена форма відомості 5-м

Підприємство

ВІДОМІСТЬ 5-м за _____ 20__ р.

Розділ I. Облік витрат діяльності (рахунки 23, 90, 91, 96)

№ з/п	Вид продукції, робіт, послуг	Залишок на початок місяця	У дебет рахунків 23, 90, 91, 96 з кредиту рахунків									З кредиту рахунків 23, 90, 91, 96 в дебет рахунків						Залишок на кінець місяця
			23 “Виробництво”	26 “Готова продукція”	91	13	20	66	64		Усього за дебетом	26	79	15, 20, 23, 90			Усього за кредитом	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
1	Витрати виробництва																	
Усього за рахунком 23																		
2	Собівартість реалізації																	
Усього за рахунком 90																		
3	Загальновиробничі витрати																	
Усього за рахунком 91																		
4	Інші витрати																	
Усього за рахунком 96																		

Головний бухгалтер _____ “___” _____ 20__ р.
(підпис)

Закінчення табл. 2

Сторінка 2 Відомості 5-м

Розділ II. Облік доходів і фінансових результатів (рахунки 44, 70, 74, 79)

№ з/п	Показники	Сальдо		Усього за дебетом	З кредиту рахунків 44, 70,74, 79 в дебет рахунків										Усього за кредитом	Сальдо		Усього доходів з початку року
		Дебет	Кредит		30 Каса	31 Рахунки в банках	37 Розрахунки з різними дебіторами	40 Власний капітал	70 Доходи	10 ,13, 14, 15, 18, 20, 23, 26 ,35, 44, 47, 55, 64, 66, 68, 69, 70, 74, 79								
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
1.	Усього доходів від реалізації продукції, робіт, послуг																	
1.1																		
1.2																		
1.3																		
1.4																		
1.5																		
1.6	Вирахування з доходу																	
2.	Усього інших операційних доходів																	
2.1																		
2.2																		
2.3																		
2.4																		
2.5																		
3.	Усього за рахунком 70 Доходи, 74 Інші доходи																	
4.	79 Фінансові результати																	
5.	44 Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)																	

Головний бухгалтер _____ “___” _____ 20__ р.
(підпис)

Висновки і пропозиції. Затверджені форми регістрів бухгалтерського обліку не відповідають Плану рахунків зі змінами, а також отриманню інформації для заповнення Звіту про фінансові результати за формою 2-м. Запропоновані зміни до форм 1-м – 5-м усувають цю невідповідність та забезпечують накопичення інформації для складання фінансової звітності.

Список використаних джерел

1. *Про державну підтримку малого підприємництва* : Закон України від 19 жовтня 2000 року № 2063.
2. *Положення про спрощену форму обліку суб'єктів малого підприємництва* : затверджене Міністерством фінансів України 30 вересня 1998 року № 186 (зі змінами від 7 грудня 2000 року № 315).
3. *План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталів, зобов'язань та господарських операцій суб'єктів малого підприємництва* : затверджений наказом Міністерства фінансів України від 19 квітня 2001 року № 186.
4. *Порядок ведення книги обліку доходів, витрат* : затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 26 вересня 2001 року № 1269.
5. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 “Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва”* : затверджене наказом Міністерства фінансів України 25 лютого 2000 року № 39.
6. *Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами* : затверджені наказом Міністерства фінансів України 25 червня 2003 року № 422.
7. *Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні* : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 40. – Ст. 365.
8. *Наказ № 664 від 31.05.2011 року* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
9. *Наказ № 1204 від 26.09.2011 року* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
10. *Наказ № 627 від 27.06.2013 року* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
11. *Наказ № 48 від 08.02.2014 року* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
12. Сук Л. К. Облік на підприємствах малого бізнесу : навч. посіб. / Л. К. Сук, П. Л. Сук, О. В. Данилочкіна. – К. : Каравела, 2012. – 352 с.

УДК 657.1:061.1

В.С. Лень, канд. екон. наук**В.А. Нехай**, канд. екон. наук

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

**ПОЛІТИКА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ:
ЗМІСТ ТА СТРУКТУРА****В.С. Лень**, канд. екон. наук**В.А. Нехай**, канд. екон. наук

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

**ПОЛИТИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ:
СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА****Vasyl Len**, PhD in Economics**Valentyn Nekhai**, PhD in Economics

Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

**POLITICS OF ACCOUNTING IN BUDGET ESTABLISHMENTS: THE CONTENTS
AND STRUCTURE**

Обґрунтовано назву внутрішнього розпорядчого документа, яким регламентується бухгалтерський облік у суб'єктів бухгалтерського обліку державного сектору та його структура. Запропоновано назву такого документа "Політика бухгалтерського обліку". Наведено визначення "Політики бухгалтерського обліку" як сукупності організаційних, технічних, методологічних та управлінських аспектів, які забезпечують підприємство та зовнішніх користувачів достовірною та своєчасною інформацією для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Доведено, що у цьому документі повинні бути розділи, які розкривають організацію фінансового обліку, облікову політику, організацію управлінського обліку, організацію податкових відносин. Крім цих розділів, допускається і включення до розпорядчого документа й інших розділів, які розкривають інші політики бюджетної установи, які впливають або можуть впливати на показники фінансової звітності. Розкрито також зміст розділів "Політики бухгалтерського обліку" з урахуванням нормативної бази України та досягнень науки і практики.

Ключові слова: облікова політика, поняття, бухгалтерський облік, державний сектор.

Обосновано название внутреннего распорядительного документа, которым регламентируется бухгалтерский учет у субъектов бухгалтерского учета государственного сектора и его структура. Предлагается название такого документа "Политика бухгалтерского учета". Приведено определение "Политики бухгалтерского учета" как совокупности организационных, технических, методологических и управленческих аспектов, которые обеспечивают предприятие и внешних пользователей достоверной и своевременной информацией для принятия обоснованных управленческих решений. Доказано, что в этом документе должны быть разделы, которые раскрывают организацию финансового учета, учетную политику, организацию управленческого учета, организацию налоговых отношений. Кроме этих разделов, допускается и включение в распорядительный документ и других разделов, которые раскрывают другие политики бюджетного учреждения, влияющие или могущие влиять на показатели финансовой отчетности. Раскрыто также содержание разделов "Политики бухгалтерского учета" с учетом нормативной базы Украины и достижений науки и практики.

Ключевые слова: учетная политика, понятие, бухгалтерский учет, государственный сектор.

In clauses are proved the name of the internal circumspect document, with which the book keeping at the subjects of book keeping to state sector and its structure is regulated. The name of such document "Politics of book keeping" is offered. Is given definitions of Politics of book keeping as sets of organizational, technical, methodological and administrative aspects, which provide the enterprise both external users with the authentic and duly information for acceptance of the proved administrative decisions. Is proved, that in this document there should be sections, which open organization of the financial account, registration politics, organization of the administrative account, organization of the tax relations. Except for these sections the inclusion in the circumspect document and other sections is supposed also which open other politics of budget establishment influencing or able to influence on parameters of the financial reporting. The contents of sections of Politics of book keeping is opened also in view of normative base of Ukraine both achievement of a science and practice.

Key words: registration politics, concept, book keeping, public sector.

Постановка проблеми. Інтеграція України до Європейського економічного простору вимагає адаптації нормативної бази України, у тому числі з питань бухгалтерського обліку, до європейських та міжнародних норм. Щодо бухгалтерського обліку в господарюючих суб'єктів, то нині його національні норми максимально наближені до міжнародних, а акціонерні товариства та фінансові установи зобов'язані вести його та складати фінансову звітність за міжнародними стандартами. У державному секторі економіки адаптація бухгалтерського обліку до міжнародних норм відбувається на підставі Стратегії модерні-

зації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки [1]. На виконання цієї стратегії затверджено відповідні Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі (НП(С)БОДС), окремі з яких починають діяти з 2015 року, а останні з 1 січня 2016 року. Національні стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі узгоджені з відповідними Міжнародними стандартами в державному секторі (МСБОДС), що сприяє розумінню національної фінансової звітності установ державного сектору не лише резидентами, а й нерезидентами.

Перехід на ведення бухгалтерського обліку суб'єктами бухгалтерського обліку в державному секторі за НП(С)БОДС вимагає нових підходів як до його організації, так і до формування облікової та інших політик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування облікової політики господарюючих суб'єктів розглядались у працях Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, А.М. Герасимовича, С.Ф. Голова, Н.М. Малюги, М.С. Пушкаря, Я.В. Соколова, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, В.Г. Швеця та інших. Дослідження з удосконалення бухгалтерського обліку в бюджетній сфері проводили такі вітчизняні науковці: О.О. Дорошенко, Т.В. Канєва, Н.А. Лиско, С.В. Свірко, Н.І. Сушко, Н.М. Хорунжак, О.О. Чечуліна. Проте питання облікової політики у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі розглядались ними недостатньо і потребують подальших досліджень.

Мета статті. Обґрунтувати назву та структуру розпорядчого документа, в якому розкривається облікова політика суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі, з урахуванням вимог національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі та інших нормативних документів України з питань бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу. Необхідність затвердження облікової політики в бюджетних установах впливає із Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [2]. Згідно з цим Законом підприємство самостійно обирає форми організації бухгалтерського обліку та:

- визначає за погодженням з власником (власниками) або уповноваженим ним органом (посадовою особою) відповідно до установчих документів облікову політику підприємства;
- обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з додержанням єдиних засад, встановлених цим Законом, та з урахуванням особливостей своєї діяльності і технології обробки облікових даних;
- розробляє систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю господарських операцій, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів;
- затверджує правила документообороту і технологію оброблення облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку;
- може виділяти на окремий баланс філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи, які зобов'язані вести бухгалтерський облік, з наступним включенням їх показників до фінансової звітності підприємства;
- визначає доцільність застосування міжнародних стандартів (крім випадків, коли обов'язковість застосування міжнародних стандартів визначена законодавством) [3].

Аналіз Закону свідчить, що законодавець чітко розділяє облікову політику та питання організації бухгалтерського й управлінського обліку.

Для того, щоб обґрунтувати назву та структуру розпорядчого документа, розглянемо сутність поняття “облікова політика”. Згідно із Законом України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” термін “облікова політика” означає сукуп-

ність принципів, методів і процедур, що використовується підприємством для складання та подання фінансової звітності. Аналогічне до цього Закону і визначення облікової політики у Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 “Подання фінансової звітності” [3]. Згідно з Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку (МСБО) 8 “Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки”, облікові політики – конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб’єктом господарювання при складанні та поданні фінансових звітів [4]. У цих документах чітко вказано на **призначення облікової політики — складання та подання фінансової звітності**. Тобто облікова політика стосується виключно фінансового обліку підприємства.

Аналіз Закону України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” свідчить про можливість обрання альтернативних варіантів як для облікової політики, так і організації фінансового та управлінського обліку. Наявність таких варіантів вимагає закріплення обраних у розпорядчому документі юридичної особи, яка зобов’язана вести бухгалтерський облік та подавати фінансову звітність згідно з законодавством. І перше питання, яке необхідно вирішити суб’єкту бухгалтерського обліку у процесі розроблення такого розпорядчого документа, визначитись з його назвою та структурою.

Різні науковці по-різному визначають назву та структуру розпорядчого документа, яким регламентується бухгалтерський облік. С. Замазій, розглядаючи облікову політику бюджетної установи, пропонує оформлювати “Наказ про облікову політику”. У наказі пропонує у розділі “Загальні положення” перелічити нормативні документи, якими повинна регламентуватись діяльність бухгалтерської служби, а також певні моменти її організації. У розділі “Методологія обліку” пропонується відображати робочий план рахунків, форму обліку, порядок обліку коштів на казначейських рахунках та у касі, облік відряджень та розрахунків з дебіторами і кредиторами, облік запасів. У розділі “Документообіг” пропонується розкривати особливості документообігу установи. У останньому розділі “Додатки до наказу про облікову політику установи” пропонується наводити додатки [5].

В.Г. Швець пропонує розпорядчий документ, в якому розкривається облікова політика підприємства, називати “Про облікову політику” і виділяти у ньому такі розділи: 1. Нормативи та методичні принципи бухгалтерського обліку; 2. Техніка бухгалтерського обліку; 3. Організація бухгалтерського обліку [6]. С.Р. Яцишин також пропонує назву розпорядчого документа “Про облікову політику” і зазначає, що складники облікової політики підприємства формуються в організаційному, методичному та технічному аспектах, а кожен з них об’єднує відповідні об’єкти, за якими існують альтернативні варіанти (елементи), а також наводиться перелік центрів відповідальності тощо [7].

Н.Р. Домбровська Наказом “Про облікову політику” називає внутрішній розпорядчий документ, у якому розкривається облікова політика, і рекомендує структурувати його за трьома розділами: Розділ 1. Організація роботи бухгалтерської служби. Регламентується порядок організації роботи облікового апарату (форма організації бухгалтерської служби, права та обов’язки головного бухгалтера, взаємодія з іншими підрозділами тощо); Розділ 2. Методика відображення в обліку його об’єктів. У цьому розділі за окремими напрямками обліку наводяться обрані варіанти методики обліку; Розділ 3. Організаційно-технічні аспекти. Розкриваються основні організаційно-технічні аспекти облікової політики: вибір форми обліку, робочий план рахунків, порядок організації документообігу, проведення інвентаризації, організація системи внутрішньогосподарського контролю тощо [8].

Західна консалтингова група пропонує назву розпорядчого документа “Про організацію бухгалтерського обліку та облікову політику підприємства”, а його структуру з

трьох розділів: організація бухгалтерського обліку; про облікову політику підприємства; гармонізація бухгалтерського та податкового обліку, у зв'язку з набуттям чинності Податкового кодексу України (ПКУ) [9]. Т.А. Гоголь розпорядчий документ, яким визначається облікова політика, визначає як Положення про облікову політику та організацію бухгалтерського обліку й поділяє його на частини: організація бухгалтерського обліку; ведення бухгалтерського обліку; принципи і методи відображення в бухгалтерському обліку окремих активів і господарських операцій [10].

Я.В. Соколов [11], Л.В. Гончар, С.О. Гарна, А.М. Шнурко [12], М.О. Шкабура [13], Г.І. Кузьменко [14] розглядають у своїх дослідженнях питання облікової політики з метою оподаткування.

У Методичних рекомендаціях щодо облікової політики підприємства зазначено, що підприємство самостійно на основі національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та інших нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку визначає за погодженням з власником (власниками) або уповноваженим ним органом (посадовою особою) відповідно до установчих документів облікову політику підприємства, а також зміни до неї [15]. Перелік положень, які рекомендовано включати до облікової політики підприємства, містить альтернативи, дозволені НП(С)БО. Крім того, на наш погляд, дві позиції, пропонувані цим наказом, належать не до облікової політики, а до організації бухгалтерського обліку, а саме: застосування класу 8 та/або 9 Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій; періодичність та об'єкти проведення інвентаризації.

Аналіз наведених джерел свідчить про те, що назва розпорядчого документа, в якому відображається облікова політика, або повністю [5; 6; 7; 8] або частково [9; 10; 15] не збігається з його змістом. Адже у змісті наказу пропонуються розділи, які за своїм змістом не підпадають під визначення облікової політики згідно із Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", а саме розділи, які відображають організаційні моменти та ведення управлінського обліку, податкові відносини тощо. Тобто за своїм змістом це комплексний документ, який регламентує бухгалтерський облік у суб'єктів бухгалтерського обліку, зміст якого виходить за межі нормативного визначення облікової політики.

У перекладі з грецької політика (політік) – мистецтво управління державою і суспільством. У широкому розумінні політику розглядають як напрямок діяльності, сукупність принципів, засобів та методів, спрямованих на досягнення певної мети. З цього погляду в бухгалтерському обліку можна виділити, крім облікової політики, політику організації бухгалтерського обліку, управлінського обліку, податкових відносин, контролю та інші політики, а назвати такий внутрішній нормативний документ "Політика бухгалтерського обліку" (рис.).

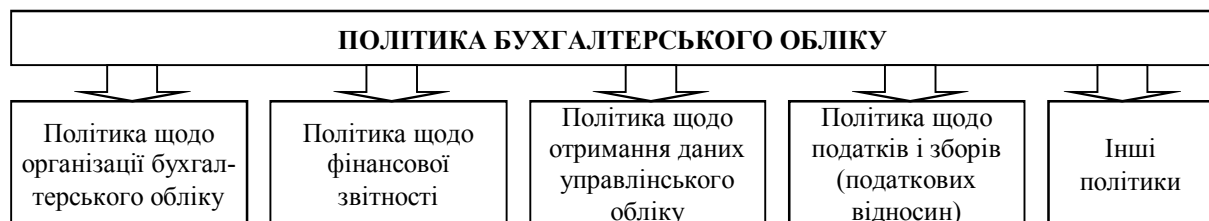


Рис. Складники політики бухгалтерського обліку

Зважаючи на те, що бухгалтерський облік регламентується багатьма нормативними документами, багато з яких передбачають застосування різних варіантів його організації, методів оцінювання активів і зобов'язань, альтернативне оподаткування тощо, суб'єкт бухгалтерського обліку в державному сектор повинен мати свій внутрішній до-

кумент, яким однозначно обрані можливі альтернативи. Це комплексний документ, який регламентує бухгалтерський облік у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі, до яких належать розпорядники бюджетних коштів, органи Держказначейства та державні цільові фонди (Пенсійний фонд, Фонд соціального страхування України, Фонд соціального захисту інвалідів).

У розширеному розумінні під політикою бухгалтерського обліку слід розуміти сукупність організаційних, технічних, методологічних та управлінських аспектів, які забезпечують підприємство та зовнішніх користувачів достовірною та своєчасною інформацією для прийняття обґрунтованих управлінських рішень [16].

Організація бухгалтерського обліку. Альтернативи щодо організації бухгалтерського обліку, які можуть обиратись суб'єктом бухгалтерського обліку в державному секторі, наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Основні елементи політики організації бухгалтерського обліку

Назва елемента політики організації бухгалтерського обліку		Можливі варіанти застосування, передбачені нормативними документами
1		2
Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”		
Форма організації бухгалтерського обліку (має бути погоджена з вищою організацією)		1. Введення до штату підприємства посади бухгалтера або створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером. 2. Користування послугами спеціаліста з бухгалтерського обліку, зареєстрованого як підприємець, який здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи. 3. Ведення на договірних засадах бухгалтерського обліку централізованою бухгалтерією або аудиторською фірмою. 4. Самостійне ведення бухгалтерського обліку та складання звітності безпосередньо власником або керівником
Форма бухгалтерського обліку		1. Меморіально-ордерна. 2. Журнально-ордерна. 3. Комп'ютерна тощо
Система і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю господарських операцій		Розробляється самостійно
Документообіг	Правила документообороту та права працівників на підписання бухгалтерських документів	1. Табель-графік документообороту. 2. Перелік посадових осіб, які використовують бланки суворої звітності тощо
	Перелік первинних документів, форми яких затверджуються керівником підприємства	Перелік первинних документів
Технологія оброблення облікової інформації		1. Вручну. 2. Із застосуванням електронно-обчислювальних машин
Робочий план рахунків		1. Не розробляється. 2. Розробляються
Регістри аналітичного обліку		1. Використовуються лише стандартні. 2. Крім стандартних, використовуються самостійно розроблені
Виділення на окремий баланс філій, представництв, відділень та інших відокремлених підрозділів		1. Виділяються. 2. Не виділяються

Закінчення табл. 1

1		2
Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань [17]		
Інвентаризація інструментів, приладів, інвентарю (меблів)		1. Щороку повністю. 2. Щороку в обсязі не менше 30 відсотків усіх зазначених об'єктів з обов'язковим охопленням інвентаризацією всіх інструментів, приладів, інвентарю (меблів) протягом трьох років
Інвентаризація бібліотечних фондів	До 100 тис. екз.	1. У строки встановлені для річної інвентаризації. 2. Протягом року у строки встановлені установою
	Понад 100 тис. екз.	1. У строки встановлені для річної інвентаризації. 2. Протягом п'яти років з охопленням щорічно не менше 20 відсотків одиниць
Інвентаризаційна комісія		1. Постійно діюча. 2. На період проведення інвентаризації
Включення до складу інвентаризаційної комісії членів ревізійної комісії та представників структурного підрозділу (служби) з внутрішнього аудиту		1. Включаються. 2. Не включаються
Створення робочих інвентаризаційних комісій		1. Створюються. 2. Не створюються
Проведення раптових інвентаризацій		1. Створюються окремі комісії на період проведення інвентаризації. 2. Створюються постійні окремі комісії. 3. Доручається проведення раптових інвентаризацій інвентаризаційній комісії чи робочій інвентаризаційній комісії
Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [18]		
Створення первинних документів		1. У паперовій формі. 2. В електронній формі. 3. У паперовій та електронній формах
Включення до первинного документа додаткових реквізитів		1. Не включаються. 2. Включаються
Особистий підпис на документі		1. Скріплюється печаткою. 2. Не скріплюється печаткою
Складання облікових регістрів		1. На паперових носіях. 2. На електронних носіях. 3. На паперових та електронних носіях
Оформлення графіка документообороту у вигляді:		1. Схеми. 2. Переліку робіт із створення, перевірки та оброблення документів, що виконуються кожним підрозділом підприємства, установи, а також усіма виконавцями із зазначенням їх взаємозв'язку і термінів виконання робіт

Облікова політика. Перехід у державному секторі економіки на застосування НП(С)БОДС вимагає вибору альтернативних варіантів оцінки активів і зобов'язань. Перелік таких варіантів за окремими НП(С)БОДС наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Основні елементи облікової політики

Назва елемента облікової політики	Можливі варіанти принципів або методів обліку, передбачені національними стандартами
1	2
101 "Подання фінансової звітності"	
Інформація, що підлягає розкриттю	Наводиться безпосередньо у фінансовій звітності або у примітках до неї
Інформація, що містить додатковий аналіз статей звітності, потрібний для забезпечення її зрозумілості та доречності	Визначається самостійно

Продовження табл. 2

1	2
103 “Фінансова звітність за сегментами”	
Виділення географічного сегмента	Суб’єкт державного сектору самостійно визначає ступінь деталізації географічних регіонів виходячи з необхідності розкриття суттєвої інформації
Виділення пріоритетного сегмента	Пріоритетним сегментом може бути визначено або сегмент діяльності, або географічний сегмент
121 “Основні засоби”	
Строки корисного використання (експлуатації) об’єктів основних засобів	Визначаються самостійно
122 “Нематеріальні активи”	
Поріг суттєвості для переоцінки	Визначаються самостійно. Рекомендації щодо встановлення порогу суттєвості наведено в листі Міністерства фінансів України від 29.07.2003 № 304230-04108
Строки корисного використання нематеріальних активів	Визначаються самостійно
123 “Запаси”	
Оцінка запасів при вибутті	1. За ідентифікованою собівартості відповідної одиниці запасів. 2. За середньозваженою собівартістю. 3. За собівартістю перших за часом надходження запасів (фіфо)
Застосування оцінки запасів за середньозваженою собівартістю	1. На кінець звітного місяця. 2. На дату операції
Метод обліку транспортно-заготівельних витрат	1. Шляхом, прямого списання транспортно-заготівельних витрат до первісної вартості одиниці запасів, що придбаються (за можливості точного розподілу (віднесення)). 2. За середнім відсотком (при узагальненні суми транспортно-заготівельних витрат на окремому субрахунку з подальшим їх розподілом)
124 “Доходи”	
Оцінка ступеня завершеності операції з надання послуг (виконання робіт) проводиться через:	1) вивчення виконаної роботи; 2) визначення питомої ваги обсягу послуг, наданих на певну дату, у загальному обсязі послуг, які мають бути надані; 3) визначення питомої ваги витрат, яких зазнає суб’єкт державного сектору у зв’язку із наданням послуг, у загальній очікуваній сумі таких витрат
125 “Зміни облікових оцінок та виправлення помилок”	
Вплив зміни облікової політики на події та господарські операції минулих періодів відображається у звітності через:	1) коригування сальдо фінансових результатів попередніх періодів на початок звітного року; 2) повторного надання порівняльної інформації щодо попередніх звітних періодів
127 “Зменшення корисності активів”	
Визначення теперішньої вартості майбутніх чистих грошових надходжень від активу	1. Виходячи з фінансових планів суб’єкта державного сектору на період не більше п’яти років. 2. На підставі фінансових планів суб’єкта державного сектору, які охоплюють період більше п’яти років у разі наявності досвіду визначення суми очікуваного відшкодування активу і наявні розрахунки, що свідчать про достовірність оцінки майбутніх грошових потоків
Поріг суттєвості для зменшення та відновлення корисності активу	Визначається самостійно
Визначення балансової вартості групи активів, яка забезпечує надходження грошових коштів	1. Включається балансова вартість лише тих активів, які можна прямо віднести до такої групи. 2. Визначається шляхом розподілу балансової вартості активів на обґрунтованій та послідовній основі (база розподілу визначається самостійно)

Закінчення табл. 2

1	2
Визначення суми очікуваного відшкодування активу, який не забезпечує надходження грошових коштів, визначається за такими методами:	1) залишкової вартості заміщення; 2) Витрат на відновлення
128 “Забезпечення, непередбачені зобов’язання та непередбачені активи”	
Створення забезпечень для відшкодування наступних (майбутніх) витрат	– за виплатами працівникам; – витрат на реструктуризацію; – виконання зобов’язань у разі припинення діяльності; – виконання зобов’язань щодо обтяжливих контрактів тощо
129 “Інвестиційна нерухомість”	
Критерії щодо розмежування операційної та інвестиційної нерухомості	Встановлюються самостійно
131 “Будівельні контракти”	
Методи визначення ступеня завершеності робіт за будівельним контрактом	1. Співвідношення фактичних витрат з початку виконання будівельного контракту до дати балансу та очікуваної (кошторисної) суми загальних витрат за контрактом. 2. Вимірювання та оцінка виконаної роботи. 3. Співвідношення обсягу заведеної частини робіт та їх загального обсягу за будівельним контрактом у натуральному вимірі
База розподілу загальновиробничих витрат при нормальній потужності	Обирається самостійно: – прямі витрати; – обсяги доходів; – прямі витрати на оплату праці; – відпрацьований будівельними машинами та механізмами час тощо
134 “Фінансові інструменти”	
Визнання фінансових активів, придбаних в результаті систематичних операцій	1. На дату укладення контракту. 2. На дату виконання контракту
135 “Витрати”	
Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг)	Установлюються суб’єктами державного сектору за погодженням з міністерствами, іншими центральними органами виконавчої влади у межах компетенції відповідно до їх галузевих особливостей
Перелік і склад змінних та постійних загальновиробничих витрат	Визначаються самостійно
База розподілу загальновиробничих змінних та розподілених постійних загальновиробничих витрат	– години праці; – заробітна плата; – обсяг діяльності; – прямі витрати тощо

Примітка: курсивом наведені НП(С)БОДС, які вводяться в дію з 1 січня 2016 року.

Політика щодо податків і зборів у бюджетних установах може стосуватись, насамперед, до діяльності, яка не є її основною, а пов’язаною з основною або виробничою. У цьому плані необхідно обрати альтернативи, які дозволені податковим законодавством. Таких альтернатив небагато.

Податковим кодексом України визначено виключний перелік доходів неприбуткових установ – суб’єктів державного сектору, які не є об’єктом оподаткування податком на прибуток. Проте багато таких суб’єктів отримують і доходи, які оподатковуються цим податком. У такому разі в політиці податкових відносин бажано перелічити ці доходи та визначитись з порядком організації їх обліку. Одночасно слід визначитись і з обліком витрат, які пов’язані з такими доходами.

Згідно з п. 182.1 ст. 182 ПКУ особа, яка не досягла загальної суми в 1 000 000 грн від здійснення операцій з постачання товарів/послуг, що підлягають оподаткуванню податком на додану вартість, **може** добровільно зареєструватися як платник цього податку [19]. За операціями з виконання підрядних будівельних робіт суб'єкти підприємницької діяльності можуть застосовувати касовий метод обліку податку на додану вартість (п. 187.1 ст. 187 ПКУ). Особа, зареєстрована платником податку на додану вартість, **може** відображати у податковій звітності довгострокові договори (контракти). Довгостроковий договір (контракт) – це будь-який договір на виготовлення товарів, виконання робіт, надання послуг з довготривалим (більше одного року) технологічним циклом виробництва та якщо договорами, які укладені на виробництво таких товарів, виконання робіт, надання послуг, не передбачено поетапного їх здавання. У цьому разі датою виникнення податкових зобов'язань з податку на додану вартість виконавця довгострокових договорів (контрактів) є дата фактичної передачі виконавцем результатів робіт за такими договорами (контрактами) (п. 187.9 ст. 187 ПКУ).

Управлінський облік. Бюджетні установи, як і господарюючі суб'єкти, здійснюють оперативне, тактичне і стратегічне планування своєї діяльності. Для управління і контролю за виконанням цих планів (кошторисів) необхідно організувати отримання управлінської інформації, яка переважно може бути накопичена в бухгалтерському обліку. Отримання інформації для управління і контролю за виконанням оперативних, тактичних і стратегічних рішень і є предметом управлінського обліку.

Згідно зі ст. 5 Закону України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” бюджетна установа, як й інші юридичні особи, самостійно розробляє систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю господарських операцій. Основна мета управлінського обліку – забезпечення досягнення стратегічних цілей. Отже, система управлінського обліку має бути заснована, насамперед, виходячи зі стратегічних цілей установи, які конкретизуються у стратегічних планах, на основі яких розробляються поточні кошториси (бюджети).

Відомо, що базовою теорією управлінського обліку є облік за центрами відповідальності. Кожна установа має певну структуру (управління, відділи, сектори, кафедри, групи тощо). Кожна структурна одиниця має свої функції і відповідає за досягнення поставлених перед нею цілей. Усі бюджетні установи несуть витрати та отримують фінансування за загальним чи/та спеціальним фондами. Отже, облік повинен бути організований за центрами витрат і доходів, якими можуть бути структурні одиниці установи. У багатьох випадках центри відповідальності можуть одночасно відповідати за доходи і витрати (наприклад, у науково-дослідних установах).

Для ведення обліку за центрами відповідальності необхідно: визначити центри відповідальності (об'єкти обліку); надати повноваження посадовим особам, які керують центрами відповідальності, та визначити їх обов'язки у вигляді посадових інструкцій; розробити робочий план рахунків аналітичного обліку; розробити реєстри аналітичного обліку за центрами відповідальності; розробити форми внутрішньої звітності для проведення оцінювання діяльності центрів відповідальності та визначити періодичність та строки її складання та подання за призначенням.

Важливим етапом організації управлінського обліку є визначення конкретних відповідальних за виконання доведених показників кошторисів та розроблення методів оцінювання та мотивації їх роботи. З цією метою розробляється й обирається необхідний формат звітності для кожного центру відповідальності. На нижчих щаблях управління звітність є найбільш деталізованою і рівень деталізації зменшується зі зростанням рівня управління для того, щоб вище керівництво приділяло більше уваги найбільш важливим стратегічним питанням розвитку установи. Планування і контроль між собою

пов'язані зворотним зв'язком. Тобто більше уваги має надаватись контролю на нижчих щаблях управління, а плануванню – на вищих.

Певні вимоги висуваються до форм управлінської звітності. Насамперед, вона повинна максимально розкривати зміст її показників і має бути зрозумілою для конкретного користувача інформації, для якого складено такий звіт. Необхідно розуміти, що звіти складаються для керівників, які відповідають за виконання певних завдань, а не для їх керівників, а тому і повинні надаватись першочергово особам, які контролюють певні ділянки роботи. Форми внутрішньої звітності повинні містити всі показники, які контролюються центром відповідальності, а також кошторисні (планові) та нормативно-довідкові показники. Періодичність та строки складання та подання звітності за призначенням визначаються потребами управління. Як правило, періодичність подання звітності зменшується від нижчих до вищих щаблів управління. З цих звітів одержують інформацію про відхилення від кошторису за різними статтями витрат.

Внутрішня управлінська звітність повинна:

- подаватися вчасно і бути обмеженою в кількісному відношенні тим, що необхідно користувачеві для прийняття рішень і виконання визначених дій;
- відображатися тільки з такою точністю і ступенем деталізації, яка потрібна користувачеві;
- відображатися у формі, безпосередньо придатній для використання (повинна бути виключена необхідність різних обчислень або перетворень в інші одиниці, форми тощо);
- відображатися з достатнім ступенем наочності;
- у необхідних випадках не тільки відбивати стан об'єкта, але і вказувати на можливі шляхи вирішення оперативних завдань.

При визначенні статей обліку слід враховувати правило “результат $\geq$ витрат”. У цьому плані можна виходити із суттєвості певної статті обліку в загальній сумі активів, доходів, витрат чи зобов'язань. У більшості випадків поріг суттєвості рекомендується на рівні 5 %. Отже, якщо стаття чи об'єкт обліку займають у загальній структурі менше 5 %, їх об'єднують в одну статтю чи об'єкт.

У робочому плані рахунків наводиться перелік рахунків для кожного центру відповідальності. У регістрах аналітичного обліку передбачається накопичення інформації, яка необхідна для управління таким центром. Форми регістрів аналітичного обліку, кошторисів і внутрішніх звітів про результати роботи, робочий план рахунків звичайно включають до політики управлінського обліку як додатки.

Порядок внутрішнього контролю за господарськими операціями, що забезпечує збереження майна установи та відповідність витрат кошторисним призначенням у суб'єктів бухгалтерського обліку державного сектору, регламентується виключно внутрішніми нормативними документами. Система контролю в бюджетній установі повинна передбачати насамперед порядок перевірки: дотримання законів щодо діяльності установ та сплати податків і зборів; виконання постанов, розпоряджень і вказівок державних органів і вищих організацій; цільового використання коштів на підставі кошторису витрат у розрізі кодів економічної класифікації видатків, виявлення позапланових і незаконних витрат; правильності витрачання фонду оплати праці, дотримання установлених штатів, посадових окладів; збереження майна, грошових коштів у місцях їх зберігання та використання; дотримання правильності здійснюваних під час обліку розрахунків та строків платежів; законності та своєчасності приймання і випуску товарно-матеріальних цінностей, раціональності й ефективності їх використання. У вказаних напрямках необхідно здійснювати попередній, поточний і подальший контроль. Водночас система контролю не повинна завдавати додаткової роботи, ускладнювати документообіг.

Інші політики. В МСБО 8 “Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки”, крім облікової політики, згадуються й інші політики підприємства: політика управління фінансовими ризиками суб’єкта господарювання; кадрова; інвестиційна; дивідендна тощо, які не містять фінансової інформації, але, якщо це доречно, можуть наводитись у примітках до звіту [4]. У пункті 16 МСБОДС 1 “Подання фінансових звітів” зазначено, що з фінансовими звітами можна подавати додаткову інформацію, включаючи нефінансові звіти, аби надати всебічну картину діяльності суб’єкта господарювання протягом відповідного періоду. У пункті 131 МСБОДС 1 зазначено, що кожний суб’єкт господарювання враховує характер операцій і аспекти політики, які, як очікує користувач, мають розкриватися для суб’єкта господарювання такого типу. Наприклад, очікуватиметься, що суб’єкти господарювання державного сектору розкриватимуть облікову політику щодо визнання податків, дарунків та інших форм неповоротного доходу [20]. Зважаючи на те, що фінансові звіти формуються бухгалтерською службою, інші політики доречно включати також окремими розділами до загального розпорядчого документа “Про політику бухгалтерського обліку”.

Політика бухгалтерського обліку бюджетної установи за формою має звичайно вид наказу керівника з необхідними до нього додатками. Наказ набуває чинності з дня його підписання керівником або з більш пізньої дати, яка зазначається у ньому. Розробляючи наказ, враховують принцип послідовності, тобто постійного, з року в рік застосування установою вибраної політики. Він може діяти протягом багатьох років, проте, у зв’язку з внесенням змін до нормативної бази з бухгалтерського обліку чи істотної зміни умов діяльності установи, інших істотних факторів, уточненням окремих положень, до нього може бути внесено зміни, які теж оформляються наказом (розпорядженням) керівника.

Підготовка розпорядчого документа про політику бухгалтерського обліку є досить складним та трудомістким процесом. Його підготовка повинна починатись задовго до початку року, з якого він має вступити у дію. Для його підготовки має бути створена спеціальна комісія у складі не лише професіоналів у галузі бухгалтерського обліку, а й інженерно-технічних працівників, юристів, організаторів із забезпечення функцій установи. Підготовка документа вимагає від учасників цього процесу також певних здібностей, комплексних знань бюджетного і загального законодавства, усіх процесів, що відбувалися та відбудуться в установі та за її межами, тобто він має враховувати специфіку діяльності установи, для якої він розробляється.

Насамперед зміст розпорядчого документа не повинен суперечити чинним нормативним документам. Водночас він не має включати змісту всіх нормативних документів, якими керуються при веденні бухгалтерського обліку бюджетні установи. Зміст цих документів беруть за основу, а в розпорядчому документі відображають лише особливості, суперечливі питання, обрані альтернативи, які повинні викладатись точно з посиланням на нормативні документи. Водночас, на практиці часто виникають ситуації, коли методи обліку чи оцінювання нормативними документами з бюджетного обліку не визначені. У цьому разі в розпорядчому документі доцільно відобразити конкретний метод обліку чи оцінювання з його обґрунтуванням. Не варто наводити в розпорядчому документі чи додатках до нього і перелік бухгалтерських проводок, які є в Інструкціях. Однак, якщо існують альтернативи, то такі проводки мають бути наведені. Недоцільно захащувати цей документ також іншими неістотними подробицями, зокрема прізвищами відповідальних осіб, які де-факто через деякий час можуть бути іншими у зв’язку з мобільністю кадрів. Тобто розпорядчий документ має надати системі бухгалтерського обліку в конкретній установі максимум визначеності та однозначності.

У разі здійснення бюджетною установою господарської діяльності, у розпорядчому документі про політику бухгалтерського обліку відображають не лише альтернативи, пов’язані зі специфікою бюджетного бухгалтерського обліку, а й господарської діяльності.

Згідно з п. 86 Типової інструкції з діловодства у центральних органах виконавчої влади, Раді міністрів Автономної Республіки Крим, місцевих органах виконавчої влади [21], проекти наказів (розпоряджень) з основної діяльності, адміністративно-господарських питань, до яких можна зарахувати і розпорядчий документ, в якому розкривається облікова політика, а також додатки до них візуються працівником, який створив документ, керівником структурного підрозділу, в якому він створений, керівником служби діловодства та іншими посадовими особами, яких стосується документ. Доцільно завізувати цей документ і структурним підрозділом з юридичного забезпечення. Розпорядчий документ разом з додатками до нього подається на узгодження (затвердження) установі вищого рівня.

Зауважимо, що законодавством не визначено кількість розпорядчих документів, на основі яких формується облікова політика й організовується бухгалтерський облік на підприємстві, а тому може видаватися окремо документ, яким визначається облікова політика та окремо документи (один чи кілька) щодо інших політик. Проте, на нашу думку, більш доцільним є розроблення і затвердження комплексного документа про політику бухгалтерського обліку.

Висновки і пропозиції. Аналіз наукових та інших джерел засвідчив недостатню увагу науковців та практиків до назви внутрішнього розпорядчого документа, в якому розкривається облікова політика та інші бухгалтерського обліку, який включає в себе: політику щодо організації бухгалтерського обліку; політику щодо фінансової звітності (облікову політику); політику щодо отримання даних управлінського обліку; політику щодо податків і зборів (податкових відносин) тощо.

На основі проведеного дослідження нами рекомендується назва такого документа “Політика бухгалтерського обліку”. Під політикою бухгалтерського обліку слід розуміти сукупність організаційних, технічних, методологічних та управлінських аспектів, які забезпечують підприємство та зовнішніх користувачів достовірною та своєчасною інформацією для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Наведене визначення поняття та змісту політики бухгалтерського обліку сприятиме організації ефективної системи бухгалтерського обліку, яка здатна забезпечувати повною, достовірною та своєчасною інформацією як зовнішніх, так і внутрішніх користувачів всіх рівнів.

Список використаних джерел

1. *Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки* [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 № 34. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-п>.
2. *Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні* [Електронний ресурс] : Закон України від 16.07.1999 № 996–XIV. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.
3. *Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 “Подання фінансової звітності”* [Електронний ресурс] : затв. наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2009 № 1541. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0103-10>.
4. *Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 “Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки”* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
5. *Замазій С.* Облікова політика в бюджетних установах / С. Замазій // Податки та бухгалтерський облік. – 2005. – 15 грудня (№ 100 (867)). – С. 36.
6. *Швець В. Г.* Теорія бухгалтерського обліку : підручник / В. Г. Швець. – К. : Знання, 2006. – 525 с.
7. *Яцишин С. Р.* Аспекти формування облікової політики підприємства / С. Р. Яцишин // Економічні науки. Серія “Облік і фінанси”. – 2011. – Вип. 8 (29). – Ч. 4. – С. 491–498.
8. *Домбровська Н. Р.* Формування облікової політики щодо витрат підприємств по заготівлі та переробці зерна / Н. Р. Домбровська // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 2(28). – С. 149–153.

9. *Зразок наказу про облікову політику підприємства із врахуванням норм Податкового кодексу*. Компанія Західна Консалтингова Група [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zkg.com.ua/dovidkova-informatsiya/zrazok-nakazu-pro-oblikovu-politiku-pidpriemstvaiz-vrahuvannyam-norm-podatkovogo-kodeksu-u-2011-rotsi.html>.

10. *Гоголь Т. А.* Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємств малого бізнесу : монографія / Т. А. Гоголь. – Чернівці : Видавець Лозовий В. М., 2014. – 384 с.

11. *Соколов Я. В.* Бухгалтерский учет – веселая наука : сборник статей / Я. В. Соколов. – М. : ООО “1С-Паблишинг”, 2011. – 638 с.

12. *Гончар Л. В.* Проблеми формування облікової політики за вимогами Податкового кодексу України / Л. В. Гончар, С. О. Гарна, А. М. Шнурко // Інноваційна економіка. – 2011. – № 4. – С. 127–131.

13. *Шкабура М. О.* Удосконалення облікової політики з огляду на прийняття Податкового кодексу / М. О. Шкабура // Економічний форум. – 2012. – № 1. – С. 419–422.

14. *Кузьменко Г. І.* Формування облікової політики підприємства в цілях оподаткування / Г. І. Кузьменко // Економічний простір. – 2011. – № 56/1. – С. 210–216.

15. *Про затвердження* Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 № 635. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=382876.

16. *Лень В. С.* Основний внутрішній нормативний документ бухгалтерії: назва та зміст / В. С. Лень, І. М. Гончаренко // Проблеми і перспективи розвитку обліково-аналітичного забезпечення системи управління підприємств в умовах євроінтеграції : зб. наук. праць. – Донецьк : ДДУУ, 2012. – Вип. 232, т. XIII. – С. 206–215.

17. *Положення* про інвентаризацію активів та зобов'язань [Електронний ресурс] : затв. наказом Міністерства фінансів України від 02.09.2014 № 879. – Режим доступу : <http://www.vobu.com.ua/ukr/legislations/view/414>.

18. *Положення* про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [Електронний ресурс] : затв. наказом Міністерства фінансів України від від 24.05.1995 № 88. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>.

19. *Податковий кодекс України* [Електронний ресурс] : Закон України від 02.12.2010 № 2755–VI. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

20. *Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку в державному секторі 1 “Подання фінансових звітів”* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua/document/81047/1a.pdf.

21. *Про затвердження* Типової інструкції з діловодства у центральних органах виконавчої влади, Раді міністрів Автономної Республіки Крим, місцевих органах виконавчої влади [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 30.11.2011 № 1242. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1242-2011-%D0%BF>.

УДК 657.1.012.1

В.П. Онищенко, канд. екон. наук

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

**ОБЛІК ІНВЕСТИЦІЙ В АСОЦІЙОВАНІ ТА СПІЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА
ЗА П(С)БО 12 “ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ”****В.П. Онищенко**, канд. экон. наук

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

**УЧЕТ ИНВЕСТИЦИЙ В АССОЦИИРУЕМЫЕ И СОВМЕСТНЫЕ
ПРЕДПРИЯТИЯ ПО П(С)БУ 12 “ФИНАНСОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ”****Viktor Onyshchenko**, PhD in Economics

Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

**ACCOUNTING OF INVESTMENTS TO ASSOCIATES AND JOINTLY
CONTROLLED ENTITIES ACCORDING TO REGULATION (STANDARD) OF
ACCOUNTING 12 “FINANCIAL INVESTMENTS”**

Досліджено облік інвестицій в асоційовані та спільні підприємства. Розглянуто критерії існування суттєвого впливу на об'єкт інвестування. Наведено визначення можливих об'єктів інвестування: асоційоване підприємство, спільне підприємство. Наведено логічну схему застосування методу участі в капіталі за П(С)БО 12. Ця логічна схема містить два блоки: коригування вартості фінансової інвестиції та коригування фінансового результату періоду за наявності операцій між інвестором та об'єктом інвестування. Розглянуті вимоги П(С)БО 12 щодо обліку таких операцій, порядок визнання доходів (витрат) майбутніх періодів у частині прибутку інвестора, що відповідає його частці в об'єкті інвестування. Наведено авторський варіант можливих бухгалтерських проведення з обліку операцій між інвестором та об'єктом інвестування (один з них авторський). Визначено проблеми обліку таких операцій та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: фінансова інвестиція, метод участі в капіталі, інвестор, об'єкт інвестицій, асоційоване підприємство, спільне підприємство, пов'язані особи, суттєвий вплив.

Исследован учет инвестиций в ассоциируемые и совместные предприятия. Рассмотрены критерии признания существенного влияния на объект инвестирования. Приведены определения возможных объектов инвестирования: ассоциированное предприятие, совместное предприятие. Приведена логическая схема применения метода участия в капитале по П(С)БУ 12. Данная логическая схема содержит два блока: корректировка стоимости финансовой инвестиции и корректировка финансового результата периода при наличии операций между инвестором и объектом инвестирования. Рассмотрены требования П(С)БУ 12 по учету таких операций, порядок признания доходов (расходов) будущих периодов в части прибыли инвестора, соответствующей его доле в объекте инвестирования. Приведен авторский вариант возможных бухгалтерских проводок по учету операций между инвестором и объектом инвестирования (один из них авторский). Установлены проблемы учета таких операций и предложены пути их решения.

Ключевые слова: финансовая инвестиция, метод участия в капитале, инвестор, объект инвестирования, ассоциированное предприятие, совместное предприятие, связанные стороны, существенное влияние.

The accounting of investments to associates and jointly controlled entities is studied. Considered criteria for the existence of significant influence on the investee. Contains definitions of possible types of investees: an associate, joint venture. Shows the logic scheme of the application of the equity method on RSA 12. This logic scheme contains two parts: the adjustment of the value of financial investments and the adjustment of financial result of period if transactions between the investor and the investee are exist. Studies the requirements of RSA 12 for accounting of such operations, the recognition of deferred charge or deferred expense in the investor, corresponding to its share of the investee. Shows author's variant of possible accounting entries for accounting transactions between the investor and the investee (one of them is author's). Accounting problems of such operations are established and ways to solve them are proposed.

Key words: financial investment, equity method, an investor, an investee, associate, jointly controlled entities, affiliated parties, significant influence.

Постановка проблеми. Економіка України потребує поживавлення інвестиційних процесів. За таких обставин важливим є удосконалення наявного методичного забезпечення бухгалтерського обліку інвестицій, у тому числі в асоційовані та спільні підприємства [9; 10]. Загальні методологічні засади обліку інвестицій розкрито в П(С)БО 12 “Фінансові інвестиції”, проте існують певні проблеми їх застосування на практиці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз публікацій свідчить, що під час висвітлення порядку застосування методу участі в капіталі згідно з П(С)БО В. Добровським [2], В.С. Ленем [5] та іншими дослідниками докладно розглядається тільки один аспект – коригування балансової вартості фінансової інвестиції залежно від зміни власного капіталу

об'єкта інвестування з урахуванням при цьому виплати дивідендів. С.Ф. Голов, В.М. Костюченко досліджували проблеми обліку продажу чи передачі активів між залежними підприємствами, облік гудвілу, який може виникнути у разі придбання частки в капіталі асоційованих чи спільних підприємств, облік зменшення корисності фінансової інвестиції відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності [1].

Застосування методу участі в капіталі згідно з Національними стандартами (положеннями) бухгалтерського обліку має свої особливості. Порівняння обліку фінансових інвестицій, у тому числі за методом участі в капіталі, проводили В.С. Здреник [3], А.П. Шаповалова [13]. В.С. Здреник, зокрема, акцентує увагу на необхідності окремої статті балансу для відображення фінансових інвестицій за методом участі в капіталі [3, с. 98]. А.П. Шаповалова пропонує виокремити фінансові інвестиції за методом участі в капіталі в окрему класифікаційну групу [13, с. 108].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Залишаються не вирішеними на сьогодні проблеми застосування методу участі в капіталі за наявності господарських операцій між інвестором та об'єктом інвестування, зокрема відсутнє методичне забезпечення щодо застосування пп. 13-14 П(С)БО 12 "Фінансові інвестиції".

Мета статті. Метою статті є висвітлити порядок ведення обліку фінансових інвестицій із використанням методу участі в капіталі згідно з П(С)БО 12 "Фінансові інвестиції", зосередивши увагу на обліку господарських операцій між інвестором та об'єктом інвестування.

Виклад основного матеріалу. Згідно з П(С)БО 12 метод участі в капіталі – метод обліку інвестицій, згідно з яким балансова вартість інвестицій збільшується (зменшується) на суму збільшення (зменшення) частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування. Метод участі в капіталі використовується для обліку фінансових інвестицій в асоційовані, спільні та дочірні підприємства (п. 11 П(С)БО 12). При цьому при операціях із асоційованими та спільними підприємствами повинні бути виключені ті зміни, які є результатом операцій між інвестором та об'єктом інвестування, у частині, що відповідає його частці у статутному капіталі об'єкта інвестування (пп. 13-14 П(С)БО 12).

Асоційоване підприємство – це підприємство, на яке інвестор має суттєвий вплив і яке не є дочірнім або спільним підприємством інвестора. Суттєвим впливом є повноваження брати участь у прийнятті рішень з фінансової, господарської та комерційної політики об'єкта інвестування без здійснення контролю цієї політики. Свідченням суттєвого впливу, зокрема, можуть бути:

- 1) володіння двадцятьма або більше відсотками акцій (статутного капіталу) підприємства;
- 2) представництво в раді директорів або аналогічному керівному органі підприємства;
- 3) участь у прийнятті рішень;
- 4) взаємообмін управлінським персоналом;
- 5) забезпечення підприємства необхідною техніко-економічною інформацією.

Спільне підприємство – це спільна діяльність зі створенням юридичної особи. Тобто відповідно до П(С)БО 12 це підприємство, яке перебуває під спільним контролем його учасників. Спільний контроль – розподіл контролю за господарською діяльністю відповідно до угоди про ведення спільної діяльності.

Метод участі в капіталі не використовується для обліку інвестицій, якщо:

а) фінансові інвестиції придбані та утримуються виключно для продажу протягом дванадцяти місяців з дати придбання;

б) ці підприємства ведуть діяльність в умовах, які обмежують їх здатність передавати кошти інвестору протягом періоду, що перевищує дванадцять місяців.

На момент виникнення фінансова інвестиція відображається за її собівартістю. Відображення фінансової інвестиції на дату балансу за методом участі в капіталі передбачає такі облікові процедури (рис.):

- 1) збільшення (зменшення) балансової вартості інвестиції відповідно до змін власного капіталу об'єкта інвестування;
- 2) зменшення балансової вартості інвестиції на суму визнаних дивідендів;
- 3) коригування доходів та витрат, які відбуваються при реалізації (передачі) активів між інвестором та спільними чи асоційованими підприємствами згідно з пп. 13-14 П(С)БО 12.

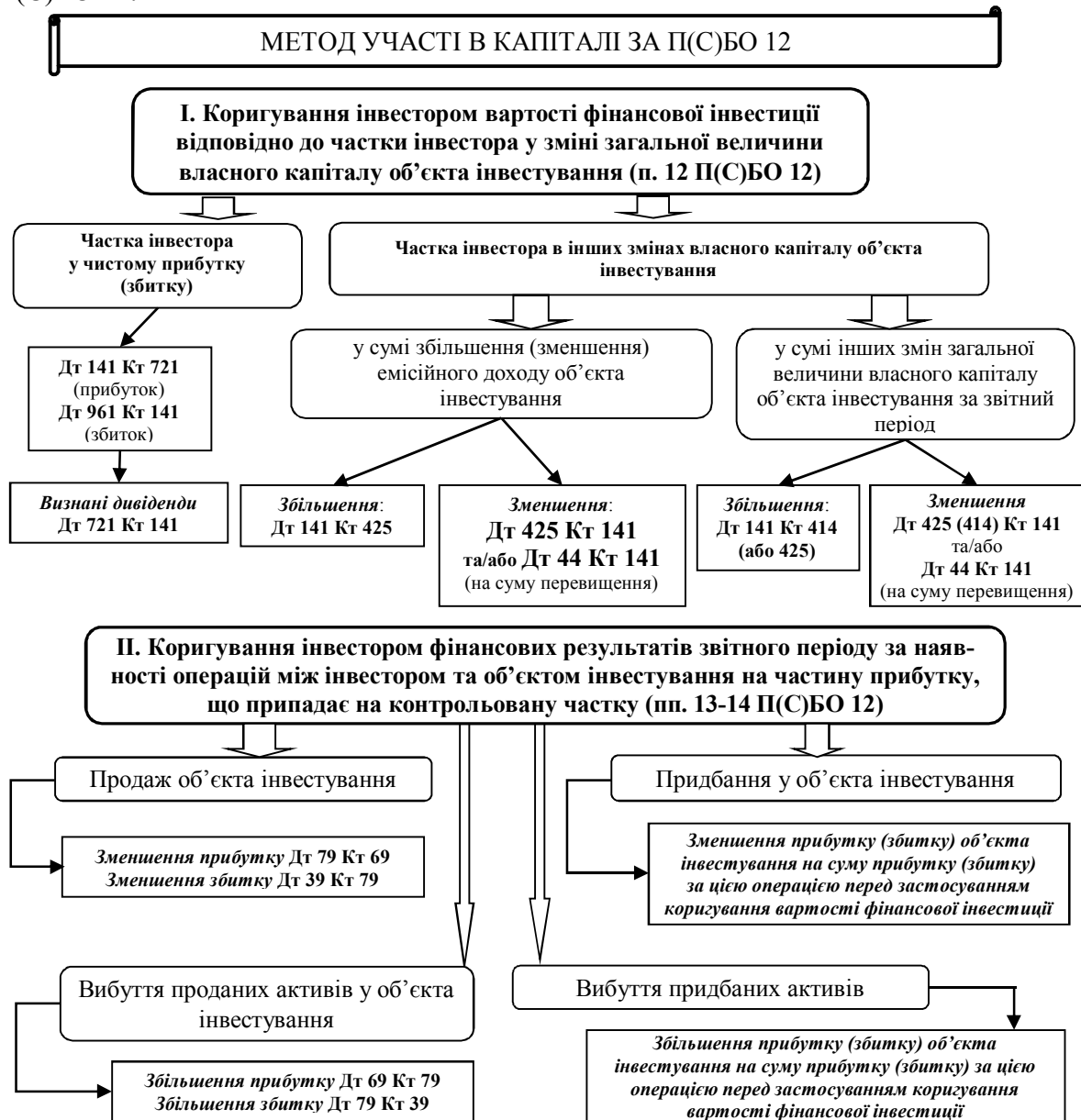


Рис. Логічна схема застосування методу участі в капіталі за П(С)БО 12 в обліку інвестора

Також відповідно до П(С)БО 23 “Розкриття інформації щодо пов’язаних сторін” материнське підприємство (інвестор), його дочірні, спільні та асоційовані підприємства є пов’язаними особами, що вимагає розкриття певних господарських операцій у примітках до фінансової звітності. Відповідно до п. 11 П(С)БО 23 у примітках до фінансової звітності розкривається характер відносин між пов’язаними сторонами, видів та обсягів операцій (суми або частки у загальному обсязі) між пов’язаними сторонами, викорис-

таних методів оцінювання активів і зобов'язань в операціях пов'язаних сторін, суми дебіторської та кредиторської заборгованості за операціями пов'язаних сторін.

Під час використання методу участі в капіталі є спеціальні правила відображення операцій з продажу чи передачі активів між інвестором та асоційованим чи спільним підприємством. Відповідно до п. 13 П(С)БО 12, якщо інвестор (контрольний учасник, інвестор асоційованого підприємства) вносить або продає активи спільному, асоційованому підприємству відповідно і передає значні ризики та вигоди, пов'язані з їх володінням, то у складі фінансових результатів звітного періоду відображається лише та частина прибутку (збитку), яка припадає на частку інших інвесторів спільного, асоційованого підприємства відповідно.

Сума прибутку (збитку) від внеску або продажу спільному, асоційованому підприємству активів, що припадає на частку інвестора, включається до складу доходів (витрат) майбутніх періодів з визнанням їх прибутком (збитком) інвестора лише після продажу спільним, асоційованим підприємством цього активу іншим особам або в періодах амортизації одержаних чи придбаних необоротних активів. Цей актив вважається проданим спільним, асоційованим підприємством у межах кількості й вартості подібних активів, реалізованих ним після його одержання.

У п. 14 П(С)БО 12 містяться аналогічні за своєю природою вимоги, але для ситуації придбання активів у спільного, асоційованого підприємства. Відповідно до п. 14 П(С)БО 12, якщо інвестор (контрольний учасник, асоційоване підприємство) придбав активи відповідно у спільного, асоційованого підприємства, то сума прибутку (збитку) об'єкта інвестування від цієї операції, що припадає на частку інвестора, відображається лише після перепродажу цих активів іншим особам або в періодах амортизації придбаних необоротних активів. Збитки, які виникли внаслідок зменшення чистої вартості реалізації оборотних активів або зниження корисності необоротних активів, відображаються повністю в період здійснення операції.

Слід звернути увагу на те, що вимоги пп. 13-14 П(С)БО 12 не поширюються на дочірні підприємства, оскільки материнське підприємство повинно, крім власної фінансової звітності, подавати ще й консолідовану фінансову звітність, під час складання якої з метою відображення материнського та дочірнього підприємств як єдиної економічної одиниці відбувається виключення сум внутрішньогрупових операцій.

Вимоги пп. 13-14 П(С)БО 12 пояснюються наявними у стандартах критеріями визнання доходу та принципом превалювання сутності над формою. Так, відповідно до п. 8 П(С)БО 15 "Доходи" дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається у разі наявності всіх наведених нижче умов:

- покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);
- підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);
- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;
- є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигід підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Оскільки на асоційовані підприємства інвестор має суттєвий вплив, а спільне підприємство знаходиться під спільним контролем інвестора, то при реалізації продукції (товарів, інших активів) асоційованому чи спільному підприємству інвестор і надалі частково здійснює управління та контроль над реалізованою продукцією (товарами, іншими активами). Контроль та управління за такою продукцією належить іншим особам тільки у частині, що відповідає їх частці в асоційованому чи спільному підприємстві. Це і є проявом принципу превалювання економічної сутності над юридичною формою.

Слід зазначити, що П(С)БО 12 не містить прикладу відображення в бухгалтерському обліку таких операцій. Для обліку розрахунків між дочірніми та асоційованими підприємствами Інструкцією про застосування Плану рахунків [4] передбачено використання рахунку 682 “Внутрішні розрахунки”. І це є все, що міститься в нормативних документах щодо обліку таких операцій.

Як уже зазначалось, у своїх роботах методику обліку таких операцій розглянув С.Ф. Голов [12, с. 248]. С.Ф. Голов застосовує для обліку розрахунків з асоційованим підприємством рахунок 36 “Розрахунки з покупцями та замовниками”, а не 682 “Внутрішні розрахунки” [12, с. 248]. Використання рахунку 682 відповідає діючій Інструкції до Плану рахунків [4]. Слід погодитися з С.Ф. Головим щодо такого підходу. Так, відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій [4] на субрахунку 682 “Внутрішні розрахунки” ведеться облік всіх видів поточних розрахунків з дочірніми й асоційованими підприємствами, а серед рахунків 3-го класу Інструкція не виділяє спеціальних рахунків для обліку розрахунків з асоційованими підприємствами. Проте в результаті використання тільки одного рахунку для обліку розрахунків з асоційованими підприємствами, на субрахунку 682 здійснюється облік як кредиторської, так і дебіторської заборгованості, що виникає внаслідок розрахунків з асоційованим підприємством. Використання для обліку розрахунків з асоційованими підприємствами рахунку 682 може призвести до згортання взаємної дебіторської та кредиторської заборгованості при визначенні кінцевого сальдо за цим рахунком (або необхідно використовувати його як активно-пасивний). Однак як вітчизняні П(С)БО, так і МСФЗ/МСБО не передбачають згортання взаємної дебіторської та кредиторської заборгованості при застосуванні методу участі в капіталі.

Отже, для обліку дебіторської заборгованості, що виникає внаслідок розрахунків з асоційованим підприємством, доцільно використовувати рахунок 36 “Розрахунки з покупцями та замовниками”, а для обліку кредиторської – рахунок 63 “Розрахунки з поставальниками та підрядниками”. При цьому у межах згаданих рахунків можна відкрити спеціальні аналітичні рахунки. Зроблені висновки стосуються не тільки обліку операцій з асоційованими підприємствами, але й зі спільними підприємствами, тому що для таких підприємств також використовується метод участі в капіталі.

Проте недоліком алгоритму, наведеного С.Ф. Головим [12, с. 248], є складність у його практичному застосуванні. При відвантаженні продукції асоційованому підприємству він використовує бухгалтерські проведення типу Дт 36–Кт 70 (на величину доходу, що відповідає неконтрольованій частці) та Дт 36–Кт 69 (на величину доходу, що відповідає контрольованій частці). Складність полягає в тому, що, по-перше, при такому алгоритмі після кожної операції з передачі (продажу) активів асоційованому підприємству необхідно здійснювати розрахунок прибутку (збитку) від продажу з визнанням доходів (витрат) майбутніх періодів. По-друге, при такому алгоритмі бухгалтерських проведення існує розбіжність між сумами бухгалтерських проведення та первинними документами, адже накладна виписується на повну суму. Це ускладнює облік в умовах його автоматизації.

Отже, доцільно дещо змінити алгоритм бухгалтерських проведення, наведений С.Ф. Головим [12, с. 248]. Новий алгоритм повинен спиратися на стандартні проведення, які використовуються при реалізації активів. З цією метою бухгалтерське проведення, що відображає доходи майбутніх періодів, пропонується здійснювати в кінці періоду, на дату складання балансу.

Таким чином, пропонується доповнити робочий план рахунків підприємства-інвестора рахунками для обліку дебіторської заборгованості, що виникає при обліку

операцій між асоційованим (чи спільним) підприємством та інвестором рахунком 365 “Розрахунки з асоційованими (спільними) підприємствами”, а кредиторської заборгованості – рахунком 634 “Розрахунки з асоційованими (спільними) підприємствами”.

Розглянемо на умовному прикладі пропоновану практичну реалізацію п. 13 П(С)БО 12.

Умова прикладу. Підприємство “Мрія” 29.08.2014 р. здійснило продаж готової продукції підприємству “Світанок”. Виручка від реалізації продукції становить 12 000 грн з ПДВ, собівартість реалізованої продукції 9000 грн.

31.12.2014 р. підприємство “Мрія” на дату балансу отримало такі дані від підприємства “Світанок”: відбувся продаж підприємством “Світанок” за грудень 2014 р. подібної продукції третім особам у кількості та вартості, що перевищує суму реалізації такої продукції між підприємствами “Мрія” та “Світанок”.

Підприємство “Мрія” має частку в капіталі, підприємства “Світанок”, що становить 30 %.

Таким чином, підприємство “Світанок” щодо підприємства “Мрія” є асоційованим. Виручка від реалізації без ПДВ становить 10 000 грн. Прибуток від реалізації дорівнює $10\,000 - 9000 = 1000$ (грн). Частина прибутку, що відповідає частці інвестора в асоційованому підприємстві (контрольована частка), становить $30\% \cdot 1000 = 300$ (грн). Частина прибутку, що відповідає частці інших учасників асоційованого підприємства (неконтрольована частка), становить $1000 - 300 = 700$ (грн) (табл.).

Таблиця

Пропонований порядок відображення господарських операцій між інвестором та асоційованим підприємством

Господарські операції	Дебет	Кредит	Сума, грн
Бухгалтерські записи 29.08.14			
Відображено дохід від реалізації готової продукції	365	701	12000
Відображено зобов’язання з ПДВ	701	641	2000
Списано собівартість реалізованої продукції	901	26	9000
Бухгалтерські записи 30.09.14			
Віднесено частину прибутку від реалізації продукції, що відповідає частці інвестора в асоційованому підприємстві, до складу доходів майбутніх періодів	701	69	300
Віднесено собівартість реалізованої продукції на фінансовий результат	791	901	9000
Віднесено дохід від реалізації готової продукції за винятком частини прибутку, що відповідає частці інвестора, на фінансовий результат	701	791	9700
Визначено фінансовий результат по операційній діяльності	791	44	700
Бухгалтерські записи 31.12.14			
Визнано прибуток від реалізації готової продукції, який припадає на частку інвестора в асоційованому підприємстві	69	791	300
Визначено фінансовий результат по операційній діяльності	791	44	300

Для визнання доходу майбутніх періодів у частині прибутку, що відповідає частці інвестора, пропонується використовувати бухгалтерське проведення Дт 70–Кт 69. Його слід розглядати як регулююче, що здійснюється лише один раз за звітний період, на дату складання балансу. Воно здійснюється одразу на всю суму прибутку, що відповідає частці інвестора, за всіма операціями з реалізації активів асоційованому (або спільному) підприємству, які відбулися за звітний період. Після реалізації готової продукції асоційованим підприємством у інвестора здійснюється проведення типу Дт 69–Кт 79,

яке відсутнє в можливій кореспонденції рахунків в Інструкції до Плану рахунків, до якої необхідно внести відповідні зміни.

Висновки і пропозиції. Аналізуючи порядок застосування методу участі в капіталі згідно з П(С)БО 12, можна дійти висновку, що його суттєвим недоліком є складність у реалізації на практиці. Процедура коригування доходів та витрат, що застосовується при реалізації (передачі) активів між інвестором та асоційованим чи спільним підприємством з визнанням при цьому доходів (витрат) майбутніх періодів є занадто складною та потребує надання об'єктом інвестування інвестору інформації щодо реалізації активів, подібних до отриманих, а також інформації щодо амортизації необоротних активів, отриманих при таких операціях. Тому часто на практиці пп. 13-14 П(С)БО 12 не застосовуються. У такому разі використання методу участі в капіталі обмежується тільки визнанням збільшення (зменшення) балансової вартості інвестиції на суму зміни власного капіталу об'єкта інвестування з урахуванням отриманих дивідендів.

Перспективним є дослідження з приводу удосконалення діючого порядку застосування методу участі в капіталі на основі гармонізації П(С)БО 12 з Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 28 "Інвестиції в асоційовані підприємства".

Список використаних джерел

1. *Голов С. Ф.* Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами : практичний посібник / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – К. : Лібра, 2004. – 880 с.
2. *Добровський В.* Фінансові інвестиції: коментар до П(С)БО 12 / В. Добровський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 6. – С. 8–12.
3. *Здреник В. С.* Облік фінансових інвестицій за міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку та фінансової звітності: порівняльний аспект / В. С. Здреник, Н. О. Рафальська // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 4 (62). – С. 96–99.
4. *Інструкція* про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс] : затверджена наказом МФУ від 30.11.99 № 291 (зі змінами та доповненнями). – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
5. *Лень В. С.* Фінансовий облік : навч. посіб. / В. С. Лень. – К. : Академія, 2011. – 608 с.
6. *Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 28 "Інвестиції в асоційовані підприємства"* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_046.
7. *Онищенко В.* Актуальні питання застосування методу участі в капіталі згідно з П(С)БО 12 "Фінансові інвестиції" / В. Онищенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 11. – С. 15–22.
8. *Онищенко В.* Можливості застосування зарубіжного досвіду для обліку спільної діяльності за договором простого товариства в Україні / В. Онищенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 9. – С. 28–35.
9. *Онищенко В.* Спільні підприємства при застосуванні методу участі в капіталі в Україні / В. Онищенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 12. – С. 32–37.
10. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 "Фінансові інвестиції"* [Електронний ресурс] : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00>.
11. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 23 "Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін"* [Електронний ресурс] : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.06.2003 р. № 303. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0539-01>.
12. *Фінансовий облік : підручник* / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко, І. Ю. Кравченко, Г. А. Ямборко. – К. : Лібра, 2005. – 976 с.
13. *Шаповалова А. П.* Облікова класифікація та оцінка фінансових інвестицій: вітчизняний та зарубіжний досвід / А. П. Шаповалова, С. Р. Опанасюк // Сборник научных трудов «Вестник НТУ «ХПИ»»: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2010. – № 63. – С. 101–108.

УДК 657

О.О. Сидоренко, канд. екон. наук

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

**ЗВІТНІ СЕГМЕНТИ У СУБ'ЄКТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ: ПОНЯТТЯ ТА ПОРЯДОК ВИЗНАННЯ****А.А. Сидоренко**, канд. екон. наук

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

**ОТЧЕТНЫЕ СЕГМЕНТЫ У СУБЪЕКТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА
В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ: ПОНЯТИЯ И ПОРЯДОК ПРИЗНАНИЯ****Oleksandr Sydorenko**, PhD in Economics

Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

**REPORTABLE SEGMENTS IN SUBJECTS OF ACCOUNTING IN THE PUBLIC
SECTOR: THE CONCEPT AND THE ORDER OF RECOGNITION**

Досліджено поняття звітних сегментів, сегментів діяльності, географічних сегментів, пріоритетних та допоміжних сегментів для суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі. Розглянуто порядок їх виділення та визнання для цілей обліку і складання фінансової звітності. Розроблено дерево прийняття рішення щодо визнання сегмента діяльності або географічного сегмента звітним сегментом, використання якого сприятиме полегшенню процесу такого визнання.

Ключові слова: фінансова звітність, сегменти діяльності, географічні сегменти, звітні сегменти.

Изучено понятие отчетных сегментов, сегментов деятельности, географических сегментов, приоритетных и вспомогательных сегментов для субъектов бухгалтерского учета в государственном секторе. Рассмотрено порядок их выделения для целей бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности. Разработано дерево принятия решения о выделении сегмента деятельности или географического сегмента отчетным сегментом, использование которого будет способствовать процессу такого признания.

Ключевые слова: финансовая отчетность, сегмент деятельности, географический сегмент, отчетные сегменты.

The concept of reportable segments, business segments, geographical segments, segment priorities and support for business accounting in the public sector. We consider the procedure for selection and recognition for accounting purposes and preparing financial statements. Developed decision tree for the recognition of a segment or geographical segment reporting segment, the use of which contribute to facilitate such recognition.

Key words: financial statements, business segments, geographical segments, reportable segments.

Постановка проблеми. З введенням в дію національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі з'явиться нова форма фінансової звітності, а саме звітність за сегментами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання бухгалтерського обліку та його організації в бюджетних установах були предметом дослідження таких учених, як: П.Й. Атамас, Ф.Ф. Бутинець, Р.Т. Д жога, Н.А. Остап'юк, Т.П. Остапчук, С.В. Свірко, С.В. Сисюк, Л.М. Сінельник та інші [1; 2; 3; 6; 7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний доробок вищезазначених науковців, питання щодо поняття та порядку визначення звітних сегментів у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі, з урахуванням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі, є маловивченими.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження та удосконалення методичних засад визнання сегментів діяльності або географічних сегментів звітними сегментами суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі України. Зокрема, розробити дерево прийняття рішень щодо доцільності визнання чи невизнання сегмента діяльності або географічного сегмента звітним сегментом.

Виклад основного матеріалу. Звітний сегмент – сегмент, інформація про доходи, витрати, фінансові результати, активи і зобов'язання якого підлягає окремому розкриттю у річній фінансовій звітності суб'єкта державного сектору [5].

Для цілей бухгалтерського обліку та складання звітності суб'єкти бухгалтерського обліку в державному секторі звітні сегменти поділяють на географічні сегменти та сегменти діяльності.

Географічний сегмент – це відокремлювана частина діяльності суб'єкта державного сектору в певному географічному регіоні, яка відрізняється від інших:

- економічними і геополітичними умовами географічного регіону;
- особливістю діяльності в різних географічних регіонах;
- територіальним розташуванням підрозділів або споживачів послуг (робіт);
- характерними для географічного регіону ризиками діяльності;
- правилами валютного контролю і валютними ризиками в таких регіонах [5].

Сегмент діяльності – це відокремлюваний вид (або група видів) діяльності суб'єкта державного сектору, який відрізняється від інших:

- видом послуг (робіт);
- способом отримання доходу (способом надання послуг, виконання робіт);
- характером діяльності;
- цілями діяльності;
- категорією споживачів послуг (робіт) [5].

Згідно із Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку для державного сектору 18 “Звітність за сегментами”, ці поняття мають такі визначення [4]:

а) сегмент діяльності – це відокремлюваний компонент суб'єкта господарювання, зайнятий у забезпеченні певних результатів або досягненні конкретних цілей, які відповідають загальній місії кожного суб'єкта господарювання;

б) географічний сегмент – це відокремлюваний компонент суб'єкта господарювання, зайнятий у забезпеченні певних результатів або досягненні конкретних цілей у певному географічному регіоні.

Загалом, провівши порівняльний аналіз визначень понять звітних сегментів та інших методичних засад щодо цих сегментів, які наведені у національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку в державному секторі, можна зробити висновок, що концептуально національні стандарти відповідають вимогам міжнародних стандартів.

Проте слід зазначити, що на відміну від Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 103 “Фінансова звітність за сегментами”, Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку для державного сектору 18 “Звітність за сегментами” не містить чітких кількісних критеріїв для визнання сегментів звітними, а основна увага приділяється суттєвості інформації та її достатності для оцінювання результатів діяльності суб'єкта господарювання в досягненні визначених цілей у минулому і для прийняття рішень щодо майбутнього розподілу ресурсів.

Сегменти визначаються з урахуванням бюджетної класифікації (бюджетних програм) та організаційної структури суб'єкта державного сектору.

При виділенні географічних сегментів за основу береться діяльність, яка ведеться в окремій області (областях) України, у одній або кількох зарубіжних країнах. При цьому ступінь деталізації географічних регіонів суб'єктом бухгалтерського обліку в державному секторі обирається самостійно виходячи з необхідності розкриття суттєвої інформації.

Щодо сегментів діяльності, то за основу їх визнання береться кожен відокремлюваний вид або групи видів діяльності.

Формування звітних сегментів здійснюється на основі виділених сегментів діяльності і географічних сегментів та через об'єднання кількох подібних сегментів одного виду в окремий звітний сегмент. Подібними визнають сегменти, які мають протягом кількох звітних періодів однакові (наближені) значення фінансового результату та відповідають більшості критеріїв визначення сегмента діяльності і географічного сегмента [5].

Перед розкриттям інформації у фінансовій звітності щодо звітних сегментів суб'єкти бухгалтерського обліку в державному секторі зобов'язані їх поділити на пріо-

ритетні та допоміжні. При цьому поділ та пріоритетність сегментів повинна бути визначена обліковою політикою.

Необхідність поділу звітних сегментів на пріоритетні та допоміжні пов'язана з тим, що у фінансовій звітності інформація про пріоритетні сегменти розкривається більш деталізовано. Отже, при виборі пріоритетного виду сегмента необхідно враховувати не лише формальні критерії (географічне розташування, організаційну структуру тощо), а й суттєвість інформації, яка за ним буде розкрита.

Якщо організаційна структуризація суб'єкта державного сектору побудована за видами діяльності, то пріоритетним визнається сегмент діяльності, а допоміжним – географічний. Якщо організаційна структуризація суб'єкта державного сектору визначалася за регіонами, в яких суб'єкт державного сектору функціонує, то пріоритетним визнається географічний сегмент, а допоміжним – сегмент діяльності [5].

Сегмент діяльності або географічний сегмент визначається звітним, якщо більша частина його доходу створюється від реалізації послуг (робіт) зовнішнім споживачам і одночасно показники його діяльності відповідають одному з таких критеріїв:

- дохід цього сегмента суб'єкта державного сектору становить не менше ніж 10 % сукупного доходу;
- витрати цього сегмента становлять не менше ніж 10 % сумарного обсягу витрат всіх сегментів певного виду (діяльності або географічного відповідно);
- балансова вартість активів цього сегмента становить не менше ніж 10% сукупної балансової вартості активів усіх сегментів певного виду (діяльності або географічного відповідно) [4].

В окремих випадках може виникнути ситуація, коли окремі сегменти не відповідають критеріям їх визнання, у такому разі необхідно здійснити об'єднання двох або кількох подібних сегментів.

Також слід зазначити, що згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку в державному секторі 103 “Фінансова звітність за сегментами”, сегмент, який не відповідає критеріям його визнання на звітну дату, може бути визнаний звітним у таких випадках:

- сегмент має важливе значення для суб'єкта державного сектору в цілому (забезпечує діяльність інших сегментів тощо) й інформація про нього є суттєвою;
- сегмент, який було визначено звітним у попередньому році, але який у поточному році не відповідає критеріям звітного сегмента, має визнаватися звітним сегментом, якщо суб'єкт державного сектору протягом дванадцяти місяців очікує досягнення цим сегментом показників, які відповідають критеріям, зазначеним у п. 7 розд. I Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 103 “Фінансова звітність за сегментами”.

Сегменти діяльності або географічні сегменти, які не відповідають вищезазначеним критеріям і які не можна включити до складу будь-якого звітного сегмента, вважаються неподібними сегментами [5].

Отже, Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 103 “Фінансова звітність за сегментами” має досить велику кількість критеріїв та умов, за яких слід визнавати або не визнавати сегмент звітним. Тому для полегшення процесу визнання сегмента звітним нами було розроблено дерево прийняття рішення щодо визнання сегмента діяльності або географічного сегмента звітним сегментом, яке наведено на рис.

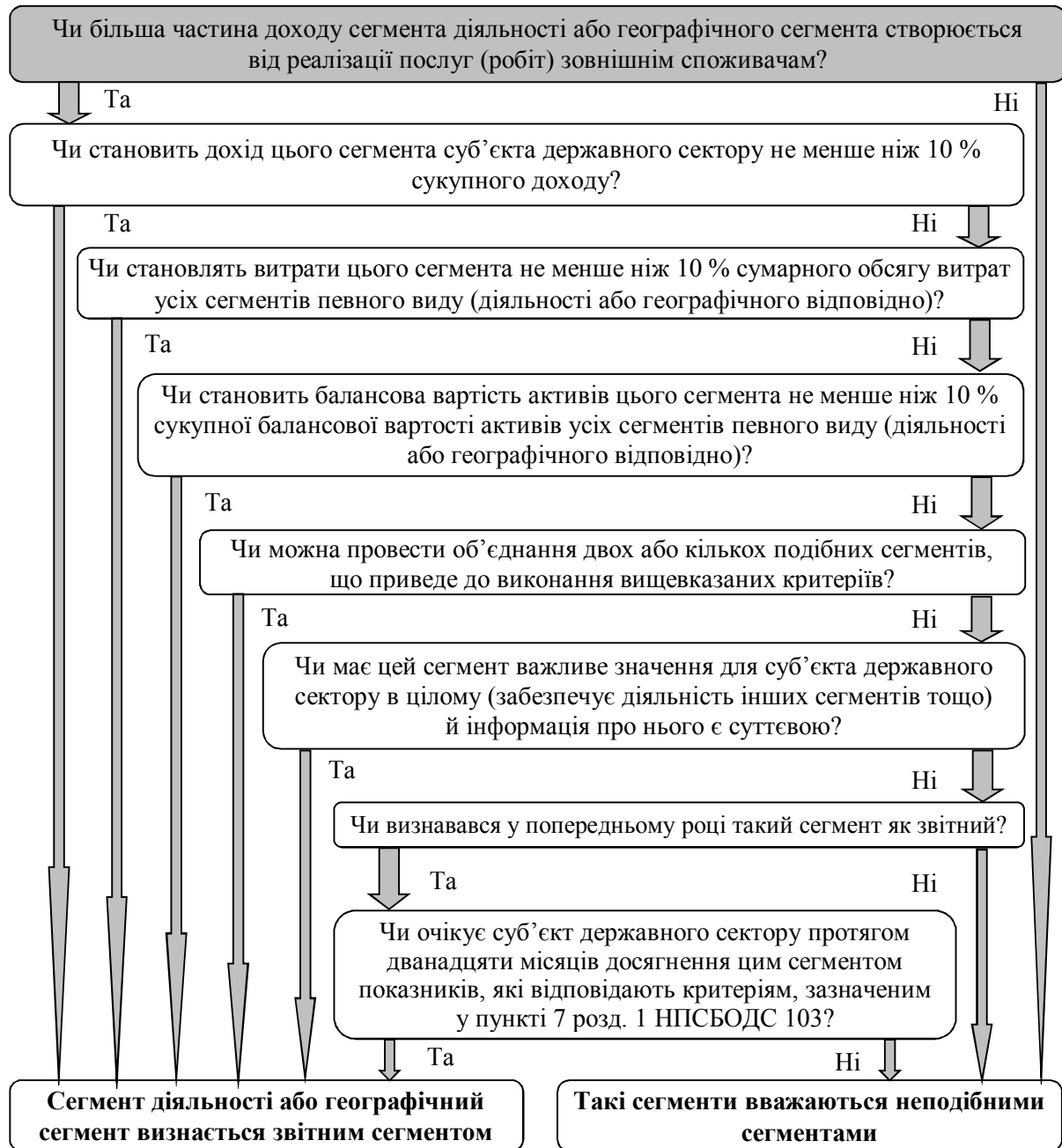


Рис. Дерево прийняття рішення щодо визнання сегмента діяльності або географічного сегмента звітним сегментом

Джерело: [8].

У процесі визнання суб'єктом бухгалтерського обліку в державному секторі звітних сегментів може виникнути ситуація з виділенням (визнанням) нового звітного сегмента на звітну дату.

Визнання нового звітного географічного сегмента можливо в таких випадках:

- 1) збільшення географічного представництва суб'єкта бухгалтерського обліку в державному секторі в окремих (інших ніж раніше) областях чи країнах, за умови виконання ними критеріїв визнання такого (таких) сегмента(ів) звітним(и);
- 2) зміна питомої ваги доходів, витрат або балансової вартості активів у сукупних доходах, витратах чи балансовій вартості активів суб'єкта бухгалтерського обліку в державному секторі одного чи кількох раніше виділених звітних сегментів, що призводить до виділення звітних сегментів, які раніше визнавалися неподібними.

Визнання нового звітнього сегмента за діяльністю можливо в таких випадках:

- 1) поява нового виду або групи видів діяльності, що призводить до виконання критеріїв визнання такого (таких) сегмента(ів) звітним(и);
- 2) розширення обсягів діяльності за окремим видом або групою видів діяльності, які призводять до виконання критеріїв визнання такого (таких) сегмента(ів) звітним(и).

При виділенні нового звітнього сегмента суб'єкт бухгалтерського обліку в державному секторі зобов'язаний поряд з розкриттям інформації у фінансовій звітності за звітний період про цей звітний сегмент надати порівняльні показники за цим же звітним періодом за попередній звітний період або надати обґрунтування неможливості достовірного визначення (оцінки) відповідних показників.

Висновки і пропозиції. В результаті проведеного дослідження виявлено, що питання визнання звітних сегментів у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі є недостатньо дослідженими. У зв'язку з цим у роботі розроблено дерево прийняття рішення щодо визнання сегмента діяльності або географічного сегмента звітним сегментом в обліку суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі, яке, на нашу думку, призведе до полегшення прийняття рішення щодо визнання сегментів звітними.

Список використаних джерел

1. Атамас П. Й. Основи обліку в бюджетних установах : навч. посіб. / П. Й. Атамас. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 288 с.
2. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : навч. посіб. / за ред. Ф. Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП “Рута”, 2006. – 472 с.
3. Джога Р. Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : підручник / Р. Т. Джога, С. В. Свірко, Л. М. Сінельник ; за заг. ред. проф. Р. Т. Джоги. – К. : КНЕУ, 2003. – 483 с.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку для державного сектору 18 “Звітність за сегментами” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua/document/81064/18a.pdf.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 103 “Фінансова звітність за сегментами” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0088-11>.
6. Свірко С. В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація : монографія / С. В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2006. – 443 с.
7. Свірко С. В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах : навч. посіб. / С. В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2003. – 380 с.
8. Сидоренко О. О. Поняття та порядок визнання звітних сегментів у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі / О. О. Сидоренко // Бухгалтерський облік, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку : матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Чернігів, 21 листопада 2014 р.) : тези доповідей. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2014. – С. 82–84.

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

УДК 351.354:303.094.7

І.М. Олійченко, д-р наук з держ. упр.**М.Ю. Дітковська**, канд. наук з держ. упр.

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНИХ СЛУЖБ ДЛЯ СІМ'Ї, ДІТЕЙ ТА МОЛОДІ

И.М. Олейченко, д-р наук по гос. упр.**М.Ю. Дитковская**, канд. наук по гос. упр.

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЛУЖБ ДЛЯ СЕМЬИ, ДЕТЕЙ И МОЛОДЕЖИ

Ihor Oliychenko, Doctor of Public Administration**Maryna Ditkovska**, PhD in Public Administration

Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

IMPROVEMENT OF INFORMATION ACTIVITIES IN THE SYSTEM OF SOCIAL SERVICES FOR FAMILIES, CHILDREN AND YOUTH

Проведено аналіз інформаційної діяльності центру соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді. Досліджено можливості формування інформаційно-аналітичної системи центру на базі сучасних комп'ютерних технологій. Запропоновано шляхи удосконалення інформаційної діяльності через впровадження інформаційної системи центрів соціальних служб.

Ключові слова: інформаційно-аналітична система, система соціального захисту населення, системи електронного документообігу, документ, комп'ютерні технології.

Проведен анализ информационно-аналитической деятельности центра социальных служб для семьи, детей и молодежи. Исследованы возможности формирования информационно-аналитической системы центра на базе современных компьютерных технологий. Предложены пути совершенствования информационной деятельности путем внедрения информационной системы центров социальных служб.

Ключевые слова: информационно-аналитическая система, система социальной защиты населения, системы электронного документооборота, документ, компьютерные технологии.

The information activities of the center of social services for families, children and youth has been analyzed. The possibilities of formation of information-analytical center system based on modern computer technology have been studied. Ways to improve information activities through the introduction of information system of social services centers have been suggested.

Key words: information-analytical system, social security system, electronic document management system, document, computer technology.

Постановка проблеми. У Конституції України закріплене право громадян на соціальний захист, яке гарантується і забезпечується, згідно зі ст. 46, загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел фінансування.

Об'єктом соціального захисту може бути все населення або будь-який громадянин, окремі групи та соціально-вразливі верстви населення. Суб'єктами соціального захисту є державні структури, органи місцевого самоврядування, громадські організації та фонди, профспілки, союзи й асоціації підприємців. На загальнонаціональному рівні державна соціальна політика реалізується за допомогою державних органів соціального захисту. Галузеве управління здійснюється міністерствами і відомствами України.

Удосконалення функціонування органів соціального захисту в Україні безпосередньо залежить від впровадження та розвитку сучасних інформаційних систем, які забезпечують інтеграцію інформаційної, аналітичної, експертної, прогнозової складової роботи всіх служб і структур. Формування інформаційних систем, що мають розподілені джерела інформації, розподілених користувачів та розподілені компоненти – локальні банки даних, є основним завданням у концепціях інформатизації та вдосконалення систем державного управління та місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку інформаційних технологій у системі соціального захисту населення вивчалися в роботах: О.О. Бакаєва,

Я.Г. Берсуцького, А.Я. Берсуцького, В.М. Глушкова, Р.А. Калюжного, А.М. Колмогорова, В.І. Корогодіна, М.М. Лепи, В.М. Порохні, В.Ф. Ситника, В.О. Шамрая та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на ґрунтовні дослідження інформаційного забезпечення в системі державної влади, питання удосконалення інформаційної діяльності соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді вивчені недостатньо. Тому проблеми їх удосконалення є особливо актуальними.

Мета статті. Метою цієї роботи є дослідження інформаційної діяльності в системі соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді та надання пропозицій щодо її удосконалення.

Об'єктом дослідження є процес удосконалення інформаційної діяльності в системі соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді.

Предметом дослідження є теоретичні положення та прикладні підходи до удосконалення інформаційної діяльності в системі соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді.

Дослідження проводилися у Городнянському районному центрі соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді.

Виклад основного матеріалу. З метою реалізації державної соціальної політики в окремих адміністративно-територіальних одиницях України у структурі органів місцевого самоврядування створені відділи й управління із соціального захисту населення. Місцеве управління соціальним захистом населення є складовою регіонального. Система органів управління складається з районних і міських установ соціального захисту. Місцевий рівень виконує функцію сполучної ланки між об'єктом соціального захисту і системою соціального захисту.

У структуру органів, які забезпечують соціальний захист населення, входять центри соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді, до функцій яких відносяться: розроблення та реалізація програм соціального обслуговування і соціальної допомоги підліткам та молоді; організація інформаційної, консультативної допомоги молоді; політико-правове консультування молоді; створення центрів праці, центрів молоді, бюро добрих послуг, «телефонів довіри», молодіжних бірж і т. ін.; робота серед молоді з відхиленнями в поведінці; організація акцій, заходів профілактичного, розважального та оздоровчого характеру; надання разової матеріальної допомоги молодим людям, молодим сім'ям [1].

Важливою складовою функціонування центрів є їх інформаційна діяльність. Центри спрямовують свою діяльність у цій сфері на інформування клієнтів, партнерів, співробітників; створення внутрішньої системи управлінської комунікації та менеджмент інформаційних потоків; формування громадської думки. В центрах соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді в Україні збільшуються обсяги робіт, які вимагають використання сучасних комп'ютерних засобів, автоматизації складових їх діяльності, впровадження нових інформаційних технологій. Перед центрами постають завдання отримання інформації, її переробки, а також генерування й передачі нової інформації [7].

Основними носіями даних у системі органів соціального захисту залишаються паперові документи, тому вдосконалення їх інформаційного забезпечення пов'язане з впровадженням систем електронного документообігу як засобу реалізації інформаційних процесів для документованого обміну даними. Сьогодні стає необхідним створення розвинутої інформаційно-комунікативної інфраструктури мережі центрів соціальних служб через побудову регіональних та локальних баз і банків даних, телекомунікаційних мереж, інформаційно-аналітичних систем для одержання на їхній основі аналітичних і зведених даних про роботу центрів [3].

Інформаційно-аналітичні системи дозволяють об'єднати й синхронізувати технологічні процеси контролю виконання документів, одержання звітів з їхнім одночасним документуванням у банках даних і сховищах; оперативно одержувати інформацію з корпоративних документованих сховищ і обробляти її для надання особам, що прийма-

ють рішення. Система також має забезпечувати можливість колективної роботи групи виконавців над одним чи кількома об'єктами обробки. Крім того, необхідно забезпечити контроль виконання робіт. Ця вимога дуже важлива для діяльності центру. Серед наявних систем електронного документообігу найбільш доречно в центрах соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді використовувати системи класу Megapolis. Документообіг, які забезпечують можливість виконання робіт різними групами виконавців, дозволяють контролювати процес виконання робіт, виявляють відхилення від нормативного його перебігу, враховують вплив відхилень на час завершення процесу. Якщо необхідно детально контролювати виконання, система дозволяє організувати як контроль, так і оповіщення відповідальних осіб про виникнення виняткових ситуацій. Процес оброблення документів має бути єдиним і прозорим для всіх користувачів системи, незалежно від територіального розміщення робочих станцій, серверів, ступеня їх віддаленості та видів зв'язку, що використовуються.

Для впровадження цієї системи в центрі соціальної служби для сім'ї, дітей та молоді необхідно побудувати локальну комп'ютерну мережу. В Городнянському центрі СССДМ кожен фахівець забезпечений комп'ютерною технікою, тож з'єднанням її в єдину мережу вирішується проблема доступності периферійного обладнання, якого не вистачає для якісної роботи. Також вирішується проблема доступу до мережі Інтернет. Інформаційна система центрів соціальних служб має забезпечити взаємодію центрів на обласному й районному рівнях і мати доступ до загальнодержавного рівня. Структура такої системи повинна включати комплекс баз даних, поєднаних між собою (рис.).



Рис. Схема інформаційної системи центрів СССДМ на обласному і районному рівнях

Для серверів баз даних потрібні потужні комп'ютери, яких нині не мають районні та обласні центри, тож потрібно провести закупівлю комп'ютерної техніки, яка б мала необхідні характеристики.

Наступним кроком є створення власної бази даних, бази даних обласного рівня, з'єднання їх між собою за допомогою локальних мереж та глобальної мережі Інтернет. Для створення локальної мережі необхідна закупівля мережевих комутаторів, концентраторів та кабельного обладнання. Не менш важливим завданням є наповнення й актуалізація баз даних.

До складу інформаційної системи центру соціальних служб необхідно включити підсистеми: автоматизації діловодства та документообігу; управлінської діяльності; аналізу даних; звітності; збору та первинної обробки інформації; інтеграції бухгалтерських програм; систему «Картка»; електронного цифрового підпису; Інтернет-сайт та підвищення кваліфікації працівників центру.

Головними функціями підсистеми автоматизації діловодства та документообігу Городнянського центру повинні бути: управління потоками робіт, контроль виконання наказів, доручень та документів, забезпечення колективної роботи працівників; реєстрація документів, опис документів та збирання резолюцій, доставка звітів про виконання доручень; підтримка прийняття рішень з питань діловодства та документообігу; автоматизація роботи спеціалістів, пошук та відбір необхідної інформації, розсилання опрацьованих документів для подальшої обробки, обробка документів з моменту їх створення або надходження до відправлення або передачі в архів; автоматизація контролю виконання доручень та документів; створення та ведення електронного архіву документів центру, забезпечення надійного зберігання всіх версій документів та інших інформаційних об'єктів, максимально зручна систематизація сховища документів згідно із вимогами центру; формування аналітичних і статистичних звітів, первинний аналіз даних та регулярна перевірка стану діловодства [4].

На першому етапі впровадження підсистеми автоматизації діловодства та документообігу необхідно забезпечити автоматизацію обробки та обліку вхідної, вихідної та внутрішньої кореспонденції, обробку та облік скарг, заяв і звернень громадян з особистих питань, підготовку, облік та затвердження наказів, ведення електронного архіву документів тощо.

Головними функціями підсистеми автоматизації управлінської діяльності Городнянського центру повинні бути: автоматизація електронної видачі наказів, їх реєстрація, накладання електронної резолюції, розсилка виконавцям та контроль за їх виконанням; автоматизація процесу підбору кадрів для призначення на посаду; автоматизація проведення атестації державних службовців та контроль за її своєчасним проведенням.

Підсистема аналізу даних – один з найважливіших компонентів системи. Робота центрів соціальних служб полягає у вирішенні конкретних проблем людини. Необхідно мати програмне забезпечення, яке б могло здійснювати аналіз інформації для підтримки вирішення конкретної проблеми людини. Цю підсистему потрібно буде розробляти окремо з врахуванням специфіки завдань, які вирішуються в центрі.

Метою створення підсистеми звітності є автоматизація зведення даних для створення різних форм звітів, що значно знизить час опрацювання даних, зменшить кількість допущених помилок під час підрахунків та забезпечить простоту передачі звітності до адресата.

У межах підсистеми збору та первинної обробки інформації здійснюється збір первинної інформації про об'єкти, представленої у природному для користувача вигляді, тобто в словах і символах природної мови, цифрах. У результаті спеціальної перевірки здійснюється відбір тих відомостей, яких ще немає в інформаційному фонді інформаційної системи. Це допомагає запобігти дублюванню інформації в системі. Елементи первинної інформації, що підлягають надалі введенню в систему, піддаються первинній обробці, тобто приводяться до певного вигляду і формату. Інформація, що пройшла первинну обробку і певним чином формалізована, фіксується на електронних носіях.

Інтеграція бухгалтерських програм та система «Картка» дасть можливість об'єднати все програмне забезпечення в єдину систему, що значно підвищить її відкритість. Тим більше, що система електронного документообігу Megapolis. Документообіг ґрунтується на принципах відкритості – система дозволяє співпрацювати з іншими інформаційними системами.

Проблема захисту електронних документів від копіювання, модифікації і підробки вимагає для свого вирішення специфічних засобів і методів захисту. Одним з поширених засобів такого захисту є електронний цифровий підпис (ЕЦП), який підтверджує

достовірність інформації документа, його реквізитів і факту підписання конкретною особою. Городнянський центр використовує цифрові підписи тільки у роботі бухгалтерії (для підписання податкової звітності та банківських відомостей). Впровадження ЕЦП в установі дасть можливість перейти до безпаперового документообігу, зробити електронний документообіг юридично значущим. ЕЦП може використовуватися у ході підготовки, узгодження, затвердження документів [2].

Мета побудови інтернет-сайта поточного інформування населення та поширення інформації про діяльність Городнянського районного ЦСССДМ полягає у створенні інформаційного ресурсу для задоволення інформаційних потреб громадян та суспільства в оперативному інформуванні. Водночас виникає потреба в організації оперативного реагування на звернення громадян через проведення гарячих ліній відповідальними спеціалістами центру, громадських опитувань з актуальних питань [6].

До складу інтернет-сайта центру повинні ввійти такі інформаційні блоки: новини про події, що сталися, огляд районних та регіональних ЗМІ; щоденна інформація – поточні матеріали про діяльність центру, роботу його спеціалістів, стислий зміст проведених заходів; статистика документів, що надійшли до центру; керівництво – біографічні дані директора, головного бухгалтера та начальника відділу, цікаві факти життя, фотографії та інші матеріали; структура та регламент роботи – дані про структурні підрозділи, особовий склад, телефони, розпорядок дня та години прийому; район – поточні матеріали про життя району, основні події в ньому, показники його соціально-економічного розвитку; зворотний зв'язок – публікація матеріалів телефонних гарячих ліній з актуальних питань розвитку району, запис прямих ефірів на телебаченні і радіо, розміщення узагальненої інформації про роботу зі зверненнями громадян.

Підсистема підвищення кваліфікації покликана проводити за допомогою аудіо-, відеолекторіїв, електронних нормативних документів навчання працівників, а також ознайомлення персоналу з інформацією із загальних питань роботи, опрацювання оновленої правової бази та законодавчих документів у конкретних випадках. Система повинна бути налаштована на автоматичний пошук нових правових документів, які стосуватимуться центрів, їх діяльності або співпраці з іншими установами.

Система інформаційно-аналітичного забезпечення центру соціальних служб має бути спроможною нарощувати свою потужність. Виконання такої вимоги можливе завдяки підтримці індустріальних серверів баз даних виробництва таких компаній, як Microsoft, Sybase, Oracle, Informix тощо, які існують практично на всіх можливих програмно-апаратних платформах, тим самим забезпечуючи вирішення найширшого спектра завдань.

Інформатизація діяльності центру пов'язана з певними труднощами технічного, економічного і навіть психологічного характеру. По-перше, потрібні розширення та модернізація наявного інформаційного забезпечення центру, а саме структурованих кабельних мереж та ліцензійного програмного забезпечення. Лише після цього можна буде створити регіональну та локальну мережі, а на їх базі – інформаційну систему. По-друге, розроблення та подальша експлуатація системи потребує великих і постійних трудових витрат і залежить від професіоналізму та організованості колективу виконавців. Для забезпечення належного рівня робіт необхідно створити відповідний структурний підрозділ у центрі. По-третє, потрібно підвищити культуру користування сучасними інформаційними технологіями. Переважна більшість спеціалістів і фахівців центру не має необхідних знань та досвіду користування комп'ютерними мережами, базами даних, послугами Інтернет. Це може спричинити неприйняття нововведень і навіть активну протидію їм. По-четверте, потрібно розробити механізм поетапної перебудови

роботи центру в напрямку підвищення її ефективності в умовах широкого використання інформаційних ресурсів і сучасних технологій [5].

Створення інформаційної системи вимагає витрат на розроблення та впровадження ІС, а також поточних витрат на функціонування системи. Витрати на розроблення та впровадження інформаційної системи включають: попередні витрати (тобто витрати на розробку); капітальні витрати на придбання, транспортування, монтаж і налагодження обчислювальної техніки, периферійних пристроїв, засобів зв'язку, допоміжного устаткування, оргтехніки, продуктивного господарського інвентарю, а також програмних засобів; витрати на реконструкцію кімнат, необхідних для функціонування ІС; витрати на підготовку (перепідготовку) кадрів; зміна оборотних коштів у зв'язку з розробленням та впровадженням ІС.

Висновки і пропозиції. На сьогодні стан роботи в центрах соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді в Україні характеризується збільшенням обсягу робіт, які вимагають використання сучасних комп'ютерних засобів, інформатизації різноманітних складових їх діяльності, впровадження нових інформаційних технологій. У цих умовах стає необхідним створення розвиненої інформаційно-комунікативної інфраструктури соціальної сфери. Чільне місце в цій сфері на сучасному етапі займає система соціального захисту, що включає в себе комплекс заходів щодо запобігання соціальної напруженості, соціального розвитку громадян та забезпечення найбільш нужденних верств населення в соціальній допомозі і соціальній підтримці.

Перехід на автоматизовану систему обробки інформації в центрах соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді дозволить скоротити час виконання необхідних процедур, що у свою чергу дасть можливість зменшити штат працівників, скоротити витрати центрів, а також зменшити кількість помилок у процесі роботи.

Найбільш придатною системою для впровадження є система електронного документообігу в державних установах Megapolis. Документообіг. Ця система дозволяє провадити практично всі основні функції роботи з документами. Впровадження у Городнянському районному центрі соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді комплексної відкритої системи інформації дозволить забезпечити оперативність і ефективність управлінських рішень, стабільність розвитку системи центру соціальних служб, інформаційну безпеку особистості, розширить можливості вирішення проблем розвитку соціальної сфери на основі політики соціального партнерства.

Список використаних джерел

1. *Про державну допомогу сім'ям з дітьми* : Закон України від 21.11.1992 р. № 2811-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 5. – Ст. 21.
2. *Про електронний цифровий підпис* : Закон України від 22.05.2003 р. № 852-ІV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 36. – Ст. 276.
3. *Про електронні документи та електронний документообіг* : Закон України від 22.05.2003 р. № 851-ІV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 36. – Ст. 275.
4. *Про затвердження Типового порядку здійснення електронного документообігу в органах виконавчої влади* : Постанова Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 2004 р. № 1453 // Офіційний вісник України. – 2004. – № 44. – Ст. 2895.
5. *Про інформацію* : Закон України від 02.10.1992 р. № 2657-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 48. – Ст. 650.
6. *Про порядок оприлюднення у мережі Інтернет інформації про діяльність органів виконавчої влади* : Постанова Кабінету Міністрів України від 4 січня 2002 р. № 3 // Офіційний вісник України. – 2002. – № 2. – Ст. 57.
7. *Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні* : Закон України від 05.02.1993 р. № 2998-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 16. – Ст. 167.

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

УДК 351:620.9(477)

О.Ю. Стоян, докторант

Чорноморський державний університет ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

**МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ТА СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ****А.Ю. Стоян**, докторант

Черноморский государственный университет им. Петра Могила, г. Николаев, Украина

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
И СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ****Oleksandra Stoian**, Doctoral candidate

Petro Mohyla Black Sea State University, Mykolaiv, Ukraine

**THE INTERNATIONAL EXPERIENCE OF STATE REGULATION AND
PROMOTION OF RENEWABLE ENERGY DEVELOPMENT**

Наведено основні показники розвитку відновлювальної енергетики у 2013–2014 рр. у провідних країнах світу. Досліджено особливості міжнародного досвіду державного регулювання та стимулювання розвитку відновлювальної енергетики. Наведено класифікацію засобів стимулювання розвитку відновлювальної енергетики. На основі систематизації зарубіжних практик запропоновано напрями стимулювання розвитку та залучення інвестицій у сферу відновлювальної енергетики України.

Ключові слова: відновлювальна енергетика, державне регулювання, стимулювання розвитку, тенденції розвитку, напрями вдосконалення.

Приведены основные показатели развития возобновляемой энергетики в 2013–2014 гг. в ведущих странах мира. Исследованы особенности международного опыта государственного регулирования и стимулирования развития возобновляемой энергетики. Представлена классификация средств стимулирования развития возобновляемой энергетики. На основании систематизации зарубежных практик предложены направления стимулирования развития и привлечения инвестиций в сферу возобновляемой энергетики Украины.

Ключевые слова: возобновляемая энергетика, государственное регулирование, стимулирование развития, тенденции развития, направления совершенствования.

Investigated the main indicators of the development of promising areas of renewable energy in 2013–2014 in the leading countries of the world. Investigated the features and tendencies of international experience of state regulation of the promotion of renewable energy development, possible ways, the future prospects. Proposed the classification of fixed assets of state regulation of stimulating the development of renewable energy, which, in the author's opinion, the almost completely reflects all kinds of tools at the global level and proposed key directions of improvement of mechanisms of state regulation of the promotion of development and investment in the field of renewable energy of Ukraine, taking into account international experience and best international practices in this sphere.

Key words: renewable energy, government regulation, development intervention, trends, areas of improvement.

Постановка проблеми. Питання забезпечення енергонезалежності країни, впровадження нових енергоефективних та енергозберезувальних технологій виробництва, необхідність захисту навколишнього середовища від техногенного впливу енерговиробництва та боротьби з глобальними кліматичними змінами є ключовими під час формулювання цілей та здійсненні енергетичної політики країн світу протягом останніх років та виводять на перший план проблему пошуку альтернативи традиційним джерелам енергії. І такою альтернативою є відновлювальні джерела енергії (далі – ВДЕ). Попит на відновлювальну енергію має тенденцію до зростання не лише в Україні, а й на світовому ринку. Тому в європейських країнах завдання розвитку енергетичної галузі та відновлювальної енергетики (далі – ВЕ) відносять до пріоритетних. Уряд України докладає чималих зусиль для розвитку сфери ВЕ, зниження рівня енергопостачання, зменшення викидів вуглецю, боротьби із негативними змінами клімату тощо.

Проте враховуючи необхідність акумуляції значного обсягу фінансових ресурсів у процесі запровадження відновлювальних технологій виробництва електроенергії та використання ВДЕ та проблему обмеженості фінансових ресурсів у країні, вважаємо за необхідне проаналізувати основні показники розвитку найперспективніших напрямів відновлювальної енергетики у 2013–2014 рр. у провідних країнах світу, дослідити кращі світові практики державного регулювання стимулювання розвитку відновлювальної

енергетики та стимулювання її розвитку з метою формулювання та систематизації подальших кроків щодо вдосконалення механізмів державного регулювання стимулювання розвитку ВЕ України та залучення інвестицій у цю сферу, ефективного впровадження європейських норм, стандартів в Україні в галузі сприяння розвитку відновлюваних джерел енергії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку енергетичного сектору присвячені праці С. Поважного, І. Петенко, В. Дорофієнка, Г. Губерної та інших сучасних науковців. Дослідженням переваг використання відновлюваних джерел енергії займалися вітчизняні фахівці, у тому числі: О. Возняк, Г. Гелетука, Т. Железна, С. Кудря, Б. Тучинський, А. Щокін, М. Яніва.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на актуальність цієї теми та необхідність подальшого розвитку сфери ВЕ України, у статті представлено завдання дослідити основні показники розвитку найперспективніших напрямів відновлювальної енергетики у 2013–2014 рр. у провідних країнах світу, кращі світові практики державного регулювання стимулювання розвитку відновлювальної енергетики, зокрема засоби державного впливу на досліджувану сферу та її розвиток, можливі шляхи подальшого вдосконалення механізмів та засобів державного регулювання стимулювання розвитку ВЕ України та залучення інвестицій.

Мета статті. За результатами аналізу світового досвіду окреслити можливі шляхи подальшого вдосконалення механізмів та засобів державного регулювання та стимулювання розвитку ВЕ України та залучення інвестицій у зазначену сферу.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж перейти до дослідження кращих світових практик державного регулювання стимулювання розвитку відновлювальної енергетики, зокрема засобів державного впливу на досліджувану сферу та її розвиток, розглянемо основні показники найперспективніших напрямів відновлювальної енергетики у 2013–2014 рр. у провідних країнах світу.

Зауважимо, що найбільш значне зростання встановлених потужностей у сфері відновлювальної енергетики відбулось в енергетичному секторі, з глобальною потужністю понад 1560 ГВт в 2013 р., збільшившись більш ніж на 8 % порівняно з 2012 р.

Гідроенергетична потужність зросла на 4 % – до майже 1000 ГВт. Водночас потужність інших відновлювальних джерел енергії в сукупності збільшилася майже на 17 %, або до 560 ГВт.

У всьому світі на гідроенергетику та сонячну енергетику припадало близько однієї третини встановлених потужностей відновлювальної енергетики у 2013 р., поряд з вітроенергетикою (29 %) [1].

Зауважимо, що це був перший рік, у якому встановлених потужностей сонячних фотоелектричних установок було більше, ніж потужностей енергії вітру у світі.

У 2013 р. відновлювальні джерела енергії становили понад 56 % від чистого приросту глобальних потужностей. У країнах Європейського Союзу відновлювальні джерела енергії становлять більшість нових потужностей вже шостий рік поспіль. До кінця 2013 р. відновлювальні джерела енергії утворили приблизно 26,4 % від світових генеруючих потужностей.

Тоді як встановлені потужності відновлювальних джерел енергії продовжують зростати швидкими темпами з року в рік, частка електроенергії з відновлювальних джерел енергії у світовій генерації електроенергії зростає більш повільно. Це значною мірою зумовлено тим, що загальний попит продовжує швидко зростати, а більша частина встановлених потужностей відновлювальних джерел, яка додається, є змінною.

Тим не менш, змінні потужності відновлювальних джерел енергії досягають високих рівнів упровадження в декількох країнах. Наприклад, протягом 2013 р. енергія віт-

ру становила 33,2 % від попиту на електроенергію в Данії і 20,9 % в Іспанії; в Італії сонячна енергетика дорівнювала 7,8 % від загального річного попиту на електроенергію.

Глобальна політика у сфері ВЕ протягом останніх років спрямована переважно на розширення технологій використання відновлюваних джерел енергії через залучення інвестицій і створення ринків, які мають для економіки ефект економії від масштабу і підтримування досягнень технологій. Це, у свою чергу, привело до зниження витрат, що, в кінцевому рахунку, підживлює сталий розвиток. Декілька країн, особливо Німеччина, Данія та Іспанія, започаткували і створили інноваційні політики, які стали рушієм змін у досліджуваній сфері, які ми бачимо протягом останнього десятиріччя.

Сьогодні прихильність Німеччини до відновлювальної енергетики, переходу до стійкої економіки, базисами якої є відновлювальні джерела енергії та енергоефективність, а також курс Данії на повний стовідсотковий перехід на відновлювальні джерела енергії до 2050 р., надихають багато інших країн по всьому світу ставити високі цілі щодо запровадження енергоефективних технологій, розвитку відновлювальної енергетики та щодо високих показників її розвитку на найближчі десятиліття.

Починаючи з 2004 р. кількість країн, які підтримують відновлювальні джерела енергії цілеспрямованою політикою розвитку ВЕ, збільшилась втричі – від 45 до 137, постійно зростає кількість країн, які встановлюють цілі та цільові показники розвитку відновлювальних джерел енергії та впроваджують політику підтримки розвитку відновлювальної енергетики. Цільові показники стають все більш амбітними, цільовий діапазон щодо напрямів, які планується впроваджувати та розвивати, постійно розширюється (на додаток до електроенергії), зокрема у напрямках опалення, охолодження та транспорту [1].

Паралельно країни продовжують розвивати та вдосконалювати механізми державного регулювання стимулювання розвитку відновлювальної енергетики, засоби державної фінансово-бюджетного регулювання стимулювання розвитку ВЕ, в тому числі за рахунок використання інструментів, диференційованих за технологією, еволюції пільгової політики та преміальних виплат, а також розширення використання відновлюваної енергії не тільки у сфері електроенергетики, а й для опалення та охолодження.

З метою узагальнення та систематизації різних підходів до класифікації ключових напрямів державного регулювання стимулювання розвитку відновлювальної енергетики [1–6], інструментів та механізмів, що використовуються для стимулювання розвитку досліджуваної сфери, зокрема державного фінансово-бюджетного регулювання стимулювання розвитку ВЕ, пропонуємо результати нашого дослідження та власне бачення щодо класифікації ключових засобів державного регулювання стимулювання розвитку відновлювальної енергетики, які найбільш повно характеризують усі види використовуваних засобів на глобальному рівні (рис.)

Зауважимо, що ми дотримуємось думки, що засоби державного впливу на сферу відновлювальної енергетики та її розвиток – це окремі складові елементи (збільшення інструментів) державного регулювання відновлювальної енергетики, які є ключовим інструментом реалізації державної політики в досліджуваній сфері енергетики та уточнюють механізми впливу держави на процеси у відновлювальній енергетиці України. З метою уточнення термінології слід зазначити, що, на нашу думку, до них належать податки, ціни, кредити, мито, інвестиції тощо.

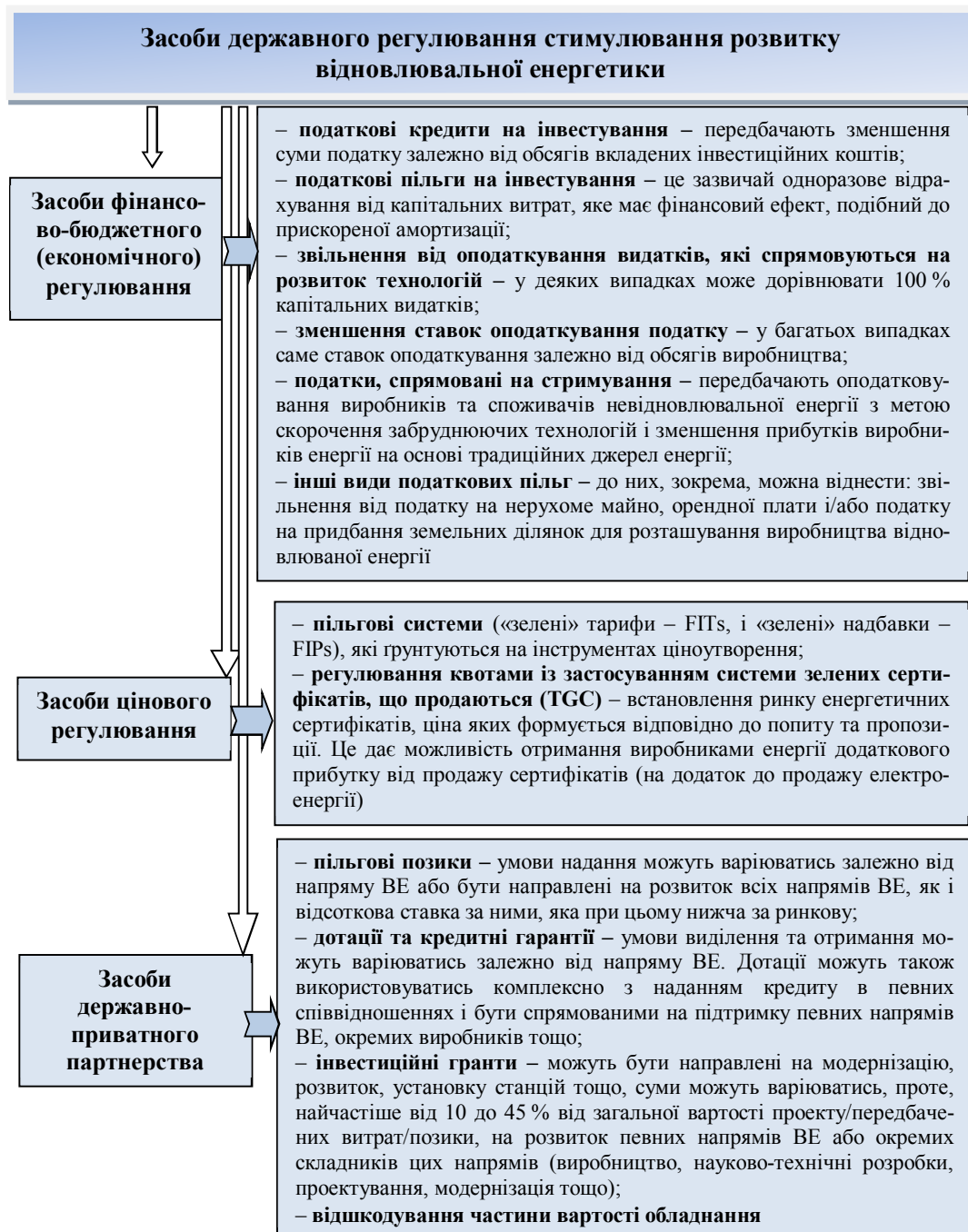


Рис. Класифікація ключових засобів державного регулювання стимулювання розвитку відновлювальної енергетики на глобальному рівні

Джерело: систематизовано на основі [1–6].

Розглянемо більш детально деякі ключові напрями та засоби державного регулювання стимулювання розвитку відновлювальної енергетики з вищенаведених та цільові показники розвитку відновлювальних джерел енергії в окремих країнах-членах Європейського Союзу. Для більш детального та наочного викладення матеріалу результати авторського дослідження наведено у вигляді табл. (розроблено автором з використанням даних [1–4; 7; 8]).

Таблиця

Напрями стимулювання розвитку ВЕ в окремих країнах-членах Європейського Союзу

Країна	Національна частка електроенергії з ВДЕ у 2012 р., % [1]	Цілі щодо частки виробництва ВДЕ у загальному виробництві електроенергії, національні, заявлені країнами цілі щодо потужностей за напрямками [1]	Напрями стимулювання розвитку ВЕ
Австрія	75	70,6 % до 2020 р.: - біоенергія з біомаси та біогазу: 200 МВт до 2010–2020 рр.; - гідроенергія 1000 МВт до 2010–2020 рр.; - вітрова енергія 2000 МВт до 2010–2020 рр.; - транспорт 11,4 % транспортного загального попиту до 2020 р.	1 липня 2012 р. набув чинності новий Закон про зелену енергетику, що передбачає нові цілі у нарощуванні обсягів виробництва енергії з ВДЕ до 2020 р.; скорочення “періодів очікування” щодо стимулювання розвитку вітрової, фотовольтаїчної та гідроенергетики; істотне збільшення (близько 90 %) річних обсягів субсидування для поширення використання відновлюваної енергії, згенерованої новими об’єктами ВЕ, до майже 50 млн євро, що є додатковим стимулом для подальшого зростання кількості об’єктів, що виробляють екологічно чисту електроенергію; встановлює покращення адміністративних заходів; об’єктам зеленої енергетики, визнаним такими відповідно до зазначеного Закону, гарантовано право викупу виробленої електроенергії за пільговим тарифом; - проведення тендерів і виділення квот
Іспанія	30	38,1 % до 2020 р.; кінцева енергія: - біоенергія з біомаси, біогазу 0,1 % до 2020 р.; - геотермальна енергія, енергія океанів, теплових насосів – 5,8 % до 2020 р.; - гідроенергія до 2,9 % до 2020 р.	- “зелений” тариф (FIT) (фіксований тариф (який відрізняється залежно від технології) на продаж енергії в розподільчі електромережі) + “зелена” надбавка (FIP) (надбавка, що додається до ринкової ціни для установок, що віддають перевагу продажу електроенергії ринку). Податкові стимули: зменшення податку на прибуток компаній на 10 %; 0 %-ва ставка податку на біопалива, що використовуються на транспорті. Неподаткові стимули: субсидії на виробництво енергії. Відновлювальна енергетика в Іспанії регулюється Королівським Указом 661/07
Латвія	64	60 % до 2020 р.; - транспорт 1 % кінцевого загального енергетичного попиту до 2020 р.	- “зелений” тариф (FIT) – гарантує фіксовану ціну за 1кВт·год електроенергії. Пільговий тариф з певним обмеженням (для біомаси за певних умов обмежень немає); - тендерні процедури для великих ВЕС
Німеччина	25 % (2013)	40–45 % до 2025 р. 55–60 % до 2035 р. 65 % до 2040 р. 80 % до 2050 р.; - вітрова енергія 6,5 ГВт офшорні до 2020 р.; 15 ГВт офшорні до 2030 р.; - транспорт 20 % від загального транспортного енергетичного попиту до 2020 р.	- “зелений” тариф (FIT) + “зелена” надбавка (FIP); - пільгові позики. Акт Німеччини про відновлювану енергетику (Erneuerbare-Energie-Gesetz – EEG) – встановлює критерії для одержувачів та тарифні ставки (один із ключових документів у німецькій політиці щодо зміни клімату та енергетики), діє версія від 30 червня 2011 р. Зміни набрали чинності 1 січня 2012 р. Регулює постачання електроенергії з ВДЕ та їх підключення до мережі. Постанова про так званий «механізм компенсацій» (AusglMechV): введено ринкову надбавку та надбавку за маневреність для операторів електростанцій, які безпосередньо постачають електроенергію з ВДЕ. Дві схеми постачання: 1) за системою надбавок (існує додаткова надбавка на управління – у 2013 р. становила 0,275–0,75 центів/кВт·год); 2) за системою стимулювальних тарифів. Тариф у 2012 р. – у середньому 16,55 центів/кВт·год. Акт про комбіноване виробництво тепла та електроенергії (Kraft-Wärme-Kopplung-Gesetz) та система торгівлі квотами на викиди; - введено інший інструмент стимулювання прямих продаж на ринок, так званий “привілей на зелену електроенергію”. Енергопостачальні компанії, які виробляють якнайменше 50 % електроенергії з ВДЕ, а також 20 % за рахунок вітрових та сонячних джерел енергії, одержують фінансову допомогу від асигнувань, передбачених Актом EEG. Оператори систем передачі зобов’язані купувати електроенергію з ВДЕ згідно з Актом EEG від тих виробників, які не продають прямо електроенергію з ВДЕ на ринку, а тому одержують стимулювальні тарифи (ринкова ціна споживачам як асигнування). Асигнування за Актом EEG щорічно переглядають. У 2013 р. за підрахунками сума становила 5,227 центів/кВт·год, що засвідчило підвищення приблизно на 50 % порівняно з попереднім роком

Варто зазначити, що, незважаючи на те, що у Румунії, Швеції, Сполученому Королівстві, Бельгії, Італії та Польщі введені схеми зелених сертифікатів, пільгові тарифи – все ще основна складова державного регулювання розвитку сфери відновлювальної енергетики у країнах ЄС, тому що більше 20 держав-членів ЄС використовують саме їх для стимулювання розвитку ВЕ.

Також хочемо звернути увагу на те, що на рівні ЄС були погоджені цілі, які закріплені Директивою з відновлюваних джерел енергії 2009/28/ЄС, щодо досягнення впровадження частки з ВДЕ у загальному виробництві електроенергії в розмірі 20 % до 2020 р. і 10 % частки відновлюваних джерел енергії, зокрема у транспортному секторі. Та кожна країна може сама обирати механізми та інструменти для досягнення зазначених цілей, унаслідок чого і виникла ситуація, коли різні країни-учасниці ЄС застосовують на своїй території різні види державного регулювання стимулювання розвитку, змішані системи стимулювання виробництва енергії з ВДЕ.

На основі аналізу світового досвіду державного стимулювання розвитку відновлювальної енергетики встановлено, що, незважаючи на істотні успіхи певних країн у сфері відновлювальної енергетики, не можна вважати, що є переваги якогось одного засобу стимулювання розвитку досліджуваної сфери (у багатьох випадках засоби державно-приватного партнерства, фінансово-бюджетного (економічного) та цінового регулювання використовуються комплексно або частково комбінуються) і що повністю ідентичні підходи до використання засобів державного регулювання стимулювання розвитку сфери ВЕ в одній країні, запозичені з позитивного досвіду використання їх в іншій країні, стануть стовідсотковою запорукою успіху розвитку ВЕ в іншій країні (через можливість впливу на розвиток зазначеної сфери енергетики інших факторів, таких як бюрократизованість дозвільних процедур, недосконалість законодавчої бази, інші засоби державного регулювання, економічні тенденції тощо).

Тільки комплексність у підходах до визначення та використання засобів державного регулювання стимулювання розвитку відновлювальної енергетики, доцільність запозичення та застосування засобів, які мають позитивний досвід використання в інших країнах, зваженість і своєчасність у прийнятті управлінських рішень на всіх рівнях державного регулювання є запорукою стрімкого розвитку сфери відновлювальної енергетики, значного зростання обсягів іноземних та внутрішніх інвестицій, підвищення рівня енергетичної незалежності кожної країни.

Висновки і пропозиції. Для України корисними для застосування були б такі заходи з практики світової політики у сфері ВЕ та механізми державного регулювання її розвитку:

- запровадження довгострокових зобов'язань щодо тривалості та термінів припинення надання підтримки розвитку ВЕ та виробництва енергії з ВДЕ, закріплених на законодавчому рівні;
- вдосконалення механізму надання підтримки з врахуванням мінливості обсягів витрат і постійного розвитку технологій;
- закріплення законодавчо строків та періодів, у які можуть вноситись проміжні зміни в механізми надання підтримки розвитку ВЕ;
- створення системи автоматичного зменшення державної підтримки залежно від вищенаведених можливих складностей та зниження можливих втрат у технологічному ракурсі;
- посилення координації та співпраці між різними органами виконавчої влади, Верховною Радою України, європейськими партнерами України;
- незмінність зобов'язань перед інвесторами щодо умов та ставок при наданні пільг чи інших видів державних преференцій протягом всього затвердженого законодавчо

періоду, які діяли на момент укладання угод з інвестором та вкладання інвестицій у досліджувану сферу енергетики, крім тих, що були закріплені у законодавстві заздалегідь у тій редакції законодавчих актів, що діяла на той момент, для впевненості інвесторів у доцільності і надійності інвестування у сферу ВЕ України;

– активне залучення громадськості, неурядових організацій та висококваліфікованих фахівців до публічних консультацій щодо вдосконалення законодавства у сфері розвитку відновлювальної енергетики та енергетики загалом, зокрема в частині адаптації українського законодавства до вимог ЄС за розробленою та законодавчо закріпленою схемою;

– забезпечення незавуальованості та висвітлення всіх ключових етапів та особливостей процесу надання митних пільг, державних субсидій ліцензування і тарифоутворення, встановлення “зеленого” тарифу, дозвільних процедур тощо з метою запобігання дискримінації або виборності у процесі їх надання, забезпечення рівних умов для всіх учасників ринку ВЕ.

Список використаних джерел

1. *Renewable Energy Policy Network REN21 Secretariat for the 21st Century – Renewables 2014 Global Status Report* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ren21.net/portals/0/documents/resources/gsr/2014/gsr2014_full%20report_low%20res.
2. Ремінська О. Кращі європейські практики реалізації вимог Директиви 2009/28/ЄС щодо заохочення використання відновлюваних джерел енергії [Електронний ресурс] / О. Ремінська // Агентство ООН з питань промислового розвитку (ЮНІДО). – Режим доступу : <http://www.reee.org.ua/assets/2014/09/best-european-practices.pdf>.
3. *Chabot B. Analysis of the 2003-2012 Global Electricity Production with a Focus on the Contribution from Renewables* [Електронний ресурс] / B. Chabot // *Renewables International*. – 2013. – № 13. – Режим доступу : www.renewablesinternational.net/nuclear-down-renewablesup/150/537/75598/.
4. Джеймс С. Стимулювання відновлювальної енергетики [Електронний ресурс] / Себастьян Джеймс // Використання потенціалу сільськогосподарських відходів як джерела відновлювальної енергії в Україні : матеріали Міжнар. біоенергетичного форуму (23 травня 2013 р.). – К., 2013. – Режим доступу : http://http://www.agrievent.com.ua/images/bio-ifc-23-05-13/presentations/04_Sebastian%20James.pdf.
5. *Ukraine Sustainable Energy Lending Facility (USELF)* – Програма фінансування альтернативної енергетики в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uself.com.ua>.
6. *Konechenkov A. “Renewable Energy. Focusing Ukraine, Vision 2050”* [Електронний ресурс] / A. Konechenkov // *Renewable Energy Agency NGO*. – Режим доступу : <http://www.rea.org.ua>.
7. *100% Renewables Energy* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://go100re.net/>.
8. *International Energy Agency (IEA) – World Energy Outlook 2013* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldenergyoutlook.org/resources/energydevelopment/energyaccessdatabase/>.

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

УДК 330.366

М.В. Бальзан, канд. екон. наук**І.Ю. Єпіфанова**, канд. екон. наук

Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**М.В. Бальзан**, канд. екон. наук**И.Ю. Епифанова**, канд. экон. наук

Винницкий национальный технический университет, г. Винница, Украина

ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**Maryna Balzan**, PhD in Economics**Iryna Yepifanova**, PhD in Economics

Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, Ukraine

PROSPECTS OF ECONOMIC GROWTH OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Зважаючи на наявну економічну кризу та військову ситуацію, які призвели до знецінення національної грошової одиниці та суттєвого подорожчання сировини, матеріалів і комплектуючих, потребують додаткового дослідження питання, пов'язані з інтенсивним економічним зростанням. Систематизовано підходи до змісту економічного зростання. Акцентовано увагу на інноваційній складовій розвитку.

Ключові слова: розвиток, інновація, інноваційна діяльність.

Учитывая существующий экономический кризис и военную ситуацию, которые привели к обесцениванию национальной валюты и существенного удорожания сырья, материалов и комплектующих, требуют дополнительного исследования вопросы, связанные с интенсивным экономическим ростом. Систематизированы подходы к содержанию экономического роста. Акцентируется внимание на инновационной составляющей развития.

Ключевые слова: развитие, инновация, инновационная деятельность.

Considering the current economic crisis and the military situation, which led to the devaluation of the national currency and a significant rise in prices of raw materials and components that require additional research issues related to intensive economic growth. Approaches to the content of economic growth are systematized in the paper. The attention is focused on the development of innovative component.

Key words: development, innovation, innovative activity.

Актуальність теми дослідження. Питання економічного зростання є досить актуальним для вітчизняних підприємств, зважаючи на наявну економічну кризу та військову ситуацію, які призвели до знецінення національної грошової одиниці та суттєвого подорожчання сировини, матеріалів, комплектуючих тощо. Іншим фактором, який визначає необхідність переформатування діяльності, є вартість енергетичних ресурсів, яка за нераціонального менеджменту суттєво підвищує собівартість. Сучасні економічні світові тенденції та практика розвинених країн свідчать про те, що в умовах високого рівня фінансових ризиків, впливу різних кризових чинників однією з головних проблем функціонування підприємств є забезпечення стійкого розвитку. Економічні системи, які використовують прогресивні методи управління стійким розвитком, більш пристосовані до боротьби з кризовими явищами. Це пояснюється в першу чергу тим, що забезпечення стійкого зростання є основною метою соціально-економічного розвитку економічних систем, оскільки за таких умов створюється більші умови щодо задоволення економічно-соціальних потреб на будь-якому рівні системи.

Постановка проблеми. Зважаючи на сучасний економічний стан, потребують додаткового дослідження питання, пов'язані з інтенсивністю економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання управління стійким розвитком висвітлюється у працях Р. Аскоффа, Б. Карлофа, С. Седерберга, Н.Д. Кондратьєва. Питання, пов'язані з визначенням сутності інноваційної діяльності, методами оцінювання ефективності її здійснення, є предметом розгляду вітчизняних та західних учених, зокрема Й. Шумпетера, Р. Соллоу, О.А. Лапко, В.М. Гейця, В.В. Зянька, П.С. Харіва.

Метою дослідження є визначення перспектив економічного зростання вітчизняних промислових підприємств.

Основні результати дослідження. Однією з найхарактерніших ознак сучасного розвитку світової економіки є глобалізація, яка призвела до появи нової форми конкуренції, що стала наслідком виходу за межі окремої країни, виробництва, формуючи всесвітню глобальну систему конкурентних відносин, яка вимагає відповідного управління. Глобальні зміни, які відбуваються у світовій економіці, спричинені, у першу чергу, ресурсними обмеженнями економічного росту та є закономірним етапом еволюційного процесу.

Промислове підприємство як певна система для забезпечення своєї життєдіяльності прагне забезпечити свій економічний розвиток. Поняття «розвиток» є одним з фундаментальних та надзвичайно широко використовуваних у різних галузях природничих, філософських, суспільних та економічних наук. Стійке економічне зростання також повинно визначатися певним набором чинників і умов, за яких ці чинники сприятимуть досягненню цілей підприємства в напрямку стійкого економічного розвитку.

У сучасних умовах, зважаючи на обмеженість природних ресурсів, зосереджених у так званих базових галузях промисловості (паливна, електроенергетична, металургійна, металообробна), а також економічну недоцільність до постійного зростання використовуваних ресурсів, саме високі технології, інтелект, наукові відкриття, нововведення, які будуть здатні створювати нові матеріали й речовини з набагато вищими показниками ефективності та корисності, є основними чинниками, що визначають перспективи та ступінь економічного росту.

Б. Карлоф та С. Седерберг [1] визначають розвиток промислового підприємства як зміну стану, тобто перехід з одного стану в інший, який вважається кращим, більш ефективним або доцільним для діяльності. Незважаючи на те, що зміна стану може розглядатись не лише як покращення, а й як погіршення, проте автори під змінами розуміють покращення, за якого керівництво оцінює організацію як більш успішну, ніж у попередньому періоді.

Досягнення економічного зростання є можливим за рахунок здійснення активної інноваційної діяльності. Суттєвого розвитку питання інновацій як головного фактора економічного розвитку набуло на зламі XIX–XX століть. Значний внесок у теорію економічного зростання та впливу на нього інновацій зробив відомий український науковець М. І. Туган-Барановський, який проаналізував різні підходи до пояснення циклічного характеру розвитку виробництва і дійшов висновку, що перешкодою для безперервного кумулятивного розвитку виробництва є не стільки зовнішні обмежувальні фактори, скільки внутрішні властивості економічної системи, які, власне, і породжують циклічність її розвитку [2]. На основі статистичних особливостей розвитку промисловості Англії М.І. Туган-Барановський дійшов висновку, що не споживання впливає на виробництво, а саме виробництво спричиняє зростання споживання через нагромадження позичкового капіталу та його інвестування, що забезпечує поглинання наукових відкриттів і збільшення виробництва. Теорія М.І. Туган-Барановського набула подальшого розвитку у працях А. Шпітгофа, М. Кондратьєва і Й. Шумпетера.

Роберт Соллоу ще в 1957 р. зауважив, що саме активна інноваційна діяльність підприємств різних форм власності дедалі більше визначає темпи їх економічного зростання. За його підрахунками валовий національний продукт США в період з 1909 по 1949 рр. збільшився на 87,5 % за рахунок «технологічних змін», тобто інновацій [3]. Н.Д. Кондратьєв зазначав, що еволюційний процес є процесом незворотних змін, спричинених науково-технічними інноваціями [4].

Представники теорії циклів прямо чи опосередковано вважали, що причинами переходу економіки з одного стану в інший є саме інновації, які й зумовлюють економічне зростання як економіки в цілому, так і окремих її елементів. При цьому інновації набувають найвищої концентрації саме в період криз в економіці та є тим поштовхом, який надає можливість вийти із кризового стану.

Н.В. Афанасьєвим, В.Д. Рогожиним, В.І. Рудик розвиток розглядається як об'єктивна зміна якісних характеристик системи, зумовлена фундаментальними законами природи, такими як закон єдності та боротьби протилежностей, переходу кількісних змін в якісні, і закономірностями функціонування підсистем забезпечення виробничої діяльності (технологічної, трудової, матеріальної, фінансової, інформаційної) [5]. Відповідно до цього підходу розвитком є такий стан системи, який досягається саме за рахунок зміни якісних складових на основі переходу певної кількості накопичених змін у нову якість. Таким чином, процес розвитку ґрунтується на результатах науково-технічного прогресу, які й створюють можливість забезпечення якісних змін.

В.М. Хобта, У.В. Лаврик, О.Ю. Попова, О.Ю. Шилова також вважають, що якісні зміни, за допомогою яких здійснюється перехід підприємства на більш високий рівень розвитку, визначаються науково-технічними змінами і прогресом, які на підприємстві протікають у вигляді інноваційних процесів. Останні визначають конкурентні переваги підприємств, властивості продукції, що продається на ринку, які формують потенціал підприємства, використання якого є індикатором процесів розвитку [6]. Отже, досягнення економічного зростання стає можливим за рахунок інтенсивних чинників, зокрема забезпечення інноваційного розвитку.

Г.В. Жаворонкова, М.Б. Янчук, Н.В. Дегтяр зауважують, що особливість інноваційної стадії економічного зростання полягає у тому, що вона має великий запас міцності і спроможна чинити опір макроекономічним змінам і зовнішньому тиску. Галузі можуть стати менш залежними від цінкових коливань та валютних курсів у силу того, що конкурують на основі інноваційних технологій і стратегічної диференціації виробництв, що додає їм стійкості [7].

Таким чином, як представники класичної політичної економії, так і представники теорії економічних циклів, теорії індивідуалізму, теорії забезпечення конкурентних переваг, сучасні економічні теорії підкреслюють актуальність саме інноваційного чинника економічного розвитку. При цьому в межах економічного розвитку виділяють таку його складову як інноваційний розвиток.

Термін «інновація» як нова економічна категорія введено у науковий обіг австрійським економістом Й. Шумпетером [8], який розумів під інноваціями використання нових комбінацій діючих продуктивних сил для вирішення комерційних завдань і бачив в інноваціях джерело розвитку економічних систем.

На сьогодні існують різні визначення сутності та змісту інноваційної діяльності. Взагалі інноваційну діяльність можна представити як певний вид економічних, правових, соціальних відносин, пов'язаний із розробленням, впровадженням та використанням інновацій.

Ефективність інноваційної діяльності підприємства визначається, насамперед, узгодженням систем інвестування, оподаткування, кредитування, які функціонують у інноваційній сфері наукових розробок.

Через технічну відсталість, нестачу інвестицій та неузгодженість відносин між галузями витрати матеріальних та енергетичних ресурсів у головних галузях приблизно на 30–50 % вищі, ніж у країнах із розвинутою ринковою економікою. Для утримання темпів зростання економіки на рівні 5–6 % на рік, що дає змогу досягти макроекономічної стабільності і, відповідно, можливість інтегруватися у світові економічні про-

цеси, необхідно мати рівень зростання інвестицій в економіку фактично удвічі вищий, тобто майже 10–12 % [9].

П.Т. Бубенко влучно зазначив, що трьома китами, на яких вибудовується модель стійкого розвитку передових країн у сучасну епоху, є розвинена наука, доступ до новітніх технологій та ефективні освітні системи [8]. Автором наведено характерні риси формування і реалізації науково-технічної та інноваційної політики, спрямованої на закріплення провідних позицій великих корпорацій, які усвідомлюють ключове значення науки і технологій [10]:

- високий рівень фінансування сфери науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (на рівні 2-3 і більше відсотків ВВП), у першу чергу конкурентоспроможних для цієї країни наукових напрямків;
- широкий комплекс заходів стимулювання науково-технічної і інноваційної активності національних суб'єктів господарства й залучення приватних коштів у науково-технічну сферу;
- своєрідні стратегії міжнародного технологічного співробітництва, що сприяють залученню у країну новітніх знань і технологій з іншого світу й стимулюючи передачу в третій світ лише тих технологій, що перебувають на спаді свого життєвого циклу;
- виділення великих коштів на реалізацію міжнародних науково-технічних програм і проектів, залучення до участі в них кращих наукових колективів і фахівців, незалежно від їх громадянства.

Інноваційна активність малих і середніх підприємств в Україні є не високою. Рівень поширення інноваційних процесів у цьому секторі помітно відстає від рівня поширення інноваційних процесів у вітчизняній економіці взагалі (що не характерно для розвинених держав), а також від рівня поширення інноваційних процесів у секторі малих і середніх підприємств розвинених країн світу. Так у середньому по Україні лише близько 6 % промислових малих та близько 16 % промислових середніх підприємств є інноваційно активними (Німеччина – понад 60 %).

У галузевому аспекті більш активно впроваджують технологічні інновації підприємства харчової промисловості і переробки сільськогосподарських продуктів (29 % від загальної кількості інноваційно-активних підприємств), машинобудування (22 %), легкої промисловості (14 %) [11].

Досить часто низький рівень інноваційної активності пояснюється як високим рівнем ризику, притаманного інноваціям, так і недостатнім обсягом інвестиційних ресурсів. Разом з тим вітчизняним підприємствам необхідно більше уваги приділяти саме інноваційній діяльності, рівень якої є досить низьким. На регіональному та державному рівнях також більше уваги має приділятися комерціалізації наукових розробок, більш тісній співпраці наукових установ, організацій із промисловими підприємствами.

Саме інноваційна діяльність промислових підприємств стає тією рушійною силою, яка здатна забезпечити конкурентоспроможність підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках. Основною умовою забезпечення економічного розвитку на мікро-, мезо- та макrorівнях має бути зважена, ефективна інноваційна діяльність. Використання сукупності інноваційних факторів-ресурсів у процесі розвитку економіки на будь-якому її рівні забезпечує перехід на якісно новий тип розвитку, який надає можливість забезпечити економічну стійкість та конкурентоспроможність.

Разом з тим інноваційна діяльність хоча й є важливим фактором інноваційного зростання, проте потребує значних фінансових ресурсів. Зважаючи на обмеженість банківського кредитування, зовнішніх інвестицій та державного фінансування, промислові підприємства змушені покладатись на власні кошти. Реальним ресурсом фінансування стає чистий прибуток, який на більшості підприємств має динаміку скорочення,

та амортизація. Амортизація, на жаль, також не може виступати суттєвим фінансовим ресурсом, зважаючи на майновий стан підприємств. Отже, для стимулювання інноваційної діяльності та збільшення обсягів фінансового забезпечення необхідним є, в першу чергу, активна участь державних органів влади у цьому процесі.

Досить важливим є також активний розвиток венчурного фінансування, що створює можливості залучати іноземні інвестиції для фінансування інноваційної діяльності. Тому доцільним є, перш за все, приведення у відповідність з європейськими нормами законодавства, яке регулює питання венчурного фінансування.

Висновки і пропозиції. Таким чином, досягнення економічного зростання є можливим лише при постійному удосконаленні та впровадженні інновацій. Питання впливу інновацій на економічний розвиток піднімалися багатьма вченими і в сучасних умовах. Говорячи про розвиток, більшість погоджується із думкою про те, що він має ґрунтуватися саме на інноваціях. Тому інноваційна діяльність є важливим чинником забезпечення стійкого економічного зростання підприємств. Ефективність інноваційної діяльності підприємства визначається насамперед узгодженням систем інвестування, оподаткування, кредитування, які функціонують у інноваційній сфері наукових розробок.

Список використаних джерел

1. Карлоф Б. Вызов лидеров / Б. Карлоф, С. Седерберг. – М. : Дело, 1996. – 352 с.
2. Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы / М. И. Туган-Барановский. – М. : Наука, РОССПЭН. 1997. – 574 с.
3. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів / П. С. Харів. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 326 с.
4. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 1989. – 526 с.
5. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия : монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. – Х. : ИНЖЭК, 2003. – 184 с.
6. Механізми забезпечення розвитку підприємств: еколого-економічний аспект : монографія / В. М. Хобта, У. В. Лаврик, О. Ю. Попова, О. Ю. Шилова. – Донецьк, 2009. – 272 с.
7. Жаворонкова Г. В. Інноваційна складова інтеграції високотехнологічних підприємств України у світову промисловість / Г. В. Жаворонкова, М. Б. Янчук, Н. В. Дегтяр // Інноваційна економіка. – 2012. – № 1. – С. 3–9.
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер ; пер. с нем. В. С. Автономова, М. С. Любского, А. Ю. Чепуренко. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.
9. Крайнев П. П. Интеллектуальная экономика: управление промышленной собственностью : монография / П. П. Крайнев. – К. : Ін Юре, 2004. – 448 с.
10. Бубенко П. Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку : монографія / П. Т. Бубенко. – Х. : ХНАМГ, 2008. – 295 с.
11. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т. Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

УДК 351.82:330.101

Л.Д. Оліфіренко, канд. техн. наук

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

**МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ
АГРОПРОМИСЛОВИХ КОРПОРАЦІЙ****Л.Д. Олифиренко**, канд. техн. наук

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ СРЕДЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ****Liliia Olifirenko**, PhD in Technical Sciences

Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

**METHODOLOGICAL APPROACHES TO EFFECTIVENESS EVALUATION
OF INSTITUTIONAL CHANGES OF ENVIRONMENT OF THE FUNCTIONING
OF AGRICULTURAL CORPORATIONS**

Обґрунтовано методичні підходи, які дозволяють оцінювати ефективність державних заходів щодо доцільності змін інституціонального характеру в розвитку агропромислових корпорацій.

Ключові слова: державне регулювання, інституціональні зміни, інституціональне середовище, розвиток агропромислових корпорацій.

Представлено обоснование методических подходов, которые позволяют оценивать эффективность государственных мер по целесообразности изменений институционального характера в развитии агропромышленных корпораций.

Ключевые слова: государственное регулирование, институциональные изменения, институциональная среда, развитие агропромышленных корпораций.

Methodological approaches allowing the evaluation of the effectiveness of governmental measures towards the feasibility of Institutional changes in the activities of agricultural corporations are substantiated.

Key words: government regulation, institutional changes, institutional environment, development of agricultural corporations.

Постановка проблеми. Розуміючи значення та необхідність прогресивного розвитку таких суб'єктів господарювання, як агропромислові корпорації для економіки України, держава прагне встановлювати такий інституціональний порядок, у якому ефективність інститутів відбивається у конвергентності їхнього розвитку. Але "що створює ефективні інститути? Безперечно, існування відносно продуктивних інституцій... та недорогої інформації про відповідні особливості їхнього функціонування – потужний стимул до змін для економік з поганими показниками функціонування" [17, с. 176]. На думку Д. Норта – автора цитованого дослідження, державна політика та ідеологія формування інституціональних перетворень має включати такі інституціональні зміни, стимули та мотиви яких спонукали б учасників до продуктивних дій та уможливлювали стійкість розвитку. Зростання зиску завдяки дотриманню норм і правил пролонгується у розуміння наслідків щодо залежності інституціональних змін від способу їх впровадження та спроможності забезпечення розвитку суб'єктів господарювання. Проте слід взяти до уваги, що інститути еволюціонують дуже повільно, на відміну від економічних стимулів, спричиняючи поступову зміну суб'єктивного ставлення та уявлень учасників про краще [17, с. 177].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінюванню методів і механізмів формування інституціональних змін, а також державних механізмів регулювання розвитку суб'єктів господарювання в агропромисловій сфері присвячені наукові праці В. Бодрова, М. Бутка, В. Воротіна, П. Гайдуцького, П. Гамана, В. Гейця, О. Дація, А. Десяра, М. Латиніна, М. Маліка, Г. Мостового, Д. Міщенко, О. Оніщенка, П. Саблука, М. Янків та інших науковців. Змістовний аналіз чинників державного

впливу на зміни інституціонального середовища як стимулювального, так і стримувального характеру наводить на думку про суперечливу природу щодо когерентності інститутів, яка обумовлює безперервність процесу їх удосконалення, модифікації та відмирання. Стабільність та ефективність розвитку корпорацій можлива лише за умови сталості інституціональних норм і легітимного механізму їх виконання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Стійкість розвитку суб'єктів господарювання забезпечується вищими за ієрархічним порядком інститутами – конституцією, кодексами, законами, які не змінюються впродовж тривалого проміжку часу. Інститути нижчого рівня ієрархії мають не на стільки складну структуру та процедуру їх прийняття, тому є більш змінними, що, безперечно, відбивається на динаміці інституційного середовища функціонування корпоративних структур.

Забезпечення ефективності розвитку агрокорпорацій об'єктивно потребує удосконалення економічних інститутів на всіх рівнях ієрархії управління: державному, регіональному, корпоративному. Об'єктивність інституціональних змін, на нашу думку, визначена такими чинниками:

- зміною характеру впливу наявних інститутів, що позиціонуються як такі, що утворюють інституціональну основу функціонування: економічна політика держави, внутрішня та зовнішня контракти, механізми накопичення та перерозподілу ресурсів, трудові відносини, екологічні фактори тощо;

- необхідністю нейтралізації негативних інституцій (корупції, кримінальних відносин, непередбаченості контрактних відносин, фінансові махінації тощо);

- необхідністю вироблення прогресивних норм і правил завдяки ефективному реформуванню систем державного та корпоративного управління.

Проте розробленню механізмів державного регулювання інституціональних змін щодо поліпшення умов функціонування та розвитку агропромислових корпорацій уваги приділяється недостатньо.

Метою статті є теоретико-методичні основи оцінювання ефективності інституціональних змін, які дозволяють розкрити їх природу та визначити напрями удосконалення механізмів державного регулювання інституціональних змін щодо розвитку агропромислових корпорацій.

Виклад основного матеріалу. Найважливішим питанням, на наш погляд, є формування механізму регулювання інституціональних змін, предмет функціонування якого обумовлюється:

- вимогою приведення рівня розвитку корпоративних відносин у відповідність до рівня розвитку продуктивних сил;

- високою динамікою змін глобального економічного простору та важливістю інституціональних перетворень для розвитку корпоративного сектору економіки країни;

- потребою узгодження інституціональних перетворень щодо випереджувального їх характеру як фактора, який здатен трансформувати інституціональний континуум діяльності корпорацій у такий, який є основою для інноваційно-інвестиційного розвитку.

Аналіз концептуальних підходів у формуванні моделі інституціонального механізму державного регулювання розвитку агрокорпорацій з визначення вихідних причин (умов) перетворень інституціонального середовища показав [5, с. 158–160], що механізм формування інституціональних змін можна ототожнювати з механізмом управління процесами розвитку корпорацій. З цього витікає, що механізм розвитку корпоративних структур може бути дієвим тільки за умови визначення реальних цілей державної політики в цій сфері. Категорія мети входить до структури самого механізму та значною мірою впливає на його зміст. Цілі визначаються суб'єктами господарювання. Однак в інституціональному середовищі можуть відбуватися процеси, які розвиваються

об'єктивно, незалежно від прагнення керівників, акціонерів, менеджерів, працівників, і такі, що можуть діяти у протилежному до їхніх цілей напрямках.

Основними структурними складовими механізму державного регулювання є суб'єкт, об'єкт, цілі, ресурси, методи та форми управління. Суб'єкт обирає способи, методи та форми впливу, які застосовуються їм у процесі управління. Об'єктивним залишається остаточний результат управління. Принциповою ознакою змісту механізму регулювання виступає система заходів, їх послідовність та динаміка у процесі досягнення мети управління [5, с. 188–190].

Таким чином, механізм державного регулювання розвитку агрокорпорацій полягає у формуванні інституціональних змін як системи правових, економічних, політичних, ідеологічних засобів, за допомогою яких держава спроможна забезпечити умови розвитку та саморозвитку суб'єктів господарювання.

Головними суб'єктами формування інституціональних змін є органи державної влади, які наділені повноваженнями законодавчої та виконавчої влади, та органи корпоративного управління, уповноважені здійснювати управління корпоративною власністю. Як правило, однією з цілей інституціональних змін учасники ринкового середовища вважають покращення інституціонального та інвестиційного клімату, що в першу чергу впливає на активізацію акціонування корпорацій [21, с. 124–148]. Цілі нижчого порядку можуть виражатися по-різному – від зміни норм законів до кодексів.

До спонукальних факторів державного впливу на зміну інституціональних норм, крім зміни відносних цін [17], на нашу думку, слід віднести й суб'єктивне (неформальне) сприйняття інституціональних норм з боку державного та корпоративного менеджменту. Звичайно, реакція та вагомість спонукальних факторів-мотиваторів – різні, мультиплікативний ефект – теж. Проте вітчизняна управлінська практика підтверджує значимість та високу кореляцію суб'єктивних факторів щодо сприйняття державних стратегічних рішень у корпоративному секторі економіки [5; 20; 21]. На основі аналізу результатів діяльності агропромислових корпорацій, ефективність їх інституціональних стратегій обґрунтовується тим, що форми та дієвість впливу формальних норм визначаються цілями та ресурсами корпорації залежно від результативності попереднього розвитку та ефективності поточного реформування, які разом стимулюють або, навпаки, пригальмовують розвиток.

Методами інституціонального впливу на розвиток корпорацій є: ініціювання інституціональних змін як з боку законодавчої та виконавчої влади, так і з боку корпоративних структур; формування передумов інституціональних змін у системі законодавчої та виконавчої влади держави та бізнес-середовища; формування умов щодо реалізації інституціональних змін у зацікавлених суспільних та бізнес-групах.

Принципами удосконалення інституціонального механізму державного регулювання розвитку агропромислових корпорацій є:

- принцип ціледосягнення, який полягає в єдності та узгодженості цілей інституціональних змін, а також встановлення критеріїв комплексності та повноти вирішення проблем їх досягнення;
- принцип зацікавленості означає урахування інтересів не тільки кола учасників прямої дії у високих результатах діяльності корпорацій, а також урахування кола інтересів осіб (непрямої дії), які не зводяться тільки до інтересів учасників;
- принцип стратегічної спрямованості, який передбачає наявність стратегічного управління з визначенням етапів реалізації стратегій;
- принцип комплексності, використання якого дозволяє враховувати всі соціально-економічні, екологічні та інші результати і наслідки розвитку агропромислових корпорацій;

- принцип попередження полягає у передбаченні можливих криз і конфліктів та їх запобігання у процесі регулювання розвитку агропромислових корпорацій;
- принцип багатоваріантності – забезпечення альтернатив щодо вироблення програмних заходів регулювання розвитку агропромислового виробництва, який дозволяє досягти гнучкості в умовах невизначеності ринку;
- принцип адаптації полягає у здатності до розвитку та самоменеджменту, що забезпечує прямий і зворотний зв'язки та гарантує підтримування позитивних ефектів у процесі набуття нових властивостей суб'єктів господарювання.

Формами реалізації інституціонального впливу є: законодавча ініціатива органів влади; депутатський запит; інформація в ЗМІ; ініціативи центральних та регіональних виконавчих органів влади; ініціативи зацікавлених корпоративних структур; відкритий доступ до інформації про діяльність корпоративних структур; громадські обговорення.

Проблематика прогресивних змін інституціонального середовища розвитку агрокорпорацій полягає у тому, що Україна, володіючи великим науковим, трудовим, ресурсним потенціалом, ще не вирішила проблем з визначення форм і методів їх реалізації. З цього приводу найчастіше відзначаються чинники, що гальмують розвиток [5; 20; 22]: історичні передумови формування інституціонального середовища, які гальмують нормотворчу функцію державного управління; відсутність або неефективність інститутів ринку; недосконалість наукового обґрунтування впливу економічних інститутів, або їх предметну слабкість, через що їх інституціональне завершення не було проведено державними органами влади.

Проведений аналіз розвитку агропромислових корпорацій показав, що реалізація стратегій розвитку корпорацій супроводжується значними втратами [5]. Тому оцінювання ефективності державного регулювання інституціональних заходів у стратегії корпоративного розвитку все більше набуває актуалізації. Методологічні підходи щодо врахування інституціональних факторів визнані недосконалими [5; 15; 23]. З'ясувалось, що рівень трансакційних витрат та їх динаміка зростання у виробничих секторах економіки визначають доцільність державного впливу на зміни інституціонального середовища. Отже, стратегії розвитку корпорацій повинні спиратися на теоретико-методологічні підходи оцінювання ефективності інституціональних змін [15; 23].

З погляду економічної доцільності оцінювання ефективності визначається як співвідношення результату дій до витрат, що ці дії мали. Велика кількість наукових досліджень за цим напрямом змінювала методологію оцінювання ефективності. За умов командно-адміністративної підходу категорія ефективності розглядалась як ключова в оцінюванні ефективності за всіма етапами планування суспільного виробництва. За роки формування ринкової економіки в оцінюванні ефективності більше приділяється уваги ефективності окремих рішень, програм, проектів, ризиків впровадження інноваційних та інвестиційних проектів тощо [23]. У нашому дослідженні виокремлюються такі методичні підходи до оцінювання ефективності інституціональних змін розвитку корпорацій, що представлені у табл.

Корпоративна діяльність суб'єктів АПК потребує зростання ефективності не тільки виробничої сфери, та й інфраструктурної, ефективність розвитку яких у ринкових умовах забезпечує інституціональне середовище. Кількісне та якісне оцінювання процесу регулювання розвитку здійснюється за показниками, які мають порівняно точно відображати ефективність діяльності за ступенем досягнення визначеної мети. Система цілепокладання встановлює критерії ефективності діяльності корпорацій, найвагоміша серед яких – ринкова вартість компанії, яку прийнято визначати за доходним, ринковим (порівняльним) та оцінюючим (за вартістю активів) методами [2; 15; 23].

Таблиця

Методичні підходи до оцінювання ефективності інституціональних змін щодо розвитку агропромислових корпорацій

Методичний підхід	Зміст та характеристика	Джерело
З позиції трансакційних витрат	Заснований на отриманні різноманітних ефектів та економії витрат за рахунок розвитку інфраструктури, упорядкування ринкових та тривалих контрактних відносин. Чинниками, що спонукають до удосконалення діяльності корпорацій, є специфічні корпоративні активи (фонди, кадри, знання тощо), що спроможні формувати власну стратегію, мати деяку свободу та активно діяти на ринку. Серед недоліків основними є: не враховуються можливості зміни тенденції НТП, фінансово-економічних умов діяльності; вплив регуляторних актів, фінансових інститутів, які можуть мати сублімативний характер і сприяти появі нових мотиваційних факторів	17, с. 119; 25; 8, с. 20; 11; 32, с. 122; 27, с. 279; 30
З позиції набуття конкурентних переваг	Заснований на прагненні забезпечити конкурентні переваги завдяки інтеграції та довготривалому партнерству. Потенціал розвитку оцінюється не тільки рівнем прибутковості, а й стратегічними перевагами, такими як: співставлення ціни та якості; інноваційного та виробничого потенціалу; стратегія розвитку, що забезпечує економічне зростання; корпоративна культура. Цей підхід націлений на оптимізацію внутрішніх та зовнішніх зв'язків агропромислових корпорацій	20, с. 49–50; 1, с. 236; 2, с. 13; 16, с. 246; 19, с. 19–24; 29, с. 208–212
З позиції фінансового менеджменту	Заснований на прагненні отримати синергійні та інші складні ефекти, що ставлять за мету зростання вартості активів корпорацій. А також – економії від усунення дублювання операцій, звуження функціональності, концентрації ресурсів, ефекту від масштабу; придбання корпорацій з податковими пільгами, звуження ризиків і податкової бази; залучення кредитних ресурсів для використання нових інтегрованих корпоративних активів	25; 3, с. 110; 7, с. 199–204; 9, с. 133–139; 31; 33
З позиції корпоративного менеджменту	Заснований на узгодженості інтересів держави, акціонерів та топ-менеджерів у стратегії розвитку агропромислових корпорацій, які, маючи доступ до фінансово-економічної активності, можуть використовувати цей потенціал у національних інтересах. Позиціонування на фондовому ринку має великий потенціал щодо залучення інвестицій, що є особливо актуальним як для корпоративного сектору, так і для держави	17, с. 54–57; 4, с. 63–65; 10, с. 77–80; 18, с. 10–16; 24; 28, с. 207
З позиції стратегічного партнерства (державницький)	Застосований на поєднанні державного менеджменту та стратегії партнерства щодо створення стійких зв'язків. Визначаються “ефектотворюючими” заходами, які є доцільними для розвитку агропромислових корпорацій; ефективністю розвитку зовнішніх зв'язків, програмуванням та управлінням проектами, акціонуванням, нарощуванням інвестиційного потенціалу, структурною оптимізацією, розширенням інвестиційного портфеля	7, с. 498; 31, с. 153; 6, с. 234; 12, с. 69; 26, с. 153; 13; 14, с. 87

Дохідний метод припускає можливість визначення вартості як суми доходів власників компаній із використанням методу дисконтування. За цим методом можна прогнозувати можливі вигоди з урахуванням ризиків інвестиційної діяльності компанії. Ринковий (порівняльний) метод передбачає визначення найкращих показників компанії-лідера, з якою всі інші компанії порівнюються за відповідними показниками. Метод, оснований на оцінюванні активів, ґрунтується на співставленні балансової та ліквідної вартості. Кожний з цих методів має переваги та недоліки. Проте аналітики найчастіше рекомендують дохідний як такий, що допомагає адекватно провести оцінювання [15; 25].

З позицій цього дослідження, ми вважаємо за доцільне для визначення ефективності впливу інституціональних змін щодо динаміки вартості компаній використовувати метод дисконтування грошових потоків. Аналіз і вибір цільових критеріїв ефективності інституціональних заходів за показником вартості компанії та її активів дозволяє визначити не тільки поточний стан, а й потенціал виробничої та фінансово-економічної діяльності компанії, оскільки саме показник вартості капіталу дозволяє інтегровано оцінювати вплив інституціональних змін на ефективність діяльності корпорацій.

Інтегральний показник, який характеризує ефективність інституціональних заходів, пропонується визначати способом співставлення сукупного ефекту від інституціональних змін зі зміною трансакційних витрат, які витрачаються на їх впровадження та використання. Критерієм, що оцінює ефективність інституціональних змін, виступатиме максимізація дисконтованих чистих грошових надходжень. Оскільки саме цей критерій адекватно відображає динаміку ринкової вартості компанії на довгострокову перспективу, її конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість на фондовому ринку, що надає можливість оцінювати вплив інституціональних змін на рівень трансакційних витрат корпорацій, прогнозувати та реалізувати стратегії підвищення своєї конкурентоспроможності. Якщо, наприклад, вартість акцій корпорації зростає завдяки ефекту інтеграції, удосконаленню інструментів фінансового або операційного менеджменту, поглибленню спеціалізації тощо, то суми грошових надходжень збільшуватимуться. Крім того, чистий грошовий потік може прогнозуватися як на короткий, так і на тривалий період, що надає можливість оцінювати довгострокову конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість корпорацій з позицій державного регулювання та доцільності удосконалення її інституціонального середовища.

Важливим методологічним аспектом оцінювання ефективності інституціональних заходів є поліфакторний підхід, що пов'язаний з можливою різновекторністю інтересів основних учасників інституціонального процесу [13; 31; 33]. Різні групи: держава, акціонери, менеджери, наймані працівники, партнери можуть мати інтереси, які не збігаються щодо оцінювання ефективності діяльності. Кожен з учасників виділяє свій особливий пріоритет, за яким він буде визначати критерій ефективності та доцільності заходів.

Тому постає необхідність знайти фактори ефективності, які були б актуальними для всіх цільових груп. Отже, з погляду поліфакторного підходу ефективність інституціональних змін зростатиме, якщо будуть задовольнятися як групові, так й індивідуальні інтереси.

З позицій менеджменту компанії не менш важливим є зростання синергізму та продуктивності під час реалізації проектів і програм за обраними напрямками розвитку. Іноді баланс інтересів між всіма зацікавленими групами потребує компромісних рішень. У будь-якому випадку, показники ефективності будуть конкретно відображати взаємовплив цілей та інтересів учасників процесу. Критеріями у цих умовах може виступати: прибуток, темп його зростання, динаміка питомих витрат, дохідність на одну акцію, обсяг довгострокових інвестицій, розвиток інституту партнерства, зв'язки з громадськістю та інші показники, які визначають не стільки поточний стан корпорації, скільки її майбутній інституціональний статус.

Інтеграція агропромислових корпорацій ставить за мету концентрацію ресурсів, і перш за все інвестиційних, їх вкладення у наявні активи, придбання часток інших компаній, або купівлю компаній та подальший розвиток бізнесу. Можливості державного регулювання (реалізації державних програм і проектів), які націлені на формування відповідного інституціонального середовища, залежать від того, в яких умовах здійснюється реалізація інтегрованих стратегій компаній.

Висновки і пропозиції. Пропонуються методичні підходи, які дозволяють оцінювати ефективність державних заходів щодо доцільності змін інституціонального характеру за

сферами діяльності агропромислових корпорацій. З метою визначення результативності державного регулювання розвитку агропромислових корпорацій, інституціональні зміни можуть бути реалізовані за двома напрямками. Перший – умови функціонування інституціонального середовища не змінюються, і корпорації продовжують використовувати наявні інститути у стратегії їхнього розвитку, і другий – зміни середовища стимулюють реорганізаційні зміни діяльності корпорацій, такі як, наприклад, інтеграція будь-якого виду. Результативність за першим напрямом можна встановлювати відповідно до положень теорії ігор, другого – за допомогою вирішення оптимізаційного завдання щодо визначення оптимального рівня трансакційних витрат, який забезпечує максимізацію чистого грошового потоку в певних інституціональних обмеженнях. Це завдання може бути вирішене як оптимізація інституціональних змін відповідно до визначеного критерію ефективності. Для його вирішення необхідно визначити ресурсні обмеження.

Для практичного застосування такого способу знаходження оптимального рівня трансакційних витрат може використовуватись екстрагування відповідних фінансових даних, їх обробки, або експертне оцінювання. Складність визначення трансакційних витрат полягає у тому, що їхня структура кожного року може змінюватись залежно від структури укладених контрактів, власної інвестиційної спроможності корпорації, рівня забезпеченості інвестиціями, кон'юнктури ринку, інституціональних змін і багато інших факторів, які підвищують невизначеність у процесі прийняття рішень.

Питання експертного оцінювання рівня трансакційних витрат та їх складників може бути вирішене на основі положень теорії ігор. Альтернативні варіанти рішень про рівень трансакційних витрат залежать від умов, що склалися на момент їх прийняття: невизначеності інформації про стан розвитку суб'єктів; невизначеності інформації про кон'юнктуру певного сегмента ринку; невизначеності інформації про тенденції розвитку ринку тощо. Аналітичному обґрунтуванню запропонованих напрямів результативності державного регулювання інституціональних змін середовища розвитку агропромислових корпорацій будуть присвячені наступні наукові розвідки.

Список використаних джерел

1. Белецький В. М. Моделювання макроекономічних процесів / В. М. Белецький, В. Д. Бакуменко. – К., 1998. – 319 с.
2. Богатов О. И. Рейтинговое управление экономическими системами / О. И. Богатов, Ю. Г. Лысенко, В. Л. Петренко. – Донецк : Юго-Восток, 1999. – 109 с.
3. Бьюкенен Дж. Минимальная политизация рыночного порядка / Дж. Бьюкенен // От плана к рынку: будущее посткоммунистических республик / Дж. Бьюкенен ; пер. с англ. ; ред. Б. С. Пинскер ; сост. Л. И. Пияшева, Дж. А. Дорн. – М. : Catallaxy, 1993. – С. 105–116.
4. Гесць В. Інституціональні засади економічних перетворень / В. Гесць, Б. Кваснюк // Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / ред. В. М. Гесць. – К. : Фенікс, 2003. – С. 62–66.
5. Дацій О. І. Інноваційна модель розвитку економіки України в умовах глобалізації : монографія / О. І. Дацій, М. В. Гаман, Н. В. Дацій. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 368 с.
6. Економічна політика / О. О. Беляєв, А. С. Бебело, М. І. Дибя [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2007. – 288 с.
7. Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український вимір / за ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва. – К. : Знання, 2007. – 595 с.
8. Єфименко Т. Інституційне регулювання економічного розвитку / Т. Єфименко // Економіка України. – 2011. – № 1. – С. 16–26.
9. Занг В. Б. Синергетическая экономика: Время и перемены в нелинейной экономической теории / В. Б. Занг ; пер. с англ. – М. : Мир, 1999. – 335 с.
10. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / общ. ред. А. А. Аузана. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 416 с.

11. *Капелюшников Р.* Категории транзакционных издержек [Электронный ресурс] / Р. Капелюшников. – Режим доступа : <http://www.libertarium.ru/libertarium/libs3>.
12. *Козаченко Г. В.* Оцінювання транзакційних витрат / Г. В. Козаченко, Г. А. Макухін // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 8. – С. 56–63.
13. *Кравченко С. О.* Сутність фінансового забезпечення державної регіональної політики [Електронний ресурс] / С. О. Кравченко, С. С. Марковський. – Режим доступа : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Kravchenko.pdf>.
14. *Малик І.* Розвиток корпоративного управління в контексті зміни інституціонального середовища / І. Малик // Економіст. – 2005. – № 7. – С. 86–88.
15. *Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій :* затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.98 р. № 22 // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 1998. – № 7. – С. 18–28.
16. *Нельсон Р.* Эволюционная теория экономических изменений : пер. с англ. / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М. : Дело, 2002. – 536 с.
17. *Норт Д.* Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
18. *Павленко Л. А.* Корпоративні інформаційні системи / Л. А. Павленко. – Х. : ІНЖЕК, 2009. – 260 с.
19. *Предборський В. А.* Економічна безпека держави / В. А. Предборський. – К. : Кондор, 2005. – 391 с.
20. *Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій* / відп. ред. Ю. В. Кіндзерський. – К. : Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2007. – 408 с.
21. *Пустовійт Р.* Інституціональне середовище підприємництва в трансформаційній економіці : монографія / Р. Ф. Пустовійт. – Черкаси : Брама-Україна, 2006. – 372 с.
22. *Розвиток корпоративізму і корпоративних відносин в економіці України* / ред. В. І. Голіков. – К. : ІЕП НАН України, 2002. – 304 с.
23. *Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) “Шляхом Європейської інтеграції”* / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць [та ін.]. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
24. *Сюркало Б. І.* Трансфертне ціноутворення в системі корпоративного управління [Електронний ресурс] / Б. І. Сюркало, Т. В. Шумило // Ефективна економіка. – 2012. – № 5. – Режим доступа : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
25. *Терещенко О. О.* Управління вартістю підприємства в системі фінансового менеджменту / О. О. Терещенко, М. В. Стецько // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 91–99.
26. *Тернер Дж. Р.* Руководство по проектно-ориентированному управлению : пер. с англ. / Дж. Р. Тернер ; под общ. ред. В. И. Воропаева. – М. : ИД Гребенникова, 2007. – 552 с.
27. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, “отношенческая” контрактация / О. Уильямсон. – СПб. : Лениндат, CEV Press, 1996. – 702 с.
28. *Флорида Р.* Креативный класс: люди, которые меняют будущее : пер. с англ. / Р. Флорида. – М. : Классика XXI, 2005. – 324 с.
29. *Чухно А. А.* Інституціонально-інформаційна економіка / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко ; ред. А. А. Чухно. – К. : Знання, 2010. – 687 с.
30. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития: капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М. : ЭКСМО, 2008. – 863 с.
31. *Blake D.* Financial Market Analysis [Электронный ресурс] / D. Blake // Mc. Grow Hill Book Company, 1990. – Режим доступа : <http://www.mcgraw-hill.com/site/our-businesses/mcgraw-hill-financial>.
32. *Homo institution* – человек институциональный : монография / ред. О. В. Иншаков. – Волгоград : ВолГУ, 2005. – 854 с.
33. *Turnovsky S. J.* Methods of Macroeconomic Dynamics [Электронный ресурс] / S. J. Turnovsky. – Canloridge Mass : The MIT Press, 2000. – Режим доступа : http://www.facebook.com/note.php?note_id=454079327956113.

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

УДК 347.639:351.763

Ю.П. Харченко, канд. наук з держ. упр.

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

МЕХАНІЗМ ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ СОЦІАЛЬНО-ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ ДІТЕЙ, ПОЗБАВЛЕНИХ БАТЬКІВСЬКОГО ПІКЛУВАННЯ**Ю.П. Харченко**, канд. наук по гос. упр.

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

МЕХАНИЗМ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ СОЦИАЛЬНО-ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ ДЕТЕЙ, ЛИШЕННЫХ РОДИТЕЛЬСКОЙ ОПЕКИ**Yuliia Kharchenko**, PhD in Public Administration

Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

THE MECHANISM OF ASSESSMENT OF THE SOCIAL AND LEGAL PROTECTION OF CHILDREN DEPRIVED OF PARENTAL CARE

Визначено рівень впливу державних механізмів управління на процеси виховання дітей, позбавлених батьківського піклування.

Ключові слова. державні механізми управління, діти, позбавлені батьківського піклування, органи державної влади та місцевого самоврядування.

Определен уровень влияния государственных механизмов управления на процессы воспитания детей, лишенных родительской опеки.

Ключевые слова: государственные механизмы управления, дети, лишенные родительской опеки, органы государственной власти и местного самоуправления.

In the article the level of influence of state control mechanisms on the process of raising children without parental care.

Key words: government control mechanisms, children deprived of parental care, state and local authorities.

Постановка проблеми. Державні механізми управління соціально-правовим захистом дітей без батьківської опіки, втручання державних органів частіше за все полягає у позбавленні батьків батьківських прав, тим самим збільшується кількість проблемних дітей. Водночас, проблема пристосування таких дітей до суспільного життя значно ускладнилася. Заходи, прийняті на державному рівні, здатні лише частково вирішити питання соціального захисту дітей, позбавлених батьківського піклування, дітей, які опинились у складних життєвих обставинах. Для запровадження механізмів впливу на стан сирітства необхідно здійснити оцінювання рівня впливу діючих механізмів соціально-правового захисту дітей, позбавлених батьківського піклування, тим самим передбачити необхідні заходи для кардинального поліпшення долі сиріт в Україні.

Теоретико-методологічні та практичні пошуки вирішення зазначеної проблеми засвідчують наявність суперечностей між задекларованою політикою держави, спрямованої на соціально-правовий захист дітей, позбавлених батьківського піклування, та відсутністю ефективних та узгоджених механізмів їх реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання захисту дітей, позбавлених батьківського піклування, та явищ, які спричиняють їх появу, ставали предметом досліджень з боку вітчизняних та зарубіжних правників, філософів, економістів соціологів та політологів, серед яких слід особливо відзначити праці Л. Артюшкіної, Г. Бевз [1], Л. Волинець, І. Дубровиної, Б. Едгара, О. Карпенко [3], Р. Картера, І. Козюри, І. Клемантовича, Е. Костіної, Г. Лактіонової, Е. Лібанової, О. Макарової, Х. Мірта, Ж. Петрочко [4], І. Пеши, І. Цибуліної та інших. Віддаючи належне вагомості наукового доробку, слід зазначити, що він спрямовувався переважно на психолого-педагогічні та фінансово-економічні аспекти функціонування сімейних форм виховання, зокрема, особливості адаптаційного періоду, стану фізичного та психічного здоров'я членів прийомних сімей, процедури їх оформлення тощо.

Водночас, дослідження досконалості та ефективності державних механізмів управління щодо посилення уваги до проблемного контингенту дітей в Україні тільки набу-

вають належної гостроти. Вони активно проглядаються у працях Л. Антонової, В. Бакуменка, М. Бутка, П. Гамана, І. Горобець [2], Я. Жовнірчика, Б. Ісмаїлова, В. Кампо, І. Козюри, І. Коліушко, М. Кравченко, Л. Кривачук, О. Малиновської, В. Малиновського, Н. Нижник, Л. Покрови, М. Ребкала, О. Сушинського, Ю. Тарохтій та ін.

Виділення не виділених раніше частин загальної проблеми. Проте бракує досліджень, які б мали на меті окреслити, сформулювати та визначити інструменти задіяння комплексних механізмів на рівні місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, інститутів громадянського суспільства у процесах соціально-правового захисту дітей без батьківської опіки, розвитку форм сімейного виховання.

З цієї метою у статті здійснено оцінювання рівня впливу діючих механізмів соціально-правового захисту дітей для окреслення подальших напрямів дослідження вказаної проблеми.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи визначене вище, варто вказати, що система методологічних принципів є основою для оцінювання рівня впливу державних механізмів управління на соціально-правовий захист дітей, позбавлених батьківського піклування. Ця система поділяється на загальнонаукові та специфічні принципи (рис.).

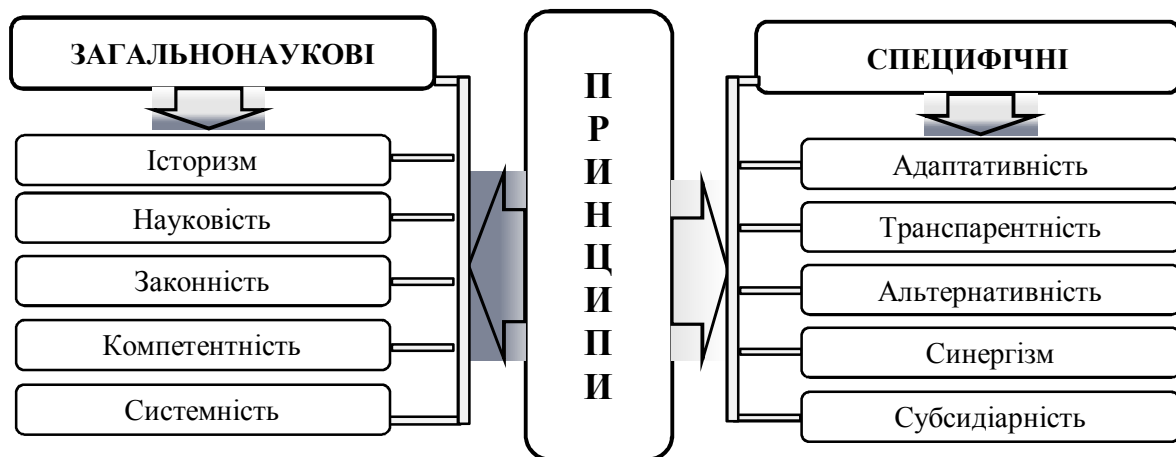


Рис. Система методологічних принципів для оцінювання рівня впливу

До **загальнонаукових принципів** віднесено принципи історизму, науковості, законності, системності, компетенції.

Принцип історизму. В дослідженні державних механізмів управління соціально-правовим захистом дітей, які за різних обставин втратили батьків, дозволяє розглянути суспільні процеси, які цьому сприяють, у взаємозв'язку з заходами державного та суспільного впливу на вказані явища.

Визначити закономірності у збільшенні кількості дітей, позбавлених батьківського піклування, та передбачити на майбутнє механізми управління їх соціально-правовим захистом.

Принцип науковості. Передбачає використання науково обґрунтованих методів оцінювання та аналізу сучасного стану соціально-правового захисту дитинства з метою успішного здійснення управління у вказаній сфері.

Принцип законності – це відправні засади, незаперечні вимоги, які лежать в основі формування нормативно-правових відносин у сфері управління соціально-правовим захистом дітей, позбавлених батьківського піклування, і ставляться до поведінки учасників управлінських відносин у вказаній сфері.

Принцип системності. Передбачає дослідження суспільних явищ і процесів як складних систем зі структурно-функціональною будовою елементів взаємозв'язку і взаємообумовленості їх складників. Тобто під системним управлінським аналізом соціально-правового захисту дітей, позбавлених батьківського піклування, розуміємо сукуп-

ність наукових методів і практичних прийомів вирішення складних суспільних завдань, при цьому ґрунтуючись на використанні категорій системи соціального управління як сукупності взаємопов'язаних елементів, які спільно діють для досягнення єдиної мети.

Принцип компетентності. Під значенням слова “компетентний” розуміють:

- 1) який має достатні знання в якій-небудь галузі; який з чим-небудь добре обізнаний; тямущий; який ґрунтується на знанні; кваліфікований;
- 2) який має певні повноваження; повноправний, повновладний.

Таким чином, застосовуючи зазначений принцип під час дослідження державних механізмів управління соціально-правовим захистом дітей, позбавлених батьківського піклування, виходячи із його сутнісної характеристики, варто при застосуванні заходів державного впливу враховувати знання, обізнаність, досвід соціально-професійної діяльності суб'єктів, які вказані механізми розробляють, втілюють у подальше суспільне життя та здійснюють контроль за їх виконанням.

Група принципів специфічного характеру стосується соціального складника механізмів державного управління. До них відносяться принцип адаптивності, альтернативності, транспарентності, синергізму та субсидіарності.

Принцип адаптивності. Передбачає можливість суб'єктів управління соціально-правовим захистом дітей, позбавлених батьківського піклування, оперативно реагувати на зміну суспільних процесів, забезпечувати за рахунок цього необхідну рівновагу державного управління, тим самим задовольняти необхідну гнучкість при застосуванні механізмів впливу на ситуації у сфері забезпечення дитячого благополуччя.

Принцип альтернативності. Забезпечує багатовекторність у виборі засобів та способів надання соціально-правового захисту під час вирішення проблем сирітства, при цьому можливість вибору механізмів державного управління залежить від багатьох факторів. Серед яких: оцінювання рівня соціального неблагополуччя, визначення можливостей перебування дитини у родині, пошук форм влаштування та ін.

Принцип транспарентності. Включає реалізацію заходів, спрямованих на посилення правового захисту та поінформованості суб'єктів управління соціально-правовим захистом, забезпечення їх актуалізованою статистичною й фактографічною інформацією про найбільш важливі заходи щодо розвитку засобів підтримки дітей вказаної категорії. Важливим аспектом реалізації зазначеного принципу є розроблення системи інформування суспільства про заходи органів державної влади, місцевого самоврядування, територіальної громади у сфері забезпечення дитячого благополуччя.

Принцип синергізму. Забезпечує здійснення спільних дій для досягнення загальної мети, який ґрунтується на тому, що мета вартує більше, ніж сума її складників. Таким чином, спільні дії органів державної влади, органів місцевого самоврядування та інститутів громадянського суспільства при подоланні безпритульності, бездоглядності дітей, підтримці родин з дітьми, при влаштування дітей, позбавлених батьківського піклування, та їх соціальній адаптації в кінцевому результаті дадуть більші результати, ніж при виконання зазначених завдань окремо кожним учасником управління.

Принцип субсидіарності. Це результат потреби в узгодженні заходів, повноважень, відповідальності різних рівнів державного та місцевого управління, партнерства з інститутами громадянського суспільства у ході виконання повноважень щодо соціально-правового захисту дитинства. У контексті взаємодії всіх органів державного управління сферою соціального захисту дітей, які опинились поза сімейним оточенням, кожна ланка у ланцюгу виконує взаємодоповнюючу функцію.

Кількісне оцінювання рівня впливу державних механізмів на стан соціально-правового захисту дітей в окремому регіоні чи загалом у країні слід проводити через розрахунок інтегрального показника на основі зіставлення та порівняння цих показни-

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

ків з оціночним (еталонним). Зазначене дозволить у кількісному вимірі провести оцінювання ефективності застосування заходів з підтримки родин у складних життєвих ситуаціях, заходів по зменшенню кількості дітей, які потребують державної допомоги, дітей, які позбавлені батьківського піклування, та допоможе ефективніше реагувати на будь-яке дитяче неблагополуччя.

Для проведення оцінювання слід дотримуватись такого алгоритму.

1. Встановлення завдань оцінювання, що безпосередньо впливає на його глибину та масштаб.

2. Визначення переліку індикаторів, оцінювання яких дасть можливість досягнути поставлених цілей.

3. Розроблення порядку розрахунку інтегрального показника.

4. Проведення порівняння отриманих результатів з визначеною оціночною шкалою.

5. Проведення типології регіонів за рівнем впливу механізмів на стан соціально-правового захисту дітей, позбавлених батьківського піклування.

Варто вказати, що для методологічного оцінювання рівня впливу механізмів державного управління (Р) на стан суспільної адаптації треба використовувати формулу:

$$P = \frac{\sum_{i=1}^n K_o}{3K_n} \cdot 100\%,$$

де P – рівень впливу механізмів державного управління на стан суспільної адаптації дітей, позбавлених батьківського піклування;

K_o – кількість дітей, виховання яких потребує державного і суспільного впливу. Включає дітей, які не мають біологічних батьків (біологічні сироти), дітей, які перебувають у стані соціального сирітства, у складних життєвих обставинах, дітей, які виховуються у прийомних сім'ях та дитячих будинках сімейного типу;

$3K_n$ – загальна кількість дітей у n -регіоні.

Для характеристики рівня впливу державних механізмів (РВДМ) рекомендується використовувати такі градації:

$0 \leq \text{РВДМ} \leq 40\%$ – низький рівень;

$40\% \leq \text{РВДМ} \leq 75\%$ – середній рівень;

$75\% \leq \text{РВДМ} \leq 100\%$ – високий рівень.

Оцінювання рівня впливу державних механізмів управління соціально-правовим захистом, які застосовуються в окремому регіоні, може здійснюватися за допомогою прямого чи непрямого зіставлення її показників з еталонними значеннями, з показниками кращих регіонів, середніми по країні значеннями, зі значеннями інших регіонів всередині країни і за кордоном.

Згідно з запропонованими методичними підходами до оцінювання рівня впливу застосування державних механізмів управління ця методика:

– дозволяє визначати показник впливу державних механізмів на стан дитячого неблагополуччя кожного регіону, що дає можливість проводити міжрегіональні порівняння;

– охоплює всі головні фактори (економічні, екологічні, соціальні, правові, фінансові, релігійні), що визначають регіональну соціальну активність регіону та динаміку в сфері захисту дитинства;

– дає можливість дослідити рівень впливу державних механізмів управління соціально-правового захисту дітей різних категорій в окремих регіонах та у цілому по країні.

Висновки. Таким чином, використовуючи запропоновану методику оцінювання рівня впливу державних механізмів на стан соціально-правового захисту дітей, можна дійти висновків, що існує потреба в розробленні інституційного механізму управління процесами соціально-правового захисту дітей, позбавлених батьківського піклування.

На нашу думку, удосконалення управлінських функцій органів державної влади та місцевого самоврядування у здійсненні соціального захисту дітей, позбавлених батьківського піклування, потребує забезпечення: упровадження дієвих механізмів узгодження рішень центральних і місцевих органів виконавчої влади, які зачіпають інтереси місцевого самоврядування; рівня самостійності цих органів у реалізації державної політики; посилення співпраці між органами державної виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, громадськістю та благодійними, релігійними організаціями; мінімізації делегування повноважень, заміни їх на власне виконання, при підкріпленні фінансовими ресурсами або вирішення проблеми делегування повноважень виконавчої влади місцевому самоврядуванню, законодавчого визначення принципів, умов і порядку їх делегування, форми контролю за виконанням делегованих повноважень, а також відповідальності органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, їх посадових осіб за невиконання або неналежне виконання делегованих повноважень; створення механізму ефективного контролю за законністю здійснення власних повноважень органами місцевого самоврядування.

Для досягнення поставлених цілей окреслена необхідність реалізації таких заходів:

- удосконалення системи державних гарантій підтримки сімей з дітьми;
- розвиток нових соціальних технологій розвитку підтримки сім'ї, мережі спеціалізованих закладів соціального обслуговування сім'ї, дітей та молоді, розширення обсягу послуг, які ними можуть надаватись, у тому числі консультативних, психотерапевтичних, щодо виходу із кризових ситуацій, соціально-психологічної адаптації до нових умов;
- зменшення масштабів соціального сирітства за допомогою первинної профілактики та створення бази даних дітей, які мають ризик виходу за межі виховання біологічної родини через несприятливу атмосферу в сім'ї;
- активна корекційно-реабілітаційна, навчальна, освітня робота з батьками дитини щодо відновлення гармонії та дружніх відносин між батьками, між батьками та дитиною;
- розроблення кількісних та якісних показників ефективності роботи органів державної влади та місцевого самоврядування у зазначеній вище сфері, при цьому запровадження відповідного стимулювання при успішному виконанні обов'язків;
- розроблення і впровадження системи управлінського аудиту, який дозволив би розумно розмежувати ресурси згідно зі встановленими завданнями, здійснити оцінювання ризиків під час їх виконання та забезпечити контроль за досягненням результатів, виокремити персональну відповідальність керівників та посадових осіб за вирішення поставлених завдань та оцінку ефективності бюджетних витрат.

Список використаних джерел

1. 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.
2. Горобець І. В. Моніторинг ефективності державної політики протидії дитячій безпритульності та бездоглядності в Україні / І. В. Горобець // Актуальні проблеми державного управління. – 2011. – Вип. 1 (45). – С. 168–72.
3. Карпенко О. Сучасний стан державної опіки над дітьми-сиротами і дітьми, позбавленими батьківської опіки, в Україні / О. Карпенко // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2000. – № 9. – С. 62–66.
4. Петрочко Ж. В. Потреби дитини у контексті її прав / Ж. В. Петрочко // Постметодика. Превентивне виховання / [голов. ред. кол. В. В. Зелюк]. – Полтава, 2009. – № 2(86). – 84 с.
5. Державні механізми управління соціально-правовим захистом дітей, позбавлених батьківського піклування : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 “Механізми держ. упр.” / Ю. П. Харченко ; М-во освіти і науки України, Акад. муніцип. упр. – К., 2014. – 20 с.

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 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.

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);
- 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).

2. **Вимоги до наукової статті.** 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. **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.

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 – 1000 знаків (з пробілами)). 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, схеми, діаграми) – 1;
- назва таблиці – її верхній край (нижній край рисунка, діаграми – їхні назви) – 1;
- нижній край таблиці (назва рисунка, діаграми, схеми) – 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, не виходячи за поле. Формули необхідно вирівнювати по лівому краю сторінки. Між ними та текстом витримується інтервал в один рядок. Обов'язково подають розшифрування літерних позначень величин у формулах. Для набору позначень фізичних величин використовують редактор формул Microsoft Equation для WINDOWS.

Наприклад:

Ефективна ставка процента для позичальника визначається за формулою (1)

$$R_t = \frac{SK}{z - h} \cdot 360, \quad (1)$$

де SK – величина знижки (%);

h – період дії знижки (днів);

z – тривалість відстрочки платежу (днів).

7. Список використаних джерел необхідно складати за вимогами ВАК України (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.

Збірник наукових праць «Вісник ЧДТУ» розміщено на сайті Чернігівського національного технологічного університету, де можна переглянути останні номери видання:

<http://ppeu.stu.cn.ua>

Редакція розглядає надсилання автором (ами) документів щодо публікації рукопису або сплату вартості публікації як згоду автора(ів) на передачу права на використання твору (тиражування, розповсюдження тощо).

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 330.524:331.102.344

І.О. Ревак, канд. екон. наук

Львівський державний університет внутрішніх справ, м. Львів, Україна

СТРУКТУРНІ КОМПОНЕНТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВИ**И.А. Ревак**, канд. экон. наук

Львовский государственный университет внутренних дел, г. Львов, Украина

**СТРУКТУРНЫЕ КОМПОНЕНТЫ ИНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО
ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВА****Iryna Revak**, PhD in Economics

Lviv State University of Internal Affairs, Lviv, Ukraine

STRUCTURAL COMPONENTS OF STATE'S INTELLECTUAL POTENTIAL

Представлено авторський підхід до визначення внутрішньої структури інтелектуального потенціалу держави. Обґрунтовано, що інтелектуальний потенціал є комплексним структурним утворенням, що складається з освітнього, наукового, культурного та духовного компонентів. Базовою компонентою є освіта, що характеризується сукупністю систематизованих знань, умінь та навиків, набутих у результаті навчання або за допомогою самоосвіти. Наступний рівень обіймає наука, що є витвором людського розуму та секуляризованою сферою людської діяльності, що розвивається за певними законами та стає продуктивною силою національної економіки. Вищий рівень представлений культурою, що є носієм національної самосвідомості та імпульсом до виховання майбутніх поколінь на основі високоморальних та естетичних цінностей. Найвищу позицію займає духовність, яка є особливим проявом людської самоорганізації та самопізнання, а отже, і фактором нагромадження та зростання інтелектуального потенціалу держави.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, освіта, наука, культура, духовність.

Представлен авторский подход к определению внутренней структуры интеллектуального потенциала государства. Обосновано, что интеллектуальный потенциал является комплексным структурным образованием, которое состоит из образовательного, научного, культурного и духовного компонентов. Базовой компонентой является образование, которое характеризуется совокупностью систематизированных знаний, умений и навыков, приобретенных в результате учебы или с помощью самообразования. Следующий уровень занимает наука, которая является творением человеческого ума и секуляризованной сферой человеческой деятельности, которая развивается по определенным законам и становится производительной силой национальной экономики. Высший уровень представлен культурой, которая выступает в качестве носителя национального самосознания и импульса к воспитанию будущих поколений на основе высоконравственных и эстетических ценностей. Наивысшую позицию занимает духовность, которая является особым проявлением человеческой самоорганизации и самопознания, а следовательно, и фактором накопления и роста интеллектуального потенциала государства.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, образование, наука, культура, духовность.

The article reveals author's approach to the internal structure definition of state's intellectual potential. The author grounds that intellectual potential is a complex structural formation consisting of educational, scientific, cultural and spiritual components. Education being a basic component is characterized as a totality of systemized knowledge, skills and abilities gained in the process of studying or self-education. Science being the next level is a creation of human mind and a secularized sphere of human activity which is developed according to certain laws and becomes a productive bearer of national self-consciousness and impulse for upbringing of next generations on the basis of moral and esthetic values. Spirituality is on the highest position and it is a particular display of self-organization and self-knowledge and thus a factor of accumulation and increasing of state's intellectual potential.

Key words: intellectual potential, education, science, culture, spirituality.

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	Ідентифікаційний код		
	Кт	31259203106996		05460798	
	Одержувач платежу	ЧЕРНІГІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ			
	Дата здійснення операції				
	Дата валютування				
			Код установи банку	853592	
	Найменування установи банку	ГУДКСУ Укр. в Чернігівській області			
	Прізвище, ім'я, по-батькові платника				
	Адреса платника				
	Призначення платежу	за видання у збірнику 25010100			
Касир			Сума		
	Загальна сума				
	Підпис платника	(словом)			
	Квитанція	Дт	1002	Ідентифікаційний код	
		Кт	31259203106996		05460798
		Одержувач платежу	ЧЕРНІГІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ		
		Дата здійснення операції			
		Дата валютування			
				Код установи банку	853592
		Найменування установи банку	ГУДКСУ Укр. в Чернігівській області		
Прізвище, ім'я, по-батькові платника					
Адреса платника					
Призначення платежу		за видання у збірнику 25010100			
Касир			Сума		
	Загальна сума				
	Підпис платника	(словом)			

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК

ЧЕРНІГІВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

НАУКОВИЙ ЗБІРНИК

№ 4 (76)

Головний редактор

Відповідальні за випуск

Літературний редактор

Коректор

Комп'ютерна верстка і макетування

С.М. Шкарлет

М.П. Бутко, В.П. Ільчук

Л.М. Сила

О.С. Смелова

М.В. Дубина

В.М. Олефіренко

Т.В. Коваленко

Підписано до друку 25.12.2014. Формат 60х84/8. Друк різнографія.

Гарнітура Times New Roman. Умов. друк. арк. – 40,9.

Тираж 300 пр. Замовлення №. 251/14.

Редакційно-видавничий відділ Чернігівського національного 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 № 4802 від 01.12.2014 р.