

НАУКА Й ЕКОНОМІКА

**Науково-теоретичний журнал
Хмельницького економічного університету**

Випуск 3 (35)

SCIENCE AND ECONOMICS

**Khmelnyskyy economical university
Scientific-theoretical journal**

Issue 3 (35)

Хмельницький, 2014

Наука й економіка
Науково-теоретичний журнал
Хмельницького економічного університету
Випуск 3 (35), 2014 р.

Заснований у жовтні 2005 року
Засновник — ПВНЗ «Хмельницький економічний університет»

Журнал "Наука й економіка" включено до міжнародної наукометричної бази РИНЦ, ліцензійний договір № 645 від 23 жовтня 2013 р.
http://elibrary.ru/title_about.asp?id=41255

Затверджено рішенням Вченої ради ХЕУ
протокол № 6 від 30 серпня 2005 р.
Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради ХЕУ
протокол № 1 від 23 вересня 2014 р.

Головний редактор

КРИКЛІЙ Артур Станіславович, д. е. н., професор

Заступник головного редактора

СМОЛЕНЮК Руслан Петрович, к. е. н., доцент

Відповідальні за випуск

РОМАНЮК Вадим Васильович, д. т. н., доцент

БРОЖЕНКО Валентина Олександрівна

Редакційна колегія

Алексеєнко Л. М., д. е. н., професор

Буян І. В., д. е. н., професор

Гринчуцький В. І., д. е. н., професор

Данюк В. М., к. е. н., професор

Кулинич О. І., д. е. н., професор

Мельник В. Г., к. е. н., професор

Осадець С. С., д. е. н., професор

Пушкар М. С., д. е. н., професор

Буряк Л. Д., к. е. н., професор

Поддєрьогін А. М., к. е. н., професор

Федорович Р. В., к. е. н., професор

Стельмашук А. М., д. е. н., професор

Луців Б. Л., д. е. н., професор

Корнеєв В. В., д. е. н., професор

Павлюк К. В., д. е. н., професор

Синчак В. П., д. е. н., професор

Кулинич Р. О., д. е. н., доцент

Бойчук А. А., к. е. н., доцент

Рибак І. В., к. і. н., професор

Смоленюк П. С., к. е. н., професор

Щепанський Е. В., к. е. н., доцент

Длугопольський О. В., д. е. н., доцент

Кокодій Ю. В., к. п. н., доцент

Малиняк Б. С., к. е. н., доцент

Романюк В. В., д. т. н., доцент

Ткачук Н. М., к. е. н., доцент

Терехов Д. С., к. е. н., доцент

Васильківський Д. М., к. е. н., доцент

Співачук В. Л., к. е. н., доцент

Ковч В. В., к. е. н., доцент

Павлов К. В., д. е. н., професор (Росія)

Пармакли Д. М., д. е. н., професор (Молдова)

Gornowicz Mirosław, Dr. hab., professor of UWM (Польща)

Усенко Л. М., д. е. н., професор (Росія)

Шмарловська Г. О., д. е. н., професор (Білорусь)

Marks-Bielska Renata, Dr. hab. (Польща)

Усі права захищені. Передрук і переклади дозволяються лише зі згоди автора та редакції.
Редакція не завжди поділяє думку автора й не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

Адреса редакції: 29008, Україна, м. Хмельницький, вул. Кам'янецька, 159/2

Контактні телефони: (0382) 67-01-33, тел./факс (0382) 67-01-43

Електронна пошта: naukaiekonomica@kheu.km.ua

Свідectво про державну реєстрацію засобу масової інформації

КВ № 19602-9402 ПР від 29 грудня 2012 р.

Наукові статті, опубліковані в журналі, зраховуються як фахові в галузі економічних наук

(Постанова ВАК України від 27.05.2009 № 1-05/2)

ISSN 2072-6791

© ПВНЗ «Хмельницький економічний університет», 2005
© Редакція журналу "Наука й економіка", 2005

КОЛОМИЙЧУК Н. М.
УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО
ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ 11

СИДОР І. П., КОВАЛЬ С. Л.
БЮДЖЕТНІ ВИДАТКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ 18

ТАРАСЕНКО Ю. В.
УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ОТРИМАННЯ ВИЩОЇ
ОСВІТИ ЧЛЕНАМИ ДОМОГОСПОДАРСТВ 24

ТОМНЮК Т. Л.
ВЕКТОРИ ОПТИМІЗАЦІЇ СПРАВЛЯННЯ ОБОВ'ЯЗКОВИХ ПЛАТЕЖІВ
З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ 34

ОБЛІК І АУДИТ

БРИНДЗЯ З. Ф., КРАВЧУК Н. В.
УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ СИСТЕМИ
ПЛАНОВО-ЗАПОБІЖНОГО РЕМОНТУ ЗАСОБІВ ПРАЦІ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЦУКРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 41

МАКСИМОВА А. В.
РЕФІНАНСУВАННЯ БАНКІВ: МЕХАНІЗМ ЗАСТОСУВАННЯ,
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ, АНАЛІЗ, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ
ЇХ ВИРІШЕННЯ 48

ПЕТРИШИНА Н. С., ГОНЧАРУК Н. С.
КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ 60

ПРИНАДА І. В., НАЗАРЧУК О. Д.
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ
НА ПІДПРИЄМСТВІ 64

РОЖЕЛЮК В. М.
ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ПЕРЕРОБКИ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ 68

ФАРІОН А. І.
КОМП'ЮТЕРНА МОДЕЛЬ РЕАЛІЗАЦІЇ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ
БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ОСНОВІ КІБЕРНЕТИЧНОГО
ПІДХОДУ В СЗДУ 75

Зміст

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

БОРЗАКОВСЬКА Л. В. КАТЕГОРІЙНИЙ АПАРАТ МАРКЕТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	82
ГАЛЬЧИНСЬКА Ю. М. АНАЛІЗ ПРОДУКТІВ ПЕРЕРОБКИ СВІТОВОГО РИНКУ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР	91
ГАНУЩАК Т. В. БЕНЧМАРКІНГ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА	97
ТЕРЕХОВ Д. С. ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМА У МАРКЕТИНГОВІЙ СКЛАДОВІЙ СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	103

ЕКОНОМІКА АПК

ЩУРИК М. В. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КООПЕРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКИХ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ	108
КОБА Т. М. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ГАЛУЗІ ХМЕЛЯРСТВА В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	114
МАРТИНЮК Н. В. «КАДРОВИЙ ГОЛОД» У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ: ПРИЧИНИ, ОСОБЛИВОСТІ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ	121
МОРОЗЮК Н. В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКИХ ГРОМАД	127
НОВИЦЬКИЙ К. О. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНО ЗНАЧУЩОЇ ПРОДУКЦІЇ	130
РАТОШНЮК Т. М., МАРТИНЮК М. А. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	139
СТАСЕНКО Д. В. ТЕОРІЯ КОНКУРЕНЦІЇ І ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ	145

ГАВЛОВСЬКА Н. І. ОБ'ЄКТИВІЗАЦІЯ БАЗИСУ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	151
ЛАТКІНА С. А., СІГАРЬОВ В. О., СТЕГАЛЮК Є. С. УДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З ЗАСТОСУВАННЯМ КРИТЕРІЇВ ОПТИМАЛЬНОСТІ У СФЕРІ ПОСЛУГ	157
ПАВЛЮК К. В., СТЕПАНОВА О. В. МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ФОРМА ФІНАНСУВАННЯ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ	162
РИБАК О. В. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕХАНІЗМУ КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	172
РУДИЧ О. А. УПРАВЛІННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯМ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ТОВАРНИХ РИНКАХ	177
СИНЧАК В. П., МАЗУР О. В. СУТНІСНІ ОЗНАКИ ТА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ПРИНЦИПІВ САНАЦІЇ	182
ТРУСОВА Н. В. КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ	189
ТУРИЛО А. А. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ І КЛАСИФІКАЦІЇ ПРОЦЕСУ АДАПТАЦІЇ	199
ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ	
БУРЯК П. Ю., КУЛИНИЧ Х. В. ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ ТА СУТНІСТЬ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ	207
ГОМАНЮК О. К. КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ	215
ГОРБАНЬ С. Ф., ЧУМАК О. В. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ	224

Зміст

ГОРБАНЬ В. Б. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	231
ГРИГОРУК П. М., ФЕДОРОВА Т. Ю. УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ (В КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ)	239
СИРОТИНСЬКА Н. М. ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ТА ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	245
СТАХІВ І. М. ЗАРУБІЖНИЙ ПОГЛЯД НА РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВЧИХ ПОСЛУГ	251
ФАРІОН М. М. ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ	255
ЯЧМІНЬ О. І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОМИСЛОВОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ БАСЕЙНУ Р. СМОТРИЧ	262

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

АЗАРОВА А. О., АНТОНЮК С. Ю. МАТЕМАТИЧНА ТА СТРУКТУРНА МОДЕЛІ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	267
БАШУЦЬКА О. С. СТРУКТУРА БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ОСОБЛИВОСТІ МІЖБЮДЖЕТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ	272
СУКАЧ О. О. АНАЛІЗ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	282

ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА

БУЯН І. В. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК І ВЗАЄМОДІЯ ПРИРОДИ ТА БІОЛОГІЧНИХ, ДУХОВНИХ ПОТРЕБ І ЗДІБНОСТЕЙ ЛЮДИНИ	289
---	-----

Contents

FINANCIAL SYSTEM

KOLOMYYCHUK N. M. AN IMPROVEMENT OF ORGANIZATION OF STATE INTERNAL FINANCIAL CONTROL IN A BUDGETARY PROCESS	11
SYDOR I. P., KOVAL S. L. BUDGET EXPENDITURES AS AN INSTRUMENT OF ECONOMIC GROWTH PROVIDING	18
TARASENKO Y. V. IMPROVEMENT OF STATE SUPPORT OF HIGHER EDUCATION OF HOUSEHOLD MEMBERS	24
TOMNYUK T. L. OPTIMIZATION VECTORS OF CHARGE OF COMPULSORY PAYMENTS FROM INCOMES OF INDIVIDUALS	34

ACCOUNTING AND AUDIT

BRYNDZIA Z. F., KRAVCHUK N. V. IMPROVEMENT OF ACCOUNTING MANAGEMENT OF THE PLANNING AND PREVENTIVE MAINTENANCE SYSTEM OF THE LABOUR FACILITIES AT THE SUGAR INDUSTRY ENTERPRISES	41
MAKSYMOVA A. V. REFUNDING OF BANKS: MECHANISM OF APPLICATION, PECULIARITIES OF ACCOUNTING, ANALYSIS, PROBLEMS AND WAYS OF THEIR SOLUTION	48
PETRYSHYNA N. S., HONCHARUK N. S. CLASSIFICATION OF COSTS	60
PRUNADA I. V., NAZARCHUK O. D. MODERN PROBLEMS OF ACCOUNTING OF PRODUCTION RESERVES AT THE ENTERPRISE	64
ROZHELYUK V. M. ARRANGEMENT OF ACCOUNTING SUPPORT OF AGRICULTURAL PRODUCTION PROCESSING	68
FARION A. I. COMPUTER MODEL OF PROSPECTS' REALIZATION OF ACCOUNTING DEVELOPMENT BASED ON CYBERNETIC APPROACH IN THE GENERAL GOVERNMENTAL SECTOR	75

Contents

MANAGEMENT AND MARKETING

BORZAKOVSKA L. V. CATEGORICAL APPARATUS OF MARKETING IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES	82
GALCHYNSKA J. N. ANALYSIS OF PROCESSING PRODUCTS OF THE WORLD MARKET OF OIL CROPS.....	91
GANUSHCHAK T. V. BENCHMARKING IN MANAGEMENT OF ENTERPRISE FINANCIAL SAFETY	97
TEREKHOV D. S. INTERNET ADVERTISING IN THE MARKETING COMPONENT OF THE CRISIS MANAGEMENT'S SYSTEM OF ENTERPRISE	103

ECONOMICS OF AIC

SHCHURYK M. V. SOCIAL AND ECONOMIC ASPECTS OF DEVELOPMENT OF RURAL COOPERATIVE ENTERPRISES	108
KOBA T. M. HOP-GROWING INDUSTRY COMPETITIVENESS IN THE CONTEXT OF INTEGRATION PROCESSES	114
MARTYNIUK N. V. «PERSONNEL SHORTAGE» IN AGRICULTURE: REASONS, FEATURES AND WAYS OF OVERCOMING	121
MOROZIUK N. V. METHODICAL APPROACHES TO STRATEGY FORMING OF DIVERSIFICATION OF ECONOMIC ACTIVITY OF RURAL COMMUNITIES	127
NOVITSKIY K. O. METHODOLOGICAL BASES OF ANALYSIS OF THE INNOVATION POTENTIAL REALIZING MECHANISM OF SOCIALLY SIGNIFICANT PRODUCTS	130
RATOSHNYUK T. M., MARTUNYUK M. A. INVESTMENT ACTIVITIES IN AGRICULTURE	139
STASENKO D. V. THEORY OF COMPETITION AND PECULIARITIES OF COMPETITIVE ENVIRONMENT UPBUILDING IN UKRAINE	145

Contents

ECONOMICS OF MANAGEMENT SUBJECTS

GAVLOVSKA N. I. OBJECTIFICATION OF THE FORMATION BASIS OF PROVIDING MECHANISM OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE	151
LATKINA S. A., SIGARYOV V. A., STEHALYUK E. S. IMPROVEMENT OF MARKETING ACTIVITIES USING CRITERIA OF OPTIMALITY IN THE SERVICE SECTOR	157
PAVLYUK K. V., STEPANOVA E. V. HEALTH INSURANCE AS A FORM OF FINANCING OF MEDICAL SERVICES	162
RYBAK O. V. INFORMATIONAL SUPPORT TO CONTROLLING MECHANISM IN MANAGEMENT OF ENTERPRISE	172
RUDYCH O. A. PRICING MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF COMPETITIVE ENVIRONMENT ENSURING IN THE COMMODITY MARKETS	177
SYNCHAK V. P., MAZUR O. V. ESSENTIAL FEATURES AND INTERPRETATION OF PRINCIPLES OF READJUSTMENT	182
TRUSOVA N. V. MANAGEMENT CONCEPT OF FINANCIAL POTENTIAL FORMATION OF ENTERPRISES IN AGRARIAN SPHERE	189
TURYLO A. A. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT AND CLASSIFICATION OF ADAPTATION PROCESS	199
 <i>GENERAL PROBLEMS OF ECONOMICS</i> 	
BURJAK Y. P., KULYNYCH K. V. HISTORICAL ASPECT AND THE NATURE OF TAX BURDEN AS AN ECONOMIC CATEGORY	207
GOMANYUK E. K. THE CLASSIFICATION OF REGIONAL MARKETS FOR BANKING SERVICES	215
GORBAN S. F., CHUMAK O. V. THE FUNCTIONING FEATURES OF THE INNOVATIVE CLUSTERS IN UKRAINE	224

Contents

HORBAN V. B. CONTEMPORARY ISSUES OF EFFICIENT USAGE OF FUEL AND ENERGY RESOURCES AND THEIR IMPACT ON THE ECONOMY OF UKRAINE	231
GRYGORUK P. M., FEDOROVA T. J. MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN REGIONS (IN CONTEXT OF WORLD EXPERIENCE)	239
SIROTINSKA N. M. GENERAL PRINCIPLES AND APPROACHES TO EVALUATION OF INNOVATIONS OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES	245
STAKHIV I. M. FOREIGN VIEW ON THE MARKET REGULATION OF SPORTS AND WELLNESS SERVICES	251
FARION M. M. PROFITS DIFFERENTIATION OF POPULATION IN UKRAINE: MODERN REALITIES	255
YACHMIN O. I. THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE RESEARCH OF INDUSTRIAL LAND USE OF SMOTRYCH RIVER POOL	262

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING

AZAROVA A. O., ANTONIUK S. J. MATHEMATICAL AND STRUCTURAL ASSESSING MODELS OF THE LEVEL OF INTELLECTUAL CAPITAL AT THE ENTERPRISE	267
BASHUTSKA O. S. STRUCTURE OF THE BUDGET SYSTEM OF UKRAINE AND PECULIARITIES OF INTERBUDGET INTERACTION	272
SUKACH O. O. THE IMPACT ANALYSIS OF WORKING EFFICIENCY FACTORS AT ENTERPRISE	282

ECONOMICAL EDUCATION

BUYAN I. V. THE RELATIONSHIP AND INTERACTION OF NATURE AND HUMAN BIOLOGICAL, SPIRITUAL NEEDS AND ABILITIES	289
---	-----

КОЛОМІЙЧУК Н. М.

к. е. н.

Тернопільський національний економічний університет

**УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО
ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ**

У статті розглянуто та проаналізовано недоліки системи державного внутрішнього фінансового контролю, розкрито основні напрямки модернізації роботи цього контролю в бюджетному процесі. Також згруповано основні недоліки системи державного внутрішнього фінансового контролю та запропоновано зміни, які доцільно провести для їх усунення. У статті висвітлено основні напрямки вдосконалення організації державного внутрішнього фінансового контролю в бюджетному процесі, з'ясовано ряд заходів для створення єдиної системи контролю та визначено пріоритетні напрямки вдосконалення практики цього контролю в бюджетному процесі.

Ключові слова: контроль, державний внутрішній фінансовий контроль, бюджет, бюджетний процес, суб'єкти державного внутрішнього фінансового контролю.

КОЛОМІЙЧУК Н. М.

к. э. н.

Тернопольский национальный экономический университет

**УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО
ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В БЮДЖЕТНОМ ПРОЦЕССЕ**

В статье рассмотрены и проанализированы недостатки системы государственного внутреннего финансового контроля, раскрыты основные направления модернизации работы этого контроля в бюджетном процессе. Также сгруппированы основные недостатки системы государственного внутреннего финансового контроля и предложены изменения, которые целесообразно провести для их устранения. В статье отражены основные направления совершенствования организации государственного внутреннего финансового контроля в бюджетном процессе, выяснен ряд мер для создания единственной системы контроля и определены приоритетные направления совершенствования практики этого контроля в бюджетном процессе.

Ключевые слова: контроль, государственный внутренний финансовый контроль, бюджет, бюджетный процесс, субъекты государственного внутреннего финансового контроля.

KOLOMYIYCHUK N. M.

candidate of economic sciences

Ternopil National Economic University

**AN IMPROVEMENT OF ORGANIZATION OF STATE INTERNAL FINANCIAL
CONTROL IN A BUDGETARY PROCESS**

The article discusses and analyzes the shortcomings of public internal financial control, the basic directions of modernization of this control in the budget process. The basic lacks of the state internal financial checking system are also grouped and changes which it is expedient to conduct for their removal are offered. In the article basic directions of perfection of organization of state internal financial control are reflected in a budgetary process, the row of measures is found out for creation of the unique checking system and certainly priority directions of perfection of practice of this control in a budgetary process.

Keywords: control, public internal financial control, budget, budget process, the subjects of public internal financial control.

natalya_k_8@ukr.net

Постановка наукової проблеми. Важливою умовою існування системи державного внутрішнього фінансового контролю є її єдність, незалежність і цілісність. Сучасний стан системи державного внутрішнього фінансового контролю в бюджетному процесі є незадовільним, а факти нецільового використання, неповернення бюджетних коштів, малоефективного управління і відчуження державної власності спостерігаються часто.

Аналіз останніх досліджень. Актуальні питання взаємодії суб'єктів державного

внутрішнього фінансового контролю в бюджетному процесі досліджували О.О. Анісімов, В.Д. Базилевич, М.Г. Белов, М.Т. Білуха, О.Д. Василик, В.Г. Дем'янишин, Є.В. Калюга, М.С. Малєїн, В.М. Мурашко, М.О. Никонівч, В.І. Невідомий, В.С. Огородник, В.М. Радіонова, Л.А. Савченко, Р.Г. Сомоев, В.І. Стоян, В.М. Федосов, С.І. Юрій, І.Я. Чугунов та ін.

Однак, в науковій літературі недостатньо приділяється увага проблемам удосконалення організації державного внутрішнього фінансового контролю в бюджетному процесі. Цим обумовлено актуальність наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою даної публікації є обґрунтування ключових проблем системи державного внутрішнього контролю в бюджетному процесі та розкриття основних напрямків модернізації роботи цього контролю в бюджетному процесі. У контексті виконання поставленої мети були сформульовані наступні завдання:

- виявити ключові проблеми в системі державного внутрішнього контролю в бюджетному процесі;
- проаналізувати та згрупувати основні недоліки системи державного внутрішнього фінансового контролю;
- визначити пріоритетні напрямки вдосконалення практики цього контролю в бюджетному процесі.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення ефективного формування й використання бюджетних коштів, що сприяє зміцненню економічної могутності країни та зростанню добробуту громадян, належить до основних проблем сучасного економічного розвитку нашої держави. Один зі шляхів її вирішення – вдосконалення системи державного внутрішнього фінансового контролю у бюджетному процесі.

В умовах розвитку ринкових відносин в Україні й докорінних перетворень в економічному і політичному устроях держави сформувалася система державного фінансового контролю у бюджетному процесі. Однак вона діє неефективно, що підтверджується зростанням кількості та обсягів бюджетних правопорушень. Аналіз ефективності державного внутрішнього фінансового контролю в бюджетному процесі дав змогу виявити значну кількість проблем, пов'язаних з його становленням. Їх можна розподілити на три групи (табл. 1).

Таблиця 1

Недоліки системи державного внутрішнього фінансового контролю [1, 3, 4, 7, 9, 10]

№ з/п	Група	Недоліки
1.	Недоліки правового спрямування	Відсутність законодавчих рішень щодо: – загальної процедури фінансового контролю, переліку органів і суб'єктів, яким делеговано право на здійснення державного фінансового контролю; – статусу, функцій та повноважень органів і суб'єктів державного фінансового контролю, їх взаємовідносин і підзвітності; – повноважень вищих органів державної влади в системі фінансового контролю; – єдиного методологічного забезпечення фінансового контролю щодо встановлення системи економічних показників, які відображають стан фінансової дисципліни, й методики їхнього розрахунку; – механізму внутрішнього контролю дотримання чинного законодавства в системі фінансового контролю
2.	Недоліки організаційної побудови органів державного контролю	– недостатнє застосування в контрольно-ревізійній роботі методик, спрямованих на визначення ефективності використання державних фінансових ресурсів; – невиконання положень чинного законодавства щодо забезпечення належної взаємодії між органами державного фінансового контролю, що посилює дублювання та паралелізм у роботі; – нерозробленість механізмів виконання положень законів, які визначають відповідальність за перешкоджання контрольним діям; – порушення прав підконтрольних суб'єктів.
3	Недоліки методологічного характеру	– несформованість методологічного забезпечення основних форм фінансового контролю (специфічних процедурних стандартів).

Система державного внутрішнього фінансового контролю бюджетного процесу України функціонує без існування базового закону, який би вносив ясність, визначав основні поняття у цій сфері, чітко розподіляв завдання, функції та повноваження між органами державної й місцевої влади, регламентував відносини між суб'єктами та об'єктами контролю, встановлював відповідальність і незалежність відповідних уповноважених посадових осіб.

На нашу думку, для усунення недоліків, доцільно внести зміни у чинне законодавство за такими напрямками:

- визначення єдиних концептуальних засад організації цього контролю;
- оптимізація організаційної структури державного фінансового контролю;
- уточнення та розмежування функцій органів державного фінансового контролю;
- стандартизація форм і методів контрольної діяльності;
- удосконалення кадрового забезпечення системи державного фінансового контролю;
- покращення матеріально-технічного, наукового й інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування системи державного фінансового контролю.

Вважаємо, що основними завданнями вдосконалення системи державного внутрішнього фінансового контролю у бюджетному процесі є:

– визначення нових засад організації державного внутрішнього фінансового контролю, з урахуванням сучасних умов розвитку України, що базуються на відповідальності керівника;

– формування єдиного правового поля для розвитку системи державного внутрішнього фінансового контролю як складової частини державного управління (чітке визначення на законодавчому рівні змісту державного внутрішнього фінансового контролю дасть змогу оптимізувати і збалансувати організаційні його структури; це сприятиме зміні пріоритетів – від інспектування із застосуванням санкцій за допущені правопорушення до внутрішнього контролю, спрямованого на запобігання правопорушенням та надання внутрішніми аудиторомі незалежних і об'єктивних рекомендацій);

- правове забезпечення гарантування незалежності, соціального захисту і відповідальності внутрішніх аудиторів органів державного й комунального секторів;
- розроблення методології здійснення внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту на основі європейського досвіду з метою деталізації й уніфікації контрольних процедур;
- удосконалення кадрового забезпечення служб внутрішнього аудиту;
- розроблення навчальних програм внутрішнього аудиту та програм сертифікації аудиторів на основі міжнародного досвіду;
- створення належно інформаційно-комунікаційної інфраструктури, налагодження зв'язків з громадськістю й засобами масової інформації.

Через наявність перманентних недоліків діючої системи державного внутрішнього фінансового контролю в бюджетному процесі постає питання необхідності створення єдиної системи контролю, яка могла б адекватно реагувати на численні соціально-економічні проблеми, забезпечувати єдність та стійкість організаційно-економічних зв'язків між усіма гілками влади, охоплювати всі рівні й галузі бюджетної сфери і була би цілісною, побудованою на єдиних організаційно-методологічних принципах та нормах функціонування й виконання окреслених завдань з чітким визначенням органів контролю і розподілом їхніх функцій та повноважень.

На нашу думку, для створення системи державного внутрішнього фінансового контролю у бюджетному процесі доцільно провести ряд заходів, причому з дотриманням чіткої послідовності їхніх етапів, серед яких:

- розроблення основ організації державного внутрішнього фінансового контролю на основі аналізу системи управління і визначення принципів організації, мети та завдань;
- визначення складу суб'єктів й ієрархічних рівнів управління державного внутрішнього фінансового контролю;
- формування системи об'єктів державного внутрішнього фінансового контролю;
- розроблення інформаційного (регламентного) забезпечення діяльності;

- розроблення єдиної форми і порядку звітності у сфері державного внутрішнього фінансового контролю й аудиту для всіх органів виконавчої влади;
- створення єдиної інформаційної бази у сфері державного внутрішнього фінансового контролю з можливістю використання її на місцевому рівні;
- дослідні випробування, аналіз виявлених недоліків та коригування системи контролю;
- остаточне прийняття рішення про впровадження системи;
- виявлення резервів системи контролю у процесі її функціонування.

Водночас створення повноцінної, законодавчо регламентованої системи державного внутрішнього фінансового контролю в бюджетному процесі, на наш погляд, потребує застосування системного підходу до формування його концептуальних і методичних основ, серед яких понятійний апарат; цілі, завдання та принципи здійснення; функції, об'єкти й методи; критерії та показники, їх інформаційна база; форми організації, реалізації й контролю виконання рекомендацій такого контролю.

Система державного внутрішнього фінансового контролю у бюджетному процесі має бути спрямована на виправлення порушень і недопущення їх у майбутньому. Важливо, щоб ця ж система на місцевому рівні вирізнялася постійним характером та стабільністю. Побудувати ефективну систему державного внутрішнього фінансового контролю в Україні, яка би забезпечувала стабільний стан фінансово-бюджетної дисципліни в регіонах, можливо лише за умови існування наявності ефективно функціонуючої системи державного внутрішнього фінансового контролю в органах місцевої влади на всіх рівнях (область, район, місто, село тощо), тобто системи муніципального фінансового контролю.

На нашу думку, загальними рисами оптимальної моделі системи державного внутрішнього фінансового контролю у бюджетному процесі на місцевому рівні і такої, яка відповідала би вимогам ЄС, в Україні можуть бути:

1) внутрішній фінансовий контроль у контексті контролю за своєчасним та у повному обсязі надходженням податків, зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів усіх рівнів – Міністерство фінансів України, Державна фіскальна служба України та інші уповноважені органи влади й органи стягнення;

2) внутрішній фінансовий контроль в контексті контролю за витрачанням коштів місцевих бюджетів і трансфертів з місцевих бюджетів – внутрішні служби контролю й аудиту в складі місцевих органів влади (муніципальні органи контролю) та аудитори у бюджетних установах; у контексті контролю за використанням трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам – уповноважені представники (державні аудитори) Міністра фінансів України.

Наступним кроком до створення єдиної системи державного внутрішнього фінансового контролю в бюджетному процесі є визначення центрального органу державного внутрішнього фінансового контролю.

Сьогодні у світі не розроблено єдиного підходу до вирішення проблем організації державного внутрішнього фінансового контролю взагалі й у бюджетному процесі зокрема. Організаційна структура вищих органів державного контролю формується по-різному в кожній з країн, залежно від їхнього історичного розвитку і впливів політичних систем. Варто уточнити, що на сучасному етапі неможливо повністю перенести досвід організації державного внутрішнього фінансового контролю в розвинутих країнах світу у вітчизняну практику з певних причин, серед яких недостатній рівень розвитку національної системи державного управління; нерозробленість стратегії розвитку національної економіки; невизначеність основних завдань органів державного внутрішнього фінансового контролю у контексті її розвитку. Однак трансформацію системи державного внутрішнього фінансового контролю все ж потрібно здійснити, тому варто розглянути модель, яка би забезпечила її ефективне функціонування та стала фундаментом для концептуальної перебудови цієї системи [8].

Вважаємо, що спочатку необхідно побудувати дві підсистеми – органів контролю законодавчої й окремо виконавчої гілок влади (Рахункова палата України і територіальні

рахункові палати та Державна фінансова інспекція (відповідно) на чолі з іншими органами контролю в системі виконавчої влади), а потім потрібно провести централізацію складної системи з метою координації діяльності підсистем.

Варто зауважити, що останнім часом у спеціалізованій літературі розглядаються різні пропозиції щодо запровадження організаційної структури системи державного контролю (табл. 2).

Вважаємо, що реалізація даних пропозицій дасть змогу посилити роль лише окремих гілок влади: у першому випадку – виконавчої, у другому – законодавчої.

Таблиця 2

Підходи до визначення центрального органу системи державного внутрішнього фінансового контролю [5, 6, 8]

Орган контролю	Переваги реалізації пропозиції
Рахункова палата України	– відповідність Лімській декларації керівних принципів контролю; – наявність можливостей для об'єктивного здійснення контролю й оприлюднення результатів його проведення
Міністерство фінансів України	– відновлення внутрішнього (відомчого) контролю під керівництвом Міністерства фінансів за допомогою Державної казначейської служби
Спеціально створений орган координації та регулювання	– комплексне вирішення проблем державного контролю без обмеження повноважень вже існуючих контрольних органів; – координація контрольних заходів і усунення дублювання

Зрозуміло, що такі пропозиції не сприятимуть створенню єдиної державної скоординованої системи державного внутрішнього фінансового контролю в бюджетному процесі. До того ж, реалізація таких пропозицій, на нашу думку, ще більше поглиблюватиме протистояння між контролюючими органами законодавчої й виконавчої гілок влади. Адже виконавча та законодавча влада по-різному бачать організацію системи державного внутрішнього фінансового контролю в бюджетному процесі. Розбіжності ж у поглядах стосуються саме вибору пріоритетів. Такий підхід до організації державного внутрішнього фінансового контролю в бюджетному процесі не повною мірою відповідає як існуючим потребам розвитку України, так і світовому досвіду [2, 8].

На наш погляд, найбільш раціональною є пропозиція щодо створення єдиного органу системи державного внутрішнього фінансового контролю в бюджетному процесі, який би забезпечував комплексне вирішення проблем без обмеження повноважень окремих вже існуючих контрольних органів. Позицію щодо створення єдиного органу державного контролю підтримує також В. Бурцев. Він зазначає, що створення єдиної організаційної структури при будь-якому контрольному органі суперечило би принципу розподілу влади, закладеному в Конституції України. Така структура можлива лише як особливий, абсолютно незалежний (автономний) колегіальний орган, до якого входять представники органів державного внутрішнього фінансового контролю [5]. До того ж згаданий вчений наголошує, що створення такого органу дасть змогу надати розрізним діям державних фінансових контролерів різних органів єдності у вивченні проблеми, узгодженості, цілеспрямованості та дієвості в роботі [5].

Вкажемо, що з метою побудови централізованої моделі системи державного внутрішнього фінансового контролю в бюджетному процесі економічний контроль доцільно розподілити на контроль у сфері бюджетних відносин і контроль у сфері інших відносин, що виникають у сфері господарювання. При цьому для усунення паралелізму в діяльності Державної фінансової інспекції, Рахункової палати, Державної фіскальної служби,

оптимізації контрольних заходів та коштів на їхнє проведення, і, як наслідок, централізації державного контролю, необхідно створити єдиний орган державного економічного контролю. Згідно з пропозицією С. Бардаша [2], таким органом має стати Національне бюро економічного контролю України. Діяльність такого бюро слід регламентувати Конституцією України, що можна здійснити у межах майбутнього конституційного реформування. Цей орган має бути незалежним від Кабінету Міністрів України й Верховної Ради України. Про результати його доцільно доповідати під час річного звіту в Кабінеті Міністрів України та Верховній Раді України.

Така організаційна структура є об'єднанням усіх діючих органів контролю. Водночас, Національне бюро економічного контролю України має зайняти головне місце у створенні інтегрованої системи зовнішнього та внутрішнього державного контролю, впровадженні міжнародних стандартів контролю, їхній уніфікації та гармонізації з національним законодавством як одним з найважливіших факторів, що впливають на якість контрольних заходів та зниження корупції. За сутністю це Бюро може бути органом загального управління, планування і поточної координації державного контролю в Україні.

Основними ж функціями цього органу мають бути:

– погодження єдиного річного плану контрольних заходів, в основі якого будуть річні плани Рахункової палати і Державної фінансової інспекції, та перспективні плани контрольної діяльності; у межах викладеної пропозиції Державна фінансова інспекція як головний орган державного контролю виконавчої влади має складати свій план на основі узгодження з планом виїзних перевірок Державної фіскальної служби, та з планами контрольних заходів інших органів державного контролю виконавчої влади, об'єкти контролю яких перебувають у колі завдань економічного контролю;

– розроблення стандартів контрольних заходів і методики оцінювання їхньої ефективності;

– проведення вибіркового контролю якості вжитих контрольних заходів [2].

Варто зауважити, що створення Національного бюро економічного контролю не має заважати розвитку діючих органів контролю, зокрема Рахунковій палаті та Державній фінансовій інспекції.

Висновки. З огляду на це вважаємо доцільним вдосконалити нормативно-правову базу, методологічне й матеріально-технічне забезпечення діяльності органів державного внутрішнього фінансового контролю. Окреслені напрямки вдосконалення стосуються також діяльності інших органів контролю виконавчої влади, але під егідою Державної фінансової інспекції України, яка має очолити і провести координацію й усунути дублювання та паралелізм в діях інших органів контролю виконавчої влади. З цією метою варто застосувати метод “сан сет”, що дасть змогу оцінити ефективність діяльності окремих органів і в разі необхідності провести реструктуризацію шляхом ліквідації неефективних або об'єднання окремих органів державного контролю виконавчої гілки влади [2]. Єдина система державного внутрішнього фінансового контролю має контролювати всіх юридичних осіб (які причетні до здійснення операцій з державними фінансовими ресурсами або майном) – державні органи й установи, у тому числі державні цільові фонди та Національний банк України, органи місцевого самоврядування, комерційні банки, страхові організації, комерційні організації й недержавні комерційні організації – у частині, пов'язаній з отриманням, перерахуванням або використанням ними державних фінансових ресурсів, використанням державної власності та з наявністю у них податкових, митних й інших пільг, наданих державними органами. Сучасна модель єдиної системи державного внутрішнього фінансового контролю має органічно поєднувати спеціально виділені структури (фахових спеціалістів) у правоохоронних, судово-експертних і судових органах, які працюватимуть за матеріалами контролюючих органів щодо фінансових правопорушень; взаємоузгоджену законодавчо-нормативну базу та єдину інформаційно-комунікаційну інфраструктуру, що сприятиме вдосконаленню правового забезпечення і методичного й аналітичного потенціалу контрольної діяльності; централізований підрозділ матеріально-технічного та фінансового

забезпечення, що дасть можливість здійснення контролю й економії державних фінансових ресурсів на утримання органів системи. При застосуванні такого підходу на кожному етапі реалізації державного фінансового контролю можуть бути збережені всі нині діючі контролюючі органи (за умови їхньої модернізації та чіткого розмежування функцій).

Список використаних джерел

1. Барабаш Н. Удосконалення системи державний фінансовий контроль / Н. Барабаш, М. Никонович // Фінансовий контроль. – 2005. – № 3 – С. 44–47.
 2. Бардаш С.В. Про доцільність централізації державного контролю в Україні [Електронний ресурс] / С.В. Бардаш // Нац. бібл-ка України ім. В.І. Вернадського.] – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Menedzhment/2009_12/Bardach.htm.
 3. Бариніна М.В. Внутрішній фінансовий контроль – в Україну / М.В. Бариніна // Фінансовий контроль. – 2008. – № 2. – С. 1–4.
 4. Басанцов І.В. Розвиток державного внутрішнього фінансового контролю в умовах ринкової економіки України / І.В. Басанцов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. доп. X Всеукр. наук.-практ. конф., Суми, (22-23 лист. 2007 р.) : у 2 т. Т. 1. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – С. 85–88.
 5. Бурцев В. Координация деятельности и взаимодействие органов государственного финансового контроля / В. Бурцев // Аудитор. – 2000. – № 6. – С. 45–48.
 6. Виговська Н.Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація / Н.Г. Виговська. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 532 с.
 7. Головань М.М. Державний фінансовий контроль і його реформування / М.М. Головань // Фінанси України. – 2003. – № 9. – С. 45–68.
 8. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління / Є.В. Калюга. – К. : Ельга : Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
 9. Хмельков А.В. Напрями розвитку системи державного внутрішнього фінансового контролю в Україні [Електронний ресурс] / А.В. Хмельков // Державне управління: удосконалення та розвиток : електронне наукове фахове видання. – Режим доступу : <http://www.dy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=79>.
 10. Чугунов І.Я. Державний внутрішній фінансовий контроль : стратегія розвитку / І.Я. Чугунов, В.М. Федосов // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 3–12.
-

СИДОР І. П.

к. е. н., доцент

Тернопільський національний економічний університет

КОВАЛЬ С. Л.

к. е. н., доцент

Тернопільський національний економічний університет

БЮДЖЕТНІ ВИДАТКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

У статті визначено необхідність державного втручання в економічні процеси в Україні. Розглянуто проблемні аспекти бюджетного фінансування та інвестування економічної діяльності. На основі проведеного дослідження обґрунтовано пропозиції щодо напрямів оптимізації бюджетних видатків на розвиток економіки країни як провідного інструменту забезпечення економічного зростання.

Ключові слова: бюджетні видатки, бюджетні інвестиції, економічний розвиток, державно-приватне партнерство.

СЫДОР И. П.

к. э. н., доцент

Тернопольский национальный экономический университет

КОВАЛЬ С. Л.

к. э. н., доцент

Тернопольский национальный экономический университет

БЮДЖЕТНЫЕ РАСХОДЫ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В статье определена необходимость государственного вмешательства в экономические процессы в Украине. Рассмотрены проблемные аспекты бюджетного финансирования и инвестирования экономической деятельности государства. На основе произведенного исследования предложены направления оптимизации бюджетных расходов на развитие экономики государства как инструмента обеспечения экономического роста.

Ключевые слова: бюджетные расходы, бюджетные инвестиции, экономическое развитие, государственно-частное партнерство.

SYDOR I. P.

candidate of economical sciences, associate professor

Ternopil National Economical University

KOVAL S. L.

candidate of economical sciences, associate professor

Ternopil National Economical University

BUDGET EXPENDITURES AS AN INSTRUMENT OF ECONOMIC GROWTH PROVIDING

The necessity of state intervention into the economic processes of Ukraine is defined in the article. The problematic aspects of budget financing and investment of the economic activity are described. On the basis of the carried out research the propositions according to the directions of the budget expenditures optimization to the development of the country's economy as the main instrument of economic growth providing are substantiated.

Key words: budget expenditures, budget investments, economic development, state-private partnership.

irunasudor@gmail.com

Постановка проблеми. Події останніх років в Україні у політичному та економічному середовищі не сприяли позбавленню глибоких структурних деформацій, сформованих під впливом світової економічної кризи, що яскраво відображається на рівні економічного розвитку країни та рівні добробуту населення.

Важлива роль у забезпеченні економічного зростання відводиться державному бюджету як інструменту регулювання економічних процесів і засобу реалізації державної політики у сфері інвестиційної діяльності. Необхідність використання бюджетних інвестицій на розвиток економіки країни пов'язана з тим, що велика кількість стратегічних підприємств залишилися технологічно відсталими, енергоємними, зі слабкою диверсифікацією продукції і ринків її збуту, що обумовлює реальну загрозу національній безпеці країни, а відтак потребує значних капіталовкладень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведений аналіз наукових публікацій з питань бюджетного фінансування та інвестування економічної діяльності держави свідчить про актуальність даного питання в наукових працях авторів: Жаліла Я.А., Затонацької Т.Г., Лопушняк Г.С., Луніної І.О., Максюті А.А., Малиняка Б.С., Молдована О.О., Мярковського А.І., Соколовської А.М. та ін. Водночас, досліджень з даного напрямку не буває багато, адже у кожному із них можна знайти раціональні підходи до вирішення нагальних питань бюджетного стимулювання економічного розвитку в Україні. При цьому важливе підґрунтя для проведення досліджень в сфері формування ефективної системи бюджетних видатків становлять праці та фундаментальні дослідження Амоші І.О., Базилевича В.Д., Богомолової Н.І., Василика О.Д., Гейця В.М., Дем'янишина В.Г., Запатріної І.В., Павлюк К.В., Чугунова І.Я., Юрія С.І. та багатьох інших.

Мета статті полягає у окресленні кола проблем формування бюджетних видатків на економічну діяльність й обґрунтуванні напрямів їх розв'язання в реаліях сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державне регулювання економічної діяльності в Україні здійснюється через видатки державного і місцевих бюджетів, які відображають показники присутності держави у реальному секторі економіки. В Україні частка видатків бюджетів різних рівнів на економічну діяльність у ВВП перевищує середній рівень такого ж показника у розвинутих країнах, та у країнах – нових членах ЄС, і є нижчою від зазначеного показника лише в таких країнах, як Чехія, Греція, Угорщина, Мальта, Словаччина [1, с. 266]. Вітчизняний досвід засвідчує, що велика кількість проблем в економічній діяльності України виникає не через недостатню присутність у ній держави, а через неефективність державного регулювання економіки, та, насамперед, через неефективне використання бюджетних коштів, про яке яскраво свідчить структура видатків бюджетів різних рівнів на економічну діяльність, а також обсяг та структура бюджетних інвестицій в основний капітал.

Найбільшу підтримку зі сторони держави у формі бюджетного фінансування отримують ті галузі, які є пріоритетними. До них в Україні належать: транспорт, сільське господарство; лісове господарство та мисливство, рибне господарство; паливно-енергетичний комплекс. На підтримку функціонування підприємств і організацій даних видів економічної діяльності, а також на їх розвиток спрямовується близько 80% бюджетних коштів, виділених державою на забезпечення економічної функції. В Україні використовуються засоби прямого та непрямого державного впливу на розвиток пріоритетних галузей економіки. Так, якщо прямий вплив держави проявляється у бюджетному фінансуванні окремих галузей, зокрема, вугільної промисловості і сільського господарства, то непрямі методи передбачають надання податкових пільг, списання та реструктуризації заборгованості, надання бюджетних кредитів та державні гарантії щодо іноземних кредитів тощо [2, с. 253].

Державне стимулювання галузей економічної діяльності в Україні, хоча і супроводжується зростаючими показниками видатків державного та місцевих бюджетів, проте характеризується значними недоліками, зокрема:

– спрямування бюджетних ресурсів здійснюється не на інноваційний розвиток визначених галузей, а на фінансування їх поточної діяльності, а також на розв'язання проблемних ситуацій поточного характеру без аналізу причин їх виникнення та усунення;

– довготривалий характер надання бюджетної підтримки без визначення та обґрунтування основної мети та забезпечення прибуткової діяльності підприємств чи організацій, що не спонукає їх до розв'язання власних базових проблем;

– малоефективні форми надання державної підтримки підприємств (зокрема, дотації на покриття збитків та на часткове покриття витрат, пов'язаних зі значним обсягом собівартості продукції); зазначена фінансова підтримка не забезпечує стимулюючого ефекту до покращення фінансово-господарських показників своєї діяльності;

– відсутність ефективного контролю за використанням бюджетних коштів призводить до їх нецільового та нераціонального використання і часто розкрадання.

Довготривала державна фінансова підтримка забезпечує нерентабельним підприємствам функціональну діяльність, а рентабельним дозволяє не піклуватися питаннями зниження витрат та підвищення ефективності виробництва. Вище зазначене вказує на гальмування ринкових механізмів функціонування підприємств та позбавляє галузі перспективних напрямів розвитку. Відтак, зростання обсягів бюджетного фінансування не супроводжується відповідним зростанням показників фінансово-господарської діяльності цих галузей.

В питаннях оптимального використання бюджетних коштів підприємствами державного сектору економіки було досягнуто найменшого прогресу у період 2010–2013 рр. Зазначена проблема не є актуальною серед науковців та політичних діячів, проте є вкрай гострою. Державні підприємства значної кількості галузей економіки знаходяться у складному фінансовому становищі та часто-густо потребують значних державних дотацій з бюджету. Очевидно, що дана ситуація породжує комплекс негативних результатів для економіки країни та для всієї системи державних фінансів.

У державному секторі економіки виділяють кілька груп суб'єктів господарювання, яким притаманні певні особливості, а саме:

1) потужні багатопрофільні державні конгломерати, насамперед, НАК «Нафтогаз України» і Укрзалізниця;

2) інфраструктурні державні підприємства та організації, діяльність яких забезпечує функціонування всього господарського комплексу, а тому отримання прибутку для цих підприємств не є пріоритетним;

3) великі підприємства реального сектору економіки, які через різні причини, насамперед внутрішньополітичні, ще не були приватизовані.

Підприємства державного сектору економіки, які формують першу групу господарських структур, утворені з метою забезпечення майнового контролю держави над конкретною галуззю. Зазвичай, до складу таких структур включено усі активи, які попередньо знаходилися на балансі певного міністерства або відомства. В результаті цього виникли багатопрофільні конгломерати, які поєднують різноманітні активи та різні функції.

Недоліками функціонування зазначених господарських структур є:

1. Мала ефективність економічної діяльності. Зазначені державні корпорації створені, в основному, з метою здійснення контролю над певними галузями, а відтак, фінансово-економічні показники діяльності таких корпорацій відходять на інший план. Яскравим прикладом цього є діяльність НАК «Нафтогаз України» та Укрзалізниці, які виконують певний перелік різноманітних економічних, соціальних та політичних завдань, виконання яких обумовлює погіршення фінансового стану даних конгломератів та відволікає увагу та ресурси від головних функціонально-господарських завдань. Зазначене вказує на те, що надання якісних публічних послуг та товарів суттєво погіршується.

2. Відволікання великого обсягу бюджетних ресурсів на фінансування непрофільних напрямів діяльності державних господарських структур. А саме, на балансі зазначених підприємницьких структур часто знаходяться наукові, навчальні і медичні заклади, рекреаційні споруди та комплекси, непрофільні організації та підприємства. На нашу думку, доцільно вивести зі складу державних господарюючих структур наведені активи і переведені органам державної влади (міністерствам і відомствам), які є відповідальними за відповідну сферу.

3. Недоліком діючої в Україні практики також є перехресне надання субсидій в межах однієї компанії за результатами діяльності по окремих напрямках, коли за рахунок прибуткової діяльності одного покриваються збитки від іншого. Насамперед, це стосується

діяльності Укрзалізниці, коли за рахунок отриманих доходів від транспортування комерційних вантажів фінансово забезпечується збиткова діяльність за напрямом пасажирських перевезень, а також в межах діяльності НАК «Натогаз України», коли за рахунок економії коштів від інвестицій на розробку нафтогазових родовищ, модернізацію газотранспортної інфраструктури, вищих тарифів на газ для промисловості фактично дотується реалізація газу населенню за цінами, які є нижчими від ринкових.

4. Значне неефективне використання бюджетних коштів. Комплекс вище наведених проблемних моментів досить часто обумовлює розбалансування фінансових ресурсів державних багатопрофільних конгломератів. В результаті чого держава змушена дотувати їх діяльність за рахунок значного обсягу бюджетних коштів.

До другої групи підприємств і організацій державного сектору економіки належать господарюючі структури, діяльність яких забезпечує функціонування інфраструктури. Діяльність даних підприємств передбачає забезпечення рівного доступу до якісних інфраструктурних послуг, а тому, результати фінансової діяльності для них не є пріоритетними. Крім того, зважаючи на значний рівень зношення інфраструктури та великі потреби у інвестиційних ресурсах, бюджети даних підприємств є дефіцитними. Для них бюджетне фінансування є обґрунтованим, зважаючи на те, що якісна і ефективна інфраструктура спроможна забезпечити значні позитивні макроекономічні ефекти для країни в цілому.

До третьої групи відносять стратегічно важливі підприємства, які не підлягають роздержавленню і приватизації, а також групу підприємств і організацій на які уряд не може визначитися з ціною продажу або ринкова чи політична кон'юнктура є несприятливою для їх приватизації. До останніх належать КГОКОР, Одеський припортовий завод, «Турбоатом», «Кримський титан», вугільні шахти, низка обленерго тощо, які періодично виставляються на продаж, але за різними обставинами так і не були продані. Як зазначають окремі економісти, ...зазначені підприємства повинні бути приватизовані, зважаючи на те, що приватний капітал здатний ефективніше ними управляти [3].

Структура бюджетних видатків на економічну діяльність уже апіорі є причиною відсутності економічного зростання галузей економіки з присутньою часткою державної власності. Таким чином, за останні роки економіка України не змогла позбавитись суттєвих структурних деформацій і значно відстає від розвинутих країн світу за сукупною продуктивністю всіх факторів виробництва та відповідно рівнем добробуту населення. Зазначене тісно пов'язано із нестабільністю державної інвестиційної політики, а також суттєвими прогалинами у інвестиційному законодавстві, відсутністю відповідного інституційного забезпечення, а відтак – недостатнім рівнем внутрішніх і зовнішніх інвестицій [4, с. 398].

В Україні у 2011 р. прийнято Концепцію Державної цільової програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 рр. [5], відповідно до якої визначено два варіанти розв'язання проблеми ефективної діяльності державних підприємств та організацій в контексті модернізації економіки країни загалом та забезпечення сталого економічного розвитку.

Перший варіант передбачає пасивну державну політику щодо інвестиційної діяльності в Україні, відповідно до якої держава відмовляється від цілеспрямованого впливу на ринок інвестиційних ресурсів, стимулювання інвестиційної діяльності та бюджетного інвестування поступаючись таким чином ринковим механізмам регуляції збалансованого розвитку економіки. Проте, не завжди такий варіант вирішення проблеми є ефективним, зважаючи на функціонування стратегічно важливих, проте депресивних підприємств, які виробляють продукцію та надають послуги населенню, зокрема підприємства та організації сфери інфраструктури. Даний варіант може сприяти розвитку інвестиційної діяльності в галузях, які мають високу дохідність і швидку окупність, зокрема, сюди можна віднести фінансовий сектор, торгівлю, нерухомість. Однак, цей варіант не стимулює інвестицій в реальний сектор економіки, інфраструктуру та промислові об'єкти.

Другий варіант передбачає активну політику держави щодо розвитку інвестиційної діяльності в Україні, в тому числі на засадах розвитку системи державних інвестицій, впровадження державно-приватного партнерства та стимулювання залучення приватних інвестицій у реальний сектор економіки.

Державно-приватне партнерство ґрунтується на усвідомленні того факту, що приватний і публічний сектори мають унікальні характеристики, які забезпечують їм перевагу в наданні послуг населенню. Зміст державно-приватного партнерства полягає в тому, щоб в рамках угод про партнерство передавати приватним підприємцям функції щодо фінансування будівництва, реконструкції, експлуатації, управління державними об'єктами промислової та соціальної інфраструктури (транспорт, комунальні послуги, порти, лінії зв'язку, інформаційні системи, пошта).

Для України, де впровадження проектів державно-приватного партнерства має безсистемний і поодинокий характер, його розвитку перешкоджає законодавча неузгодженість між державним і приватним секторами економіки. Ухвалення закону про державно-приватне партнерство, за оцінками економістів, може залучити у вітчизняну економіку від 7 до 15 млрд дол. США вже у перші п'ять років дії такого закону. Необхідно зазначити, що додатковим стимулом до активізації запровадження моделі державно-приватного партнерства, яка є найбільш виваженим та перевіреним міжнародною практикою інструментом вирішення проблем зношеності основних виробничих фондів держави в умовах обмеженості бюджетних ресурсів, виступив проведений в Україні Євро-2012 [6, с. 44].

Угоди щодо державно-приватного партнерства повинні надаватися в межах відкритих і прозорих процедур, оскільки детальне економічне обґрунтування, система відповідних стимулів, оцінка ризиків та продумане управління ними є вирішальними для обох сторін – держави та приватного бізнесу. Всі проекти державно-приватного партнерства повинні бути побудовані таким чином, щоб можна було досягти максимально можливого рівня соціально-економічного добробуту для громадян країни завдяки зниженню цін, або отримання додаткового прибутку виробниками шляхом зниження витрат за певного незмінного рівня цін. У даному від суб'єктів господарювання держава отримує грошові кошти за надання контракту через конкурентні торги.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Аналізуючи проблемні аспекти функціонування державного корпоративного сектору в економіці країни, вважаємо за необхідне констатувати необхідність проведення реформ у даній сфері. Зокрема, на нашу думку, стратегічними орієнтирами їх ефективного забезпечення повинні бути наступні:

1. Розробка стратегії управління державним корпоративним сектором в економіці має містити обґрунтованість присутності держави у різних галузях економіки і відображати цілі, завдання та пріоритети держави у відповідних секторах. Базовим завданням у цьому напрямку повинно стати суттєве покращення інвестиційного клімату, сприяння капіталізації заощаджень та їх трансформації в інвестиції, розширення доступу суб'єктів господарювання до інвестиційних ресурсів, створення сприятливих умов для провадження підприємницької діяльності.

2. З метою активізації фінансово-господарської діяльності підприємств і організацій державного сектору економіки необхідно збільшувати не видатки державного бюджету в цілому на дані галузі, а їх інвестиційну складову, що вказуватиме на ефективність використання бюджетних коштів.

3. Одним із напрямів державного стимулювання розвитку економічної діяльності в Україні визнати активне використання державно-приватного партнерства, зміст якого полягає в тому, щоб в рамках угод про партнерство передавати приватним підприємцям функції щодо фінансування будівництва, реконструкції, експлуатації, управління державними об'єктами промислової та соціальної інфраструктури (транспорт, комунальні послуги, порти, лінії зв'язку, інформаційні системи, пошта).

Угоди щодо державно-приватного партнерства повинні надаватися в межах відкритих і прозорих процедур, оскільки детальне економічне обґрунтування, система відповідних

стимулів, оцінка ризиків та продумане управління ними є вирішальними для обох сторін – держави та приватного бізнесу.

4. З метою підвищення ефективності бюджетного фінансування економічної діяльності, на нашу думку необхідно запровадити прямі (адресні) державні субсидії для підтримки поточної та інвестиційної діяльності промислових підприємств за рахунок коштів бюджетів з чітко визначеними напрямками їх використання та забезпечити цільове і ефективне використання бюджетних коштів. При цьому необхідно чітко розробити програму визначення тих галузей, сфер економічної діяльності, окремих підприємств, яким доцільно їх надавати і від яких можна очікувати реальної віддачі у майбутньому. Дії Уряду повинні бути спрямовані на підтримку базових галузей економіки, розвиток імпортозамінного виробництва; сприяння розвитку аграрного сектору економіки та розбудову сучасної інфраструктури.

5. Перехід від щорічного звітування про виконання державного бюджету до щорічного звітування про ефективність управління ресурсами системи державних фінансів, а також бюджетними коштами, що спрямовані державою на підтримку економіки, особливо у формі наданих податкових пільг та стимулів.

Список використаних джерел

1. Максютя А.А. Бюджетна політика соціально-економічного розвитку країни / А.А. Максютя // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2013. – № 1 (49). – С. 265–272.
 2. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями : монографія / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчкін ; за ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2002. – 387 с.
 3. Богомолва Н.І. Проблеми формування системи видатків державного бюджету [Електронний ресурс] / Н.І. Богомолва // Ефективна економіка. – 2014. – № 2. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua>
 4. Шараг О.С. Роль держави у формуванні промислової політики України / О.С. Шараг // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 4. – С. 397–403.
 5. Концепція Державної цільової програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 рр. [Електронний ресурс] / Державне агентство України з інвестицій та розвитку. – Режим доступу : www.ukrproject.gov.ua
 6. Длугопольський О.В. Державно-приватні партнерства: зарубіжний досвід і уроки для України / О.В. Длугопольський, А.Ю. Жуковська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 43–49.
-

ТАРАСЕНКО Ю. В.

викладач

Національна академія національної гвардії України

УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ОТРИМАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЧЛЕНАМИ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Стаття присвячена аналізу програми освітнього кредитування в Україні та закордоном як одного з методів фінансування отримання вищої освіти, завдяки якому зменшується тягар з фінансів домогосподарств та надається можливість рівного доступу до освіти. Запропоновано введення цільового використання коштів державної підтримки дітей. Надано авторське тлумачення цих коштів та розроблено основи формування соціального фонду. На основі цього формується вдосконалений механізм державної підтримки дітей, що розширює фінансові можливості домогосподарств та підвищує соціальний ефект.

Ключові слова: фінансування вищої освіти, освітнє кредитування, державна допомога при народженні дитини.

ТАРАСЕНКО Ю. В.

преподаватель

Национальная академия национальной гвардии Украины

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПОЛУЧЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ЧЛЕНАМИ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Статья посвящена анализу программы образовательного кредитования в Украине и за рубежом как одного из методов финансирования получения высшего образования, благодаря которому уменьшается финансовое бремя на домохозяйства и предоставляется возможность равного доступа к образованию. Предложено введение целевого использования средств государственной поддержки детей. Сформулировано авторское толкование этих средств и разработаны основы формирования социального фонда. На основе этого формируется усовершенствованный механизм государственной поддержки детей, расширяются финансовые возможности домохозяйств и повышается социальный эффект.

Ключевые слова: финансирование высшего образования, образовательное кредитование, государственная помощь при рождении ребенка.

TARASENKO Y. V.

instructor

The National Academy of the National Guard of Ukraine

IMPROVEMENT OF STATE SUPPORT OF HIGHER EDUCATION OF HOUSEHOLD MEMBERS

This article is devoted to the analysis of a loan support program of higher education in Ukraine and abroad as one of the key methods in completing a degree program. It shows that the lending system allows to lower the money burden on a household and provides an equal opportunity to access higher education. It is suggested to implement a government regulated system to support the education. The article describes author's interpretation of this method and discusses the fundamentals of social funds implementation. Social funds are believed to be the base of an improved mechanism of governmental support much needed in education. It's also discussed that social funds create more opportunities for people to access education. This clearly has a rising social effect.

Key words: higher education financing, higher education lending, governmental aid for a newborn.

yvtarascenko@mail.ru

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку економіки вимагають переосмислення ролі вищої освіти у розбудові економіки та житті суспільства. Ці тенденції загострюють питання, яке досить актуально стоїть в нашій країні – пошук джерел фінансування вищої освіти. В Україні цей пошук неминуче призводить до того, що домогосподарства виступають основним споживачем і інвестором в цій сфері. Вони

набувають все більшого значення для розвитку економіки країни, так частка ресурсів домогосподарств у фінансуванні вищої освіти займає понад 50% загальних видатків на її здобуття. Виходячи із загальної структури видатків домогосподарств та вартості освіти, постає необхідність втручання держави у цей процес – налагодження розвитку державної підтримки домогосподарств при фінансуванні освіти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем фінансового забезпечення вищої освіти присвячені праці українських та зарубіжних учених, таких як В. Андрієнко, Н. Барр, Г. Беккер, Д. Богиня, Т. Боголіб, Ю. Васильєв, Н. Верхоглядова, В. Вишневський, А. Віфлеємський, Д. Вредвелд, О. Галушко, В. Глухов, О. Грیشнова, Е. Денісон, А. Єгоршин, С. Каламбет, Л. Кузьменко, Ю. Лисенко, В. Марцинкевич, Дж. Мінцер, П. Ніборг, Ф. Ньюман, В. Огаренко, С. Салига, Дж. Стігліц, С. Струмлінін, А. Таркуцяк, М. Трой, С. Турайлич, М. Федоров, А. Федотов, К. Хюфнер, В. Чудінов, М. Чумаченко, І. Чучалін, Т. Шульц, О. Яришко.

Виклад основного матеріалу. Фінансування вищої освіти пов'язане з комплексом проблем усієї фінансової системи. Здатність фінансової системи України реагувати на потреби у зміні фінансування системи вищої освіти прямо залежить від її стану та ступеня розвитку, які досліджувалися у статті О. Глущенко [1]. Отримання вищої освіти пов'язане з витратами, які несе держава або домогосподарство. Навіть у випадках безкоштовного отримання вищої освіти домогосподарства несуть видатки з забезпечення навчального процесу та проживання. Фінансове забезпечення вищої освіти домогосподарствами може здійснюватись двома методами: самофінансування та кредитування. Якщо самофінансування повністю залежить від фінансових можливостей домогосподарств, то кредитування залежить також від економічного становища в державі. Для того, щоб послабити фінансовий тиск на домогосподарства при обмеженому бюджетному фінансуванні використовуються інструменти фінансової допомоги, одним з яких є освітній кредит.

В зарубіжних країнах цей напрям фінансування отримав достатній розвиток та досить поширений. В Україні та Росії комерційні банки скоротили пропозиції освітніх кредитів або зовсім відмовились від такого продукту. Це пов'язано з тим, що цей кредит був довгостроковим та майже незабезпеченим, що відносило його до групи ризику та мало прояв у встановленні високої вартості. Попит на освітні кредити існує, але його фактичні показники відрізняються від потенційних, так як умови освітнього кредитування не відповідають можливостям домогосподарств, що призводить до того, що краще обрати будь-яку безкоштовну освіту, ніж на все життя взяти на себе тягар кредиту. Окрім умов кредитування, ця ситуація також обумовлена невизначеністю майбутніх доходів та можливістю працевлаштування. Участь держави в процесі кредитування різна: держава може виступати гарантом повернення позики або субсидіювати частину відсотка за кредит. Тобто державна підтримка фінансування вищої освіти якраз і виступає у вигляді пільгового освітнього кредиту. В кожній країні існує своя програма підтримки освітнього кредитування, вона відрізняється деякими умовами кредитування та роллю державної підтримки. Розробка прийнятних умов кредитування та залучення держави в ролі гаранта або субсидіюванні частини відсотків може підвищити попит на ці кредити до 70–80% [2].

Освітнє кредитування розвивається у багатьох країнах та має свої особливості в кожній з них, воно поширене навіть у країнах, де вища освіта безкоштовна. У деяких країнах освітнє кредитування відкриває доступ до професійної освіти сім'ям з малим достатком, в інших – воно пов'язане також з регулюванням державою ціни на освітні послуги, така практика існує в Казахстані та Китаї. Хоча в країнах Європи та Америці цей вид кредитування досить розвинений, він все одно змінюється та вдосконалюється. Розглянемо та порівняємо умови освітнього кредитування в деяких країнах світу.

Так, в Німеччині відсоткова ставка складає від 5,95 до 8,38% на 25 років і в разі неповернення кредиту Банк розвитку Німеччини бере на себе цей ризик.

У Великобританії студенти мають можливість отримувати кредит на освіту та повертати його у розмірі 9% після закінчення освіти. Відсоткова ставка залежить від рівня

інфляції в країні, але не може перевищувати банківської ставки плюс 1%. Повернення кредиту починається після закінчення навчання, коли дохід боржника перевищує встановлений поріг рівень. Списання відбувається службою внутрішніх доходів у вигляді відсотка від доходу і триває поки боржник не сплатить увесь борг або не досягне 65 віку чи стане інвалідом. В разі неповернення кредиту протягом 25 років для незабезпечених сімей кредит списується [3].

В США досить розвинена система кредитування, тому й пропозицій освітнього кредитування існує декілька:

- студентська позика (student loan),
- батьківська позика (parent loan),
- приватна позика (private loan).

А також четвертий тип – об'єднана позика (consolidation loan), тобто дозволяє позичальникові об'єднати всі свої позики в одну позику для спрощення виплати. Розглянемо студентську позику, яка називається «кредит Стаффорда». Цей вид кредиту має низьку відсоткову ставку та не потребує додаткового забезпечення. Кредит Стаффорда може бути субсидіарним, тобто відсотки за кредитом під час навчання оплачуються урядом, і не субсидіарним – студент сам платить відсотки, хоча є можливість відстрочити виплати до закінчення навчання. Для отримання субсидійованої форми, потрібно продемонструвати фінансову необхідність у ній. А не субсидійований кредит може отримати будь-який студент, незалежно від фінансового становища. Відсоткова ставка за освітніми кредитами в США може бути від 2 до 9 %, а для незабезпечених сімей відсотки сплачує уряд США. Виплати за цими кредитами настають після отримання освіти та надається 10 років на погашення [4].

У Норвегії освітні кредити видаються під 7,5%, якщо кредит не перевищує семи років, та під 8,5%, якщо на строк більше семи років. Відсотки починають нараховуватись після закінчення навчання, а різницю між доходами та видатками по кредиту сплачує держава. Погашення кредиту починається також після закінчення навчання, а списання боргу можливе лише у випадках, коли боржник стає інвалідом чи помирає. Строк кредитування 20 років [3].

У Данії протягом навчання процентна ставка за освітнім кредитом складає 4%, а після закінчення вона дорівнює процентній ставці Центрального банку Данії. Строк кредиту від 7 до 15 років [5].

Навіть у Швеції, де отримання освіти є безкоштовним, державні кредитні контори видають освітні кредити, які покривають супутні видатки на освіту. Розмір кредиту встановлюється від 17 до 23 тисяч доларів США під 1,5–2% річних. Строк повернення кредиту не обмежується. Причиною зупинки процесу кредитування виступає лише невиконання навчального плану за звітній період. Повернення кредиту починається після закінчення навчання і залежить від розміру доходів, а саме: стягується 4% від річного доходу через податкову систему [3].

В Австралії та Новій Зеландії також погашення кредитів відбувається через податкову систему і залежить від рівня доходів громадянина. Якщо дохід нижчий за встановлений рівень, то платежі призупиняються [6].

В Фінляндії освітнє кредитування здійснюється комерційними банками, де усі умови встановлюють згідно з договором, але держава відіграє важливу роль як гарант, що робить ці кредити доступними. Держава гарантує повернення боргу та сплату відсотків по ньому, якщо у боржника відсутня робота, військова служба або відпустка по догляду за дитиною [3].

В Білорусії освітні кредити видаються сім'ям, в яких середньомісячний дохід на кожного члена сім'ї менший за 160 доларів США. Банк покриває 70% річного платежу за навчання. Відсоткова ставка дорівнює ½ ставки рефінансування Національного банку Білорусії. В банк потрібно пред'явити довідку про доходи, а також наявність платоспроможного поручителя. Погашення кредиту розпочинається через місяць після завершення навчання, строк погашення складає п'ять років. Якщо студента відраховують за академічну заборгованість, ВНЗ повертає гроші в банк, а студент повинен сплатити відсотки за кредит.

В Росії поряд з освітніми кредитами існують пільгові освітні кредити з державним субсидюванням. Ця програма стартувала у квітні 2010 року та поки що не набула широкого розвитку, в ній приймає участь невелика кількість комерційних банків та вищих навчальних закладів. Пропонується пільгова відсоткова ставка у розмірі 5,06%, яка формується 1/4 ставки рефінансування центральним банком Росії з доданням 3%, а 3/4 ставки рефінансування банкам відшкодовує держава. Строк кредитування 15 років: п'ять років навчання та десять років професійної діяльності. Забезпечення для цього кредиту не береться, потрібна лише довідка про якісне навчання. Також до переваг цього кредитування відноситься відстрочка оплати кредиту та частки відсотків по ньому протягом навчання та на три місяці після її завершення [7].

Протягом останніх років майже усі країни, де розвивається освітнє кредитування, пов'язують його з результатами навчання. Вимоги до якості навчання різняться: це може бути виконання навчального плану, або закінчення семестру без заборгованостей, або встановлений відсоток складених іспитів у строк. Це головний критерій для продовження процесу кредитування, пов'язаний з навчальним процесом.

Розглянувши умови освітнього кредитування деяких країн, можна відзначити спільні риси цих програм: доступна процентна ставка, довгостроковий термін кредитування, відстрочка у погашенні кредиту на період навчання, а також залежність відсотка повернення кредиту від доходів позичальника. Участь держави як гаранта або субсидювання відсоткових ставок по кредиту роблять ці кредити доступними та поширеними серед споживачів.

В Україні також існує пільгове освітнє кредитування. За цією програмою першочергове право на кредит мають діти-сироти, діти, позбавлені батьківської опіки, інваліди 1-2 групи чи абітурієнти з багатодітних та малозабезпечених родин. Термін погашення 15 років, починаючи з дванадцятого місяця після закінчення навчання у вищому навчальному закладі; ставка по кредиту 3%; термін кредитування на 4 роки. Якщо студент після закінчення ВНЗ відпрацював у державній чи комунальній організації села за своєю спеціальністю 5 років, то сума боргу йому скасовується. Абітурієнти, які мають дітей, мають пільги при сплаті відсотків за користування кредитом. Розвиток цього виду кредитування не дуже поширений, так як сума коштів досить обмежена, існують труднощі в оформленні кредиту, а також недостатня освіченість населення про таку можливість отримання вищої освіти [8].

Програма пільгового освітнього кредитування в Україні має схожі умови з закордонними: доступна відсоткова ставка, достатній термін погашення, що вказує на її соціальну спрямованість. Але є і відмінності, які призводять до обмежень у попиті на нього з боку споживачів, та незацікавленість у цій програмі з боку держави, яка несе ризик неповернення кредиту. До цих відмінностей, які сповільнюють розвиток пільгового освітнього кредитування, відносяться: обмеженість бюджетних коштів для кредитування (рис. 1), відсутність гарантії повернення кредиту. Досвід інших країн свідчить, що повної гарантії повернення освітнього кредиту навіть за пільгових умов не існує, але ризик неповернення можна знизити, пов'язавши повернення кредиту з відрахуваннями з доходів, а обмеженість коштів можна розширити, скориставшись досвідом Росії, та включивши комерційні банки до цієї програми.

Отже, вдосконалення програми пільгового освітнього кредитування в Україні надасть можливість вирішити низьку соціальних проблем, розширити джерела залучення фінансових ресурсів до системи вищої освіти, зменшити фінансовий тягар на домогосподарства та диференціювати методи фінансування отримання вищої освіти.

Розвиток ринку фінансових послуг та реалії мінливості економічної сфери дають підстави розглядати пільгове освітнє кредитування не лише, як окремий метод фінансування, а як складову соціальної розбудови країни. В основі існуючої програми пільгового кредитування знаходяться бюджетні кошти, які мають соціальне спрямування, що підвищує необхідність зниження ризиків, пов'язаних з цією програмою. Одним з основних, як зазначалось вище, є ризик неповернення коштів або забезпеченості, виходячи з цього

розглянемо пільгове освітнє кредитування з двох позицій: управління соціальними коштами та програми кредитування.

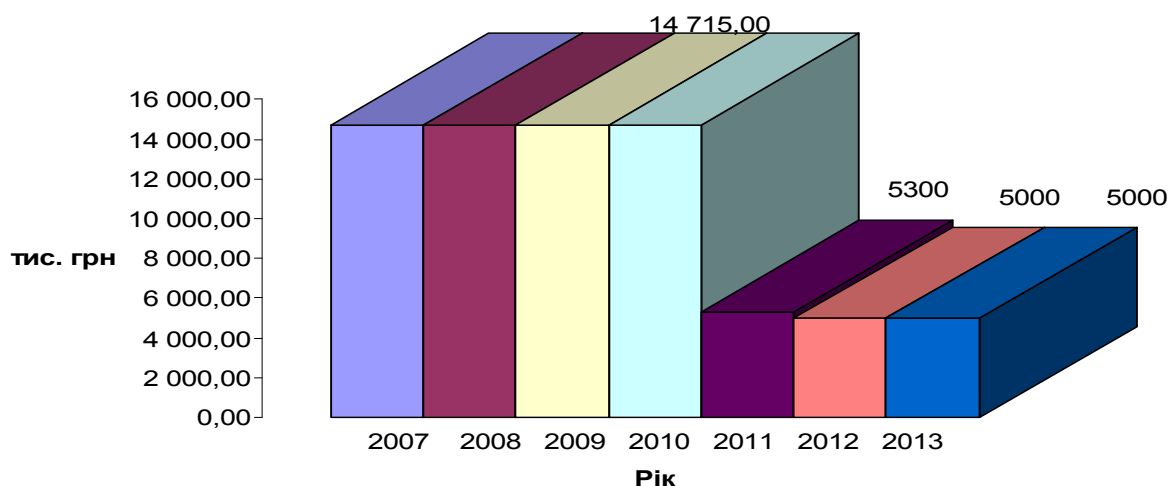


Рис. 1. Динаміка державного пільгового довгострокового кредитування на здобуття освіти

Тривалий досвід існування програми пільгового кредитування в Україні за стандартних умов, як бачимо, себе не виправдав, та ускладнюється недовірою до банківського сектору, недостатнім рівнем доходів домогосподарств, інфляційними коливаннями та мінливістю ринку праці. Виходячи з обмеженості державних коштів, потрібно відзначити, що за державою закріплюється роль гаранта по освітньому кредитуванню, але так як існуючих коштів недостатньо, то потрібно диверсифікувати джерела їх надходження для досягнення більшого соціального ефекту. Для розширення цих джерел пропонується залучити кошти, які мають теоретичне підґрунтя для спрямування їх у галузь освіти – це державна допомога при народженні дитини, згідно з Законом України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми». За цим Законом встановлюється зазначена сума коштів, яку сім'я отримує при народженні дитини, залежно від кількості дітей. Ці кошти повинні бути витрачені за цільовим призначенням, тобто на потреби дитини, але в Законі не відзначені конкретні напрямки видатків цих коштів, на відміну від російського законодавства. В Росії кошти материнського капіталу використовуються за такими напрямками: покращення житлових умов, сплата послуг в сфері освіти та підвищення частки трудової пенсії матері дитини [9]. Це можна віднести до переваг, які допомагають відстежити цільовий характер цих коштів. В реальності державна допомога на дитину частіш за все витрачається на поточні потреби: виховання та розвиток дитину, під цим розуміється все необхідне – від їжі до іграшок та освітніх закладів, також батьки дитини можуть використати ці кошти на покращення умов житла, як зазначалось вище, що також можна віднести до умов виховання дитини. Тобто ці кошти повинні бути спрямовані на допомогу батькам виховати дитину, дати їм необхідний мінімум для її розвитку. Тому пропонується надалі називати цю дитячу допомогу «кошти розвитку (становлення)».

В різних країнах ситуація з допомогою держави на дитину досить різна, але одне можна відзначити, що це досить невеликі кошти у порівнянні з видатками, які несуть домогосподарства. Так в Іспанії ці кошти складають 1500 євро, в Польщі за народження дитини платять 120 євро, в Німеччині жінка отримує кошти у розмірі 67% її заробітної плати за останній рік перед пологами, в Естонії отримують близько 310 євро, а у США допомога за народження дитини відсутня [9]. Поряд з цими коштами також передбачена державна допомога, яка сплачується раз на місяць у встановленому законом порядку. Але нашої уваги потребують кошти розвитку. В Україні Законом України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» також встановлена ця державна підтримка у 2013 р. у розмірі: на першу дитину – кратна 30 розмірам прожиткового мінімуму; на другу дитину – кратна 60 розмірам

прожиткового мінімуму; на третю і кожен наступну дитину – кратна 120 розмірам прожиткового мінімуму. А з 2014 р. розмір цих коштів складає 41000 грн на кожен дитину.

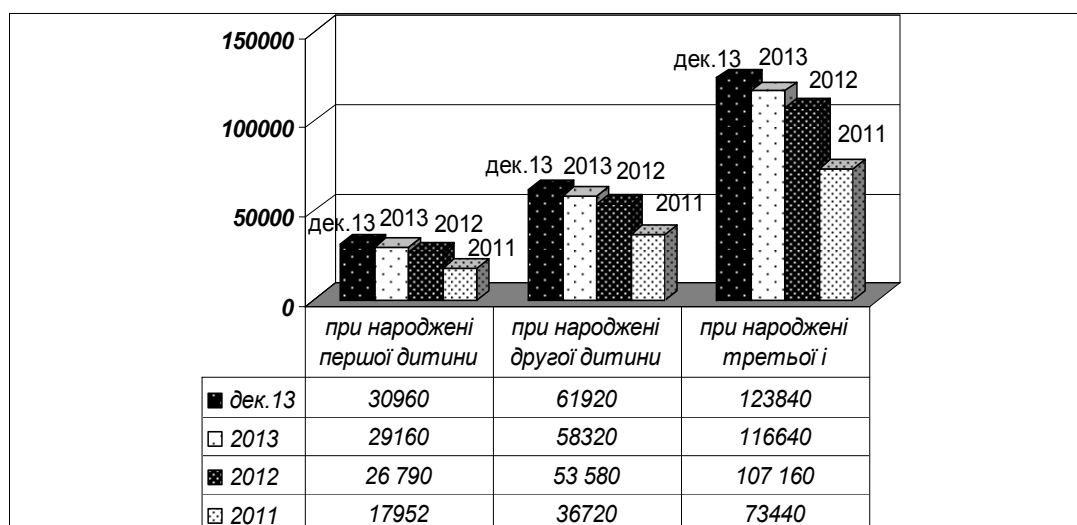


Рис. 2. Динаміка коштів розвитку на дитину в Україні [11]

Визначимо призначення коштів розвитку – це кошти, спрямовані на допомогу батькам для розвитку людського капіталу дитини або покращення соціальних умов, необхідних для сталого розвитку дитини. Тобто ці кошти повинні мати визначений цільовий характер, а саме: бути спрямованими на здобуття освіти, здоров'я та житлових умов дитини. Зважаючи на це, пропонується залучити ці кошти до програми з отримання вищої освіти. По-перше, потрібно визначити, що ці кошти мають соціальний характер, тому повинні бути захищені від знецінення, що стане підґрунтям для зацікавленості домогосподарств у цій програмі; рівноправність усіх учасників, а також гарантії держави у виплатах по них. Аналогом для управління коштами для освітнього кредитування може бути недержавний пенсійний фонд, де гарантується захищеність внесків вкладників. В ході програми освітнього кредитування існують два потоки коштів: перший – залучені кошти, які включають в себе видатки на допомогу при народженні дитини та кредитні кошти на освіту, другий – виданий освітній кредит. Тому пропонується для їх регулювання та контролю об'єднати ці потоки коштів у Фонд соціального розвитку, який відповідатиме за соціальне спрямування коштів для розвитку майбутніх поколінь. Обов'язками фонду визначається контроль за залученням, перерозподілом та використанням соціальних коштів, за прикладом недержавних пенсійних фондів. Фонд має право розпоряджатися цими коштами для отримання доходності, яка перерозподіляється між учасниками фонду з щомісячними виплатами у розмірі цієї доходності, але не менше ніж щомісячний дохід за депозитами. Це гарантуватиме надання виплат по догляду за дитиною, а сума внесених коштів зберігатиметься до моменту вступу у ВНЗ, і стає фінансовим джерелом для надання освітнього кредиту. Згідно з Антикризисним положенням 2014 р. кошти при народженні дитини видаються за наступною схемою: 10 000 грн одноразово при народженні, а решта суми щомісяця протягом 3 років у розмірі 800 грн. Запропонований варіант надає можливість зберегти цю суму протягом 17 років та отримувати дохід з неї, що співпадає з визначеною сумою, тільки не 3 роки, а 17.

Цей Фонд, як і недержавні пенсійні фонди, повинен передбачати потрійний нагляд держави: Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг, Державною комісією з цінних паперів і фондового ринку, Національним банком України. Контроль повинен відбуватись щоденно і за необхідності вище зазначені органи можуть впливати на роботу фонду для збереження накопичень громадян. Кошти, які наразі держава виділяє на програму освітнього кредитування, формуватимуть резервний фонд для покриття можливих збитків. Дострокове вилучення коштів з Фонду можливе у разі хвороби особи, на користь якої відкрито рахунок або членів сім'ї, а також для покращення житлових умов на користь

дитини. Розглянувши залучення та регулювання коштів, перейдемо до другої невід’ємної частини – освітнє кредитування.

Розглянемо положення існуючої програми освітнього кредитування освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавр, з урахуванням побудови Фонду та соціального спрямування залучених коштів. При зарахуванні до навчального закладу згідно з вартістю навчання можливі два варіанти: при вартості навчання до 12000 грн оплата відбувається списанням кожний семестр коштів з рахунку вкладника на рахунок ВНЗ; при вартості навчання вище 12000 грн пропонується програма кредитування освіти згідно з визначеними умовами. Розглянемо побудову кредитної програми фінансування освіти.

Згідно з Законом України «Про пільгове кредитування громадян для здобуття вищої освіти» визначено строк погашення кредиту 15 років, починаючи з дванадцятого місяця після закінчення навчання у вищому навчальному закладі. З урахуванням можливостей паралельного накопичення та кредитування строк кредитування можна зменшити до десяти років.

Інша категорія, яка відповідає соціальній спрямованості цього кредиту – це відсоткова ставка, наразі вона становить 3 %. Але з огляду на те, що для розвитку освітнього кредитування потрібно залучити додаткові кошти, то відсоткову ставку можна збільшити, але залишити на рівні, доступному для споживачів. На розмір відсотка впливають такі показники, як облікова ставка НБУ, рівень інфляції, строк, розмір та попит на кредит та інші. З огляду на те, що цей вид кредиту несе соціальний характер, а також з досвіду закордонних освітніх програм, вважаємо, що потрібно обирати відсоткову ставку з урахуванням розміру облікової ставки НБУ, що враховуватиме і грошово-кредитну політику у країні, і інтереси банків. Тобто відсоткова ставка за освітніми кредитами повинна дорівнювати обліковій ставці НБУ і переглядатись два рази на рік, але не повинна перевищувати 15%. Протягом останніх років облікова ставка НБУ мала таку динаміку.

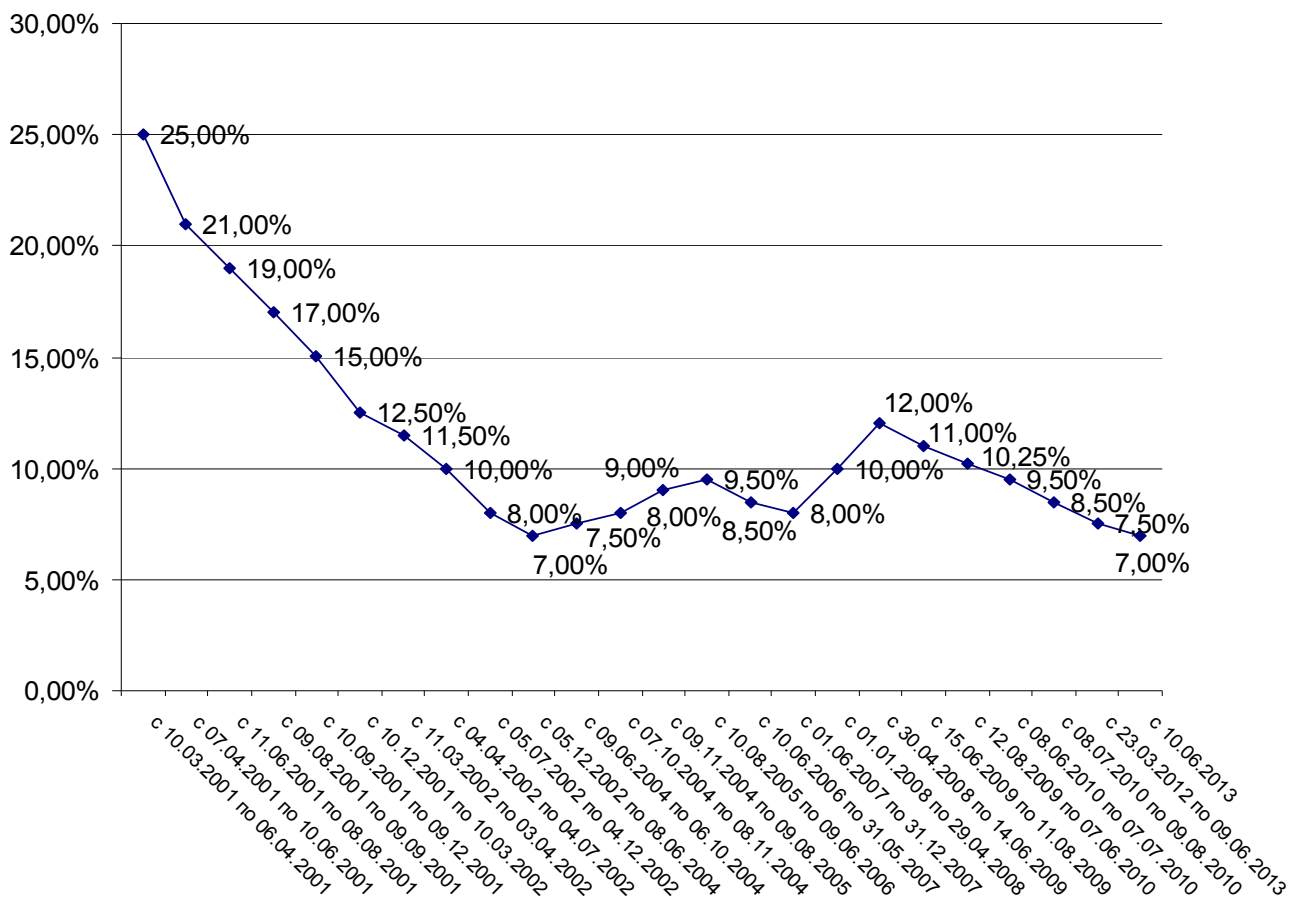


Рис. 3. Динаміка облікової ставки НБУ [12]

Динаміка облікової ставки відображає, що за останні більше ніж 10 років не відбувалося її збільшення вище 12%, що входить в запропоновані умови освітнього кредитування.

Цільовий характер освітнього кредитування забезпечується за рахунок прямого перерахування коштів з рахунку клієнта на рахунок навчального закладу, після того, як студент укладе контракт на навчання з ВНЗ, а потім з банком, що і виступає умовою для кредитування. Оплата за навчання повинна здійснюватись кожний семестр, і, враховуючи закордонний досвід, доцільно ввести залежність кредитування від якості навчання, тобто кредитування триває, якщо студент вчиться без заборгованостей, а середній бал його успішності повинен бути не меншим 3,7. Залежність від успішності хоча і ставить рамки для кредитування, але стимулює студентів до підвищення якості навчання. Хоча середній бал, який пропонується встановити, як умова для кредитування, нижчий 4, це не свідчить про заниження умов, потрібно враховувати, що людський капітал кожної людини різниться і цей показник враховує можливість відставання студентів по дисциплінах, але не впливатиме на розмір його доходу в майбутньому.

При припиненні навчання за академічну заборгованість або невиконання навчального плану кошти, витрачені на здобуття освіти за період, коли навчався студент, не повертаються, а борг погашається за рахунок депозиту, який служив гарантом; якщо цих коштів буде недостатньо, боржник повинен протягом двох років погасити позику. За необхідності взяття академічної відпустки строк кредиту подовжується. На період відпустки кредитування та нарахування відсотків призупиняється, що оформлюється додатковою угодою до існуючого договору, а після наказу ВНЗ про поновлення навчання знов починається процес кредитування.

Розглянувши закордонний досвід та визначивши категорії покращення державної підтримки освітнього кредитування, зведемо їх до умов надання цього виду кредиту.

Таблиця 1

Умови державного освітнього кредитування в Україні

Сума кредиту	Вартість навчання згідно контракту
Строк кредиту	Від 4 до 10 років
Відсоткова ставка	Облікова ставка НБУ
Забезпеченість	Кошти Фонду соціального розвитку

Розрахуємо вартість освітнього кредиту, виходячи з зазначених умов, і розглянемо вартість навчання у декількох варіантах. Візьмемо вартість навчання незмінною впродовж чотирьох років та відсоткову ставку, яка відповідає обліковій ставці НБУ в 2013 р. В розглянутому прикладі загальна сума погашення кредиту з вартістю 12000 грн – 41895 грн, з вартістю навчання 15000 та 20000 грн – 52368,75 та 69825 грн відповідно. За умовами кредитування кошти Фонду соціального розвитку кожний рік покривають відсотки по кредиту, а також 50% залишку по кредиту. За таких умов кредит вартістю навчання до 15000 грн на рік покривається майже повністю. Також при бажанні кредитувати п'ять років навчання відсоток погашення щорічної суми кредиту може бути знижений, що подовжить тривалість використання вкладених коштів. Так як виплати коштів відбуваються раз на півроку, а залишок коштів залишається у Фонді і приносить дохід, то вартість навчання може більше покриватись, ніж у наведених розрахунках.

У випадку, якщо при сплаті за навчання на рахунку вкладника ще залишаються гроші, вони можуть бути видані власнику рахунку, якщо всі видатки по кредиту погашені. Вкладники можуть поповнювати свій рахунок у Фонді протягом усіх років, що збільшить суму накопичень.

Для залучення до цієї програми дітей, кошти розвитку яких вже використані, можна запропонувати відкрити рахунок на дитину у Фонді і накопичувати на ньому кошти на

майбутнє. Кредитування освіти цих вкладників може здійснюватись у відсотковому співвідношенні до забезпеченості кредиту.

З проведеного вище дослідження можна визначити, що формування Фонду соціального розвитку, призначенням якого є акумулювання та приріст коштів для розвитку людського капіталу майбутніх поколінь, має велике соціальне значення, підвищує ефективність державної підтримки дітей та розширює можливості для побудови соціальної економіки.

Висновки. Недієвість існуючих програм державної підтримки призводить до безрезультатності їх діяльності і в результаті до неефективного використання бюджетних коштів, а це в свою чергу зменшує добробут населення. Для підвищення ефективності державної підтримки дітей було запропоновано введення цільового використання видатків при народженні дитини та побудову на їх основі Фонду соціального розвитку, завдяки якому стає можливим досягнення ряду соціальних переваг, до яких можна віднести наступні:

1. Розширення можливостей для покращення соціального рівня життя, а саме: отримання протягом 17 років додаткового щомісячного стабільного доходу при збереженні основної суми вкладу, яка використовується у майбутньому для розвитку людського капіталу.

2. Можливість рівного доступу до вищої освіти усім верствам населення, стимулювання якості навчання.

3. Зберігання коштів у фінансовій системі України, що надає можливість регулювати і контролювати їх використання.

4. Покращення добробуту населення за рахунок накопичень, які не завжди в змозі робити домогосподарства з низьким рівнем доходів.

5. Розширення освіченості людей у фінансових знаннях, виховання культури регулювання своїх капіталів та посилення довіри до фінансових установ і держави.

6. За рахунок Фонду зменшення кредитного навантаження, що дає можливість домогосподарствам диференціювати свої доходи не змінюючи при цьому структури своїх видатків, тобто розвиваються мотиви завбачливості у населення та зменшується залежність від кредитних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Глущенко О.В. Фінансова архітектоніка: теоретико-методологічний аспект / О.В. Глущенко // Наука й економіка. – 2013. – № 4(32). Том 1. – С. 43–52.
2. Прахов И.А. Характеристики образовательных кредитов и их влияние на спрос на образовательное кредитование в России / И.А. Прахов, Г.В. Андрушак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://publications.hse.ru/chapters/67553120>
3. Абанкина И.В. Кредитование образования в зарубежных странах / И.В. Абанкина, Б.И. Домненко, Н.Я. Осовецкая // Прогнозис. – 2005. – Т. 4. № 3. – С. 248–267.
4. Макашина О.В. Практика государственной поддержки предоставления образовательных кредитов в России и за рубежом / О.В. Макашина, М.А. Чистилина // Вестник ИГЭУ. – Иваново, ИГЭУ, 2011. – Выпуск 1.
5. Anthony S. Student income and student behaviour in Denmark. European J. of Education. Vol. 34. P. 87–94.
6. Прахов И.А. Образовательный кредит: зарубежный опыт и возможности использования в условиях асимметричной информации / И.А. Прахов, Е.В. Савицкая // Вопросы образования. – 2007. – № 1. – С. 133–152.
7. Программа льготного кредитования Сбербанком РФ с государственным субсидированием [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mesi.ru/education/higher/undergraduate/admission/outbudget/loans/sberbank_lending.php
8. Про затвердження Порядку надання цільових пільгових державних кредитів для здобуття вищої освіти : постанова Кабінету Міністрів України від 16.06.2003 р. № 916 // Офіційний Вісник України – 2003. – № 25. – С. 218.

9. Материнский капитал в 2014 году. Какая сумма? Что изменилось? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.papaимama.ru/arts.php?art=matkapital>
 10. Пособие на ребенка в странах Европы [Электронный ресурс]. –Режим доступа : <http://www.domeuropa.eu/womens/27-womens/67-posobiya-na-rebenka-v-stranax-evropy>
 11. Допомога при народженні дитини – 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.i-law.kiev.ua/?p=130>
 12. Національний банк України [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
-

ТОМНЮК Т. Л.

к. е. н., доцент

Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

**ВЕКТОРИ ОПТИМІЗАЦІЇ СПРАВЛЯННЯ ОBOB'ЯЗКОВИХ ПЛАТЕЖІВ
З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ**

Стаття присвячена дослідженню сучасних тенденцій в справлянні обов'язкових платежів з доходів фізичних осіб та виявленню механізмів їх трансформації у напрямку збалансування інтересів держави та суб'єктів господарювання. Продемонстровано рівень податку на доходи фізичних осіб та внесків на соціальне страхування відносно ВВП в Україні та країнах ЄС. Доведено, що вектори оптимізації механізмів справляння обов'язкових платежів з доходів фізичних осіб лежать у площині легалізації доходів та заробітної плати. Запропоновано зміни механізму адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та податку на доходи фізичних осіб, спрямовані на легалізацію доходів громадян України, поглиблення регулюючої функції податку на доходи фізичних осіб та удосконалення взаємодії платників податків (фізичних осіб) з податковими органами.

Ключові слова: доходи фізичних осіб, податок на доходи фізичних осіб, внески на соціальне страхування, оподаткування.

ТОМНЮК Т. Л.

к. э. н., доцент

Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета

**ВЕКТОРЫ ОПТИМИЗАЦИИ ВЗИМАНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ
С ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ**

Статья посвящена исследованию современных тенденций во взимании обязательных платежей с доходов физических лиц и выявлению механизмов их трансформации в направлении сбалансирования интересов государства и субъектов хозяйствования. Продемонстрирован уровень налога на доходы физических лиц и взносов на социальное страхование относительно ВВП в Украине и странах ЕС. Доказано, что векторы оптимизации механизмов взимания обязательных платежей с доходов физических лиц лежат в плоскости легализации доходов и заработной платы. Предложены изменения механизма администрирования единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование и налога на доходы физических лиц, направленные на легализацию доходов граждан Украины, углубление регулирующей функции налога на доходы физических лиц и совершенствование взаимодействия налогоплательщиков (физических лиц) с налоговыми органами.

Ключевые слова: доходы физических лиц, налог на доходы физических лиц, взносы на социальное страхование, налогообложение.

TOMNYUK T. L.

candidate of economical sciences, associate professor

Chernivtsi Trade and Economics Institute of Kyiv National Trade and Economics University

**OPTIMIZATION VECTORS OF CHARGE OF COMPULSORY PAYMENTS
FROM INCOMES OF INDIVIDUALS**

This article is devoted to the research of the current trends in the collection of the compulsory payments imposed on individuals and to the revelation of the transformation mechanisms towards the interests balance of the state and economic entities. The level of the personal income tax and the social insurance contributions relative to GDP in Ukraine and the EU countries is presented. The author has proved that the optimization vectors of the charge of compulsory payments imposed on individuals underlie the legalization of income and wages. Changes for the single fee administration mechanism for compulsory to all state social insurance and personal income tax, aimed at the citizens' of Ukraine income legalization, extension of the guiding function of the income tax and improvement of the tax payers interaction - individuals and tax authorities - are suggested.

Keywords: individuals' income, personal income tax, social insurance contributions, taxation.

T_tomnyuk@mail.ru

Постановка проблеми. Побудова ефективних фінансових відносин між громадянами та державою у процесі формування централізованих фондів грошових коштів є визначальною умовою добробуту усього суспільства. З одного боку, сплата обов'язкових платежів до бюджетів та державних цільових фондів позбавляє громадян частини особистого доходу, знижуючи тим самим їх купівельну спроможність; з іншого – вилучені платежі є фінансовою основою для виконання державою функцій щодо забезпечення соціально-економічного зростання в країні. Таким чином, сплачені обов'язкові платежі повертаються до їх платників у вигляді суспільних послуг та благ, які відособлений індивід здебільшого неспроможний задовольнити без допомоги держави.

Фахові дослідження [1] показують, що у більшості економічно розвинутих країн основними носіями податкового тягаря виступають фізичні особи. Оскільки податкові системи економічно розвинутих країн зорієнтовані на оподаткування доходів громадян, в Україні теж посилюється увага до такого виду оподаткування.

Побудова механізмів справляння обов'язкових платежів з доходів громадян – питання актуальне для роботодавців (які виступають податковими агентами у процесі адміністрування податку на доходи фізичних осіб та єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування), найманих працівників (які втрачають частину доходу в результаті утримання обов'язкових платежів роботодавцем) та фізичних осіб – суб'єктів господарювання, які оподатковуються за загальною системою (сплачують податок на доходи фізичних осіб та єдиний внесок з чистого доходу, отриманого від підприємницької діяльності).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам адміністрування податку на доходи фізичних осіб та єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування присвячені праці багатьох видатних вітчизняних науковців, зокрема серед останніх досліджень варто відзначити праці О.М. Десятнюк [2], Д.В. Карамішева, Л.Є. Карамішевої [3], Н.С. Танклевської [4]. Проте відсутні роботи, які поєднують дослідження проблем адміністрування двох зазначених обов'язкових платежів, що дозволило б комплексно підійти до підвищення ефективності їх справляння.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасних тенденцій в справлянні обов'язкових платежів з доходів фізичних осіб та виявлення механізмів їх трансформації у напрямку збалансування інтересів держави та суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання пошуку шляхів ефективної побудови податкових відносин у сфері оподаткування доходів громадян на сучасному етапі економічного розвитку України є особливо гострим. Зазначимо, що в податковій системі України відбувся перехід від прогресивного оподаткування доходів громадян (ставка прибуткового податку була прогресивно зростаючою у межах від 10 до 40 %) до пропорційного оподаткування (з 2004 р. базова ставка податку з доходів фізичних осіб становила 13%, а з 2007 р. – 15%). У 2011 р. Податковим кодексом запроваджено слабку прогресію в оподаткуванні доходів фізичних осіб: 15% та 17% до частини доходу, яка перевищує 10 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої станом на 1 січня звітного року.

Рівень оподаткування податком на доходи фізичних осіб відносно ВВП в Україні у 2013 р. становив 5%. За цим показником Україна випереджає такі європейські країни, як Словаччину, Болгарію, Румунію, Литву, Чеську Республіку, Кіпр, Польщу, Грецію та Угорщину (табл. 1).

Як демонструють дані Єврокомісії [1], у більшості країн-членів ЄС існує доволі розгалужена прогресивна шкала ставок оподаткування доходів фізичних осіб. Тенденції із запровадження пропорційних ставок притаманні здебільшого країнам – новим членам ЄС (Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Румунія, Словачія, Чеська Республіка, Угорщина) (табл. 2).

Зазначимо, що ставки податку на доходи в Україні є доволі ліберальними у порівнянні з країнами ЄС. Проте у більшості країн Європейського союзу громадяни із невисокими доходами звільняються від прибуткового податку або ж сплачують його за найнижчими

ставками. Натомість основний тягар наповнення бюджету лягає на заможні верстви населення, для яких встановлена прогресивна шкала оподаткування.

Таблиця 1

Частка прибуткових податків з фізичних осіб у ВВП у країнах ЄС та Україні*

Країна	Частка, %	Країна	Частка, %
1. Словачія	2,5	14. Мальта	6,4
2. Болгарія	2,9	15. Іспанія	7,4
3. Румунія	3,3	16. Франція	7,9
4. Литва	3,5	17. Нідерланди	8,0
5. Чеська Республіка	3,7	18. Люксембург	8,3
6. Кіпр	4,2	19. Німеччина	8,4
7. Польща	4,5	20. Ірландія	9,2
8. Греція	4,7	21. Австрія	9,7
9. Угорщина	4,9	22. Об'єднане Королівство	10,1
10. Україна	5,0	23. Італія	11,5
11. Естонія	5,3	24. Бельгія	12,4
12. Латвія	5,6	25. Фінляндія	12,8
13. Словенія	5,6	26. Швеція	15,0
14. Португалія	6,1	27. Данія	24,3

* Складено за даними [1, 5, 6]

Таблиця 2

Ставки податку на доходи фізичних осіб у країнах ЄС та Україні*

Країна	Ставки	Країна	Ставки
Австрія	0–50%	Мальта	0–35%
Об'єднане Королівство	20–40%	Словенія	25–50%
Люксембург	0–40%	Швеція	20%, 25%
Данія	8–56,2%	Угорщина	16%
Ірландія	20–41%	Португалія	18%, 32%
Італія	23–43%	Болгарія	10%
Нідерланди	19,1–52%	Литва	15%
Німеччина	14–42%	Естонія	21%
Фінляндія	6,5–31,75%	Латвія	24%
Франція	0–45%	Польща	18%, 32%
Бельгія	25–50%	Румунія	16%
Кіпр	20–35%	Словачія	19%
Греція	22–42%	Чеська Республіка	15%
Іспанія	24,75–52%	Україна	15%, 17%

* базові ставки, складено за даними [1, 5]

У результаті еволюції податку на доходи фізичних осіб в Україні податкове навантаження на громадян, які не мають високих доходів, серйозно зросло (за рахунок збільшення мінімальної ставки з 10% до 15%), а навантаження на заможних громадян зменшилося в рази (за рахунок зменшення максимальної ставки із 40% до 17%). Така ситуація сприяє посиленню майнової нерівності, оскільки граничні втрати малозабезпечених громадян є значно більшими за втрати, спричинені оподаткуванням осіб з високим та середнім рівнем доходів. Таким чином, дотримуємось позиції необхідності поглиблення диференціації ставок податку на доходи фізичних осіб.

Враховуючи низький рівень мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму в Україні (станом на початок 2014 р. 1218 грн – близько 76 євро; для прикладу: в Румунії найнижчий рівень мінімальної заробітної плати серед країн ЄС – близько 192 євро, в Люксембурзі найвищий – 1921 євро [7]) вважаємо, що межа доходу, яка надає право на отримання податкової соціальної пільги, є надто низькою і потребує підвищення. Зокрема у Податковому кодексі вона визначена як сума, яка дорівнює сумі місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженої на 1,4 та округленої до найближчих 10 гривень [5]. Пропонуємо коефіцієнт «1,4» підвищити

до коефіцієнту «2» для розширення кола осіб, які матимуть право на податкову соціальну пільгу.

Дослідження рівня навантаження на заробітну плату та доходи громадян через сплату внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування в Україні та країнах Європейського Союзу демонструє досить високий рівень зазначеного показника в Україні у порівнянні з більшістю країн ЄС (табл. 3).

Таблиця 3

Рівень навантаження внесками на загальнообов'язкове державне соціальне страхування в країнах ЄС та Україні*

Країна	Частка внесків на соціальне страхування відносно ВВП	Частка внесків на соціальне страхування, що сплачується роботодавцями, відносно ВВП	Частка внесків на соціальне страхування, що сплачується роботодавцями, відносно загальної величини внесків
1	2	3	4
1. Данія	1,0	0,1	10,0
2. Ірландія	5,0	3,5	70,0
3. Мальта	6,1	2,8	45,9
4. Об'єднане Королівство	6,7	3,9	58,2
5. Швеція	7,0	6,9	98,6
6. Болгарія	7,3	4,8	65,8
7. Латвія	8,6	6,3	73,3
8. Кіпр	8,7	5,9	67,8
9. Румунія	9,0	5,7	63,3
10. Португалія	9,3	5,3	57,0
11. Литва	9,8	7,3	74,5
12. Греція	10,6	4,8	45,3
13. Люксембург	11,1	4,8	43,2
14. Польща	11,5	4,7	40,9
15. Естонія	12,1	11,2	92,6
16. Іспанія	12,1	8,5	70,2
17. Словачія	12,3	6,6	53,7
18. Фінляндія	12,5	8,9	71,2
19. Україна	12,7	11,3	89,0
20. Угорщина	13,1	7,9	60,3
21. Італія	13,4	9,2	68,7
22. Бельгія	14,3	8,6	60,1
23. Австрія	14,6	6,8	46,6
24. Нідерланди	14,8	5,0	33,8
25. Словенія	15,0	5,7	38,0
26. Чеська Республіка	15,4	9,8	63,6
27. Німеччина	15,5	6,7	43,2
28. Франція	16,9	11,5	68,0

*Складено за даними [1, 6, 8]

Так, вищий рівень навантаження внесками на соціальне страхування у дев'яти країн-членів ЄС, нижчий – у вісімнадцяти.

В Україні механізм нарахування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування передбачає сплату роботодавцем понад 1/3 суми витрат на оплату праці (залежно від класу професійного ризику діяльності). Аналогічно більше третини доходу повинен перерахувати на загальнообов'язкове державне соціальне страхування підприємець. Як свідчать проведені в табл. 2 розрахунки, роботодавці України забезпечують 89% мобілізованого державою єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. У країнах ЄС вищі показники лише в Естонії (92,6%) та Швеції (98,6%), причому у Швеції навантаження внесками на соціальне страхування майже вдвічі менше,

ніж в Україні. У більшості країн ЄС частка роботодавців у загальній сумі внеску коливається від 40 до 75 %.

Такий ступінь навантаження єдиним соціальним внеском є підставою до відходу в тінь ВВП в частині заробітної плати. Так, за експертними розрахунками податкових органів обсяг тіньового сектора в Україні оцінюється в 350 млрд грн на рік, з яких 170 млрд грн (48,6%) – зарплата в «конвертах» [9].

Таким чином, за даними податкових органів частка виплати лише нелегальної заробітної плати у загальному обсязі тіньового сектора України становить 48,6%. Обсяг тіньового сектора доходів громадян визначає рівень втрати держави від недоотримання обов'язкових платежів у вигляді податку на доходи фізичних осіб та єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Враховуючи зазначене, зробимо висновок: в Україні проблема побудови оптимальних відносин у сфері оподаткування доходів громадян обумовлена не високим рівнем податкового навантаження податком на доходи фізичних осіб, а надмірним навантаженням єдиним внеском на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Напрями оптимізації відносин у сфері справляння обов'язкових платежів з доходів фізичних осіб – це збільшення легальної оподаткованої бази – доходів та заробітної плати. Передумовою легалізації доходів фізичних осіб є зниження рівня навантаження на дохід фізичної особи через справляння єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Одночасно механізм справляння єдиного соціального внеску потребує трансформації у контексті зміщення акцентів в обкладанні внеском з роботодавця на найманого працівника. Такий крок обумовить, в першу чергу, легалізацію заробітних плат, та як наслідок – зростання доходів держави від справляння податку на доходи фізичних осіб та єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Ще однією проблемою у процесі оподаткування доходів громадян є надмірні витрати часу фізичних осіб на виконання своїх зобов'язань перед бюджетами та державними цільовими фондами. За висновками фахівців Світового банку найбільше витрат часу, пов'язаних зі справлянням обов'язкових платежів до бюджетів та фондів цільового призначення, належать саме податкам на працю (за підсумками 2012 р. – 192 год на рік). Перевершили Україну в цьому питанні Болівія (507 год), Бразилія (490 год), В'єтнам (336 год), Еквадор (306 год), Болгарія (256 год), Центральна Африканська Республіка (240 год), Венесуела (228 год), Чад (216 год) та деякі ін. Витрати часу на оподаткування праці у економічно розвинутих країнах значно менші, для прикладу в Німеччині такі витрати становлять 134 год на рік, у Японії – 140 год, у Франції – 80 год, США – 55 год, Об'єднаному Королівстві – 45 год [10].

Зниження трудомісткості процесів оподаткування праці в економічно розвинутих країнах, перш за все, слід пов'язати з підвищеним рівнем їх автоматизації, адже механізми оподаткування громадян завжди є досить складними. Зазначимо, що певні зрушення у цьому напрямку в Україні теж прослідковуються, зокрема з 2011 р. на зміну внескам на загальнообов'язкове державне соціальне страхування до чотирьох фондів (Пенсійного, Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття та Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань) впроваджено механізм оподаткування єдиним внеском на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. З 1 жовтня 2013 р. функції щодо адміністрування єдиного внеску делеговано Міністерству доходів і зборів, що передбачає подання звітності з єдиного внеску в електронній формі. З 2013 року запроваджено новий сервіс «Заповнення декларації про майновий стан і доходи», який дає змогу громадянам та підприємцям заповнювати декларацію в електронному вигляді.

Разом з тим ще досить трудомістким залишається для платників податків – фізичних осіб – процес щорічного декларування доходів громадян. Так, обов'язковим є подання декларації про доходи і майновий стан громадянами, які отримували протягом року доходи

не від податкових агентів (тобто від нерезидента чи фізичної особи, яка не має статусу суб'єкта підприємницької діяльності або не є особою, яка здійснює незалежну професійну діяльність), іноземні доходи, доходи від здійснення операцій з інвестиційними активами (продаж цінних паперів, корпоративних прав та інше), від надання майна в оренду фізичним особам, доходи у вигляді вигравів у гральних закладах, спадщини чи подарунків, інші доходи, які не були оподатковані протягом року за місцем виплати доходу, але не є звільненими від оподаткування. Крім того, починаючи з 2013 року щодо декларування доходів фізичних осіб запроваджено нововведення щодо подання декларації громадянами, дохід яких виплачувався двома або більше податковими агентами, і при цьому загальна річна сума оподатковуваних доходів, нарахованих (виплачених, наданих) такими податковими агентами, перевищує сто двадцять розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного податкового року (за підсумками 2013 р. це 137640 грн).

На нашу думку, слід скасувати обов'язок подання декларації за видами доходів, які податковий орган у змозі самостійно відслідковувати (у результаті надання інформації податковими агентами чи іншими інстанціями, які фіксують отримання доходів громадянами). Це дозволить спростити документообіг, кількість відвідувань податкового органу фізичними особами, і, відповідно, витрати часу на оподаткування громадян в Україні.

Висновки. Таким чином, в Україні вектори підвищення ефективності побудови відносин між державою та суб'єктами господарювання у процесі справляння обов'язкових платежів з доходів громадян мають бути спрямовані на легалізацію доходів через зміну механізму справляння єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, поглиблення диференціації ставок податку на доходи фізичних осіб, підвищення межі доходу, яка надає право на отримання податкової соціальної пільги та спрощення процесу щорічного декларування доходів громадян.

Список використаних джерел

1. Taxation trends in the European Union: Data for the EU Member States Iceland and Norway. 2013 edition. European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/index_en.htm
2. Десятнюк О.М. Інновації податку на доходи фізичних осіб у контексті норм Податкового кодексу України / О.М. Десятнюк // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2012. – Т. 2. Вип. VIII. – С. 3–9.
3. Карамішев Д.В. Організаційно-правові засади забезпечення збору та обліку єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування / Д.В. Карамішев, Л.Є. Карамішева // Актуальні проблеми державного управління. – 2011. – № 2 (40). – С. 214–221.
4. Танклевська Н.С. Світовий досвід оподаткування доходів фізичних осіб / Н.С. Танклевська. // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки. – 2013. – Т. 1. Вип. 1 (6). – С. 264–268.
5. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1011.47.11&nobreak=1>
6. Валовой внутренний продукт Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>
7. FedEE Review of minimum wage rates. FedEE (Federation of European Employers) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fedee.com/pay-job-evaluation/minimum-wage-rates/>
8. Звіт про нарахування, обчислення та сплату єдиного внеску за 2012 рік [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Пенсійного фонду України. – Режим доступу : http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article?art_id=209995&cat_id=94750
9. Податківці пропонують подолати зарплати в конвертах "дебюрократизацією" [Електронний ресурс] / Прес-служба Міністерства доходів і зборів. – 17.01.13. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=245973260

10. Paying Taxes 2013. The global picture. World Bank Group and PwC. November 21, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/reports/thematic-reports/paying-taxes/>

БРИНДЗЯ З. Ф.

д. е. н., професор
Тернопільський національний університет ім. І. Пулюя

КРАВЧУК Н. В.

к. е. н., доцент
Тернопільський національний університет ім. І. Пулюя

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ СИСТЕМИ ПЛАНОВО-ЗАПОБІЖНОГО РЕМОНТУ ЗАСОБІВ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЦУКРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті розкрито сутність системи планово-запобіжних ремонтів та надано характеристику їх видів. Відображено також зарубіжний та вітчизняний досвід побудови системи планово-запобіжних ремонтів, внаслідок чого запропоновано шляхи удосконалення організації її обліку на підприємствах цукрової промисловості. Визначено порядок проведення ремонтних робіт на підприємствах цукрової промисловості та запропоновано нову форму річного графіка ремонту обладнання. У статті обґрунтовано необхідність ведення відомості обліку річних витрат на ремонти та введення Положення про систему планово-запобіжного ремонту.

Ключові слова: засоби праці, система планово-запобіжного ремонту, капітальний ремонт, поточний ремонт, відновні роботи.

БРЫНДЗЯ З. Ф.

д. э. н., профессор
Тернопольский национальный университет им. И. Пулюя

КРАВЧУК Н. В.

к. э. н., доцент
Тернопольский национальный университет им. И. Пулюя

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА СИСТЕМЫ ПЛАНОВО-ПРЕДУПРЕДИТЕЛЬНОГО РЕМОНТА СРЕДСТВ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ САХАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье раскрыта сущность системы планово-предупредительных ремонтов и дана характеристика их видов. Отражены также зарубежный и отечественный опыт построения системы планово-предупредительных ремонтов, в результате чего предложены пути совершенствования организации ее учета на предприятиях сахарной промышленности. Определен порядок проведения ремонтных работ на предприятиях сахарной промышленности и предложена новая форма годового графика ремонта оборудования. В статье обоснована необходимость ведения ведомости учета годовых затрат на ремонты и введение Положения о системе планово-предупредительного ремонта.

Ключевые слова: средства труда, система планово-предупредительного ремонта, капитальный ремонт, текущий ремонт, восстановительные работы.

BRYNDZIA Z. F.

doctor of economic sciences, professor
Ternopil I. Pulyui National Technical University

KRAVCHUK N. V.

candidate of economic sciences, associate professor
Ternopil I. Pulyui National Technical University

IMPROVEMENT OF ACCOUNTING MANAGEMENT OF THE PLANNING AND PREVENTIVE MAINTENANCE SYSTEM OF THE LABOUR FACILITIES AT THE SUGAR INDUSTRY ENTERPRISES

The article deals with the nature of the planned preventive maintenance and presents the characteristic of their species. Reflected as foreign and domestic experience of system planning and preventive maintenance, resulting in the ways of improving the organization of accounting in enterprises of the sugar industry. An order for repairs to the enterprises of the sugar industry and proposes a new form of an annual schedule of repair

equipment. In the article the information as the need to conduct annual accounting costs for repairs and Regulation on the introduction of planned preventive maintenance.

Keywords: labour facilities, planning and preventive maintenance system, repair, maintenance, renewal operations.

ladyiee@yandex.ua

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Оцінюючи розвиток цукрової промисловості в Україні, слід зауважити, що в останні роки вона знаходиться у занепадомому стані. Підприємства цукрової промисловості, внаслідок технологічної відсталості та обмеженості джерел фінансування на відтворення засобів праці, не можуть конкурувати з іноземними виробниками даної продукції, тому їх діяльність є збитковою та неефективною.

Слід зауважити, що в сучасних українських економічних умовах до окремого цукрового підприємства залучити інвестиційні ресурси практично неможливо. Це зумовлено переважно тим, що інвестори не мають достатніх гарантій щодо повернення вкладених коштів. Як правило, обсяг необхідних інвестицій для реалізації інвестиційних проектів значно перевищує обсяг забезпечення, що надається ініціатором проекту. Ліквідність запропонованої застави також має вкрай низький рівень. Окрім цього, високі ризики, пов'язані, в першу чергу, з відсутністю ефективної і сучасної системи управління, створюють для інвестора проблему моніторингу за ходом реалізації проекту.

Пріоритетним напрямком розвитку цукрової промисловості України є відновлення потенціалу підкомплексу, шляхом приведення матеріально-технічної бази до рівня, який би забезпечив конкурентоздатність підприємств цукрової промисловості на ринку. У зв'язку з цим, для вирішення проблем, пов'язаних з відновленням засобів праці, що здатні підвищити конкурентоздатність продукції цукрової промисловості, слід налагодити ефективну та дієву систему планово-запобіжних ремонтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемним питанням організації обліку відтворення засобів праці як на рівні держави, так і на рівні підприємств присвятили праці вітчизняні та зарубіжні вчені: З.В. Гуцайлюк, Г.Г. Кірейцев, Я.Д. Крупка, В.О. Ластовецький, В.В. Сопко, І.Д. Фаріон, І.І. Веретеннікова, Н.Г. Виговська, С.Ф. Голов, І.П. Житна, Г.Г. Кірейцев, М.І. Кутер, В.Ф. Палій, Я.В. Соколов, Н.М. Ткаченко, П.Я. Хомин, М.Г. Чумаченко та ін. Але ряд проблем, пов'язаних з організацією обліку системи планово-запобіжного ремонту засобів праці, залишається недостатньо розробленим і вимагає свого вирішення.

Постановка завдання. Система планово-запобіжного ремонту являє собою комплекс взаємопов'язаних організаційних і технічних заходів щодо технічного обслуговування і проведення всіх видів ремонту засобів праці у визначеній послідовності і періодичності. Тому мета даного дослідження полягає у розкритті сутності систем планово-запобіжних ремонтів, особливостей побудови системи планово-запобіжного ремонту в зарубіжних країнах та вітчизняній практиці, удосконаленні організації документального оформлення окремих видів відновних робіт на підприємствах цукрової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система планово-запобіжного ремонту являє собою комплекс організаційно-технічних заходів, що проводяться у плановому порядку для забезпечення безперебійної роботи засобів праці протягом всього терміну їх служби при дотриманні заданих умов і режимів експлуатації. Дана система має попереджувальний характер, а всі заходи щодо підтримання засобів праці у робочому стані слід виконувати відповідно до розроблених річних та місячних графіків. Графіки складаються таким чином, щоб попередити передчасну і неочікувану поломку засобів праці.

Розрізняють три системи проведення планово-запобіжного ремонту: післяоглядову, систему періодичних та стандартних ремонтів (табл. 1).

Твердження деяких вітчизняних науковців, що за кордоном система планово-запобіжного ремонту відсутня, не відповідає дійсності. У промислово розвинутих країнах система організації ремонтно-профілактичних робіт називається дещо по іншому, зокрема, система обслуговування – в Європі, США і Канаді, система збереження – в Японії, Південній

Кореї та інших азіатських країнах. Як правило, на зарубіжних підприємствах немає спеціальних підрозділів з ремонту (відділів головного механіка, енергетика тощо). Такі підрозділи очолює в одній особі технічний керівник підприємства, а роботами керують безпосередньо майстри (механіки). Ще одна особливість ремонтного виробництва полягає у тому, що ремонт із повним розбиранням обладнання практично не застосовується. Відсутні також ремонтно-механічні цехи з виготовлення і відновлення деталей.

Таблиця 1

Характеристика систем проведення планово-запобіжного ремонту

№п/п	Вид системи	Характеристика системи
1.	Післяоглядова система	Об'єм ремонтних робіт, строки і тривалість ремонту визначаються на основі планового огляду технічного стану обладнання. Основою для визначення цих об'ємів ремонтних робіт і строків ремонту є дефектні відомості, які складають за результатами планового огляду. При даній системі планувати ремонт можна тільки на найближчий період.
2.	Система стандартних ремонтів	Об'єм ремонтних робіт, строки і тривалість ремонту, а також витрати на проведення всіх видів ремонту встановлюються на основі технічно обґрунтованих норм служби деталей, норм часу на ремонт і економічно обґрунтованих нормативів витрат на окремі елементи ремонту. Ремонт проводиться в заздалегідь встановлений термін, який, як і обсяг робіт, є обов'язковим незалежно від технічного стану обладнання. Ця система потребує точних даних про строки служби деталей, добре обладнаних механічних майстерень і постійних кваліфікованих ремонтних робочих.
3.	Система періодичних ремонтів	Об'єм ремонтних робіт, строки і тривалість ремонту визначаються на основі встановлених строків служби деталей і вузлів, які найчастіше виходять з ладу. При здійсненні ремонтних робіт їх обсяг уточнюється. Дана система забезпечує плановість в проведенні ремонту і є більш досконалою порівняно з попередньою.

У США існує система планово-запобіжного обслуговування засобів праці, під якою розуміють утримання засобів праці в робочому стані шляхом заміни любого змінного елемента, якщо є небезпека виходу обладнання із ладу. У США частка ремонтних робіт, що виконуються силами спеціалізованих ремонтних фірм, не перевищує 10% всього обсягу ремонтів у країні. Переважно це наладка, модернізація, важкі регульовальні роботи, рідше – заміна складних агрегатів.

Спеціалісти Японії та Південної Кореї вважають, що для значного збільшення прибутку від експлуатації засобів праці необхідно, щоб ремонтно-відновне виробництво мало ритмічний (плановий) характер. В японській системі планово-запобіжного ремонту закладений наступний принцип: всі роботи по заміні агрегатів, вузлів та деталей найскладнішої машини за можливістю слід проводити силами власних спеціально підготовлених спеціалістів.

Вітчизняна система планово-запобіжних ремонтів відрізняється від ремонтних технологій, прийнятих у зарубіжних країнах, спрямованістю на підтримку у робочому стані засобів праці шляхом проведення поточних і капітальних ремонтів. Даний факт пояснюється тим, що в колишньому СРСР нормативний коефіцієнт оновлення засобів праці, в тому числі і їх активної частини, постійно не виконувався. У промисловості накопичувалась велика кількість амортизованого обладнання, яке відновлювалось шляхом проведення складних ремонтів.

Відповідно, системою планово-запобіжного ремонту підприємств цукрової промисловості передбачається щоденний догляд і нагляд за обладнанням (міжремонтне обслуговування), періодичний огляд обладнання, поточний і середній ремонт, а також капітальний і особливо складний ремонт окремих об'єктів засобів праці. На кожен вид ремонту має бути складена кошторисно-технічна документація [2, с. 54].

Під щоденним доглядом та наглядом за обладнанням мається на увазі щоденна перевірка стану обладнання, очистка, змащування і регулювання його робочих частин, нагляд за станом підшипників і гальмівних пристроїв, ліквідація незначних неполадок в

машинах без їх розбирання і заміни деталей, підтримання чистоти на робочому місці. Здійснювати такий догляд та нагляд за обладнанням повинні чергово-ремонтна група робочих та робочі, які працюють на даному обладнанні. Всі роботи повинні виконуватись відповідно для кожного виду обладнання інструкцій та правил технічної документації.

Періодичний огляд проводять з метою перевірки технічного стану обладнання, виявлення в ньому неполадок і ступеня зносу окремих деталей. Результати огляду фіксуються у відомості дефектів [3, с.58]. Якщо в результаті огляду виявлено неполадки, які негативно впливають на якість роботи обладнання, їх необхідно негайно усувати. Періодичний огляд необхідно проводити в дні, встановлені графіком.

Поточний ремонт у цукровій промисловості охоплює роботи з усунення незначних пошкоджень обладнання, виявлених в процесі огляду, часткового розбирання машин, заміни деталей, що зносились, промивки і шліфовки поверхонь, які підлягають тертю, ремонту огорож, регулювання окремих механізмів. Здійснюється як робочими ремонтної дільниці, так і робочими, які експлуатують дане обладнання.

Середній ремонт охоплює більший об'єм робіт, ніж поточний. До того ж це, як правило, більш складні роботи: ремонт окремих вузлів із заміною чи відновленням деталей, які зносились в період між двома поточними ремонтами, перевірка точності роботи обладнання.

Капітальний ремонт передбачає повне розбирання агрегату, ремонт базових і корпусних деталей і вузлів, заміну або відновлення всіх зношених деталей і вузлів на нові й сучасніші, складання, регулювання і випробування агрегату. При капітальному ремонті будівель і споруд проводиться заміна зношених конструкцій і деталей на міцніші й економічніші, поліпшуючі експлуатаційні можливості ремонтіваних об'єктів, за винятком повної заміни основних конструкцій, термін служби яких в даному об'єкті є найбільшим (кам'яні і бетонні фундаменти будівель і так далі). Часто капітальний ремонт супроводжується модернізацією обладнання. Роботи по капітальному ремонту можуть здійснюватися робочими ремонтно-механічних майстерень (господарським способом), а ремонт більш складнішого обладнання (електромоторів, металоріжучих станків, вузлів і деталей дифузійних апаратів) проводиться на спеціалізованих ремонтних підприємствах (підрядний спосіб).

Основні види і склад відновних робіт, що передбачені системою планово-запобіжного ремонту, представлені в таблиці 2.

За даними зарубіжних економістів, якщо в будь-якому виробництві знаходиться більше 50% повністю амортизованих машин і обладнання, таке виробництво без економічного аналізу визнається деградованим і оголошується банкрутом. Саме в такому стані знаходиться цукрова промисловість України. Тому слід негайно переходити на систему планово-запобіжних ремонтів, використовуючи світовий досвід, особливо в частині організації ремонтів.

Під впливом науково-технічного прогресу обладнання цукрових заводів зазнало значних змін: 1) підвищилась його складність та технологічність; 2) зросли вимоги до якості виготовлення; 3) складність ремонту (наприклад, обладнання бурякопереробного відділення, станції фільтрації тощо).

У зв'язку з цим виникає необхідність мати розроблену технологію ремонту обладнання, тобто знати, як правильно підготувати ремонтну базу, вміти використовувати ефективні пристосування для виконання ремонту або ж залучати компетентних фахівців для ведення ремонтних робіт.

Організацію системи планово-запобіжного ремонту слід проводити відділом головного механіка, основне завдання якого – постійно підтримувати засоби праці в робочому стані.

Робота з ремонту обладнання на підприємствах цукрової промисловості доцільно проводити в наступному порядку:

- 1) технічна підготовка до ремонту;
- 2) розробка плану ремонту обладнання;

3) підготовка ремонтної ділянки.

На цукрових заводах в зв'язку з сезонним характером виробництва підготовка до ремонту має ряд особливостей. В період виробництва, як правило, проводиться тільки профілактичний ремонт обладнання, а основний обсяг робіт з поточного, капітального ремонту, реконструкції чи модернізації – в міжсезонний період.

Таблиця 2

Основні види і склад відновних робіт

Види відновних робіт	Склад відновних робіт
1	2
<i>Способи виконання робіт:</i>	
1. Господарський спосіб виконання робіт	Роботи здійснюються власними силами підприємства без залучення підрядних організацій
2. Будівельно-монтажні роботи, виконані господарським способом	Роботи здійснюються для своїх потреб власними силами підприємства, включаючи роботи, для виконання яких підприємство виділяє на будівництво робітників основного виробництва з виплатою їм заробітної плати за будівельними нарядами.
3. Підрядний спосіб виконання робіт	Ремонтні роботи здійснюються підрядними будівельно-монтажними організаціями за договорами підряду (будівельного підряду), що укладаються між підрядником і замовником. Роботи, виконані цехами основного виробництва за договорами і угодами з відділом капітального будівництва (ремонту) цього ж підприємства, коли розрахунки за виконані роботи здійснюються в порядку, встановленому для підрядних підприємств, а також роботи, виконані підрядними організаціями з власного будівництва.
<i>Види ремонтних робіт:</i>	
1. Поточний (попереджувальний) ремонт	Систематично й своєчасно здійснювані роботи з попередження зносу конструкцій, обробки, інженерного устаткування й підтримки їх в робочому стані, а також роботи з усунення дрібних пошкоджень, неполадок, дефектів, із заміни швидкозношуваних деталей, що вийшли з ладу. Може проводитися кілька разів протягом року.
2. Поточний (попереджувальний) ремонт будівлі	Комплекс будівельних і організаційно-технічних заходів з метою усунення пошкоджень елементів будівлі та підтримки експлуатаційних показників. Може проводитися кілька разів на рік.
3. Капітальний ремонт	Роботи капітального характеру із заміни окремих частин або цілих конструкцій (окрім повної заміни кам'яних і бетонних фундаментів, несучих стін, каркасів і ін.) і інженерно-технічного устаткування будівель у зв'язку з їх фізичним зносом і руйнуванням з метою відновлення втрачених якостей і властивостей. При цьому не поліпшуються раніше прийняті показники ремонтованих об'єктів.
4. Капітальний ремонт устаткування і транспортних засобів	В процесі робіт, як правило, проводиться повне розбирання агрегату, ремонт базових і корпусних деталей і вузлів, заміна на нові, збирання, регулювання і випробування агрегату.
5. Капітальний ремонт будівель і споруд	Роботи з відновлення існуючих або заміні на нові зношених конструкцій і деталей, за виключенням повної заміни основних конструкцій, термін служби яких в даному об'єкті є найбільшим (кам'яні та бетонні фундаменти будівель, труби підземних мереж, опори мостів і т. п.)

З метою своєчасної та якісної підготовки обладнання механічних майстерень (металорізальних станків, такелажно-підйомних пристосувань тощо), засобів малої механізації та інших, ремонт повинен бути проведений в період цукроваріння.

Ремонт парку верстатів та іншого обладнання механічних майстерень проводиться спеціальними бригадами з участю робочих-станочників та робочих інших майстерень. Ремонт повинен проводитись за графіком, розробленим таким чином, щоб не порушувалась черговість виконання замовлень виробництва. Розробка річного графіку є першим і найважливішим етапом планування ремонтних робіт, тому що він визначає всі наступні розрахунки, пов'язані з обчисленням обсягу ремонтних робіт і витрат на їх здійснення (табл. 3).

В період виробництва в ремонтно-механічній майстерні повинна бути підготовлена максимально можлива кількість найбільш ходових ремонтних деталей.

Запропонована форма річного графіка ремонту обладнання бурякопереробного відділення на прикладі ТОВ «Збаражський цукровий завод» на 2014 р. *

№ п/п	Інвентарний №	Найменування обладнання	Фірма або завод-виробник	Модель	Змінність роботи	Міжремонтний період (міс.)	Вид і дата проведення останнього ремонту	Терміни і види ремонту		Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	
								Показники плану і виконання	Терміни і види ремонту													
1.	223	Буряконасос	Maguin	БН-201	3	6	Поточний 20.09. 2013	Відмітка про виконання	План					К 2450								
2.						Відмітка про виконання	План													

* Примітка: в графах «план» і «відмітка про виконання» вказується в чисельнику вид ремонту (капітальний, поточний, середній, огляд), а в знаменнику – трудомісткість ремонту, виконаного ремонтною майстернею (в людино-годинах)

З метою виявлення дефектів в роботі і визначення майбутнього обсягу ремонтів під час виробництва необхідно вести журнал роботи обладнання, в якому повинні реєструватись зупинки, аварії і дефекти в роботі основного і додаткового обладнання, причини їх виникнення. На основі записів в журналі обліку дефектів обладнання і огляду на місці перед початком ремонту комісією складається дефектний акт про визначення обсягу і виду робіт.

Дефектні акти є основним документом для складання кошторисно-фінансового розрахунку, в якому визначаються по кожному виду обладнання обсяг ремонту в людино-годинах, фонд заробітної плати і загальна вартість ремонту.

Виходячи з особливостей цукрового виробництва, ми рекомендуємо в кошторисно-фінансову документацію вносити перелік об'єктів, що підлягають ремонту в наступному порядку:

1) Машини і апарати, технологічне обладнання, комунікації, трубопроводи, механічне обладнання (машини, насоси, трансмісії тощо), електрообладнання, обладнання ТЕЦ (парові котли, турбогенератори, трубопроводи, хімовдоочистка, вентиляційні установки і т. д.), контрольно-вимірювальні пристрої (КВПА), обладнання жомосушильних відділень.

2) Будинки і споруди виробничого призначення: гідравлічні транспортери з комунікаціями, будівля заводу, будівля ТЕЦ, димова труба, обладнання для гідравлічного розвантаження цукрового буряка, станція перекачки.

3) Будинки і споруди, що обслуговують виробництво: жомова яма з вишками, паточні баки, під'їзні шляхи для доставки вугілля, каменю і цукру, зовнішньо-освітлювальна і силова мережа, телефонна станція і мережа, вагові будки (крім бурякоприймальних), мости і дороги по заводській території, канали, риштаки, кагатне поле.

4) Озера, греблі і шлюзи, відстійники, механічні відстійники, поля зрошення.

5) Об'єкти, що обслуговують виробництво, механізми механізації, вагонетки для

вугілля, каменю і жому, автомобільний і гужовий транспорт, ваги виробничого призначення, меблі виробничого призначення.

Запропонований перелік може бути доповнений, виходячи з місцевих умов кожного заводу.

Виходячи з обсягу і терміну проведення ремонту підприємствам цукрової промисловості необхідно скласти календарний план (програму) поточного і капітального ремонту заводу за об'єктами. План ремонту повинен бути узгоджений з планом основного виробництва, а щодо капітальних ремонтів – і з кошторисно-фінансовою документацією. Для складання плану ремонтних робіт необхідна наступна інформація: тривалість і структура ремонтного циклу, тривалість міжремонтного періоду, нормативи простою обладнання в ремонті, трудомісткість ремонтних робіт і категорії складності ремонту всіх видів обладнання.

Пропонуємо при плануванні ремонту обладнання, окрім річного та місячного плану, скласти також відомість обліку річних витрат на ремонти. Дану відомість розробляють на основі проектів відомостей річних витрат на ремонт обладнання підрозділів, ремонтної і калькуляційної документації на поточний і капітальний ремонти. Використання даного документа дозволить удосконалити систему оперативного обліку щодо оформлення та руху документів на проведення всіх видів ремонтних робіт на підприємстві. Для забезпечення плановості і системності в організації експлуатації і ремонту, рекомендуємо на кожному підприємстві скласти власне Положення про планово-запобіжний ремонт засобів праці.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок у даному напрямку. Таким чином, для забезпечення своєчасності технічного обслуговування і проведення всіх видів ремонту засобів праці у визначеній послідовності і періодичності, підприємствам цукрової промисловості слід мати налагоджену систему планово-запобіжних ремонтів. Формувати її слід виходячи із особливостей діяльності підприємства та з врахуванням досвіду зарубіжних країн. Організацію системи планово-запобіжного ремонту слід покласти на відділ головного механіка, а роботи з ремонту обладнання на підприємствах цукрової промисловості доцільно проводити в наступному порядку: технічна підготовка до ремонту; розробка плану ремонту обладнання; підготовка ремонтної дільниці. План ремонту обладнання повинен бути узгоджений з планом основного виробництва, а щодо капітальних ремонтів – і з кошторисно-фінансовою документацією. З метою удосконалення системи оперативного обліку щодо оформлення та руху документів на проведення всіх видів ремонтних робіт запропоновано на підприємствах цукрової промисловості вести відомість обліку річних витрат на ремонти. А для забезпечення плановості і системності в організації експлуатації і ремонту, рекомендовано на кожному підприємстві скласти власне Положення по планово-запобіжному ремонту засобів праці.

Список використаних джерел

1. Бухгалтерський облік : збірник систематизованого законодавства / уклад. Я. Кавторєва. — [11-е вид., переробл. і доп.]. — Х. : Фактор, 2007. — 672 с.
 2. Тимофєєва Л. Ремонт ОФ: нюанси обліку / Л. Тимофєєва // Дебет-Кредит. – 2008. – № 10. – С. 20–24.
 3. Александров М.С. Формування нормативів витрат на ремонт і технічне обслуговування сільськогосподарської техніки / М.С. Александров, М.І. Сіненко, В.В. Арестенко // Економіка АПК. – 2009. – № 8. – С. 57–60.
 4. Додонов А.А. Амортизация и ремонт основных средств в промышленности СССР / А.А. Додонов. – М. : Госфиниздат, 1960. – 208 с.
-

МАКСИМОВА А. В.

к. е. н., доцент

Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Криворізький національний університет»

**РЕФІНАНСУВАННЯ БАНКІВ: МЕХАНІЗМ ЗАСТОСУВАННЯ, ОСОБЛИВОСТІ
ОБЛІКУ, АНАЛІЗ, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Стаття присвячена рефінансуванню НБУ вітчизняних комерційних банків в сучасних умовах функціонування банківської системи. Мета статті – дослідження теоретичних та прикладних аспектів використання, обліку, аналізу та контролю операцій з рефінансування банків та визначення шляхів їх вдосконалення, подолання виявлених проблем. Дослідження проведено за допомогою загальнонаукових (індукції, дедукції, наукового узагальнення, порівняння, системності та комплектності), економіко-статистичних (співставлення, табличного, графічного, метод укрупнення результатів, кількісного) методів аналізу. В статті визначено особливості облікових процедур інструментів рефінансування банків в установах НБУ та в банках-позичальниках. Досліджено нормативне забезпечення здійснення операцій з рефінансування. Розглянуто класифікацію інструментів рефінансування, що застосовує НБУ. Проаналізовано сучасні тенденції, що відбуваються в процесі розвитку та вдосконалення механізмів рефінансування банків. Розглянуто світовий досвід рефінансування банків. За результатами дослідження виявлено основні проблеми та недоліки в сфері механізму застосування, обліку, контролю та аналізу операцій з надання, отримання, погашення кредитів рефінансування. Запропоновано шляхи вирішення проблем та внесено пропозиції щодо вдосконалення системи обліку операцій з рефінансування для НБУ та комерційних банків.

Ключові слова: рефінансування, банківська система, НБУ, ліквідність, операції репо, кредит овернайт, стабілізаційний кредит.

МАКСИМОВА А. В.

к. э. н., доцент

Криворожский экономический институт ГВУЗ «Криворожский национальный университет»

**РЕФИНАНСИРОВАНИЕ БАНКОВ: МЕХАНИЗМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ,
ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА, АНАЛИЗ И ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ**

Статья посвящена рефинансированию НБУ отечественных банков в современных условиях функционирования банковской системы. Цель статьи – исследование теоретических и прикладных аспектов использования, учета, анализа и контроля операций по рефинансированию банков, а также определение путей их усовершенствования, устранение выявленных проблем. Исследования проведены с помощью общенаучных (индукции, дедукции, научного обобщения, сравнения, системности и комплектности), экономико-статистических (сопоставления, табличного, графического, метода укрупнения результатов, количественного) методов анализа. В статье определены особенности учетных процедур инструментов рефинансирования банков в учреждениях НБУ, а также в банках-заемщиках. Исследовано нормативное обеспечение операций рефинансирования, осуществляемых НБУ. Проанализированы современные тенденции, происходящие в процессе развития и усовершенствования механизмов рефинансирования банков. По результатам исследования выявлены основные проблемы и недостатки в сфере механизма использования, учета, контроля и анализа операций по предоставлению, получению, погашению кредитов по линии рефинансирования. Предложены пути решения проблем и внесены предложения по совершенствованию системы учета операций по рефинансированию для НБУ и коммерческих банков.

Ключевые слова: рефинансирование, банковская система, НБУ, ликвидность, операции репо, кредит овернайт, стабилизационный кредит.

МАКСЫМОВА А. В.

candidate of economical sciences, associate professor

Kryvyi Rih Economic Institute of State Institution of Higher Education

"Kryvyi Rih National University".

**REFUNDING OF BANKS: MECHANISM OF APPLICATION, PECULIARITIES
OF ACCOUNTING, ANALYSIS, PROBLEMS AND WAYS OF THEIR SOLUTION**

The article is focused on the refunding of domestic banks by the NBU (National Bank of Ukraine) in modern conditions of the banking system functioning. The aim of the article is the research of the theoretical

and applied aspects of application, accounting, analysis and control of operations on the refunding of banks, and also determination of the ways of their improvement, the elimination of revealed problems. The research is conducted by means of general scientific methods (induction, deduction, scientific generalization, comparison, systemic and completeness), economic and statistical methods (comparison, table, graph methods, method of enlargement of results, quantitative methods of analysis). The peculiarities of accounting procedures of the instruments of the refunding of banks in the NBU establishments, and also in borrowing banks are defined in the article. The author investigates the normative security of the refunding operations, carried out by the NBU, analyses modern tendencies taking place in the process of the development and improvement of the mechanisms of refunding of banks. Basic problems and shortcomings in the field of the mechanism of application, accounting, control and analysis of the operations on drawings, repayment of credits along the line of refunding have been revealed based on the research findings. The ways of solution of problems are offered and suggestions on perfection of the system of accounting of operations on refunding for the NBU and commercial banks are brought in.

Keywords: *refunding, banking system, the NBU, liquidity, repurchase agreement, overnight credit, stabilization loan.*

maksimova102@ukr.net

Постановка проблеми. Світова фінансово-економічна криза, не оминувши Україну, значною мірою порушила функціонування кредитної системи і стала причиною банківської кризи: виникли проблеми з ліквідністю та платоспроможністю банківських кредитних установ. У такій ситуації вирішальною є роль НБУ як кредитора останньої інстанції, який здійснює підтримку ліквідності банків шляхом рефінансування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У вітчизняній науковій літературі дослідженню проблем рефінансування банків приділялася особлива увага. Зокрема, значний вклад у розкриття сутності рефінансування внесли А. Ковалюк, У. Ніконенко, С. Реверчук; аналізу інструментів рефінансування та вдосконаленню його механізмів присвячені праці С. Лобозинської, В. Міщенко, М. Савлука, А. Сомика, А. Шаповалова; дослідженням організації обліку використання інструментів рефінансування НБУ присвячені наукові праці О. Васюренка, О. Гриценка, М. Денисенка, В. Кротюка, С. Львовчкіна, Л. Московкиної, В. Полякова та інших. Однак останні події в банківському секторі вимагають нового погляду на особливості обліку операцій з рефінансування банків та спонукають до пошуків шляхів його вдосконалення.

Мета і завдання дослідження. Дослідження теоретичних та прикладних аспектів обліку, аналізу та контролю операцій з рефінансування банків та визначення шляхів їх вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи сутність поняття рефінансування, звернемо увагу на тлумачення цього поняття в загальному вигляді. Можна визначити класичне визначення рефінансування (від англ. *refinancing*) – погашення позикового капіталу за допомогою отримання нових позик. У зарубіжних авторів рефінансування – це зміна старого облігаційного випуску новим, при настанні терміну погашення старого випуску, задля зменшення процентної ставки по боргу [1, с. 142].

У словниках фінансових термінів повідомляється, що рефінансування – це погашення старої заборгованості, шляхом отримання нових зобов'язань [2]. У англійських авторів Дж. Бейлі, Р. Александера та У. Шарпа рефінансування визначається як заміна засобів, які були витрачені на певний момент часу, іншими фінансовими ресурсами для продовження надання кредиту, коли всі засоби розподілені або погасити заборгованість, що утворилась [3, с.988].

Таким чином, можна відзначити що одні автори розглядають рефінансування з боку комерційних банків, включаючи міжбанківські кредити, кредити центрального банку та інші, а інші досліджують рефінансування з боку кредитування центральним банком комерційних банків.

Для комерційних банків рефінансування в центральному банку – це останній спосіб регулювання їхньої ліквідності, і НБУ виступає для них у ролі кредитора останньої інстанції. Для НБУ рефінансування комерційних банків – це по-перше, канал безготівкової емісії, а по-друге – спосіб запобігання банківській паніці. У випадку кризової ситуації на грошовому ринку НБУ надає негайно додаткові резерви на кредитній основі тим банкам, котрі потребують їх найбільше. Слід при цьому відзначити, що НБУ має право, але не

зобов'язаний рефінансувати комерційні банки, тому і банки повинні розуміти отримання кредитів від НБУ як привілей, а не право.

Сутність політики рефінансування у широкому розумінні полягає у зміні НБУ умов рефінансування комерційних банків і в регулюванні у такий спосіб попиту з їхнього боку на додаткові резерви, тобто на кредити НБУ.

Згідно зі статтею 25 Закону України «Про Національний банк України» [4] одним із основних економічних заходів і методів грошово-кредитної політики є регулювання обсягу грошової маси, зокрема, через рефінансування комерційних банків. Відповідно до статті 42 Закону України «Про Національний банк України» НБУ надає кредити комерційним банкам для підтримки ліквідності за ставкою не нижче ставки рефінансування Національного банку та в порядку, визначеному Національним банком.

Види та порядок надання кредитів Національним банком України комерційним банками визначено у Положенні про регулювання Національним банком України ліквідності банків України шляхом рефінансування, депозитних та інших операцій, затвердженому постановою Правління Національного банку України від 30.04.2009 № 259 [5]. Згідно з цим Положенням для ефективного регулювання ліквідності банків, виконання функції кредитора останньої інстанції Національний банк з урахуванням поточної ситуації на грошово-кредитному ринку застосовує, зокрема, такі інструменти:

- операції з рефінансування (постійно діюча лінія рефінансування для надання банкам кредитів овернайт, кредити рефінансування);
- операції репо (операції прямого репо, операції зворотного репо);
- операції з власними борговими зобов'язаннями (депозитні сертифікати овернайт та до 90 днів);
- операції з державними облігаціями України.

Відповідно до положень «Про надання Національним банком України стабілізаційних кредитів банкам України, затвердженого Постановою Правління НБУ від 13.07.2010 р. № 327, та «Про окремі питання рефінансування банків», затвердженого Постановою Правління НБУ від 22.05.2014 р. № 303, з метою забезпечення безпеки та фінансової стабільності банківської системи, захисту інтересів вкладників і кредиторів платоспроможні банки можуть отримувати кредити від НБУ на певних умовах та терміном до 2-х років [6; 7].

Згідно з прийнятим «Положенням про надання Національним банком України кредитів банкам України для збереження їх ліквідності» [8], затвердженого Постановою Правління НБУ від 24.02.2014 р. №91, Національний банк приймає рішення про надання кредиту банку для збереження його ліквідності за таких умов: зменшення на 2% за останні 5 робочих днів до дати звернення банку обсягу вкладів (депозитів) фізичних та юридичних осіб, які обліковуються банком на балансових рахунках 2600, 2602, 2605, 2610, 2615, 2620, 2622, 2625, 2630, 2635, 2650, 2651, 2652, 2655, Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України, затвердженого постановою Правління НБУ від 17.06.2004 р. № 280 [9], та неможливості підтримання банком своєї ліквідності в Національному банку шляхом застосування інших інструментів підтримання ліквідності банків.

Дослідження показали, що механізм рефінансування банків в Україні пройшов довгий і складний шлях формування: від адресного рефінансування банків за рішенням органів державної влади, що стало причиною не повернення великої частини наданих коштів до застосування інструментів і механізмів рефінансування, які загальноприйняті в міжнародній банківській практиці.

Класифікацію кредитів з рефінансування можливо представити залежно від різних факторів:

- 1) залежно від форми кредитування банківських установ:
 - облікові кредити;
 - ломбардний кредит;
- 2) залежно від методів надання:
 - прямі кредити;
 - кредитні аукціони (тендерний метод);

3) залежно від терміну надання:

- короткострокові, які надаються на 1 або декілька днів (кредит «овернайт»);
- середньострокові, до 1 року (ломбардне кредитування);
- довгострокові, більше 1 року (стабілізаційні кредити);

4) залежно від способів рефінансування банків:

- проведення операцій на відкритому ринку (операції РЕПО);
- проведення операцій на міжбанківському ринку (ломбардне кредитування).

Залежно від класифікації кредитів рефінансування організовується ведення бухгалтерського обліку за встановленим внутрішнім порядком на відповідних аналітичних рахунках балансових та позабалансових рахунків Плану рахунків бухгалтерського обліку як Національного банку України [10], що є кредитором, так і на відповідних аналітичних рахунках комерційних банків-позичальників [9].

Класифікацію рахунків НБУ для обліку операцій з рефінансування наведено на рис. 1.

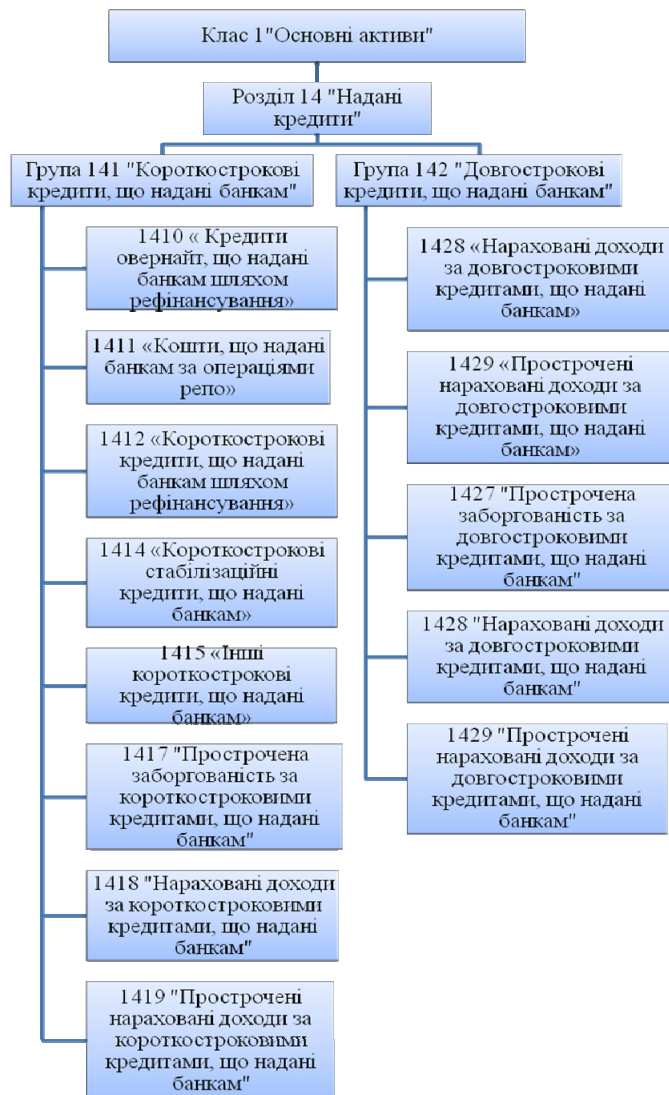


Рис. 1. Класифікація рахунків НБУ для обліку операцій з рефінансування (складено на основі [10])

Для обліку операцій з рефінансування в Плані рахунків НБУ передбачено бухгалтерські рахунки класу 1 «Основні активи» та 14 розділу «Надані кредити». Відповідно у 14 розділі виділено наступні групи рахунків III порядку:

- для обліку короткострокових кредитів – 141 «Короткострокові кредити, що надані банкам»;

– для обліку довгострокових кредитів – «Довгострокові кредити, що надані банкам».

Таким чином, з метою обліку надані комерційним банкам кредити поділяються за терміном погашення, а саме:

- короткострокові (до одного року);
- довгострокові (понад один рік).

Для обліку короткострокових кредитів використовуються такі рахунки IV порядку зазначених вище груп:

- 1410 «Кредити овернайт, що надані банкам шляхом рефінансування»;
- 1411 «Кошти, що надані банкам за операціями репо»;
- 1412 «Короткострокові кредити, що надані банкам шляхом рефінансування»;
- 1414 «Короткострокові стабілізаційні кредити, що надані банкам»;
- 1415 «Інші короткострокові кредити, що надані банкам».

Для обліку нарахованих та отриманих процентних доходів НБУ використовує бухгалтерські рахунки класу 6 «Доходи» та 60 розділу «Процентні доходи». Відповідно у 60 розділі виділено групу рахунків III порядку – 6042 «Процентні доходи за кредитами, що надані банкам».

Відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку Національного банку України регіональні управління НБУ можуть самостійно розробляти внутрішній план аналітичних рахунків, визначати порядок відкриття рахунків та їх закриття. Постійне супроводження внутрішнього плану аналітичних рахунків здійснюється централізовано.

Нижче представлені систематизовані проведення щодо операцій з рефінансування відповідно до Плану рахунків НБУ (табл. 1).

Одночасно з обліком в НБУ отримання та погашення кредитів з рефінансування відображається і на балансових рахунках комерційного банку-позичальника. Облік кредитів, що отримані комерційним банком від НБУ, ведеться за відповідними субрахунками рахунків 1 класу «Казначейські та міжбанківські операції», 13 розділу «Кошти Національного банку України», а саме:

- 131 «Короткострокові кредити, отримані від Національного банку України» (за цим рахунком обліковуються кредити овердрафт через рефінансування, кошти за операціями репо, короткострокові кредити через рефінансування, короткострокові стабілізаційні кредити, що отримані від Національного банку України);

- 132 «Довгострокові кредити, отримані від Національного банку України» (довгострокові кредити, довгострокові стабілізаційні кредити, отримані від Національного банку України).

Процентні витрати обліковуються за рахунками групи 700 «Процентні витрати за коштами, отриманими від Національного банку України».

Основні проведення щодо відображення операцій із супроводження рефінансування банку представлено в табл.2.

Як зазначалося вище, під час надання кредиту з рефінансування Національним банком комерційному банку операції здійснюються як на балансі НБУ, так і на балансі банка-позичальника. У разі розбіжностей між датою угоди та датою розрахунків, банк-позичальник має відобразити суму зобов'язання з кредитування датою здійснення кредитної операції на позабалансових рахунках, тобто у день виникнення в банку зобов'язання з кредитування: 9110 «Зобов'язання з кредитування, що отримані від банку», а НБУ, в свою чергу, відображає розбіжності на рахунку 9110 «Кредитні лінії та інші зобов'язання з кредитування, що надані».

НБУ в обліку надані зобов'язання з кредитування відображає за дебетом рахунків для обліку наданих зобов'язань з кредитування (рахунки 1 класу), а за кредитом – контррахунок на суму зобов'язання згідно з договором (рахунки 9 класу). Банк-позичальник, в свою чергу, відображає отримані зобов'язання з кредитування за дебетом контр рахунку (рахунки 9 класу), а за кредитом – рахунок для обліку отриманих зобов'язань з кредитування на суму передбачену договором (рахунки 1 класу) [9; 10].

Облік операцій з рефінансування банків в установах НБУ

Зміст операції	Дт	Кт	Сума
1. Надання кредиту (крім зобов'язань за кредитами овернайт)	9110	9910	наданого кредиту
2. Відображення суми наданих кредитів на дату розрахунку (валютування)	1410, 1411, 1412, 1414, 1415, 1423, 1424, 1430	3200, рахунок позичальника	коштів, яка зарахована позичальникові
		1425, 1435	дисконту (у разі надання кредиту з дисконтом, стягнення одноразової комісії тощо)
3. Визнання доходів за наданими кредитами	1418, 1428, 1438	6042, 6043	нараховання процентів
	1425, 1435		амортизації дисконту
4. Отримання доходів (нарахованих процентів та процентів, які позичальник сплачує авансом)	3200, рахунок позичальника	1418, 1419, 1428, 1429, 1438, 1439	отриманих доходів
5. Отримання процентів авансом (доходи, що належать до звітного періоду)	1418, 1428, 1438	6042, 6043	нараховання процентів
	1425, 1435		амортизації дисконту
6. Погашення кредиту та отримання доходів (у разі наявності на дату погашення кредиту нарахованих, але не отриманих процентів)	3200, 3207, рахунок позичальника	1410, 1411, 1412, 1414, 1415, 1417, 1423, 1424, 1427, 1430, 1437	кредиту
		1418, 1419, 1428, 1429, 1438, 1439	нарахованих доходів
7. Списання коштів на погашення заборгованості за наданими кредитами з кореспондентського рахунку банку відповідно до нормативно-правових актів з регулювання ліквідності банків України	3200, 3207, рахунок позичальника	1410, 1411, 1412, 1414, 1415, 1417, 1423, 1424, 1427, 1430, 1437	кредиту
		1418, 1419, 1428, 1429, 1438, 1439	нарахованих доходів
8. Непогашення кредиту в термін, передбачений кредитним договором	1417, 1427, 1437	1410, 1411, 1412, 1414, 1415, 1423, 1424, 1430	простроченої заборгованості за кредитом
9. Неотримання нарахованих доходів у термін, передбачений кредитним договором	1419, 1429, 1439	1418, 1428, 1438	прострочених нарахованих доходів
10. Визнання заборгованості за наданим кредитом та нарахованими за ним доходами сумнівною щодо погашення	1481, 1482, 1483, 1484	1410, 1411, 1412, 1414, 1415, 1417, 1423, 1424, 1427, 1430, 1437	сумнівної заборгованості за кредитом
	1425, 1435	1485	неамортизованого дисконту за кредитом, який визнано сумнівним щодо погашення
	1580	1418, 1428, 1438, 1419, 1429, 1439	сумнівних щодо отримання нарахованих доходів
11. Визнання доходів за знеціненими кредитами	1418, 1428, 1438, 1580	6042, 6043	нарахованих процентів
	1425, 1435, 1485	6042, 6043	амортизації дисконту
12. Одержання коштів на погашення заборгованості за знеціненими кредитами	3200, 3207, рахунок позичальника	1410, 1411, 1412, 1414, 1415, 1417, 1423, 1424, 1427, 1430, 1437, 1481, 1482, 1483, 1484, 1418, 1419, 1428, 1429, 1438, 1439, 1580	погашення заборгованості за кредитом та нарахованими доходами
	1425, 1435, 1485		
	1490	7700	зменшення резерву
13. Надходження коштів на погашення заборгованості за кредитами, списаними з балансових рахунків:			
	а) на балансових рахунках	3200	6710
б) на позабалансових рахунках		9910	погашення кредиту
		9910	отриманих доходів
14. Списання з обліку непогашеної заборгованості за наданими кредитами та нарахованими за ними доходами		9910	погашення кредиту
		9910	отриманих доходів
15. Непогашення кредиту в термін, передбачений кредитним договором	1447, 1457	1440, 1441, 1450, 1451	простроченої заборгованості за наданим кредитом
16. Неотримання нарахованих доходів у термін, передбачений кредитним договором	1449, 1459, 2779	1448, 1458, 2778	прострочених нарахованих доходів за наданим кредитом
17. Визнання заборгованості за наданим кредитом та нарахованими за ним доходами сумнівною щодо погашення	1481, 1482, 1483, 1484	1440, 1441, 1447, 1450, 1451, 1457	сумнівної заборгованості за наданим кредитом
	1445, 1455	1485	неамортизованого дисконту за наданим кредитом, який визнано сумнівним щодо погашення
	1580, 2980	1448, 1449, 1458, 1459, 2778, 2779	сумнівних щодо отримання нарахованих доходів за наданим кредитом

Облік операцій з рефінансування в установах комерційних банків

Зміст операції	Дт	Кт	Сума
1. Отримання короткострокового кредиту	1200	131	отриманого кредиту
2. Повернення короткострокового кредиту	131	1200	поверненого кредиту
3. Отримання довгострокового кредиту	1200	132	отриманого кредиту
4. Повернення довгострокового кредиту	132	1200	поверненого кредиту
5. Нарахування витрат:			
а) за короткостроковим кредитом	700	1318	нарахованих витрат
б) за довгостроковим кредитом	700	1328	
6. Сплата процентів:			
а) за короткостроковим кредитом	1318	1200	спланих процентів
б) за довгостроковим кредитом	1328	1200	

Обсяги та структура кредитів з рефінансування банків України у 2007–2013 рр.

(складено на основі [12])

Інструменти рефінансування	2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013	
	Обсяг, млрд. грн.	Процентна ставка, %	Обсяг, млрд. грн.	Процентна ставка, %	Обсяг, млрд. грн.	Процентна ставка, %	Обсяг, млрд. грн.	Процентна ставка, %	Обсяг, млрд. грн.	Процентна ставка, %	Обсяг, млрд. грн.	Процентна ставка, %	Обсяг, млрд. грн.	Процентна ставка, %
Загальний обсяг, у т.ч.	2,5	10,1	169,5	15,3	64,4	16,7	5,2	11,6	28,9	12,4	97,6	8,1	71,5	7,1
кредити овернайт, надані через постійно діючу лінію рефінансування	0,4	15,0	91,8	16,0	12,7	18,1	0,2	9,2	2,1	10,7	28,7	8,8	19,8	7,6
кредити, надані шляхом проведення тендера	2,0	14,5	15,2	16,6	1,2	16,3	0,5	10,5	3,2	11,4	11,7	7,7	13,8	6,8
через операції прямого РЕПО	-	-	23,1	13,8	0,5	16,0	0,1	9,2	23,6	12,0	56,7	7,9	36,0	6,9
довгострокові кредити	-	-	-	-	1,7	1,0	10,5	-	-	-	-	-	-	-
стабілізаційні кредити	-	-	36,8	14,1	46,9	16,1	3,4	8,3	-	-	0,5	9,5	2,0	8,9
через операції СВОП	-	-	2,6	15,1	1,4	23,1	-	-	-	-	-	-	-	-
кредити рефінансування під заставу майнових прав на кошти банківського вкладу (депозиту), розміщеного в НБУ	0,1	8,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Облікова ставка НБУ	x	8,0	x	12,0	x	10,25	x	7,75	x	7,75	x	7,5	x	6,5
Повернено кредитів	2,1	x	110,4	x	39,8	x	18,5	x	29,5	x	93,6	x	70,5	x

Дослідження показали, що проведення ефективного обліку операцій з рефінансування не можливе без адекватного аналізу та оцінювання даних процесів в динаміці. Обсяги та структура кредитів рефінансування наданих НБУ, а також облікові ставки НБУ та середньозважені процентні ставки за кредитами рефінансування у 2007–2013 рр., надані в табл.3.

Для наочного відображення розвитку рефінансування банків їх обсяги та процентні ставки рефінансування представлено на рис. 1.

З даних наведених в табл. 1 та на рис. 1 видно, що НБУ намагається постійно скорочувати обсяги рефінансування так, як ці операції є емісійними та небажаними для економічного розвитку. Але під час кризових явищ та дестабілізації фінансового ринку, що

призводить до зниження ліквідності банків НБУ вимушений активізувати механізми рефінансування. Під час глобальної фінансової кризи 2008 р. НБУ був не готовий ефективно діяти, дуже часта і швидка зміна вимог для одержання кредитів рефінансування не давала змоги вітчизняним банкам своєчасно відреагувати на них і відповідно отримати підтримку своєї ліквідності.

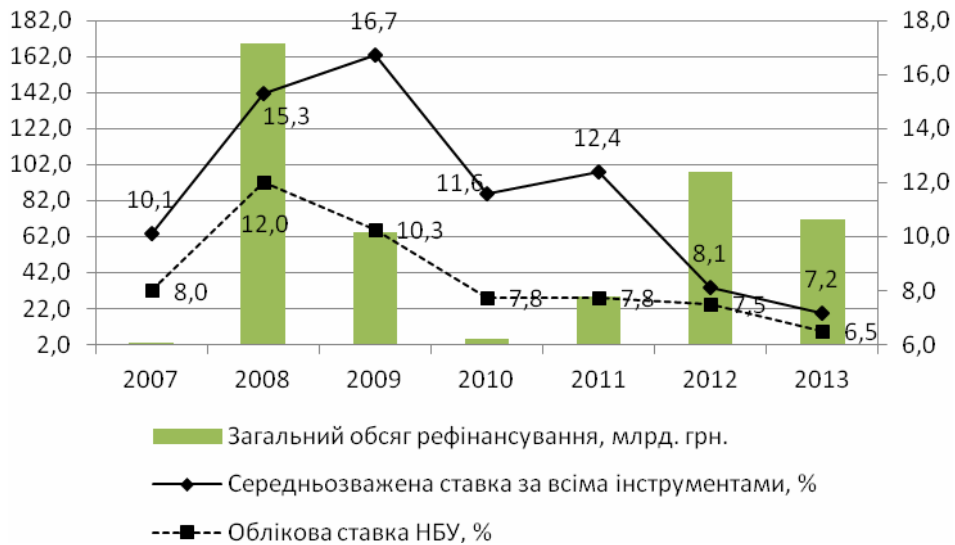


Рис. 2. Динаміка обсягів та процентних ставок рефінансування банків України у 2007–2013 роках

Як свідчать статистичні дані (рис. 1), на початку 2009 р. банківська система України мала проблему щодо масової заборгованості за кредитами. Для мінімізації ризиків неповернення кредитів НБУ залишив за собою право призначати куратора у банк, обмежувати обсяги активних операцій, забороняти видачу нових кредитів та залучення нових вкладників тощо [2]. Куратори у банку або тимчасова адміністрація назначалася для тих установ, які звертались до НБУ з проханням пролонгації кредитів рефінансування, що з боку позичальників розглядалося як санація [3].



Рис. 3. Динаміка кредитів овернайт та наданих шляхом проведення тендера у 2007–2013 роках

На початку 2010 р. у вітчизняних банківських установах почали простежуватися

позитивні тенденції із відновлення платоспроможності, тому НБУ знов перейшов на довгострокове кредитування. Зокрема, Постановою НБУ № 47 від 04.02.2010 р. [11] було затверджено Положення про рефінансування та надання Національним банком України кредитів банкам України на період її виходу на докризові параметри, яке визначало порядок надання НБУ стабілізаційного та стимулюючого кредиту. Стимулюючі кредити повинні були спрямовуватися на кредитування українського товаровиробника. Подібна цілеспрямованість мала стратегічне значення для економіки та безпеки держави, адже мала забезпечити вихід економіки на докризові параметри. Проте стимулюючий кредит банки надавали лише під інвестиційні проекти, які відповідали жорстким вимогам НБУ щодо формування ресурсів кредитування; рішення про видачу кредиту схвалювало Правління НБУ; ці кредити не могли використовуватися для перекредитування вже наявних банківських кредитів позичальника. Такі жорсткі умови стимулюючих кредитів рефінансування НБУ звели нанівець наміри щодо відновлення кредитування реальної економіки. Проте щодо стабілізаційного кредиту, то нормативно-правова база була більш-менш впорядкованою, що сприяло великій питомій вазі (65%) цього виду кредиту в загальній кількості кредитів рефінансування [12, с. 311].

У 2011 р. загальний обсяг операцій з рефінансування банківських установ сягав 28,9 млрд грн, що на 18,7 млрд грн більше, ніж у 2010 р., причому обсяг операцій прямого РЕПО становила 23,6 млрд грн (82%). Значна частка операцій РЕПО у структурі кредитів рефінансування банків, в даний період, була замовлення потребами розвитку ринку державних цінних паперів [13].

За 2011 р. банками повернуто кредитів на загальну суму 29,5 млрд грн, з них достроково – 8,6 млрд грн. Такому результату сприяла регулярна робота НБУ щодо прискорення повернення заборгованості за кредитами рефінансування, основна частка яких була надана під час загострення економічної та фінансової кризи [13].

У 2012 р. загальний обсяг кредитів рефінансування наближався до обсягів кризового 2008 р. і становили 97,6 млрд грн, що на 68,7 млрд грн більше, ніж у 2011 р. Пояснюється така ситуація поточною дефляційною динамікою, адже основна функція НБУ – підтримка цінової стабільності: якщо інфляція йде в мінус, то НБУ збільшує обсяги операцій РЕПО і проводить тендери з рефінансування. Крім того, в цей період банки зверталися до НБУ за рефінансуванням для підтримки короткострокової ліквідності, у т.ч. через підвищення її вартості на міжбанківському ринку [14].

У 2012 р. НБУ видавав нові кредити швидше, ніж банківська система погашала старі. Зауважимо, що великі суми рефінансування були видані проблемним банкам, які перебували на етапі ліквідації [12, с. 313]. Це свідчить про нездатність НБУ своєчасно виводити з ринку проблемні банки, що негативно впливає на стабільність вітчизняної банківської системи. Примітно і те, що нові порції рефінансування часто отримують банки, що не повністю розрахувалися за старими боргами, але у великих обсягах купують ОВДП.

На початок липня 2012 р. в боржниках Нацбанку були більше 50 банків, загальна заборгованість яких досягла 69,3 млрд грн, тоді як на початок року не перевищувала 65 млрд грн [12, с.313]. Проте, відповідно до даних 2010 р., ця заборгованість становила лише 32 млрд грн.

У посткризові 2010–2013 рр., в Україні рівень ліквідності банківської системи був задовільним і необхідності в наступних антикризових кроках не було, проте НБУ у 2014 році для підтримання відновлення зростання обсягів кредитування потрібно зробити більше, ніж загальне регулювання ліквідності банківського сектора.

Дослідження показали, що загалом забезпечено певні умови для належного відображення операцій рефінансування в обліку Національного банку України та комерційних банках, в планах рахунків передбачені рахунки для видачі чи отримання кредитів через інструменти рефінансування. Але і тут існують певні недоліки і проблеми, що потребують вирішення.

Вважаємо, що першою нагальною проблемою рефінансування в Україні є проблема забезпечення технічного питання, такого як надання короткострокових кредитів. У світі

широко використовуються внутрішньоденні кредити, як один з інструментів рефінансування. В багатьох країнах надання таких кредитів виступає певною гарантією забезпечення функціонування національної платіжної системи. Дані кредити можуть досягати великих обсягів та виступати важливим фактором підтримки поточної ліквідності комерційних банків [17, с. 215]. Наприклад, в США внутрішньоденні кредити видаються у великих масштабах, та в них існує певна особливість, в якій не передбачається врегулювання розрахунку пов'язаного з перерахунком федеральних фондів на рахунки до резервних банків. Також широко використовують даний вид рефінансування країни Європейського союзу. У Швеції кредити можуть надаватися у встановлені межі та без забезпечення, а за умови 100% забезпечення видаються без обмежень. В усіх банках, що входять до системи Європейського центрального банку, застосовують короткострокове рефінансування за допомогою видачі кредитів протягом одного операційного дня. Такий механізм забезпечує безперебійні розрахунки в національній системі та системі TARGET [17, с. 314].

Вважаємо, що такий вид рефінансування можна застосувати і в нашій вітчизняній практиці. Адже коли комерційний банк не має джерел надходжень грошових коштів при слабкому міжбанківському ринку, то йому необхідні позичкові кошти для стабілізації ліквідності банку та можливості здійснити платіжні розрахунки. Адже основною ціллю внутрішньоденних кредитів є забезпечення роботи платіжної системи. Національним банком України протягом операційного дня будуть надаватися кошти комерційним банкам, даний кредит повинен бути погашений до кінця операційного дня за рахунок надходжень на кореспондентський рахунок банку. Але якщо кредит не погашається, то його переводять в кредит овернайт. Дані кредити необхідно надавати на платній основі та під забезпечення. Особливістю цього кредиту виступає легкість та простота його отримання, а також швидке проведення певних розрахунків.

Наступною проблемою є недостатньо розвинений ринок державних цінних паперів. Хоча ми і спостерігається тенденцію до зростання використання операцій купівлі-продажу цінних паперів, державних облігацій, але не досить широко, як це використовується в інших країнах. Так, згідно з Листом від 27.03.2014 р. № 19-015/12997 [18], НБУ встановив для банків перелік цінних паперів, які він може розглядати у якості забезпечення кредитів рефінансування у II кварталі 2014 року:

- державні облігації України (ОВДП) усіх випусків;
- депозитні сертифікати НБУ, що знаходяться в обігу;
- облігації ДПУ з додатковим забезпеченням у формі Державної гарантії та зобов'язаннями емітента, яка видана КМУ;
- звичайні іпотечні облігації ДПУ;
- звичайні іпотечні облігації;
- облігації місцевих позик та облігації підприємств;
- векселі суб'єктів господарювання, що авальовані КМУ;
- враховані банком векселі суб'єктів господарювання;
- векселі банків, авальовані іншим банком.

Дані цінні папери повинні відповідати Положенню НБУ №259 [5].

Як показали дослідження, існує ще одна проблема, що знижує ефективність механізму рефінансування – порівняно високі ставки рефінансування. На теперішньому етапі ставка становить на рівні півтори облікової ставки 14,25% ($9,5 \times 1,5$), коли в США вона коливається від 0 до 0,25%. Але навіть останнє зниження ставок за кредитами рефінансування через зростання з 6,5 до 9,5% річних облікової ставки НБУ кардинально не відрізняється від раніше існуючих умов. Так, наприклад, до 15.04.2014 р. ставка рефінансування дорівнювала 19,5% ($6,5 \times 3$), а вартість стабілізаційних кредитів складала – 13% ($6,5 \times 2$). Тоді як наразі вони становлять 19% та 14,5% відповідно. Також існують великі розбіжності зі ставками на міжбанківському ринку, що не дає можливості нормальному функціонуванню комерційним банкам. Вважаємо, що необхідно приблизити відсоткові ставки до адекватного ринковому рівня. Дивлячись на світовий досвід, досить висока ставка рефінансування може сприяти зниженню обсягів рефінансування [19].

Як показали дослідження, в плані рахунків комерційного банку та в плані рахунків НБУ не передбачено окремих рахунків для обліку кредитів, що надані через операції прямого РЕПО та шляхом проведення тендера. Хоча частки таких кредитів від загального обсягу наданих кредитів шляхом рефінансування у 2013 році становили відповідно 50,3% та 19,3% (для порівняння у 2012 році – 58,1% та 12,0%) [13]. На сьогодні такі кредити в НБУ обліковуються на рахунку 1412 «Короткострокові кредити, що надані банкам шляхом рефінансування», а в комерційному банку на 1312 «Короткострокові кредити, що отримані від Національного банку України шляхом рефінансування». З огляду на зазначене вважаємо за доцільне ввести до Плану рахунків комерційних банків та в План рахунків НБУ відповідні рахунки IV порядку для обліку таких груп кредитів рефінансування як ті, що надані через операції прямого РЕПО та шляхом проведення тендера.

Ще однією з проблем діючого механізму рефінансування є недостатній контроль за цільовим використанням кредитів. Важливою проблемою для системи може стати те, що кредити надані НБУ використовуються не за призначенням. Це означає, що отримані кошти банки можуть використовувати з метою спекуляції на валютному ринку, та виведення її за кордон країни. Зокрема, досі існують корупційні чинники при наданні кредитів рефінансування, не розроблений порядок звіту та контролю за використанням раніше отриманих коштів тощо. Водночас, для обмеженого кола банківських установ проводяться нетранспарентні тендери з підтримки ліквідності за зниженою ставкою (майже вдвічі). Отже вирішення цієї проблеми може бути здійснено шляхом посилення контролю та вдосконалення фінансової та статистичної звітності про використання наданих кредитів рефінансування. З цією метою пропонуємо банкам при аналітичному обліку отримання та використання кредитів рефінансування відображати їх на субрахунках, відповідно до їх цільового призначення за кожною окремою операцією.

Висновки і перспективи подальших розробок. За результатами дослідження, можемо визначити основні шляхи вдосконалення обліку, аналізу та контролю процесів рефінансування банків в Україні:

- підтримка ліквідності банків переважно за допомогою короткострокового рефінансування, а саме через впровадження внутрішньоденних кредитів, за умови надійного забезпечення;
- підвищення ефективності підтримки банківської ліквідності за допомогою розвитку ринку держаних цінних паперів;
- надання кредитів за адекватною процентною ставкою та на рівних для всіх банків умовах;
- введення до Плану рахунків комерційних банків та в План рахунків НБУ окремих рахунків IV порядку для обліку груп кредитів рефінансування, що надані через операції прямого РЕПО та шляхом проведення тендера;
- підвищення контролю за здійсненням операцій рефінансування та цільовим використання кредитних ресурсів через їх облік на субрахунках, відповідно до їх цільового призначення за кожною окремою операцією.

Викладені вище пропозиції сприятимуть формуванню сучасної системи рефінансування, яка забезпечить стабільність банківської системи та дасть потужний поштовх до подальшого розвитку.

Недоліки та проблеми у вітчизняній практиці рефінансування, які проявилися під час системної банківської кризи, ще не повністю подолані. Так, потребує додаткового дослідження та доопрацювання чинна нормативно-правова база, механізми рефінансування за кожним окремим інструментом, особливості забезпечення повернення кредитів з рефінансування тощо. Подальші дослідження в цих сферах сприятимуть активізації кредитного ринку та досягненню макроекономічної стабільності в країні.

Список використаних джерел

1. Салтикова Г.В. Рефінансування банків: світова практика та напрями розвитку в

- Україні / Г.В. Салтикова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 2(14). – С. 142–145.
2. Карпінський Б.А. Фінанси: термінологічний словник / Б.А. Карпінський, Т.Б. Щира / Мін-во освіти і науки України. – К. : Професіонал, 2007. – 608 с.
3. Шарп У.Ф. Інвестиції / У.Ф. Шарп, Г.Дж. Александер, Дж.В. Бэйли ; [пер. с англ.]. – М. : Инфра-М, 1998. – 1028 с.
4. Про Національний банк України : закон України : прийнято ВР 20.05.1999 р. № 679-ХІV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
5. Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України шляхом рефінансування, депозитних та інших операцій : постанова Правління НБУ від 30.04.2009 р. № 259 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0410-09>.
6. Положення про надання Національним банком України стабілізаційних кредитів банкам України : постанова Правління НБУ від 13.07.2010 р. № 327 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0540-10>.
7. Положення про окремі питання рефінансування банків : постанова Правління НБУ від 22.05.2014 р. № 303 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/z0532-14.
8. Положення про надання Національним банком України кредитів банкам України для збереження їх ліквідності : постанова Правління НБУ від 24.02.2014 р. № 91 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/z0323-14.
9. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України : постанова Правління НБУ від 17.06.2004 р. № 280 // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2004. – Вип. 9. – С. 24–54.
10. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку Національного банку України : постанова Правління НБУ від 23.12.2005 р. № 496 // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2006. – Вип. 3. – С. 21–59.
11. Положення про рефінансування та надання Національним банком України кредитів банкам України : постанова Правління НБУ від 04.02.2010 р. № 47 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0146-10.
12. Москвічова О.С. Рефінансування як одна з форм державного регулювання ринку кредитних послуг / О.С. Москвічова // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2013. – № 23. – С. 310–314 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/60.pdf>.
13. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
14. НБУ збільшує рефінансування банків через дефляцію [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2012/07/15/329410/>.
15. Гриньков Д. Під кожний жир. Банки так и не вернули вовремя около 60 млрд грн кредитов рефинансирования, полученных от НБУ в разгар кризиса / Дмитрий Гриньков // Бизнес. – 2010. – № 30. – С. 34–37.
16. Гриньків Д. НБУ б'є рекорди в рефінансуванні банків [Електронний ресурс] / Дмитро Гриньків. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2012/08/16/285786>.
17. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць / Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України" ; ред. А. О. Спіфанов. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2009. – Вип. 24. – 386 с.
18. Лист НБУ від 27.03.2014 р. № 19-015/12997 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pard.ua/news/pard_news/2013-03-31-14%253A26.
19. Олифер Г. УКБС-НБУ: Підходи до рефінансування необхідно змінювати [Електронний ресурс] / Галина Олифер. – Режим доступу : http://pard.ua/news/pard_news/2013-03-31-14%253A26.

ПЕТРИШИНА Н. С.

ст. викладач
ПВНЗ «Хмельницький економічний університет»

ГОНЧАРУК Н. С.

студент магістратури
ПВНЗ «Хмельницький економічний університет»

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ

У статті розглянуто існуючі класифікації витрат. Проведено аналіз класифікації витрат в управлінському та бухгалтерському обліку. Встановлено, що витрати є одним із факторів формування та управління прибутком. Запропоновано використовувати багатокритеріальну класифікацію витрат за принципом «різні витрати для різних цілей». Встановлено, що детальний аналіз величини та структури витрат за відповідними класифікаційними ознаками полегшує їх управління та дає можливість пошуку резервів зниження витрат.

Ключові слова: витрати, класифікація витрат, управління, виробництво, продукція.

ПЕТРИШИНА Н. С.

ст. преподаватель
ЧВУЗ «Хмельницкий экономический университет»

ГОНЧАРУК Н. С.

студент магистратуры
ЧВУЗ «Хмельницкий экономический университет»

КЛАССИФИКАЦИЯ РАСХОДОВ

В статье рассмотрены существующие классификации расходов. Проведен анализ классификации затрат в управленческом и бухгалтерском учете. Установлено, что расходы являются одним из факторов формирования и управления прибылью. Предложено использовать многокритериальную классификацию затрат по принципу «разные затраты для разных целей». Установлено, что детальный анализ величины и структуры затрат по соответствующим классификационным признакам облегчает их управление и дает возможность поиска резервов снижения затрат.

Ключевые слова: затраты, классификация расходов, управление, производство, продукция.

PETRYSHYNA N. S.

senior lecturer
Private Institution of Higher Education "Khmelnyskyi Economical University"

HONCHARUK N. S.

master's degree student
Private Institution of Higher Education "Khmelnyskyi Economical University"

CLASSIFICATION OF COSTS

The existing classification of costs has been considered in the article. The analysis of the classification of costs in management and accounting has been conducted. It has been determined that the costs are the factor of formation and management of profit. It has been proposed to use multicriteria classification of costs according to the principle "different costs for different purposes". It has been established that a detailed analysis of the value and cost structure for the relevant classification features facilitates their management and provides an opportunity the search of reserves to reduce costs.

Keywords: costs, cost classification, management, production, products.

tinna.dom@gmail.com, seltik3@mail.ru

Постановка проблеми. Одним із основних факторів, що впливають на ефективну діяльність та конкурентоспроможність підприємства, є витрати. Правильний підхід до формування витрат дозволить ефективно використовувати ресурси підприємства. Для цього

потрібно досліджувати сутність та класифікацію витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних науковців класифікацію витрат досліджували Бутинець Ф.Ф., Давидович І.Є., Сук Л.К., Садовська І.Б., Гура П.О., Бабіч В.В. та інші. Класифікація допомагає глибше зрозуміти сутність витрат, вивчити порядок їх формування і мету використання.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження класифікації витрат, як одного із способів управління прибутком підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологічні та методичні засади формування інформації про витрати підприємства в бухгалтерському обліку визначає П(С)БО 16 "Витрати". Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [7].

В умовах формування ринкових відносин виникає проблема не стільки у визначенні суми витрат, їх розподілі за об'єктами та забезпеченні мінімізації, скільки в управлінні ними в умовах конкуренції та визнання доцільності і досягнення необхідної їх прибутковості. Причому завдання полягає не в їх мінімізації, а у досягненні такого рівня, за яким вони визнаються споживачами та приносять відповідний прибуток виробникам. З метою управління витратами суб'єкта господарювання проводиться їх класифікація [6].

Класифікація витрат – це поділ витрат на класи на основі певних загальних ознак об'єктів і закономірних зв'язків між ними.

Найбільш економічно доцільний підхід до побудови системи обліку витрат – це виділення типових груп рішень (наприклад, контроль за трудовими витратами або використанням матеріалів) і вибір відповідних об'єктів обліку витрат (наприклад, продукція або підрозділ).

Виділяють три напрями класифікації витрат в управлінському обліку: 1) для оцінки запасів та визначення фінансових результатів; 2) для прийняття управлінських рішень; 3) для контролю і регулювання діяльності. Професор Ф.Ф. Бутинець надає таку класифікацію витрат для оцінки запасів та визначення фінансових результатів: - вичерпні та невичерпні; - витрати на продукцію та витрати періоду; - прямі та непрямі; - основні та накладні [2].

Сук Л.К. додає до класифікації витрат для оцінки запасів та визначення фінансових результатів виробничі та невиробничі витрати.

Вичерпні витрати – це збільшення зобов'язань або зменшення активів у процесі поточної діяльності для отримання доходу звітного періоду. Невичерпні витрати – це збільшення зобов'язань або зменшення активів у процесі поточної діяльності для отримання доходу або іншої вигоди в майбутніх періодах [8]. Під прямими розуміють такі витрати, які пов'язані з виробництвом одного певного виду продукції. Непрямими витратами називають витрати, які неможливо розрахувати за окремими видами продукції за ознакою прямої належності, оскільки вони пов'язані з виготовленням декількох видів продукції або з різними стадіями її обробки. До непрямих зараховують витрати на утримання й експлуатацію машин та обладнання, на підготовку та освоєння виробництва, втрати від браку, загальновиробничі, адміністративні та інші виробничі витрати. Основні витрати – це витрати, безпосередньо пов'язані з технологічним процесом виготовлення продукції та немінучі за будь-яких умов та характері виробництва, незалежно від рівня та форм організації управління. Накладні витрати – це витрати, які не пов'язані безпосередньо з технологічним процесом виготовлення продукції, а утворюються під впливом певних умов роботи з організації, управління та обслуговування виробництва.

Для прийняття управлінських рішень витрати поділяють на постійні та змінні; релевантні та нерелевантні; дійсні та можливі; маржинальні та середні.

Релевантні витрати – це витрати, величина яких може бути змінена внаслідок прийняття рішення. Нерелевантні витрати – це витрати, величина яких не залежить від прийняття рішення [2]. Класифікація витрат на релевантні та нерелевантні здійснюється з метою визначення впливу управлінського рішення на величину затрат [4].

Маржинальні витрати – це витрати на виробництво додаткової одиниці продукції. Середні витрати – це загальні витрати на виробництво додаткової групи продукції, поділені на загальну кількість одиниць продукції. Дійсні витрати – це витрати, які вимагають сплати грошей або витрачання інших активів. Можливі витрати – це вигода, яка втрачається, коли вибір одного напрямку дії вимагає відмовитись від альтернативного рішення [2].

За ступенем контролю і регулювання діяльності витрати поділяють на контрольовані (регульовані) та неконтрольовані (нерегульовані), що є важливим для управлінської діяльності. Ця класифікація означає міру, до якої керівник може контролювати витрати і відповідати за них.

Витрати матеріалів, заробітної плати є контрольованими витратами, а амортизація, сплата податків і зборів, зміна рівня цін на матеріали та інші витрати, пов'язані з інфляцією, є неконтрольованими витратами.

Контрольованими витратами є витрати центрів відповідальності у межах підприємства, на які такі центри можуть мати вплив і контролювати. Неконтрольованими є витрати, які здійснюються адміністрацією підприємства і на які центри відповідальності не можуть впливати і контролювати їх [8].

У фінансовому обліку використовують таку класифікацію витрат на виробництво за різними ознаками:

1. За центрами відповідальності (місцем виникнення витрат) — витрати окремих виробництв, цехів, дільниць, технологічних переділів тощо, з розподілом на витрати: основного виробництва; допоміжного (підсобного) виробництва [1, с. 3]. Така класифікація використовується з метою здійснення контролю за відповідальними особами за місцем виникнення затрат [4].

2. За видами продукції, робіт, послуг – витрати на окремі вироби, типові зразки виробів, групи однорідних виробів, напівфабрикати, одноразові замовлення, валову, товарну, реалізовану продукцію. Така класифікація дозволяє визначити економічну ефективність виробництва окремих видів продукції.

3. За однорідним складом витрат – одноелементні та комплексні.

4. За видами витрат – витрати за економічними елементами, за статтями калькуляції.

Групування витрат за економічними елементами: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати [1, с. 3].

Групування витрат за статтями калькулювання здійснюється залежно від технологічних і організаційних особливостей підприємства.

5. За способами перенесення вартості на продукцію – прямі та непрямі витрати.

6. За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат – змінні та постійні – така класифікація здійснюється з метою оптимізації самого виробничого процесу та аналізу безбитковості виробничого процесу (в системі обліку за змінними витратами) [4].

Змінні витрати — це витрати, абсолютна величина яких зростає зі збільшенням обсягу випуску продукції і зменшується з його зниженням (витрати на сировину, матеріали, технологічне паливо і енергію, на оплату праці виробничого персоналу з відрахуваннями на соціальні заходи тощо).

Постійні витрати – це витрати, абсолютна величина яких зі збільшенням (зменшенням) обсягу випуску продукції істотно не змінюється (це витрати, пов'язані з обслуговуванням і управлінням виробництвом, а також витрати на забезпечення господарських потреб виробництва).

7. За календарними періодами: поточні; довгострокові; одноразові.

Така класифікація використовується для забезпечення повного та рівномірного відображення витрат у складі собівартості.

8. За доцільністю витрачання: продуктивні — передбачені технологією та організацією виробництва; непродуктивні — необов'язкові, що виникають у результаті недоліків в організації виробництва, порушення технології тощо. Класифікація витрат на продуктивні та непродуктивні потрібна з метою контролю за економічним використанням ресурсів [4].

9. За відношенням до собівартості продукції: витрати на продукцію — прями і загальновиробничі витрати. Загальновиробничі витрати поділяються на постійні та змінні. Витрати періоду — витрати, які не включаються до виробничої собівартості і розглядаються як витрати того періоду, в якому вони були здійснені — це адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати [1, 3].

Звертаючи увагу на План рахунків бухгалтерського обліку, а саме на 9 клас рахунків «Витрати діяльності», бачимо ще такі види витрат:

- собівартість реалізації;
 - загальновиробничі витрати;
 - адміністративні витрати;
 - витрати на збут;
 - інші витрати операційної діяльності (витрати на дослідження, розробки, купівлю-продаж іноземної валюти, сумнівні та безнадійні борги, визнані штрафи та інші);
 - фінансові витрати;
 - втрати від участі в капіталі;
 - інші витрати (втрати від зменшення корисності активів, їх уцінки, втрати від не операційних курсових різниць та інші);
 - податок на прибуток [5].
- Рахунки класу "Витрати діяльності" застосовуються для узагальнення інформації про витрати операційної, інвестиційної, фінансової та іншої діяльності підприємства. Класифікація допомагає глибше зрозуміти суть витрат, вивчити порядок їх формування і мету використання.

Висновки з даного дослідження. Оскільки класифікація витрат за кожною окремою ознакою має різну мету використання, то в процесі управління витратами повинні спільно використовуватися різні класифікації витрат залежно від різних ситуацій і цілей. Детальний аналіз величини, структури та групування витрат за відповідними класифікаційними ознаками полегшує їх управління та дає можливість пошуку резервів зниження витрат.

Список використаних джерел

1. Бабіч В.В. Фінансовий облік (облік активів) : навч. посібник / В.В. Бабіч, С.В. Сагова. — К. : КНЕУ, 2006. — 282 с.
2. Бухгалтерський управлінський облік : підручник для студентів спец. "Облік і аудит" ВНЗ / за ред. Ф.Ф. Бутинця. — [3-є вид., доп. і перероб.]. — Житомир : ПП "Рута", 2005. — 480 с.
3. Гура П.О. Облік видів економічної діяльності : навч. посібник. / П.О. Гура. — К. : Знання, 2004. — 541 с. — (Вища освіта XXI століття).
4. Давидович І.Є. Контролінг : навч. посібник / І.Є. Давидович. — К. : Центр учбової літератури, 2008. — 552 с.
5. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : інструкція : затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р., із змінами та доп.
6. Мних Є.В. Економічний аналіз : підручник / Є.В. Мних. — К. : Знання, 2011. — 630 с.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України від 31.12. 1999 р. № 318 (із змінами та доп.). — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Сук Л.К. Фінансовий облік : навч. посіб. / Л.К. Сук, П.Л. Сук. — [2-е вид., перероб. і доп.]. — К., 2012. — 647 с.

ПРИНАДА І. В.

викладач кафедри обліку і аудиту
ПВНЗ «Хмельницький економічний університет»

НАЗАРЧУК О. Д.

студентка-магістр
ПВНЗ «Хмельницький економічний університет»

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В статті розглянуто особливості обліку виробничих запасів на підприємствах України, їх класифікацію та оцінку. Метою даної статті є дослідження сучасних проблем обліку виробничих запасів та висунення пропозицій щодо їх усунення. В результаті проведеного дослідження встановлено, що до цього часу залишаються невирішеними багато важливих питань, пов'язаних з розробкою науково обґрунтованої системи обліку використання виробничих запасів.

Ключові слова: виробничі запаси, первісна вартість, бухгалтерський облік, облікова політика, автоматизація обліку виробничих запасів.

ПРИНАДА И. В.

преподаватель кафедры учета и аудита
ЧВУЗ "Хмельницкий экономический университет"

НАЗАРЧУК Е. Д.

студентка-магистр
ЧВУЗ "Хмельницкий экономический университет"

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассмотрены особенности учета производственных запасов на предприятиях Украины, их классификации и оценки. Целью данной статьи является исследование современных проблем учета производственных запасов и выдвижения предложений относительно их устранения. В результате проведенного исследования установлено, что до этого времени остаются нерешенными много важных вопросов, связанных с разработкой научно-обоснованной системы учета использования производственных запасов.

Ключевые слова: производственные запасы, первоначальная стоимость, бухгалтерский учет, учетная политика, автоматизация учета производственных запасов.

PRUNADA I. V.

teacher of the department of accounting and audit
PHEI "Khmelnyskyi Economical University"

NAZARCHUK O. D.

master's degree student
PHEI "Khmelnyskyi Economical University"

MODERN PROBLEMS OF ACCOUNTING OF PRODUCTION RESERVES AT THE ENTERPRISE

The peculiarities of accounting of production reserves at the enterprises of Ukraine, their classification and estimation are considered in the article. The aim of this article is a research of modern problems in accounting of productive reserves and nomination proposals for their elimination. As a result of conducted study, it has been established that many important issues remain unresolved by this time. These problems are related to the development of scientifically grounded accounting system of production reserves using.

Key words: productive reserves, initial cost, accounting, accounting policy, automation of production reserves accounting.

irisha-rene@mail.ru

Постановка проблеми. Розвиток виробництва неможливий без виготовлення

конкурентоспроможної продукції та її реалізації на внутрішніх і зовнішніх ринках збуту. Водночас необхідною передумовою здійснення виробничого процесу є наявність достатньої кількості виробничих запасів, які є важливою частиною активів підприємства.

Вирішення проблеми ефективного розвитку та зростання виробничого потенціалу господарських підприємств потребує створення системи управління виробництвом, в основу якої має бути покладено формування інформації про виробничі запаси підприємства. Тому розробка та впровадження основних напрямів підвищення ефективності господарської діяльності підприємств передбачає вдосконалення обліку і контролю виробничих запасів, які забезпечують менеджерів і керівників належною інформацією для прийняття управлінських рішень.

Проблеми обліку запасів на підприємстві є актуальними, оскільки на сьогоднішній день важливим є вирішення питання пристосування сучасної системи обліку виробничих запасів до вимог оптимізації оперативності та достовірності надання інформації для потреб менеджменту з метою раціоналізації управління такими активами та підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання в цілому.

Належним чином організований облік виробничих запасів, тобто якісна поінформованість про їх наявність та рух, має суттєве значення в управлінні виробничою діяльністю кожного підприємства та в контролі за зберіганням матеріальних цінностей. У зв'язку з цим в сучасних умовах об'єктивно виникла необхідність перегляду існуючої практики організації обліку запасів.

Формування достовірної інформації про наявність та рух виробничих запасів і правильне ведення бухгалтерського обліку їх вартості забезпечує достовірність фінансової звітності. Саме тому питання удосконалення бухгалтерського обліку виробничих запасів є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні питання обліку виробничих запасів висвітлені у працях відомих вітчизняних учених-економістів. Значну увагу їм приділяли Бутинець Ф.Ф., Валусев Б.І., Голов С.Ф., Жилкіна Л.В., Гуцайлюк З.В., Кужельний М.В., Лінник В.Г., Рудницький В.С., Ткаченко Н.М., Сопко В.В. Зокрема, Рибалко О.М. та Болдуєва О.В. досліджували вдосконалення обліку виробничих запасів на підприємствах загалом [1]. Проте ряд важливих проблем обліку виробничих запасів залишаються актуальними та потребують нагального вирішення.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення проблем обліку виробничих запасів на підприємствах задля забезпечення ефективного управління виробничим процесом в сучасних умовах господарювання, що дозволить керівництву підприємства отримувати якісну інформацію, а також пошук шляхів їх успішного вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблеми обліку виробничих запасів приділяється значна увага, оскільки від організації їх обліку залежить розвиток як підприємства, так і економіки країни в цілому.

Згідно з П(С)БО 9 «Запаси» запаси – це 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.

Важливе значення для правильного обліку запасів має порядок їх оцінки. В обліку запаси відображаються за первісною вартістю.

Відповідно до П(С)БО 9 первісною вартістю запасів, придбаних за плату, є собівартість, яка складається з таких фактичних витрат:

- сум, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахуванням непрямих податків;
- сум ввізного мита;
- сум непрямих податків, які пов'язані з придбанням запасів і не відшкодовуються підприємству;

- транспортно-заготівельних витрат (затрати на заготівлю запасів, оплата тарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи і транспортування запасів усіма видами транспорту до місця їх використання, включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування запасів);

- інших витрат, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою. До таких витрат, зокрема, відносяться прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати підприємства на доопрацювання і покращення якісно-технічних характеристик запасів [2].

Придбані (отримані) або вироблені запаси зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. При цьому, надходження запасів на підприємство можливе шляхом придбання їх за плату, виготовлення власними силами підприємства, внесення до статутного капіталу, одержання підприємством безоплатно.

Однією з важливих умов якісного обліку матеріалів є застосування комп'ютерних програм для автоматизації обліку з передовими методами організації складського господарства та обліку матеріалів.

Для організації безперебійного постачання, розміщення, зберігання і видачі виробничих запасів потрібно правильно організувати складське господарство, тому що в діяльності підприємства не завжди можна добитися повного узгодження темпів постачання матеріальних ресурсів, темпів виробництва і збуту готової продукції.

Тому доцільно контроль за запасами проводити у відповідності з наступними принципами:

- 1) завозити матеріали необхідно лише ті, що використовуються у виробництві;
- 2) розмір запасу кожного виду сировини та матеріалів встановлювати з урахуванням середнього виробничого запасу, який містить поточну потребу, підготовчий та гарантійний запаси;
- 3) зберігання запасів організувати за сучасними ресурсозберігаючими технологіями;
- 4) запаси повинні підлягати повному обліку, маркуванню та етикетуванню [1, с.212].

Не менш актуальною на сьогодні залишається проблема переходу на комп'ютеризовану форму обліку, оскільки ще багато підприємств ведуть журнально-ордерну форму обліку. Це дуже трудомісткий процес, але потрібно розуміти, що облік матеріальних цінностей неможливий без застосування комп'ютерних технологій.

Так як на підприємстві залишаються все ще невирішеними питання щодо вдосконалення документації оперативного та аналітичного обліку виробничих запасів, особливо нагальною постає проблема автоматизації їх обліку. Вирішення цих питань полягає в розробці основних напрямів і конкретних рекомендацій з удосконалення методики обліку виробничих запасів, в їх оцінці при вибутті, методики проведення аналізу ефективного використання виробничих запасів, а також посиленні інформаційної та контрольної функцій обліку в управлінні виробництвом.

Основними негативними аспектами в діяльності підприємства в сфері обліку запасів є:

- низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств;
- невідповідний рівень контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів;
- обмеженість контролю використання виробничих запасів;
- складність визначення справедливої (ринкової та неринкової) вартості запасів, що полягає у використанні підприємствами бартерного обміну, більше того, обміну на неподібні активи.

Вирішення цих проблем потребує оновлення системи отримання інформації про виробничі запаси, використання нетрадиційних для вітчизняної облікової практики підходів до ефективного їх використання та оптимізації результатів діяльності підприємства через застосування принципів і методів бухгалтерського обліку [3].

Саме тому можна виділити наступні шляхи подолання проблем ведення обліку виробничих запасів на підприємствах: підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств, яке забезпечується запровадженням інформаційних технологій обробки економічної інформації; удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами та обґрунтування раціональних методів проведення інвентаризації виробничих запасів; узгодження механізмів бухгалтерського і податкового обліку виробничих запасів; обґрунтування системи обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки і технології виробництва; чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів підприємств (застосування прийомів обліку за центрами відповідальності, заходів контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів) [4].

Висновки з даного дослідження. Підсумовуючи вище зазначене, можна зробити висновок, що реалізація перелічених напрямів удосконалення обліку запасів підприємством призведе до значного підвищення результативності його фінансово-економічної діяльності. Вирішення комплексу суперечливих та дискусійних питань обліково-аналітичного управління виробничими запасами є актуальним для більшості підприємств і потребує подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Рибалко О.М. Вдосконалення обліку виробничих запасів / О.М. Рибалко, О.В. Болдуєва // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – № 6. – С. 210–215.
 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : затв. наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246, зі змінами та доп.
 3. Князюк І. Актуальні проблеми обліку виробничих запасів на підприємствах України / І. Князюк // Удосконалення обліку й аналізу в системі управління підприємства. – 2012.
 4. Світлична В.Ю. Актуальні проблеми організації і ведення обліку виробничих запасів підприємствами України [Електрон. ресурс] / В.Ю. Світлична. – Режим доступу : http://www.economy-confer.com.ua/full_article/716.
-

РОЖЕЛЮК В. М.

к. е. н., доцент

Тернопільський національний економічний університет

**ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ПЕРЕРОБКИ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ**

В статті розкрито основні напрямки формування облікового забезпечення виробничого процесу переробки продукції сільського господарства, визначено сутність поняття переробка продукції у порівнянні з виробництвом та обробкою, зроблено спробу класифікувати види виробництва із врахуванням технології та організації діяльності переробних підприємств. Визначено вплив технологічних процесів на побудову облікової системи на переробних підприємствах, розроблено модель обліку і контролю за якістю продукції переробки, яка враховує основні стадії виробничого процесу. Нами визначено також проблемні аспекти організації документального забезпечення фактів господарського життя переробки сільськогосподарської продукції, обґрунтовано доцільність налагодження на переробних підприємствах електронного документообігу, що забезпечить належну організацію облікового процесу переробки продукції сільського господарства у ринкових умовах господарювання та врахування потреб інформаційного суспільства.

Ключові слова: переробка, обробка, виробництво, сільськогосподарська продукція, переробні підприємства, виробничий процес, технологічні особливості, облікова система, організація обліку, документообіг, давальницька сировина, якість продукції, контроль.

РОЖЕЛЮК В. Н.

к. э. н., доцент

Тернопольский национальный экономический университет

**ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЦЕССА ПЕРЕРАБОТКИ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ**

В статье раскрыты основные направления формирования учетного обеспечения производственного процесса переработки продукции сельского хозяйства, определена сущность понятия переработка продукции по сравнению с производством и обработкой, сделана попытка классифицировать виды производства с учетом технологии и организации деятельности перерабатывающих предприятий. Определено влияние технологических процессов на построение учетной системы перерабатывающих предприятий, разработана модель учета и контроля за качеством продукции переработки, которая учитывает основные стадии производственного процесса. Нами определены также проблемные аспекты организации документального обеспечения фактов хозяйственной жизни переработки сельскохозяйственной продукции, обоснована целесообразность налаживания на перерабатывающих предприятиях электронного документооборота, который обеспечит надлежащую организацию учетного процесса переработки продукции сельского хозяйства в рыночных условиях хозяйствования и учета потребностей информационного общества.

Ключевые слова: переработка, обработка, производство, сельскохозяйственная продукция, перерабатывающие предприятия, производственный процесс, технологические особенности, учетная система, организация учета, документооборот, дачвальческое сырье, качество продукции, контроль.

ROZHEL'YUK V. M.

candidate of economical sciences, associate professor

Ternopil National Economical University

**ARRANGEMENT OF ACCOUNTING SUPPORT OF AGRICULTURAL
PRODUCTION PROCESSING**

The article deals with the main trends of forming accounting support of agricultural production processing; the essence of production remaking comparing with manufacture and processing is defined; the types of production are classified taking into consideration technology and arrangement of processing plants activity. The influence of technological processes on forming accounting system at processing plants is investigated; the model of accounting and quality control of production taking into account the main stages of manufacture is developed. The author investigated problem aspects of arrangement of documentary support of

agricultural processing. It was proved the importance of electronic data usage that supports proper arrangement of accounting process of agricultural production processing in market conditions and satisfies the needs of information society.

Key words: processing, adaptation, manufacture, agricultural production, processing plants, manufacturing process, technological peculiarities, accounting system, arrangement of accounting, documents circulation, customer's raw materials, quality of production, control.

rozelyk@ukr.net

Постановка проблеми. Розвиток переробного виробництва в кожній країні залежить від багатьох факторів: наявності сировини, природнокліматичних умов; розвитку виробничих сил та технічного оснащення; задоволення потреб населення країни в окремих видах промислової продукції та продовольчих товарів; наявності фінансових та матеріальних ресурсів переробних підприємств тощо. Україна має сприятливі умови для успішного розвитку переробного виробництва – розвинуте сільськогосподарське виробництво, кваліфіковані кадри, наукова база, дорожньо-транспортна мережа.

Про актуальність свідчить і Розпорядження Кабінету міністрів України “Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки” від 14 серпня 2013 р. № 843-р [6], в якому дві з шести обраних галузей відносяться до переробки: “агропромисловий комплекс за напрямками – виробництво, зберігання харчових продуктів, у тому числі дитячого харчування, а також виробництво біопалива, з орієнтацією на імпортозаміщення” та “переробна промисловість за напрямом – імпортозаміщувальне металургійне виробництво”.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дане питання з різних сторін досліджували А.Н. Сушкевич [9], Г.В. Нашкерська [4, с. 119], Р.М. Косміна [2, с. 13], О.П. Кундря-Висоцька [3, с. 66], П.В. Чебанова, Ю.А. Василенко [11, с. 109], Ф.Ф. Бутинець, О.Л. Войналович, І.Л. Томашевська [1, с. 191], В.Г. Швець [12, с. 75], Н.М. Ткаченко [10, с. 66], проте основним аспектом організації обліку на переробних підприємствах доцільно приділити більше уваги стосовно врахування технологічних особливостей переробки сільськогосподарської продукції та налагодження ефективного документообігу фактів господарської діяльності.

Формулювання цілей. Метою статті є обґрунтування організаційних основ облікового забезпечення процесу переробки сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу. Для дослідження особливостей організації бухгалтерського обліку переробних підприємств, насамперед необхідно з'ясувати сутність поняття “переробка”. Адже, незважаючи на активне обговорення даної теми в наукових колах, питання сутності вказаного поняття залишається нерозкритим, проте потребує уваги зважаючи на його лексичну близькість з поняттям “виробництво”.

Дійсно, досі не існує чіткої межі між вказаними поняттями. Якщо дефініції виробництва можна зустріти в довідковій, науковій та ін. літературі, то трактування поняття “переробка” є доволі рідкісним. Так, чи не єдиним нормативним актом, що дає визначення поняттю “переробка”, є Цивільний кодекс України: “переробка – це використання однієї речі (матеріалу), в результаті чого створюється нова річ” (ст. 332) [13].

При цьому, вважаємо, що розглядаючи дане питання, необхідно враховувати і поняття “обробка”, яке також є доволі близьким як за звучанням, так і за значенням. Електронний словник “Словопедія” трактує обробку (оброблення) як “надання чомусь потрібного вигляду, доведення до певного стану; упорядкування, удосконалення тощо” [7], тобто фактично знову ж йдеться про вплив на певний матеріал для надання йому певних якостей, створення речі вищого рівня.

Таким чином, можемо зробити висновок про те, що повністю ототожнювати їх не можна, оскільки незважаючи на явну подібність значень, відмінності все ж є. Графічно співвідношення описуваних понять зображено на рис. 1.

Отже, на наш погляд, “виробництво”, “переробка” та “обробка” співвідносяться наступним чином. Переробка та виробництво є дуже подібними процесами, оскільки в

кожному з них йдеться про створення нової речі, проте вони не є синонімічними, оскільки носять різні смислові відтінки.

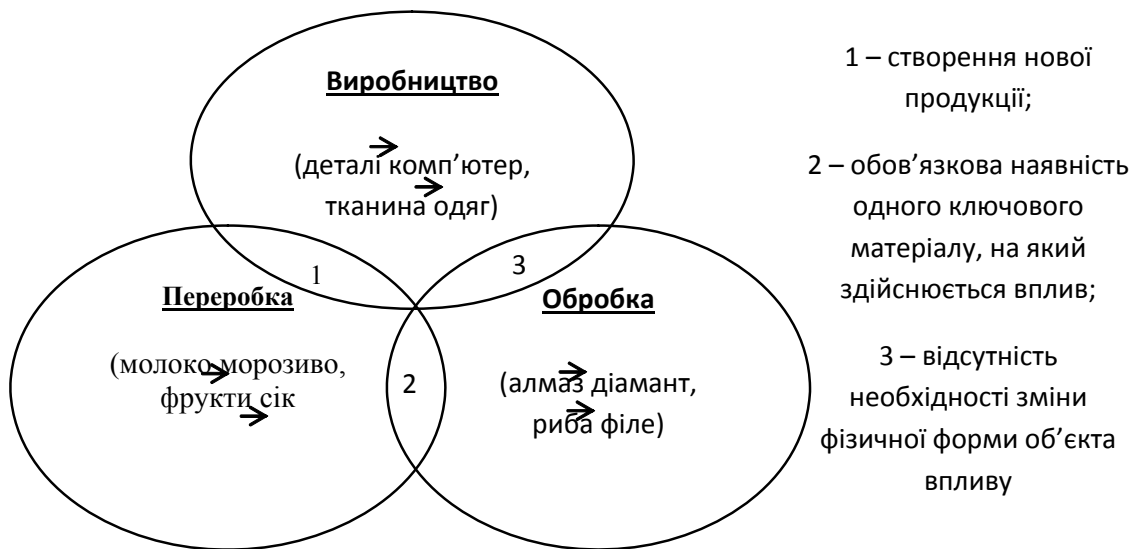


Рис. 1. Співвідношення понять “виробництво”, “переробка” та “обробка”

Кожен з видів переробки має свою специфіку організації виробництва і, як наслідок, специфіку організації бухгалтерського обліку даних процесів, характер організації праці, рівень механізації виробництва тощо. В свою чергу, вдосконалення технології виробництва, зниження втрат і зменшення відходів, підвищення якості продукції є основними резервами нарощування обсягів виробництва та здешевлення продукції, що, в свою чергу, призводить до зростання прибутковості підприємств. Класифікація видів виробництва наведена в табл. 1.

Автори багатьох публікацій з питань обґрунтування технологічних процесів в обліку розкривають загальну послідовність його ведення. Побудова технологічного процесу ведення обліку повинна включати послідовність його фаз, визначення потоків документообігу, порядок контролю документів, які надходять від різних підприємств та осіб. Будь-які технології включають три компоненти: людей, процедури та технологічні документи [8, с. 692].

Таблиця 1

Класифікація видів виробництва

№ з/п	Вид виробництва	Характеристика
1	Індивідуальне виробництво	Виробництво одиничних, якісних особливих видів продукції згідно із замовленнями споживачів. Об'єктом калькуляції собівартості є одинично виготовлені вироби.
2	Серійне виробництво - (дрібносерійне виробництво) - (великосерійне виробництво)	Виробництво, в якому виготовляється заздалегідь певна кількість (партия, серія) даного типу виробу. Об'єктом калькуляції виступає середня собівартість одиниці даної серії. - Дрібносерійне виробництво (однорідна продукція виготовляється відносно невеликими партіями; літакобудування) - Великосерійне виробництво (виготовлення однорідної продукції великими партіями)
3	Масове виробництво	Безперервно оновлюване виробництво однорідної продукції. Об'єктом калькуляції є середня собівартість одиниці виготовлених у звітному періоді однорідних виробів.

Теоретично доведено, що без врахування технології виробництва неможливо налагодити об'єктивний бухгалтерський облік готового продукту. Кожна нова технологія, її удосконалення та зміни викликають необхідні зміни в системі аналітичного обліку. Вплив технології на подальший розвиток бухгалтерського обліку виступає однією із важливих проблем дослідження обліку затрат на підприємствах переробки.

Нами розроблена відповідна модель відображення цих процесів у системі обліку (рис. 2).

Автор пропонує в умовах комп'ютерного обліку затрати на готовий продукт відображати в аналітичному обліку за їх складом (за кількістю і якістю). Це дасть можливість здійснювати оперативний контроль за формуванням складу готової продукції, запобігати її фальсифікації, співставляти фактичні затрати зі стандартами або технічними умовами виробництва.

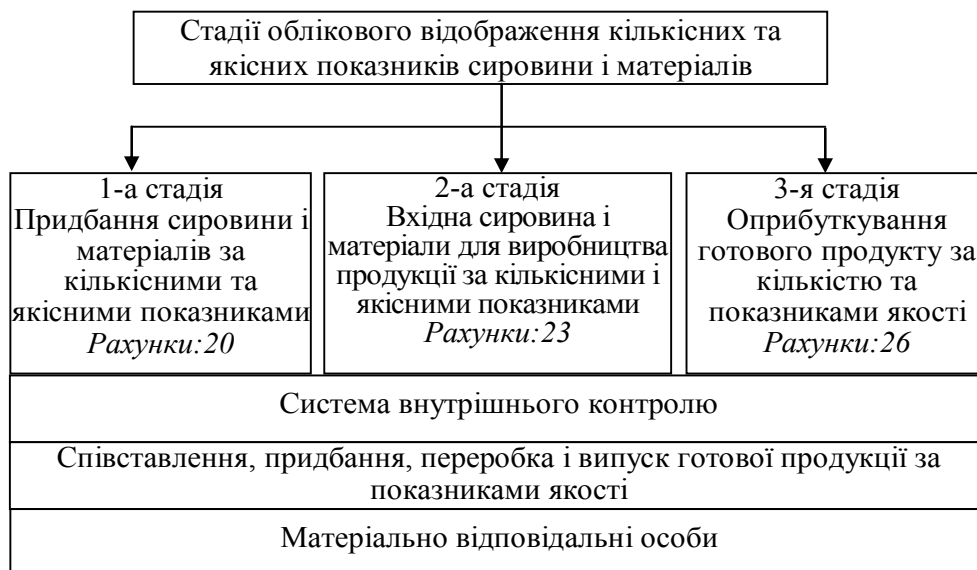


Рис. 2. Модель обліку і контролю якості продукції, що виготовляється підприємством

Переробні підприємства можуть мати як свою сировину, так і придбану на стороні, давальницьку, в т.ч. закордонну. Все це накладає свій відбиток на побудову первинного обліку сировини, яку отримує підприємство з різних джерел та організовує ведення її аналітичного обліку.

Організація документообігу як інструменту забезпечення функціонування ефективної системи комунікації на переробному підприємстві є основою всього бухгалтерського обліку, адже без наявності документа не відбувається жодних записів у системі. Первинна документація знаходиться на нижньому рівні ієрархічної системи облікового відображення і саме на її підставі ведеться бухгалтерський облік операцій з надходження і вибуття, що обліковується (табл. 2.)

Запорукою успішної роботи переробних підприємств завжди є ефективна діяльність персоналу, проте вчорашні методи обробки інформації суттєво цьому перешкоджають. Наскрізний автоматизований контроль виконання на всіх етапах роботи з документами значно підвищує якість роботи виконавців, робить терміни підготовки документів більш прогнозованими і керованими.

Форму та обов'язкові реквізити графіка документообігу в нормативно правових актах не визначено, але слід враховувати, що, чим більше деталей буде в ньому обумовлено, тим більша ймовірність того, що всі операції відбуватимуться вчасно. У графіку документообігу повинні бути описані всі види робіт з документами (створення, перевірка, обробка, зберігання та передача до архіву) та за кожним із них повинні зазначатися особливості роботи, терміни виконання та відповідальна особа. Найпоширенішою є таблична форма

зведеного графіка документообігу, запропонована нами для переробних підприємств на рис. 3.

Таблиця 2

Бухгалтерський облік як відображення ФГЖ [5, с. 62]

Процес відображення ФГЖ	Результат відображення	
	Зміст інформації	Носій інформації
Первинна реєстрація	Інформація за окремими фактами господарської діяльності (інформація 1 порядку)	Первинні документи. Зведені облікові документи (за необхідності)
Облікове узагальнення	Узагальнена інформація за однотипними фактами господарської діяльності (інформація 2-го порядку)	Облікові регістри. Документи звітності
Визначення фінансових результатів	Інформація про фінансові результати господарювання	Облікові регістри. Документи звітності

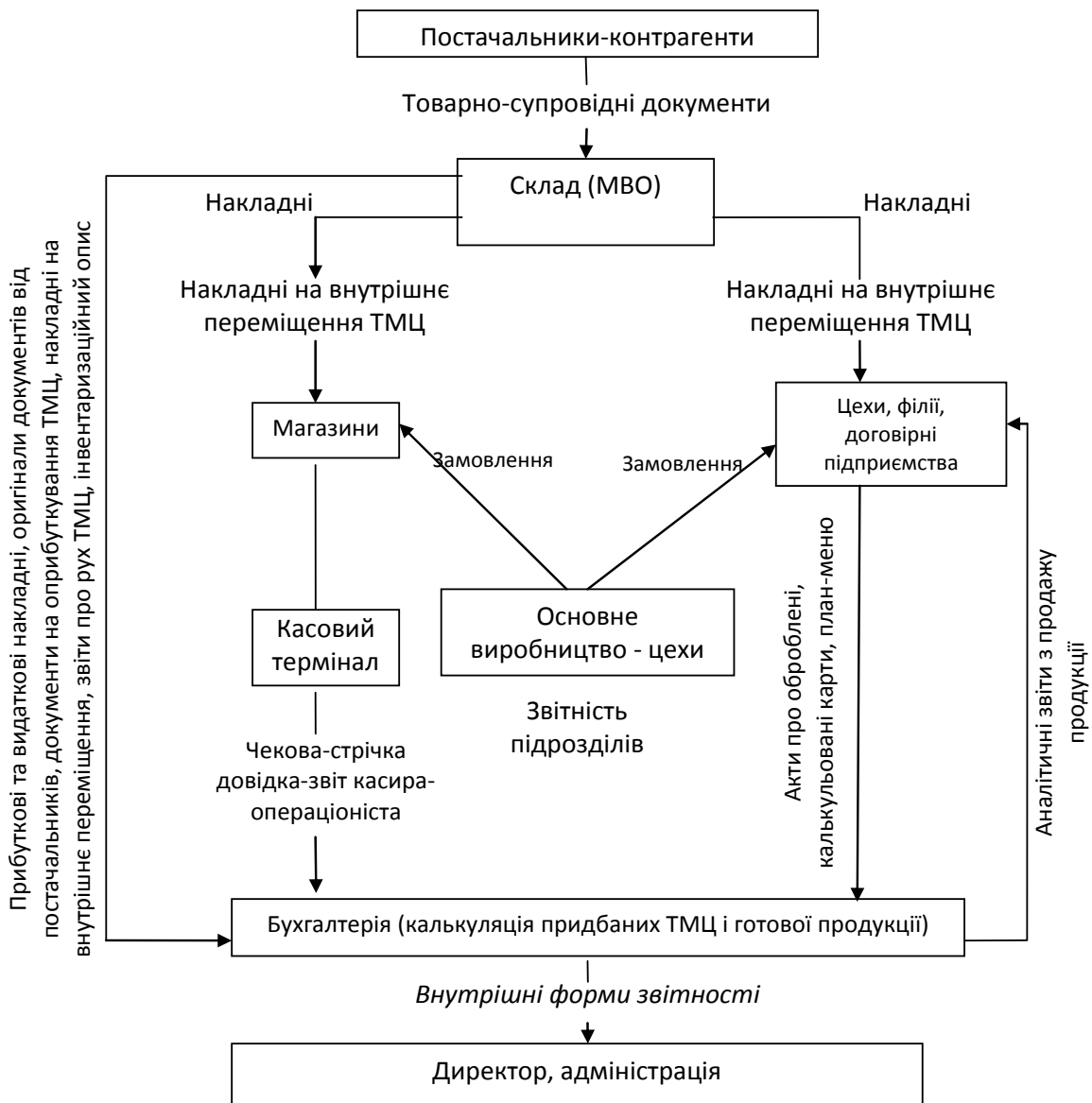


Рис. 3. Графік документообігу переробного підприємства

Нині автоматизація документообігу на підприємстві потрібна така, як автоматизація бухгалтерського обліку в середині 90-х років ХХ ст. Аналізуючи діяльність сучасних переробних підприємств, можна зробити висновок, що на більшості з них організовано документообіг паперових документів, створених за допомогою комп'ютера. Цей вид документообігу необхідно відрізнити від електронного, який пов'язаний із передачею документа віртуально без створення його паперового примірника. Труднощі щодо організації електронного документообігу пов'язані з удосконаленням та налаштуванням програмного забезпечення.

Організація електронного документообігу вирізняється від паперового та повинна враховувати особливості, вказані на рис. 4, щоб забезпечити належну організацію обробки облікової інформації для всіх груп користувачів. Проте, для загальної картини процесу переробки продукції сільського господарства необхідно враховувати, що всі стадії виробничого процесу взаємопов'язані між собою, кожна наступна неможлива без попередньої, на кожній з них необхідно мати відповідної інформацію для здійснення аналізу та контролю.



Рис. 4. Особливості організації електронного документообігу на переробному підприємстві

Таким чином, впровадження системи автоматизації документообігу забезпечує реєстрацію, облік і зберігання документів, оперативний доступ до документів та звітної інформації, ефективне управління процесами руху та обробки документів, скорочення часу процедур узгодження документів та прийняття рішень, підвищення виконавської дисципліни, скорочення невиробничих витрат робочого часу співробітників, мінімізацію фінансових витрат на документообіг і діловодство.

Висновки. Отже, інформаційні потреби користувачів облікової інформації переробних підприємств неможливо забезпечити без належної організації обліку, контролю та аналізу процесу переробки. Тому, нами з'ясовано сутність поняття «переробка» у співвідношенні з поняттями «виробництво» та «обробка». Переробка та виробництво є дуже подібними процесами, оскільки в кожному з них йдеться про створення нової речі, проте вони не є синонімічними, оскільки носять різні смислові відтінки, що враховано нами при обґрунтуванні процесу переробки сільськогосподарської продукції з врахуванням технологічних особливостей переробних галузей АПК. Розроблена нами відповідна модель

обліку і контролю якості продукції, що виготовляється підприємством також дасть можливість здійснювати оперативний контроль за формуванням складу готової продукції, запобігати її фальсифікації, співставляти фактичні затрати зі стандартами або технічними умовами виробництва та визначати сильні та слабкі сторони організації облікового процесу.

Крім того, автором визначено переваги автоматизованого графіку документообігу процесу переробки сільськогосподарської продукції, що дасть можливість сформулювати відповідну інформаційну базу для прийняття ефективних управлінських рішень, а також наведено перелік виробничих особливостей підприємств переробної промисловості, які є найбільш значущими з точки зору організації здійснення контролю їх виробничого процесу.

Список використаних джерел

1. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку : [підручник для студентів спец. 7.050106 “Облік і аудит” вищих навчальних закладів] / Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.Л. Томашевська ; за ред. Ф.Ф. Бутиця. – [4-е вид., доп. і перероб.]. – Житомир : ППП “Рута”, 2005. – 528 с.
 2. Косміна Р.М. Бухгалтерський облік : навч. посібник / Р.М. Косміна. – К., 2003. – 174 с.
 3. Кундря-Висоцька О.П. Бухгалтерський облік : навч. посібник / О.П. Кундря-Висоцька. – К., 2004. – 303 с.
 4. Нашкерська Г.В. Бухгалтерський облік : навч. посібник / Г.В. Нашкерська. – К., 2004. – 464 с.
 5. Правовая бухгалтерия / отв. ред. С.Г. Чаадаев. – М., 2001. – 432 с.
 6. Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки : розпорядження Кабінету міністрів України від 14 серпня 2013 р. № 843-р // Урядовий кур’єр. – 27.11.13. – № 219. – С. 16.
 7. Словopedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slovoopedia.org.ua/30/53406/26051.html>
 8. Сухарева Л.О. Аудит: Оцінка у якості системи бухгалтерського обліку / Донец. Нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : Вид-во “Вебер” (Донецька філія), 2009. – 263 с.
 9. Сушкевич А.Н. Организация бухгалтерского учета в субъектах хозяйствования / А.Н. Сушкевич. – Минск : Ред. журн. «Пром.-торговое право», 2004. – 252 с.
 10. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник / Н.М. Ткаченко. – К., 2006. – 1080 с.
 11. Чебанова П.В. Бухгалтерський фінансовий облік : посібник / П.В. Чебанова, Ю.А. Василенко. – К., 2002. – 672 с.
 12. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посібник / В.Г. Швець. – [Вид. 2-е, стер.]. – К., 2004. – 444 с.
 13. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
-

ФАРІОН А. І.

к. е. н., старший викладач
Тернопільський національний економічний університет

КОМП'ЮТЕРНА МОДЕЛЬ РЕАЛІЗАЦІЇ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ОСНОВІ КІБЕРНЕТИЧНОГО ПІДХОДУ В СЗДУ

Виокремлено основні напрямки реформування бухгалтерського обліку сектору загального державного управління, досліджено питання впровадження інформаційних технологій, яке має вирішуватися через організацію процесу автоматизації окремих ділянок бухгалтерського обліку СДС економіки; на основі кібернетичного підходу запропоновано комп'ютерну модель обліку в СЗДУ (сектор загального державного управління), сформовано порядок створення і впровадження комп'ютерної системи бухгалтерського обліку. Досліджено переваги комп'ютерної форми ведення обліку порівняно з ручною, серед яких основними є передбачені в програмі правила ведення бухгалтерського обліку, паралельне ведення обліку за декількома стандартними блоками та алгоритмами.

Ключові слова: державний сектор економіки, інформаційні системи, системний підхід, модернізація, комп'ютерна модель, комп'ютерно-інформаційні технології, інформація, моделювання, електронний документообіг.

ФАРИОН А. И.

к. э. н., старший преподаватель
Тернопольский национальный экономический университет

КОМПЬЮТЕРНА МОДЕЛЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ОСНОВЕ КИБЕРНЕТИЧЕСКОГО ПОДХОДА В СОГУ

Выделены основные направления реформирования бухгалтерского учета сектора общего государственного управления, исследован вопрос внедрения информационных технологий, который должно решаться посредством организации процесса автоматизации отдельных участков бухгалтерского учета СДС экономики; на основе кибернетического подхода предложена компьютерная модель учета в СОГУ, сформирован порядок создания и внедрения компьютерной системы бухгалтерского учета. Исследованы преимущества компьютерной формы ведения учета над ручной, среди которых основными предусмотрены в программе правила ведения бухгалтерского учета, параллельное ведение учета по нескольким стандартным блокам и алгоритмам.

Ключевые слова: государственный сектор экономики, информационные системы, системный подход, модернизация, компьютерная модель, компьютерно-информационные технологии, информация, моделирование, электронный документооборот.

FARION A. I.

candidate of economical sciences, senior lecturer
Ternopil National Economic University

COMPUTER MODEL OF PROSPECTS' REALIZATION OF ACCOUNTING DEVELOPMENT BASED ON CYBERNETIC APPROACH IN THE GENERAL GOVERNMENTAL SECTOR

Basic directions of accounting reformation at the state sector administration are selected, questions of introduction of informational technologies are investigated that must be decided through organization of automation process of accounting separate areas of SDS in economy, the computer model of accounting is offered in SZDU on the basis of cybernetic approach, the order of creation and introduction of the computer system of accounting is formed. It is investigated the advantages of computer accounting procedure and manual, among them the basics are the foreseen in the program rules of accounting conducting, parallel conducting of accounting according standard blocks and algorithms.

Keywords: public sector, information systems, systems approach, upgrades, computer model, computer and information technology, information design, electronic document circle.

fantonna@mail.ru

Постановка проблеми. Одним із основних напрямків модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі є застосування інформаційних технологій під час реформування управління державними фінансами і запровадження електронного документообігу між казначейством та розпорядниками бюджетних коштів. Подальший розвиток бухгалтерського обліку пов'язаний з інтеграцією всіх підсистем і видів обліку в єдину інформаційну систему на основі новітніх комп'ютерно-інформаційних технологій. Бухгалтерський облік доходів і видатків суб'єктів державного сектору економіки є одним із найскладніших об'єктів обліку, для розробки його комп'ютерної моделі доцільно застосувати системний підхід.

Аналіз останніх публікацій. Системний підхід при дослідженні певного об'єкта, явища чи процесу застосовують у своїх працях такі відомі вітчизняні й зарубіжні науковці, як Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, Н. Г. Виговська, С. В. Івахненко, В. Ф. Палій, Н. Л. Правдюк, М. С. Пушкар, Я. В. Соколов, В. В. Сопко та інші, що забезпечує комплексність проведеного дослідження, детальний зв'язок елементів у розглянутій структурі об'єкта (явища, процесу), розробку напрямів їх удосконалення.

Мета статті. Виокремити основні напрямки реформування бухгалтерського обліку сектору загального державного управління, дослідити інтеграційні процеси бухгалтерського обліку в контексті розвитку інформаційних систем та специфіку їх взаємодії, розглянути бухгалтерський облік в секторі загального державного управління бюджетних установ як кібернетичну систему на основі математичної логіки.

Виклад основного матеріалу. Організація забезпечення технології облікового процесу включає декілька складових: інформаційне, методичне, технічне (у тому числі програмне) забезпечення [1]. Вказані позиції мають причинно-наслідковий зв'язок: так, через застосування методичного забезпечення нормативних актів та положень внутрішньої регламентації з бухгалтерського обліку видозмінюється облікова інформація, яка і виступає у своїй сукупності інформаційним забезпеченням технології облікового процесу; в свою чергу, програмне забезпечення, яке складає основу автоматизованої обробки інформації в бухгалтерському обліку, побудовано на методичному забезпеченні і за його участі облікова інформація набуває необхідного формату. Отже, методичне та програмне забезпечення відіграють перетворювальну роль по відношенню до інформаційного забезпечення, а тому посідають чільне місце в підсистемі забезпечення технології облікового процесу [2].

Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі виокремлює одну з наведених позицій, яку представлено у формі створення інформаційно-аналітичної системи моніторингу виконання бюджетів у режимі реального часу (2008–2015 рр.) та уніфікація програмного забезпечення з бухгалтерського обліку суб'єктів державного сектору (2008 р.). Втім, варто пояснити, що передбачені методологічні розробки автоматично передбачають їх кінцеву формалізацію у вигляді нормативно-правових актів регламентації бухгалтерського обліку в секторі загального державного управління [3]. Нагадаймо, що основними напрямками модернізації методології бюджетного обліку виступають: розробка НП(С)БОДС, плану рахунків бухгалтерського обліку, НП(С)ФЗДС. На основі загальних підходів до впровадження подібного методологічного інструментарію в систему бухгалтерського обліку, пропонується до опрацювання такий комплекс робіт з формування оновленого методичного забезпечення [4]:

- розробка НП(С)БОСЗДУ та НП(С)БОСЗДУ у відповідності до прийнятих МСБОДС;
- підготовка методичних рекомендацій за основними об'єктами обліку у відповідності до НП(С)БОСЗДУ;
- підготовка інструкції зі складання фінансової та бюджетної звітності, а також трансформації бюджетної інформації у фінансову звітність відповідно до НП(С)ФССЗДУ;
- підготовка інструкції з переходу на нові форми бухгалтерської звітності суб'єктами сектору загального державного управління (включатиме перехідні таблиці щодо перенесення статей зі старих форм звітності до нових);
- підготовка інструкції з інвентаризації активів, зобов'язань та капіталу на дату

переходу до Плану рахунків бухгалтерського обліку в секторі загального державного управління;

– підготовка інструкції щодо номенклатури рахунків Плану рахунків бухгалтерського обліку суб'єктів сектору загального державного управління та порядку його застосування;

– розробка інструкції з застосування плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетними установами (типова кореспонденція рахунків);

– розробка інструкції з застосування плану рахунків бухгалтерського обліку органами Державної казначейської служби (типова кореспонденція рахунків);

– розробка інструкції з застосування плану рахунків бухгалтерського обліку позабюджетними (цільовими) фондами (типова кореспонденція рахунків);

– підготовка інструкції з переходу на новий план рахунків щодо кожної з груп суб'єктів сектору загального державного управління (включатиме перехідні таблиці щодо перенесення сальдо рахунків та субрахунків зі старих планів рахунків на рахунки та субрахунки нового Плану рахунків для кожної з груп суб'єктів);

– підготовка інструкції зі складання Головної книги;

Виокремлення серед концептуальних напрямів реформування бухгалтерського обліку сектору загального державного управління питання впровадження інформаційних технологій має вирішуватися через організацію процесу автоматизації за окремими об'єктами обліку – не фінансових активів, фінансових активів, зобов'язань, забезпечення, власного капіталу, фінансових результатів, доходів, витрат, позабалансових активів та зобов'язань – у комплексному поєднанні на виході на План рахунків, а отже і на формування Головної книги. Метою створення суцільного уніфікованого програмного комплексу щодо бухгалтерського обліку в секторі загального державного управління виступає мінімізація шляху збирання й обробки інформації, максимальна оперативність інформації, прозорість та суцільна підконтрольність операцій із виконання бюджетів та кошторисів. Під час побудови програмного забезпечення мають бути використані наступні методи: системний підхід, моделювання, проектний, графічний, аналітичний, спостереження, розрахунковий, сітьовий, експертних оцінок [5, с. 20-21].

Важливе місце в процесі організації інформатизації бухгалтерського обліку обіймає моделювання, сутність якого полягає у побудові таких моделей, які відображають реально існуючі облікові, контрольні та аналітичні, планові процеси, що відповідають обсягам і характеру робіт, структурній побудові апарату, який здійснює облік, контроль і аналіз, планування. При цьому застосовуються найрізноманітніші моделі: економіко-математичні, імітаційні, статистичні, динамічні. Зауважимо, що при розробці проектів інформатизації бухгалтерського обліку мають бути використані графічні методи для побудови організаційно-структурних схем документообігу. Крім того, для оцінки обсягу етапів виконання проекту, окремих робіт, тривалості їх виконання, оптимізації витрат доцільно застосування сіткових графіків [6, с. 83–88].

Враховуючи характер, якого в результаті модернізації набуває система бухгалтерського обліку в секторі загального державного управління, в розробці його комп'ютерної моделі доцільно застосувати системний підхід. Системний підхід передбачає пізнання законів побудови, поведінки об'єкта дослідження, взаємодії його елементів на всіх рівнях структурної ієрархії, взаємозв'язків між її рівнями, забезпечення цілісності та функціонування об'єкту, а тому поєднує, з одного боку, внутрішні складові проблеми удосконалення обліку, а з другого – підпорядковує облікові рішення системі управління державним сектором економіки [7, с. 116].

Для врахування інтеграційних можливостей системи бухгалтерського обліку в СЗДУ в процесі управління його об'єктами, необхідно використовувати багаторівневий системний підхід (рис. 1), який передбачає [8; 9]:

– на теоретичному рівні – розробку класифікацій, сукупність яких виявиться достатньою для характеристики об'єктів обліку в процесі автоматизованого рішення бухгалтерського обліку в СЗДУ;

- на концептуальному рівні – визначення принципів організації, цілей і головних завдань обліку, розробку підходів до врахування взаємозв'язків обліку СЗДУ з іншими функціями управління. підходу, котрий передбачає інтеграцію обліку з іншими функціями управління;
- на методичному рівні – побудову моделі обліку, яка б практично реалізувала принципи організації обліку, узгоджувала її функціонування з плановою;
- на практичному рівні – реалізацію концептуальних і методичних рішень.

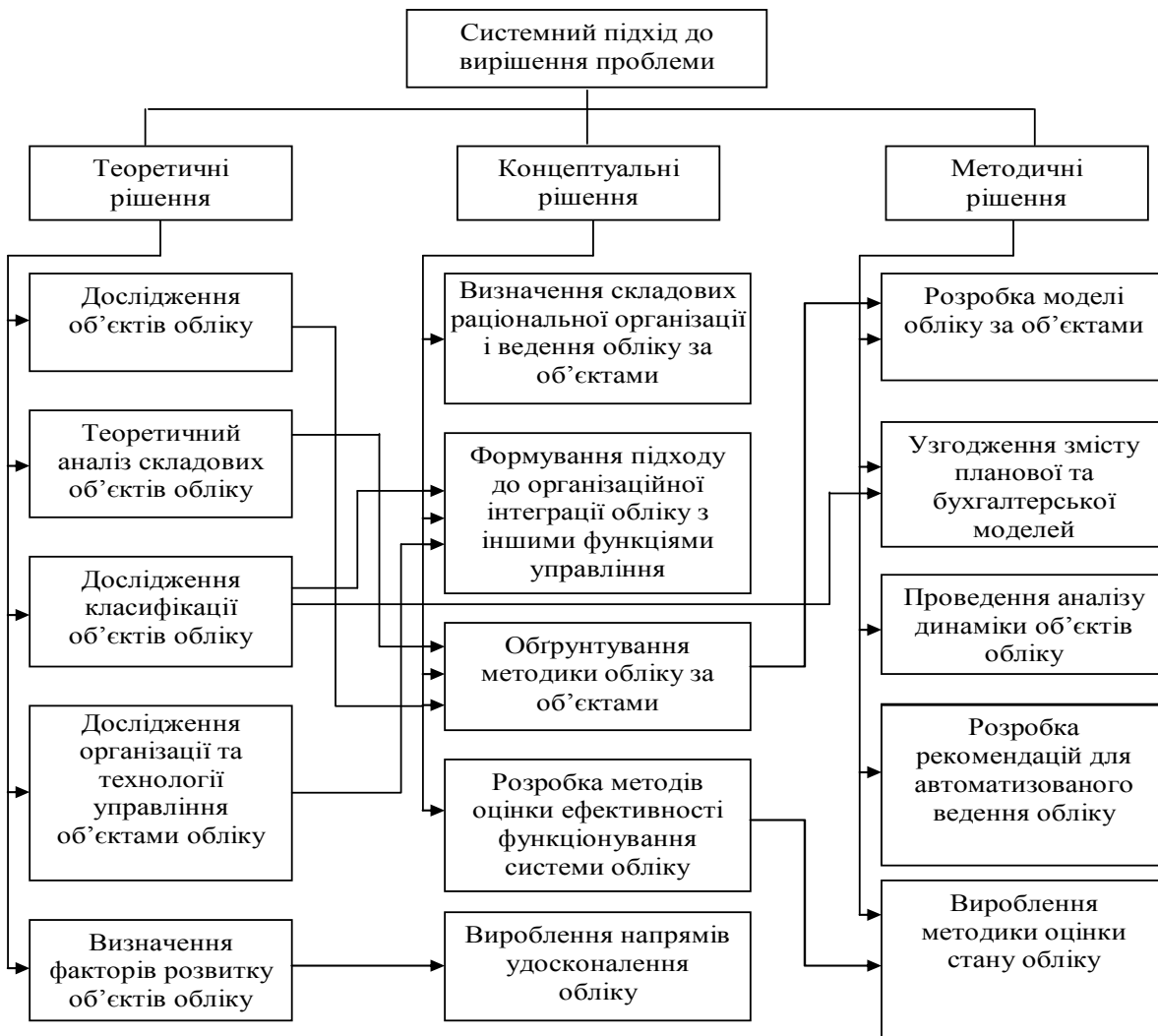


Рис. 1. Схема системного підходу до бухгалтерського обліку суб'єктів сектору загального державного управління

Системний підхід до виявлення проблем бухгалтерського обліку є найбільш ефективним засобом, який сприяє удосконаленню інформаційної системи суб'єкту в цілому, виявляючи зайві та неіснуючі компоненти системи, що є необхідними для управління.

Система бухгалтерського обліку є досить складною внаслідок ієрархічності внутрішньої будови та розвинутих взаємозв'язків між елементами. Така складність приводить до необхідності використання такого поняття, як „чорний ящик”, тобто у загальному випадку система бухгалтерського обліку СЗДУ (рис. 2) розглядається як перетворювач входів на виходи: $Y = RX$, де R – символічне позначення сукупності перетворень множини входів на множини виходів.

Елемент системи – це неподільна частина системи (за певного способу розбиття її), що має деяку самостійність стосовно всієї системи [10]. Неподільність елементів відносна: її потрібно розуміти як недоцільність у межах розглядуваної моделі даної системи враховувати внутрішню структуру окремих складових останньої. Будь-який об'єкт, узятий за первинний,

можна тлумачити як елемент (підсистему) деякої системи вищого рангу. Підсистема – частина системи, виокремлена за тими чи іншими системотвірними (наприклад, функціональними) ознаками. Так, якщо системою вважати облік не фінансових активів, то як підсистеми можна розглядати окремі об'єкти на різних рівнях ієрархії. Будь-яка система може бути підсистемою іншої системи, яка щодо неї є надсистемою. Елементи системи характеризуються тільки зовнішніми проявами у вигляді взаємодії з іншими елементами, що зумовлюється наявністю зв'язків між ними. Зв'язок елемента із зовнішнім середовищем моделюється за допомогою його входів і виходів.

На вході в систему бухгалтерського обліку СЗДУ ($X_1, X_2 \dots X_n$) надходить інформація щодо об'єктів обліку, а на виході системи – узагальнена інформація про стан цих облікових об'єктів ($Y_1, Y_2 \dots Y_m$).

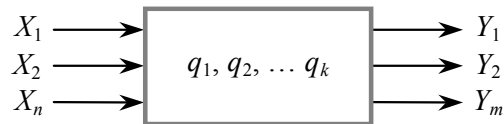


Рис. 2. Графічна схема системи бухгалтерського обліку СЗДУ

Якщо стан входів, виходів і параметрів системи зафіксовані в деякий момент часу t , то можна записати три вектори, які характеризують систему:

- вектор станів входів $X_t = (x_1, x_2 \dots x_n)t$;
- вектор станів виходів $Y_t = (y_1, y_2 \dots y_m)t$;
- вектор внутрішніх станів $S_t = (s_1, s_2 \dots s_k)t$.

Бухгалтерський облік як система забезпечує інформацію у безперервному ланцюгу подвійного запису фактів господарської діяльності на рахунках, а метод подвійного запису створює замкнутий контур інформаційних зв'язків у системі рахунків обліку, що чітко окреслює його межі. При (n) елементах максимальне число зв'язків визначається формулою (1):

$$A = n(n - 1), \quad (1)$$

де A – число зв'язків;
 n – кількість рахунків.

Для того, щоб елементи системи могли сприймати, запам'ятовувати та переробляти інформацію, вони мають перебувати в різних станах. Кожний елемент характеризується набором показників, причому зі зміною значення хоча б одного з них елемент переходить до іншого стану. Внутрішній стан елемента – це сукупність його істотних властивостей $Q = \{q_1, q_2, \dots, q_k\}$. Система в цілому також може розглядатися як елемент, оскільки вона характеризується своїми показниками і може переходити з одного стану до іншого. Елемент може впливати на інші елементи системи, змінюючи їхні стани. В системі бухгалтерського обліку такі впливи інформаційні. Стан елемента може змінюватися сам по собі або в результаті сигналів і впливів, що надходять ззовні системи.

Наведена комплексна характеристика на основі системного підходу та елементів математичної логіки дозволяє розглядати бухгалтерський облік в секторі загального державного управління бюджетних установ як кібернетичну систему.

На основі кібернетичного підходу до бухгалтерського обліку в СЗДУ, окреслених завдань вказаної системи автором сформована загальна комп'ютерна модель обліку в СЗДУ (рис. 3).

Запропонована комп'ютерна модель обліку побудована за принципами:

– модульності, що полягає в раціональному поділі систем на компоненти, які можуть впроваджатися автономно з дотриманням загально використовуваного технічного дизайну та єдиної технічної політики;

– розширення, що полягає у можливостях надання додаткових послуг за допомогою бухгалтерського обліку в секторі загального державного управління, збільшення кількості

користувачів без порушення її внутрішнього функціонування, модифікації поточних операцій та погіршення експлуатаційних характеристик;

– відкритості (відкритих стандартів), що передбачає раціональне застосування уніфікованих і стандартизованих проектних рішень та технологій, внутрішніх і зовнішніх інтерфейсів та протоколів як основи для модульної побудови компонентів системи та всієї системи у цілому;

– комплексного захисту інформаційних ресурсів, що полягає у здійсненні заходів, спрямованих на досягнення належного рівня захищеності інтегрованої інформаційно-аналітичної системи від випадкового та цілеспрямованого впливу природного або штучного характеру.



Рис. 3. Комп'ютерна модель бухгалтерського обліку

Висновки і перспективи подальших досліджень. Реалізація організаційних підходів щодо створення та запровадження програмного продукту в межах реалізації функцій та завдань бухгалтерського обліку в секторі загального державного управління сприятиме створенню якісного програмного продукту та його успішному впровадженню в експлуатацію.

Список використаних джерел

1. Свірко С.В. Організація забезпечення бухгалтерського обліку / С.В. Свірко // Проблеми формування ринкової економіки : збірник наукових праць. – К. : КНЕУ, 2002. – Вип.10. – С. 266–275.
2. Фаріон А.І. Організація інформаційного забезпечення обліку / А.І. Фаріон, І.Д. Фаріон // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – Черкаси : ЧДТУ, 2010. – Вип. 25. – Ч. I. – С. 18–21.
3. Фаріон А.І. Адаптація нормативно-правового и методологического обеспечения осуществления операций исполнения регионального бюджета / А.И. Фаріон, И.Д. Фаріон // Тезисы докладов VI междунар. научно-практ. конф. “Стратегия и тактика развития производственно-хозяйственных систем”, Гомель, 26–27 ноября 2009 г. – Гомель : ГТЕУ им. П.О. Сухого, 2009. – Ч. I. – С. 163–165.
4. Фаріон А.І. Нормативно-правове забезпечення ведення бухгалтерського обліку у

суб'єктів державного сектору / А.І. Фаріон // Спеціальний випуск наукового вісника ДВНЗ Ужгородського університету “Удосконалення обліку, аналізу, аудиту і звітності в сучасних умовах глобалізаційних процесів у світовій економіці”. – 2010. – Ч. І. – С. 96–102.

5. Ильина О.П. Информационные технологии бухгалтерского учета / О.П. Ильина. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.

6. Свірко С.В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах : навч. посібник / С.В. Свірко. – [Вид. 2-е, без змін]. – К. : КНЕУ, 2006. – 380 с.

7. Осмятченко В.О. Бухгалтерський облік в умовах застосування інформаційних технологій : монографія / В.О. Осмятченко. – К. : КНЕУ, 2010. – 263 с.

8. Ивахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту / С.В. Ивахненко. – К. : Знання, 2008. – 343 с.

9. Фаріон А.І. Організація бухгалтерського обліку в умовах застосування комп'ютерної техніки / А.І. Фаріон // Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу ТНЕУ “Економічний аналіз”. – Тернопіль, 2009. – Вип. 4. – С. 364–369/

10. Система [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org/wiki/Система>

11. Островский О.М. Типовые элементы организации бухгалтерского учета / О.М. Островский. – М. : Финансы и статистика, 1981. – 224 с.

12. Образи та інформація в кібернетичних системах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.franko.lviv.ua/ujcl/book/bookukr2.pdf>

13. Про схвалення Стратегії модернізації системи управління державними фінансами : розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.10.07 № 888-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

БОРЗАКОВСЬКА Л. В.

аспірант

Луцький національний технічний університет

**КАТЕГОРІЙНИЙ АПАРАТ МАРКЕТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Стаття присвячена розвитку теоретичних положень з обґрунтування процесів маркетингового забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств. Розглянуто основні аспекти поєднання маркетингової та інноваційної діяльності промислових підприємств та проаналізовано економічні категорії, що їх описують. Систематизовано підходи дослідників до визначення сутності понять «маркетинг інновацій», «маркетингові інновації» («інновації в маркетингу»), «інноваційний маркетинг», «маркетингове забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств». Надано власне бачення описаних категорій та встановлено співвідношення між ними.

Ключові слова: маркетинг, інновації, маркетинг інновацій, інновації в маркетингу, інноваційний маркетинг, маркетингове забезпечення інноваційного розвитку, промислове підприємство.

БОРЗАКОВСКАЯ Л. В.

аспірант

Луцкий национальный технический университет

**КАТЕГОРИЙНЫЙ АППАРАТ МАРКЕТИНГОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Статья посвящена развитию теоретических положений по обоснованию процессов маркетингового обеспечения инновационного развития промышленных предприятий. Рассмотрены основные аспекты объединения маркетинговой и инновационной деятельности промышленных предприятий и проанализированы экономические категории, которые их описывают. Систематизированы подходы исследователей к определению сущности понятий «маркетинг инноваций», «маркетинговые инновации» («инновации в маркетинге»), «инновационный маркетинг», «маркетинговое обеспечение инновационного развития промышленных предприятий». Представлено собственное видение описанных категорий и установлено соотношение между ними.

Ключевые слова: маркетинг, инновации, маркетинг инноваций, инновации в маркетинге, инновационный маркетинг, маркетинговое обеспечение инновационного развития, промышленное предприятие.

BORZAKOVSKA L. V.

postgraduate student

Lutsk National Technical University

**CATEGORICAL APPARATUS OF MARKETING IMPLEMENTATION OF
INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES**

The article is devoted to the development of theoretical positions of substantiation of processes of marketing implementation of innovative development of industrial enterprises. The main aspects of combination of marketing and innovative activities of industrial enterprises are considered and the economic categories that describe them are analyzed. The approaches of scientists to definition the essence of such categories as «marketing of innovations», «marketing innovations» («innovations in marketing»), «innovative marketing», «marketing implementation of innovative development of industrial enterprises» are systematized. Own vision on these categories is suggested and the correlation between them is described.

Key words: marketing, innovations, marketing of innovations, innovations in marketing, innovative marketing, marketing implementation of innovative development, industrial enterprise.

liudo4ka_borzakovska@mail.ru

Постановка проблеми. В умовах глобалізаційних викликів цілком очевидною для більшості промислових підприємств є необхідність переходу до інноваційної моделі господарювання. Водночас нестабільність та непередбачуваність ринкових факторів

потребує ефективного маркетингового забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств. За таких обставин визначальними функціями бізнесу стає маркетингова та інноваційна. Проте маркетингова та інноваційна діяльність промислових підприємств не повинна здійснюватися окремо одна від одної, навпаки результати впровадження інновацій значною мірою визначаються ефективністю маркетингу, так само як розвиток маркетингу залежить від впровадження інновацій. В зв'язку з цим виникає необхідність дослідження різних аспектів поєднання маркетингової та інноваційної діяльності, що виникають в процесі маркетингового забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Дослідження питань маркетингового забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств перебуває у полі зору провідних зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема І.Т. Балабанова, Л.В. Балабанової, С.М. Ілляшенка, М.В. Кірносолової, Н.В. Кузнецової, О.Е. Оглобіної, М.Ф. Пермичева, О.А. Палеевої, Н.В. Ричкової, Н. Халперна, Й. Чена, Н.І. Чухрай, Л.М. Шульгіної та інших відомих авторів, що вказує на актуальність теми, яка розглядається, та зацікавленість нею з боку вчених. Поряд із цим варто зазначити, що в науковій літературі відсутнє загальноприйняте тлумачення категорії «маркетингове забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств». Окрім того погляди дослідників стосовно визначення сутності та співвідношення таких понять, як «маркетинг інновацій», «маркетингові інновації», «інноваційний маркетинг», «інновації в маркетингу» цілком неоднозначні. Таким чином, необхідність подальшого розвитку теоретичних положень щодо маркетингового забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств обумовлює необхідність проведення дослідження саме в цьому напрямку.

Метою статті є на основі дослідження підходів учених та власного бачення окресленої проблематики визначити, що являє собою маркетингове забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств, а також встановити, яким чином дане поняття співвідноситься з такими поширеними в економічній літературі термінами як «маркетинг інновацій», «маркетингові інновації», «інновації в маркетингу» та «інноваційний маркетинг».

Виклад основного матеріалу дослідження. Як уже зазначалося, поєднання маркетингової та інноваційної діяльності промислових підприємств описується наступними категоріями: «маркетинг інновацій», «інновації в маркетингу», «маркетингові інновації» та «інноваційний маркетинг». Тому дослідження категорійного апарату маркетингового забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств передбачає визначення сутності вказаних понять та встановлення співвідношення між ними.

Розглянемо погляди науковців щодо змісту «маркетингу інновацій» (табл. 1).

Як свідчать результати дослідження, більшість учених стверджує, що маркетинг інновацій передбачає використання традиційних методів та засобів маркетингу в процесі створення інновації та доведення до споживача. Таке трактування, в цілому, є справедливим, проте відзначимо, що, на наш погляд, під маркетингом інновацій слід розуміти використання не лише традиційних, але й інноваційних маркетингових інструментів для створення та розповсюдження інновацій.

З'ясуємо зміст понять «маркетингові інновації» та «інновації в маркетингу» (табл. 2).

Як показало дослідження, практично всі науковці не розділяють поняття «маркетингові інновації» та «інновації в маркетингу», вважаючи їх тотожними. В даному випадку наша позиція співпадає з поглядами учених, тому в своїх подальших дослідженнях ми будемо розглядати дані категорії як близькі за значенням (синоніми) та розумітимемо під ними інноваційні чи вдосконалені методи та інструменти маркетингу.

Окреме місце в теорії і практиці інноваційної та маркетингової діяльності промислових підприємств відводиться терміну «інноваційний маркетинг». Ним позначають як новітні маркетингові інструменти, так і використання традиційних маркетингових засобів в інноваційній діяльності. Зміст даної категорії розглядається також в контексті поєднання понять «маркетинг інновацій» та «інновації в маркетингу». При цьому, якщо погляди учених

на такі терміни, як «маркетинг інновацій» та «маркетингові інновації» більшою чи меншою мірою визначені, то стосовно «інноваційного маркетингу» досі ведуться запеклі дискусії. Для конкретизації сутності «інноваційного маркетингу» та розмежування ключових категорій маркетингового забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств дослідимо підходи провідних вітчизняних та зарубіжних науковців щодо розуміння даного поняття (табл. 3).

Таблиця 1

Визначення сутності категорії «маркетинг інновацій»

№ п/п	Автор (джерело)	Зміст поняття	Визначальні характеристики
1	Ілляшенко С.М.	Маркетинг інновацій передбачає реалізацію традиційних функцій та завдань маркетингу в процесі створення та поширення інновацій задля найкращого задоволення потреб і запитів споживачів і виробників [1, с. 36]. Під маркетингом інновацій слід розуміти діяльність, спрямовану на пошук нових сфер і способів використання потенціалу підприємства, розроблення на цій основі нових товарів та технологій та їх просування на ринку з метою задоволення потреб і запитів споживачів більш ефективно, ніж конкуренти, способом, отримання за рахунок цього прибутку та забезпечення умов тривалого виживання і розвитку на ринку [2, с. 269].	Використання традиційних засобів маркетингу для створення і поширення інновацій. Застосування маркетингових інструментів для розробки та просування інновацій. Не вказується, чи це традиційні, чи інноваційні засоби маркетингу.
2.	Окландер Т.О.	Маркетинг інновацій – це використання концепції, методології, методів, технологій маркетингу в інноваційному циклі на етапах прикладних наукових досліджень і виробництва. В такому разі суб'єктами маркетингу інновацій є наукові організації-виробники наукової продукції і підприємства-виробники нової наукоємної продукції [3].	Маркетинг в даному випадку використовується виробниками наукової та наукоємної продукції з метою створення інновацій. При цьому зазначається використання маркетингу лише на двох етапах інноваційного процесу: прикладних наукових досліджень і виробництва.
3.	Окландер І.М.	В авторському розумінні специфіка маркетингу інновацій полягає в наступному: 1) маркетинг інновацій зводиться до маркетингу науково-технологічної продукції; 2) маркетинг інновацій здійснюється науково-дослідною установою; 3) маркетинг інновацій властивий лише прикладним наукам; 4) предмет маркетингу інновацій – науково-технологічна продукція; 5) об'єкт маркетингу інновацій – підприємство-виробник, яке зацікавлене у впровадженні результатів наукових досліджень і розробок; 6) метою маркетингу інновацій є впровадження результатів наукових досліджень і розробок та виробництво наукоємної продукції [4, с. 145].	Маркетинг інновацій розглядається як маркетинг науково-технологічної продукції, що виготовляється не підприємством, а науково-дослідною установою. Разом з тим метою маркетингу інновацій визнається впровадження результатів досліджень наукових установ підприємствами-виробниками.
4.	Слободя-ник Н.П.	Маркетингова діяльність у сфері інноваційної діяльності за своєю сутністю спрямована на визначення, аналіз і урахування чинників, які впливають на процеси генерації ідей, розробки новачі, виробництва інноваційної продукції та її просування на ринку. В основі такої діяльності знаходиться детальний і об'єктивний аналіз ринку за обраними напрямками і точна інтерпретація його результатів [5].	Основна увага зосереджується на аналізі ринку та використанні таких досліджень для розробки інновацій. Разом з тим зазначається участь маркетингу у всіх етапах інноваційного процесу.
5.	Кузнецова Н.В.	Маркетинг інновацій – це комплексна система організації, керування й аналізу нововведень на основі маркетингової інформації й за допомогою засобів маркетингу [6, с. 25].	Маркетинг інновацій як засіб управління інноваціями на підприємстві.
6.	Тараненко І.В., Назаренко К.В., Білогорце-ва Г.Г.	Слід чітко відокремлювати маркетингові інновації від маркетингу інновацій, спрямованого на вивчення потреб в інноваційній продукції, та задоволення таких потреб через систему заходів, що забезпечують комерціалізацію (виведення на ринок та доведення до споживача) нововведення [7, с. 17].	На думку авторів, маркетинг інновацій полягає у використанні маркетингових інструментів для створення і комерціалізації інновацій.
7.	Балабанов І.Т.	Маркетинг інновацій – це процес, який включає в себе планування виробництва інновацій, дослідження ринку, налагодження комунікацій, формування цінової політики, організацію просування та роботу служби сервісу, стосується тільки інноваційного продукту та технології, тобто обумовлений двома факторами, а саме: наявністю нових продуктів та нових операцій [8, с. 199].	Маркетинг інновацій охоплює весь комплекс інструментів маркетингу, спрямований на створення і поширення інновацій. При цьому наголошується на використанні згаданих інструментів лише для інноваційного продукту і технології.
8.	Оглобіна І.Е.	Концепція маркетингу інновацій є основою дослідження ринку і пошуків конкурентної стратегії підприємства [9, с.113].	Необхідність використання маркетингу в інноваційній діяльності зводиться до проведення маркетингових досліджень та пошуку конкурентної стратегії.
9.	Махнуша С.М.	Маркетинг інновації – це складний процес послідовних взаємозв'язаних дій зі створення та просування інноваційного товару на ринку [10, с. 27].	Маркетинг як засіб створення та поширення інновацій.
10.	Шульгіна Л.М.	Маркетинг інновацій – це комплекс маркетингу (традиційний чи модифікований), що сформований для виведення на ринок інновацій, якими можуть бути ідеї, процеси, продукти, технології, методи та інше [11, с.229].	Маркетинг інновацій передбачає використання традиційних та інноваційних інструментів маркетингу для виведення на ринок інновацій.

Дослідження сутності поняття «маркетингові інновації» («інновації в маркетингу»)

№ п/п	Автор	Зміст категорії	Визначальні характеристики
1.	Халперн Н.	Маркетингові інновації – це зміна структури ринку, а також нові ринкові можливості щодо знаходження та використання нового ринкового потенціалу, що супроводжується впровадженням інноваційних продуктів, які задовольняють попит на ринку [12].	Маркетингові інновації розглядаються як засіб реалізації ринкового потенціалу при одночасному впровадженні інноваційних продуктів, тобто йдеться про паралельне впровадження продуктивних інновацій та інновацій у маркетингу.
2.	Ілляшенко С.М.	Під маркетинговими інноваціями, або інноваціями в маркетингу, слід розуміти використання вдосконалених чи нових методів та інструментів маркетингу в процесі створення та розповсюдження певної продукції (технології, послуги) з метою більш ефективного задоволення потреб та запитів споживачів та виробників [1, с. 39].	Йдеться про нові методи та інструменти маркетингу, що використовуються для створення та просування певної продукції чи послуг.
3.	Державний комітет статистики	Маркетингова інновація є впровадженням нового методу продажу, уключаючи значні зміни в дизайні або упаковці продукту, його складуванні, просуванні на ринок або в призначенні продажної ціни, що націлені на краще задоволення потреб споживача, відкриття нових ринків або завоювання нових позицій для продукції підприємства на ринку з метою збільшення обсягу продажу [13].	Інновації в комплексі маркетингу, спрямовані на краще задоволення потреб споживача та покращення ринкових позицій підприємства.
4.	Чен Й.	Маркетингові інновації – це інноваційні методи, прийоми та технології, що дозволяють підприємствам позиціонувати, просувати та реалізовувати товар на ринку [14].	Інноваційні методи та прийоми в маркетингу.
5.	Тараненко І.В., Назаренко К.В., Білогорцева Г.Г.	Маркетингова інновація – це впровадження нового методу маркетингу, включаючи значні зміни у дизайні або пакуванні продукту, його розміщенні, просуванні на ринок або у призначенні ціни. Нові маркетингові методи у просуванні продукту на ринок включають використання нових концепцій просування товарів і послуг цього підприємства [7, с.171].	Також йдеться про впровадження інновацій в комплексі маркетингу, хоча основна увага акцентується на використанні нових засобів просування.
6.	Пермичев Н.Ф., Палеєва О.А.	Комерційна або маркетингова інновація базується в основному на варіантах вдосконалення управління, просування, стимулювання збуту. Маркетингова інновація стосується будь-якого нововведення, яке стосується окремих інструментів розвитку комплексу маркетингу або всього комплексу інструментів загалом [15, с. 22].	Маркетингові інновації ототожнюються з комерційними. При цьому вони розглядаються як інновації в певних елементах або у всьому комплексі маркетингу. Також наголошується на вдосконаленні системи просування та управління.
7.	Антіпов О.В.	Інновації в маркетингу виникають за рахунок різних поєднань окремих процедур і операцій, застосування більш прогресивних алгоритмів перевірки і обробки інформації. Ціллю маркетингових інновацій є розширення потенційного попиту на товар або послуги, причому з контрольованою в часі динамікою, що дозволяє досягти синхронізації за часом досягнення типу попиту і максимуму виробничих можливостей по випуску відповідного товару [16].	Інновації в маркетингу пов'язуються з різними шляхами поєднання елементів комплексу маркетингу, а також з інноваційними способами перевірки та обробки інформації, спрямованими на збільшення попиту на товари чи послуги.
8.	Шульгіна Л.М.	Маркетингові інновації (інноваційний маркетинг чи інновації в маркетингу) – це принципово нові чи модифіковані елементи комплексу маркетингу (у т.ч. методи, інструменти, прийоми тощо), що дозволяють ефективніше позиціонувати та продавати товар на ринку завдяки вищому рівню задоволення потреб споживачів [11, с. 229].	Ототожнюються поняття «маркетинг інновацій», «інновації в маркетингу» та «інноваційний маркетинг». Під ними розуміються нові чи модифіковані елементи комплексу маркетингу, здатні краще задовольняти потреби споживачів.
9.	Ричкова Н.В.	Комерційні, або маркетингові, інновації – це нововведення з комерційною домінантою, які стосуються в загальному варіанті управління, збуту та комунікацій як складових процесу комерційної реалізації товару або послуги (нова презентація товару, нова форма торгівлі, новий вид реклами, нова комбінація естетичних та функціональних властивостей, нове застосування відомого товару, новий засіб платежу, новий спосіб продажу). Комерційні нововведення стосуються будь-якої діяльності, яка пов'язана з доведенням товару від виробника до кінцевого споживача [17].	Знову ж таки ототожнюються комерційні та маркетингові інновації. При цьому йдеться про використання нововведень при комерціалізації товарів та послуг.
10.	Кірносова М.В.	Під маркетинговою інновацією розуміємо результат трансформації ідей у сфері маркетингу в нове або удосконалене економічне рішення, що затребуване на ринку, задовольняє існуючі потреби суб'єкта господарювання або створює нові та приносить корисний ефект при впровадженні. Інновації в маркетингу можуть відноситись до будь-якого елементу комплексу маркетингу, дослідженню ринку, організації та управлінню маркетинговою діяльністю на підприємстві для посилення ринкової позиції та завоювання нових сегментів ринку [18, с. 218].	Розгляд маркетингових інновацій як трансформації ідей у сфері маркетингу в нове економічне рішення, яке задовольняє потреби споживачів, дає підстави говорити про маркетингові інновації як поштовх для товарних інновацій. Проте друга частина визначення говорить про те, що автор має на увазі інновації в комплексі маркетингу та його методах.

Дослідження сутності поняття «інноваційний маркетинг»

№ п/п	Автор	Зміст категорії	Визначальні характеристики
1.	Ілляшенко С.М.	Під інноваційним маркетингом слід розуміти концепцію ведення бізнесу, яка передбачає створення вдосконаленої або принципово нової продукції (технології, послуги) – інновації і використання в процесі її створення та поширення вдосконалених чи принципово нових – інноваційних – інструментів, форм та методів маркетингу з метою більш ефективного задоволення потреб як споживачів, так і виробників [1, с. 28].	Автор визначає інноваційний маркетинг як концепцію ведення бізнесу, наголошуючи при цьому на необхідності одночасного впровадження інноваційної продукції, послуг і технологій та інновацій у маркетингу.
2.	Кірносова М.В.	Промисловим підприємствам України доцільно впроваджувати систему інноваційного маркетингу, суть якого в безперервному удосконаленні його методів та інструментів для більш ефективного задоволення потреб споживачів та підвищення ринкової сили організації [18, с. 218].	Йдеться про впровадження інновацій у маркетингу через вдосконалення його методів та інструментів.
3.	Кузьмін О., Чухрай Н.	Інноваційний маркетинг – діяльність на ринку нововведень, спрямована на формування або виявлення попиту з метою максимального задоволення запитів і потреб, що базується на використанні нових ідей щодо товарів, послуг і технологій, які найкращим чином сприяють досягненню цілей організації та окремих виконавців [19].	Основна увага, в даному випадку, акцентується на впровадженні інновацій, що здатні задовольнити запити і потреби споживачів. Маркетинг розглядається як інструментальна складова інноваційної діяльності, що дозволяє формувати або виявляти попит.
4.	Мельник Л.Г., Дегтярьова І.Б.	Інноваційний маркетинг – це концепція маркетингу, згідно з якою організація повинна безперервно удосконалювати продукцію і методи маркетингу. Його особливість, яка відрізняє його від маркетингу, що просто «змінюється» – новий продукт невідомий споживачеві і не задовольняє жодних його потреб, тому його треба розробляти, вдосконалювати та просувати на ринок з використанням провідних інноваційних інструментів маркетингу [20, с. 73].	Інноваційний маркетинг розглядається як концепція, що передбачає одночасне впровадження продуктивних інновацій та інновацій в маркетингу і таким чином сприяє успіху підприємства на ринку.
5.	Вествуд Дж.	Інноваційний маркетинг у сучасному розумінні являє собою єдність стратегій, філософії бізнесу, функцій і процедур управління компанією. В індустріально розвинених країнах маркетингова концепція розвитку фірми займає почесне місце вже протягом десятиліть [21, с. 115].	Інноваційний маркетинг, в даному випадку, можна також розглядати як концепцію ведення бізнесу, що охоплює стратегію, філософію, функції і процедури управління компанією. Проте, тут не конкретизується, чи слід використовувати традиційні інструменти маркетингу в інноваційному розвитку, чи новітні маркетингові засоби для відомих товарів.
6.	Кардаш В.Я., Павленко І.А., Шафалюк О.К.	Інноваційний маркетинг – сукупність заходів, які служби маркетингу спільно з іншими підрозділами здійснюють за створення та виведення на ринок нових (оновлених) товарів, або збільшення обсягів реалізації [22, с. 154].	Увага акцентується на використанні маркетингових інструментів для виведення на ринок інновацій. Судячи з контексту, йдеться про традиційні засоби маркетингу, тому можна говорити про ототожнення інноваційного маркетингу з маркетингом інновацій.
7.	Балабано-ва Л.В.	Інноваційний маркетинг – принцип освіченого маркетингу, відповідно до якого підприємство повинно постійно вносити відчутні для споживачів покращення в свою продукцію і маркетинг [23].	Автор, розкриваючи сутність інноваційного маркетингу, вказує на необхідність постійного вдосконалення продукції, а також впровадження інновацій у маркетингу.
8.	Хотяшова О.	Інноваційний маркетинг – створення унікальних ринкових умов реалізації нового продукту (або інновації) [24].	Вказується на необхідність використання маркетингових засобів для ринкового запровадження інновацій. Не уточняється, чи це нові, чи традиційні маркетингові інструменти.
9.	Dan Coughlin	Інноваційний маркетинг полягає в завоюванні споживачів за допомогою пропонування їм нової цінності, якої раніше їм не пропонували [25].	Дане визначення характеризує надання споживачам нової цінності. Можна припустити, що такою цінністю є нові товари. Тобто має місце використання засобів маркетингу для створення і поширення інновацій.
10.	Оглобіна І.Е.	Інноваційний маркетинг – це новий тип управління, що в сучасному розумінні являє собою єдність стратегій, філософії бізнесу, функцій і процедур управління компанією. Комплекс інноваційного маркетингу включає розробку інноваційної стратегії, аналіз ринку та оперативний маркетинг [9, с. 113].	Інноваційний маркетинг розглядається як концепція управління. Описано також маркетингові заходи, що формують комплекс інноваційного маркетингу. На наш погляд, вони є скоріше традиційні, ніж інноваційні. Тому таке визначення близьке до «маркетингу» інновацій.

Проаналізувавши погляди науковців до розуміння категорії «інноваційний маркетинг», можна виділити три основних підходи, що характеризують дане поняття:

1. Вживається поняття інноваційний маркетинг, однак його сутність ототожнюється з маркетингом інновацій, що передбачає використання інструментів маркетингу для створення та поширення інновацій. При цьому не завжди зрозуміло, чи автори розглядають використання традиційних, чи інноваційних маркетингових засобів. Це викликає складнощі понятійного апарату, тому, на наш погляд, зазначені поняття слід розділяти. Отже, можна стверджувати, що даний підхід, хоч і найпоширеніший, однак не достатньо обґрунтований.

2. Під інноваційним маркетингом розуміються інновації в системі маркетингу, тобто впровадження нових маркетингових технологій, вдосконалення маркетингових інструментів тощо.

3. Інноваційний маркетинг розглядається як концепція ведення бізнесу, сутність якої полягає у створенні інноваційної продукції, послуг, технологій та інших інновацій, а також одночасному впровадженні інновацій у маркетингу.

Відмітимо, що досить обґрунтованим та поширеним в науковій літературі є третій підхід до визначення сутності інноваційного маркетингу. Проте, на наш погляд, таке трактування не так часто використовується у практиці господарювання вітчизняних підприємств. Справа в тому, що фахівці з маркетингу, як правило, більшу увагу приділяють практичним аспектам маркетингового забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств. При цьому вони не завжди слідкують за новими здобутками вчених у теорії маркетингу. Тому більшість маркетологів-практиків до розуміння сутності інноваційного маркетингу підходить з позиції третього підходу. Таким чином, під інноваційним маркетингом вони розуміють «новий» чи «новітній» маркетинг, що передбачає використання нових методів та інструменти маркетингу.

Окрім того, варто зазначити, що розгляд сучасних підходів до розуміння інноваційного маркетингу як концепції ведення бізнесу, а також власне дослідження маркетингового забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств дає можливість стверджувати про наступне:

1. Інноваційний маркетинг як концепція ведення бізнесу, використовується для створення та поширення інновацій. Проте, як відомо, рано чи пізно інновація перестає бути інновацією. Переходячи в стадію зрілості (а в деяких випадках і раніше), інновація стає звичайним товаром. В даному випадку концепцію інноваційного маркетингу можна вважати вичерпаною. При цьому для подальшого просування такої продукції, як правило, використовуються засоби традиційного маркетингу.

2. Поняття «інноваційний розвиток» не закінчується тоді, коли інновація переходить в іншу фазу життєвого циклу. Інноваційний розвиток передбачає постійний рух в якості, просторі і часі за рахунок інноваційних перетворень. Перехід інновації на іншу фазу життєвого циклу також нерідко супроводжується інноваційними перетвореннями, причому вони мають місце не лише в продуктових інноваціях, але й в технологічних, організаційних та маркетингових. Разом з тим необхідним атрибутом інноваційного розвитку промислового підприємства є постійне впровадження інновацій.

3. Усі етапи інноваційного розвитку потребують маркетингового забезпечення. Тому поняття «маркетингове забезпечення інноваційного розвитку», на нашу думку, є ширшим, ніж «інноваційний маркетинг», оскільки маркетингове забезпечення інноваційного розвитку здійснюється на усіх його етапах, в той час як інноваційний маркетинг передбачає використання нових засобів маркетингу лише для впровадження і поширення інновацій, а коли об'єктом стають звичайні товари, дана концепція переходить в концепцію традиційного маркетингу. В цьому полягає обмеженість категорії «інноваційний маркетинг» та її неможливість використання для позначення всіх аспектів маркетингового забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств.

Таким чином, з метою уникнення казусів у розумінні ключових понять маркетингового забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств та проблем з практичним

використанням інструментів маркетингу в їх інноваційній діяльності, в своєму подальшому дослідженні для позначення використання принципів і засобів маркетингу (як традиційних, так і новітніх) в інноваційному розвитку промислових підприємств ми будемо використовувати поняття «маркетингове забезпечення інноваційного розвитку». При цьому під «маркетинговим забезпеченням» будемо розуміти процес використання системи маркетингових заходів в певній діяльності, спрямований на досягнення цілей конкретного суб'єкта шляхом виявлення та задоволення потреб споживачів. Під «маркетинговим забезпеченням інноваційного розвитку промислових підприємств» будемо розуміти комплекс маркетингових засобів (як традиційних, так і інноваційних), що використовуються на усіх етапах розвитку промислових підприємств та спрямовуються на ефективне використання їх ресурсів шляхом впровадження інновацій, здатних задовольнити потреби ринку та відповідати цілям підприємства.

Дослідивши сутність основних категорій маркетингового забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств, перейдемо до аналізу їх співвідношення. Результати проведеного дослідження демонструє табл. 4.

Таблиця 4

Співвідношення економічних категорій, що описують поєднання маркетингової та інноваційної діяльності

Економічна категорія	Маркетингові інструменти		Об'єкт уваги	
	традиційні	інноваційні	традиційна продукція (послуги, технології)	інноваційна продукція (послуги, технології)
Інновації в маркетингу (маркетингові інновації)	-	+	+	-
Маркетинг інновацій	+	±	-	+
Інноваційний маркетинг	+	+	-	+
Маркетингове забезпечення інноваційного розвитку	+	+	+	+

Як свідчать дані, наведені в табл. 4, найбільш вузьким і, водночас, узгодженим серед науковців є поняття «маркетингові інновації» («інновації в маркетингу»). Під ним розуміється використання інноваційних маркетингових засобів для традиційних товарів. Термін «маркетинг інновацій» дослідники найчастіше вживають для позначення використання традиційних маркетингових інструментів для створення і поширення інновацій, хоча, на наш погляд, дане поняття повинне включати також застосування новітніх маркетингових засобів.

Як показало дослідження, найбільш дискусійним виявилось поняття «інноваційний маркетинг». Стосовно його тлумачення нами було виокремлено та описано три підходи науковців. Відповідно до першого та другого підходів «інноваційний маркетинг» ототожнюється з «маркетингом інновацій» та «інноваціями в маркетингу». Тому в табл. 4 наведено третій підхід до визначення сутності даної категорії, згідно з яким застосування концепції «інноваційного маркетингу» передбачає використання традиційних та вдосконалених маркетингових інструментів для створення та доведення інновацій до споживача.

Разом з тим, для позначення використання маркетингових інструментів в інноваційному розвитку промислових підприємств нами було запропоновано поняття «маркетингове забезпечення інноваційного розвитку», що передбачає використання як традиційних, так і новітніх інструментів маркетингу для створення і поширення інновацій, а також застосування маркетингових інновацій для традиційних товарів.

Висновки. Отже, в результаті комплексної взаємодії маркетингової та інноваційної

діяльності досягається не лише підвищення ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств за рахунок використання засобів маркетингу, але й спостерігаються інноваційні перетворення в самій системі маркетингу. Звідси слідує, що маркетингове забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств передбачає постійну взаємодію маркетингу та інновацій, внаслідок чого розвиваються не лише підприємства, а й маркетинг як наука та як концепція ведення бізнесу.

Список використаних джерел

1. Ілляшенко С.М. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу : монографія / С.М. Ілляшенко. – 2008. – 616 с.
2. Маркетинг. Менеджмент. Інновації : монографія / за ред. С.М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2010. – 623 с.
3. Окландер Т.О. Сутність маркетингу інновацій: новий підхід до тлумачення [Електронний ресурс] / Т.О. Окландер // Матеріали III науково-практ. конф. «Качество экономического развития: глобальные и локальные аспекты», 2011. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/20110629/4_okland.php
4. Окландер І.М. Екологоорієнтовний маркетинг науково-технологічної продукції та науково-технологічний розвиток / І.М. Окландер // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 4. Т. 2. – С. 142–146.
5. Слободяник Н.П. Проблеми й перспективи розвитку маркетингу інноваційної діяльності на підприємствах корпоративного типу / Н.П. Слободяник // Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету. – 2009. – Вип. 70. Ч. 2: Економіка. – С. 265–274.
6. Кузнецова Н.В. Умовля інноваційного маркетинга при підготовці кадрів в розвитку промисловості республіки Татарстан / Н.В. Кузнецова // Вестник ТИСБИ. – 2006. – № 2. – С. 25–27.
7. Тараненко І.В. Інноваційні маркетингові методи просування ІТ продуктів у соціальних медіа / І.В. Тараненко, К.В. Назаренко, Г.Г. Білогорцева // Європейський вектор економічного розвитку. – 2012. – № 1. – С. 171–180.
8. Балабанов І.Т. Інноваційний менеджмент / І.Т. Балабанов. – СПб : Питер, 2008. – 304 с.
9. Оглобина І.Е. Розробка інноваційних стратегій і маркетинг інновацій : учеб. пос. для студ. спец. 080507 – Менеджмент організації / І.Е. Оглобина // Алт. гос. тех. ун-т ім. І.І. Ползунова. – Барнаул : Изд-во АлтГТУ, 2009. – 144 с.
10. Махнуша С.М. Франчайзингова форма використання бранда: погляд з позиції маркетингу інновації / С.М. Махнуша // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 2. – С. 26–33.
11. Шульгіна Л.М. Дискусійні питання сутності понять «маркетинг інновацій» та «маркетингові інновації» / Л.М. Шульгіна // Економіка Крима. – 2011. – № 4 (37). – С. 227–231.
12. Halpern N. (2010) Marketing Innovation: Sources, Capabilities and Consequences at Airports in Europe's Peripheral areas. *Journal of Air Transport Management*, Vol. 16, Issue 2, P. 52–58.
13. Про затвердження Інструкції щодо заповнення форми державного статистичного спостереження N 1-інновація [Електронний ресурс] : наказ / Державний комітет статистики України. – 01.10.2008. – № 361. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1047-08>
14. Chen Y. (2006) Marketing Innovation. *Journal of Economics & Management Strategy*, Vol. 15, Issue 1, P. 101–123.
15. Пермичев Н.Ф. Маркетинг інновацій : учебное пособие / Н.Ф. Пермичев, О.А. Палеева. – Н. Новгород : Нижегород. гос. архит.-строит. ун-т, 2007. – 88 с.
16. Антіпов О.В. Формування інноваційної стратегії підприємства / О.В. Антіпов

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_8_1/Antipov.pdf.

17. Рычкова Н.В. Маркетинговые инновации : учебное пособие / Н.В. Рычкова. – М. : КНОРУС, 2009. – 226 с.

18. Кірносова М.В. Використання інноваційного маркетингу в підвищенні конкурентоспроможності промислових підприємств України / М.В. Кірносова // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Спец. вип. «Маркетингова освіта в Україні» / ДВНЗ «Київський нац. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2011. – С. 215–223.

19. Економічна енциклопедія : у 3 т. Том 2 / [за заг. ред. С.В. Мочерного]. – К. : «Академія», 2000. – 848 с.

20. Мельник Л.Г. Синергетична основа маркетингових інновацій / Л.Г. Мельник, І.Б. Дегтярьова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 1. – С. 71–77.

21. Вествуд Дж. Маркетинговый план / Дж. Вествуд. – СПб : Питер, 2001. – 256 с.

22. Кардаш В.Я. Товарна інноваційна політика : підручник / В.Я. Кардаш, І.А. Павленко, О.К. Шафалюк. – К. : КНЕУ, 2002. – 266 с.

23. Балабанова Л.В. Маркетинг : навч. посібник / Л.В. Балабанова. – Донецьк, 2002. – 562 с.

24. Хотяшева О. Инновационный менеджмент : учеб. пособ. / О. Хотяшева. – Издательский дом «ПИТЕР», 2007. – 378 с.

25. Coughlin D. The Innovative Executive [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.thecoughlincompany.com/innovative_october_2001.html

ГАЛЬЧИНСЬКА Ю. М.

к. е. н., доцент

Національний університет біоресурсів і природокористування України

АНАЛІЗ ПРОДУКТІВ ПЕРЕРОБКИ СВІТОВОГО РИНКУ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР

У статті досліджено тенденції та зміни світового ринку олійних культур, проаналізовано його сучасний стан, найбільших виробників, представлена структура експорту та імпорту у розрізі країн. Також розглянуто продукти переробки насіння та плодів олійних культур, такі як олія, шрот та макуха. Висвітлено структуру виробництва та найбільших головних виробників білкових кормів.

Ключові слова: світовий ринок, експорт, імпорт, виробники, споживання, олійні культури, продукти переробки.

ГАЛЬЧИНСКАЯ Ю. Н.

к. э. н., доцент

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

**АНАЛИЗ ПРОДУКТОВ ПЕРЕРАБОТКИ МИРОВОГО РЫНКА
МАСЛЯНЫХ КУЛЬТУР**

В статье исследованы тенденции и изменения мирового рынка масляных культур, проанализированы его современное состояние, крупнейшие производители, представлена структура экспорта и импорта в разрезе стран. Также рассмотрены продукты переработки семян и плодов масляных культур, такие как масло, шрот и жмых. Представлена структура производства крупнейших производителей белковых кормов.

Ключевые слова: мировой рынок, экспорт, импорт, производители, потребление, масляные культуры, продукты переработки.

GALCHYNSKA J. N.

candidate of economical sciences, associate professor

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

ANALYSIS OF PROCESSING PRODUCTS OF THE WORLD MARKET OF OIL CROPS

The author investigated in the article the trends and changes in the world market of oil crops and analyzed its current state, the largest manufacturers, presented composition of the exports and imports by countries. Also the author determined processing products of fruit and seed of oil crops, such as oil, meal. The author also highlighted the production structure and major manufacturers of feed protein. The increase of the yield of major oil crops and favourable conditions due to the stable growth of demand for vegetable oils affect on a significant development of the market of oil crops.

Keywords: global market, import, export, manufacturers, consumption, oil crops, processing products.

Galchynskaya@gmail.com

Постановка проблеми. Світовий ринок олійних культур завжди був та залишається одним із найперспективніших і стабільних у своєму розвитку серед основних агропродовольчих ринків. Останніми роками цьому сприяє перманентне зростання світового населення та обмеженість енергоресурсів, що ставить нові виклики перед сільським господарством щодо забезпечення продуктами харчування, кормовою базою та відновлювальними джерелами енергії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування та функціонування світового ринку олійних культур присвячені роботи відомих вчених та практиків: Н.Є. Голомши, Т.В. Куць, П.Т. Саблука, О.М. Шпичака та ін. Проте процес дослідження світового ринку олійних культур вимагає постійного розвитку та вдосконалення.

Мета дослідження – проаналізувати основні процеси функціонування світового ринку олійних культур.

Виклад основного матеріалу. Головними продуктами переробки насіння та плодів

олійних культур є олія, шріт та макуха. В 2011/12 МР загальне виробництво рослинної олії всіх видів сягнуло 153,53 млн тонн. Незважаючи на зниження пропозиції олійних культур у 2011/12 МР переробка зросла до 153,53 млн тонн. Структура виробництва олії у світі наведена у таблиці 1.

Таблиця 1

Структура виробництва олії у світі, млн тонн

Культура	Маркетинговий рік			Питома вага, %	2011/12 до 2009/10, %
	2009/10	2010/11	2011/12		
Пальмова олія	45,87	47,95	50,27	32,7	109,6
Соєва олія	38,88	41,25	42,06	27,4	108,2
Ріпакова олія	22,43	23,57	23,89	15,6	106,5
Соняшникова олія	12,11	12,21	14,30	9,3	118,1
Олія пальмових плодів	5,50	5,56	5,84	3,8	106,2
Бавовняна олія	4,60	4,96	5,26	3,4	114,3
Арахісова олія	4,74	5,10	5,24	3,4	110,5
Кокосова олія	3,63	3,83	3,56	2,3	98,1
Оливкова олія	3,05	3,04	3,10	2,0	101,6
Всього	140,81	147,48	153,53	100,0	109,0

Джерело: розраховано автором на основі інформації Міністерства аграрної політики США (Major Vegetable Oils) [3]

Пальмові плоди за обсягом виробництва становлять лише 3 % ринку олійних культур. Але завдяки високому виходу олії, яку одержують, окрім насіння пальм, з м'якотою частини плодів олійної пальми, пальмова олія (олія пальмових плодів) домінує на ринку рослинної олії, починаючи з 2005/06 сезону. Сьогодні це ринок, який розвивається найстрімкіше. За 2011/12 МР виробництво пальмової олії зросло до 50,27 млн тонн, що склало 32,7 % від загального об'єму виробництва рослинної олії. Темп приросту виробництва згаданого продукту сягнув 106,2 %, а частка на ринку зросла на 0,6 пункту за аналізований період.

Кокосова олія, яку отримують з копри, становить близько 3,56 % у 2011/2012 МР загального виробництва олії у світі, що менше, ніж було у 2009 р. Традиційні для нашої країни олійні культури знаходяться у зазначеній структурі на перших місцях. Так, у 2011/12 МР було отримано 27,4 % олії з сої, 15,6 % – з насіння ріпаку та 9,3 % – з соняшнику. Головними виробниками рослинної олії виступають Індонезія – 19,1 %, Китай – 13,5, Малайзія – 13,4, країни ЄС – 10,7, США – 6,5, Аргентина – 5,4 та Бразилія – 5,1% (табл. 2). Такі країни, як Індонезія та Малайзія, пропонують пальмову олію. Найбільше зростання виробництва відбулося в Індонезії (на 114,3 %) та в Китаю (на 115,5 %) [3].

Таблиця 2

Структура виробництва олії у світі, млн тонн

Культура	Маркетинговий рік			Питома вага, %	2011/12 до 2009/10, %
	2009/10	2010/11	2011/12		
Індонезія	25,59	27,27	29,25	19,1	114,3
Китай	17,88	19,02	20,65	13,5	115,5
Малайзія	19,94	20,38	20,56	13,4	103,1
ЄС-27	16,71	16,42	16,46	10,7	98,5
США	10,07	9,78	10,02	6,5	99,5
Аргентина	7,69	8,79	8,35	5,4	108,6
Бразилія	7,14	7,71	7,84	5,1	109,8
Інші	35,79	38,1	40,41	26,3	112,9
Всього	140,81	147,48	153,53	100,0	109,0

Джерело: розраховано автором на основі інформації Міністерства аграрної політики США (Major Vegetable Oils) [3]

Об'єм виробництва основних білкових кормів у світі, до яких включені шрїт та макуха, у 2011/12 МР становив 264,6 млн тонн (табл. 3). В структурі білкових кормів 67,3 % (178 млн тонн) припадає на соєвий шрїт, 13,5 % (35,8 млн тонн) – на ріпаковий, 6 % (15,75 млн тонн) – на бавовняний та 5,7% (15,1 млн тонн) – соняшниковий шрїт. Суттєве збільшення об'ємів виробництва протягом років відбулося на ринку соєвого шроту – на 21,5%, ріпаковому – 34,8 %, соняшниковому – 31,5 та пальмовому – 34,3 % до 6,97 млн тонн. Відзначено скорочення випуску рибного борошна на 5,2 % – до 4,7 млн тонн.

Таблиця 3

Структура виробництва основних білкових кормів, млн тонн

Культура	Маркетинговий рік			Питома вага, %	2011/12 до 2009/10, %
	2009/10	2010/11	2011/12		
Соєвий шрїт	165,18	174,54	178,01	67,3	107,8
Ріпаковий шрїт	33,55	35,13	35,79	13,5	106,7
Бавовняний шрїт	13,81	14,84	15,75	6,0	114,0
Соняшниковий шрїт	12,96	13,04	15,11	5,7	116,6
Пальмовий шрїт	6,53	6,63	6,97	2,6	106,7
Арахісовий шрїт	5,79	6,22	6,41	2,4	110,7
Рибне борошно	4,32	4,55	4,70	1,8	108,8
Копровий шрїт	1,92	2,02	1,86	0,7	96,9
Всього	244,05	256,97	264,60	100,0	101,0

Джерело: розраховано автором на основі інформації Міністерства аграрної політики США (Major Protein Meals) [3]

Основні виробники білкових кормів представлені Китаєм, який в 2011/12 МР виробив 65,64 млн тонн кормів, що на 117,9 % більше, ніж у 2009/10 МР, з його питомою вагою на ринку 24,8 % (табл. 4).

Таблиця 4

Головні виробники білкових кормів, млн тонн

Культура	Маркетинговий рік			Питома вага, %	2011/12 до 2009/10, %
	2009/10	2010/11	2011/12		
Китай	55,67	60,43	65,64	24,8	117,9
США	40,07	38,06	39,43	14,9	98,4
Аргентина	27,98	31,07	29,78	11,3	106,4
Бразилія	27,22	29,32	29,80	11,3	109,5
ЄС-27	26,91	26,50	25,93	9,8	100,1
Інші	66,21	71,59	74,02	28,0	111,8
Всього	244,05	255,97	264,60	100,0	108,4

Джерело: розраховано автором на основі інформації Міністерства аграрної політики США (Major Protein Meals) [3]

США в 2011/12 МР пропонували на 4,9% менше, або 39,43 млн тонн, білкових кормів, що в структурі виробників сягнуло 14,9%. Аргентина за аналізований період підвищила виробництво кормів на 106,4 % до 29,8 млн тонн. Порівняно з 2010 р. випуск, навпаки, знизився на 4,2%. Питома вага країни склала 11,3%. Саме таку частку та об'єм виробництва на ринку має і Бразилія, яка за 2009–2012 рр. збільшила їх до 7,84 млн тонн. На частку країн ЄС припадає 9,8 % виробництва білкових кормів за 2011/12 сезон.

Розглянемо імпорт продуктів переробки олійних культур. Світовий імпорт олії, починаючи з 2005 р., зріс на 34,6 % і сягнув 60,04 млн тонн у 2011/12 МР. Пальмова олія в структурі імпорту становить 63,3%, або 37,9 млн тонн, соєва – 12,8, соняшникова – 8,9, ріпакова олія – 6,4 %. На інші види олії припадає 8,6 %.

Рослинні олії протягом 2011/12 МР імпортували в такі країни, як Китай – 14,9 %

імпорту, або 8,93 млн тонн, Індію – 15,7%, ЄС – 14,8, США – 6,6, Пакистан – 3,7, Малайзію – 4,3, Єгипет – 3,5 та Бангладеш – 2,3 % (табл. 5).

Таблиця 5

Імпорт головних видів олії за країнами, млн тонн

Культура	Маркетинговий рік			Питома вага, %	2011/12 до 2009/10, %
	2009/10	2010/11	2011/12		
Індія	9,07	8,58	9,41	15,7	103,7
Китай	9,00	8,39	8,93	14,9	99,2
ЄС-27	8,92	8,15	8,91	14,8	99,8
США	3,34	3,61	3,39	6,6	101,5
Пакистан	2,21	2,16	2,20	3,7	99,5
Малайзія	1,98	2,44	2,56	4,3	129,3
Єгипет	1,90	2,24	2,1	3,5	110,5
Бангладеш	1,31	1,38	1,41	2,3	107,6
Іран	0,97	1,43	1,04	1,7	107,2
Інші	17,34	18,67	19,49	32,5	112,4
Всього	56,04	57,05	60,04	100,0	107,1

Джерело: розраховано автором на основі інформації Міністерства аграрної політики США (Major Vegetable Oils) [3]

Світовий імпорт білкових кормів за результатом 2011/12 МР складається з 79,14 млн тонн, що на 109,7 % більше, ніж імпортували за 2009/10 сезон. Структура імпорту білкового корму складається з 74,3 %, або 58,83 млн тонн соєвого шроту, 7,4 % соняшникового та по 6,8 % з пальмового та ріпакового шротів. На рибне борошно припадає 3,3 %, або 2,61 млн тонн загального імпорту білкових кормів у 2011/12 МР. Головними серед тих, що імпортують білкові корми, є країни ЄС, на які припадає 27,3 млн тонн, або 35,9 % світових постачань (табл. 6).

Таблиця 6

Основні країни-імпортери білкових кормів, млн тонн

Культура	Маркетинговий рік			Питома вага, %	2011/12 до 2009/10, %
	2009/10	2010/11	2011/12		
ЄС-27	25,29	26,85	27,30	35,9	107,9
Індонезія	2,66	3,31	3,33	4,4	125,2
Південна Корея	3,32	3,08	3,21	4,2	96,6
Таїланд	2,93	2,75	3,10	4,1	105,8
В'єтнам	3,19	2,79	2,66	3,5	83,4
Японія	2,51	2,49	2,55	3,4	101,6
Інші	28,8	32,36	33,82	44,5	117,4
Всього	68,70	73,63	75,97	100,0	110,6

Джерело: розраховано автором на основі інформації Міністерства аграрної політики США (Major Protein Meals) [3]

Далі йде Індонезія, питома вага якої на ринку становить 4,4 %, Південна Корея – 4,2, Таїланд – 4,1, В'єтнам – 3,5 та Японія – 3,4%. На інші країни припадає 33,82 млн тонн, або 44,5% світового імпорту за 2011/12 МР. Суттєве зростання імпортних постачань за останні п'ять років відбулося в Таїланді – на 17,4%, Японії – на 17,5 та в Індонезії – на 38,2 %.

Загальна пропозиція олії рослинного походження в 2011/12 МР дорівнює 227,18 млн тонн. Складські початкові залишки олії у 2011/12 МР у світі склали 13,61 млн тонн, що становить 6 %. Загальна пропозиція білкових кормів за 1997–2011 рр. зросла на 71,7% до 352,91 млн тонн. Порівняно з минулим 2010/11 сезоном це на 4,2 % більше. Складські запаси на початок року від розміру пропозиції сягнули 2,9%, або 10,1 млн тонн.

Розглянемо споживання продуктів переробки олійних культур. У світі протягом 2011/12 МР було спожито 150,73 млн тонн рослинної олії головних видів, що на 31,2 % більше, ніж використовували в 2005/06 МР (табл. 7).

Відповідно до структури споживання, основними оліями були пальмова, якої спожито 49,5 млн тонн, або 32,8 % від загального об'єму. Соевої олії було використано 41,9 млн тонн, що дорівнює 27,8% світового споживання рослинних олій за 2011/12 МР.

Таблиця 7

Споживання головних видів рослинницької олії у світі, млн тонн

Культура	Маркетинговий рік			Питома вага, %	2011/12 до 2009/10, %
	2009/10	2010/11	2011/12		
Пальмова олія	44,91	47,14	49,49	32,8	110,2
Соева олія	38,20	40,78	41,89	27,8	109,7
Ріпакова олія	22,51	23,46	23,58	15,6	104,8
Соняшникова олія	11,52	11,40	13,00	8,6	112,8
Олія пальмових плодів	5,06	5,26	5,63	3,7	111,3
Арахісова олія	4,88	5,11	5,27	3,5	107,9
Бавовняна олія	4,60	4,76	5,14	3,4	111,7
Кокосова олія	4,60	4,76	5,14	3,4	111,7
Оливкова олія	2,95	3,00	3,03	2,0	102,7
Всього	138,58	144,70	150,73	100,0	108,8

Джерело: розраховано автором на основі інформації Міністерства аграрної політики США (Major Vegetable Oils) [3]

Ріпакової олії за 2011/12 МР було спожито на 39 % більше – 23,58 млн тонн, або 5,6 % від загального використання олій. Соняшникова олії у структурі споживання складає тільки 8,6%.

Країнами-споживачами рослинних олій, загальна питома вага яких становить 81,2 %, виступають Китай, ЄС, Індія, США, Індонезія, Бразилія, Малайзія, Пакистан, Росія, Аргентина, Японія, Мексика, Єгипет та Нігерія. В усіх цих країнах відзначено збільшення використання олій. Так, наприклад, в Аргентині відбулося стрімке зростання вживання рослинної олії в 4,4 разу з незначних об'ємів (800 тис. тонн до 3,5 млн тонн). Винятком є Японія, де споживання за 2011/12 МР знизилося на 0,5 % до 2,18 млн тонн.

Внутрішнє споживання рослинних олій за 2011/12 МР було розподілене між використанням на продовольство та подальшу переробку в інші продукти (в тому числі на біопаливо) у співвідношенні 114,37 та 36,36 млн тонн, або 75,9 та 24,1 %. Для порівняння, в 1997/98МР згадане співвідношення було 89,9 і 10,1 %, що свідчить про зростання використання олії для виробництва біопалива. В кількісному вимірі це в 4,9 разу більше проти 1,7 разу зростання на харчові цілі.

Другий продукт переробки насіння олійних культур – білкові корми, спожиті в обсягах 261 млн тонн. З указаної кількості 67,4 % припадає на соєвий шрїт, 13,7 % – ріпаковий, 6 % – бавовняний та 5,4 % – соняшниковий. Найбільший ріст використання відзначено для ріпакового шроту. Споживання згаданого продукту розподілено між Китаєм – 25,7 %, країнами ЄС – 20 %, США – 13 %, Бразилією – 5,9 %, Індією – 4,6 % та Японією з Мексикою – по 2 % на кожну країну. На інші країни припадає 26,5 % споживання білкових кормів. Ріст використання кормів за аналізований період встановлено в Китаї на 52,4 % до 66,9 млн тонн та Індії – на 32,8 % до 12,1 млн тонн. Скорочення в межах 3–5 % відбулося в США, Японії та Мексиці. Але порівняно з минулим 2010/11 сезоном цей показник у країнах зріс. Внутрішнє споживання шротів в 2011/12 МР розподілене між використанням на продовольчі цілі в межах 0,76 млн тонн, або лише 0,3 %, та на корм в обсягах 263,34 млн тонн, або 99,7 %.

Розглянувши експорт можна сказати, що протягом 2011/12 МР у світі було експортовано 62,95 млн тонн рослинної олії та 79,14 млн тонн білкових кормів, отриманих при переробці олійних культур. Постачання на світовому ринку олії за 2009–2011 рр. зросло на 15,5 %, а шроту – на 11,1 %. Структура експорту за видами олії складається із 61,7%

пальмової, 13,1% соєвої, 9,9 % соняшникової, 6 % ріпакової та 9,3 % інших видів олій. Суттєве збільшення продажу відбулося саме ріпакової олії (в 2,3 разу до 13,77 млн тонн).

Світовий експорт олії представлений головними світовими експортерами, такими як Індонезія, що поставила на ринок 20,16 млн тонн, або 32 % всієї олії протягом 2011/12 МР, Малайзія – 28,6 %, Аргентина – 7,8 %, Україна – 4,9 % (3,06 млн тонн), Канада – 4,1 % та Бразилія – 2,9 %. На інші країни припадає 19,7 % експорту [2, с. 222].

Експортні операції з білковим кормом протягом 2009–2011 рр. зросли до 79,14 млн тонн. На соєвий шрїт припадало 58,83 млн тонн, або 74,3 % від загального обсягу експорту білкових кормів. Другим основним видом корму є соняшниковий шрїт, який експортувався в межах 5,86 млн тонн, що дорівнює 7,4 % світового експорту. Питома вага ріпакового та пальмового шротів однакова і сягає 6,8 % відповідно. Між основними країнами згаданий експорт корму розподіляється: з Аргентини – 35 %, Бразилії – 18,5, США – 11,2, Індії – 6,8, Канади – 4,3 та України – 4,2%. На інші країни припадає 20 % експорту даного товару. Загальний попит на олію в 2011/12 МР становив 213,68 млн тонн, що в 2,1 разу більше, ніж було в 1997 р. та на 4,4 % більше показника минулого року. Попит на шрїт у світі за 2011/12 сезон склав 343,79 млн тонн, що на 73,8 % більше 1997 р. та на 4,6 % більше, ніж було у 2010/11 сезоні. На світовому ринку як олії, так і білкового корму залишки продукції на кінець 2011/12 сезону скоротилися до 99,2 та 90 % від рівня минулого року. Залишки олії склали 13,5 млн тонн, шроту – 10,5 млн тонн.

Висновки. Отже, за останні роки світове виробництво семи основних олійних культур – соєві боби, ріпак, соняшник, пальма, хлопок, копра та арахіс – виросло на 11% до 495 млн тонн. На значний розвиток ринку насіння олійних культур впливає підвищення врожайності головних олійних культур та сприятливі умови за рахунок стабільного зростання попиту на рослинні олії. Одночасно зросли обсяги виробництва олії разом зі збільшенням обсягів використання згаданого продукту в харчовій, тваринницькій та інших галузях, а також обсяги переробки олійних культур (особливо ріпаку) на біопаливо.

Список використаних джерел

1. Капшук С.П. Стан та перспективи українського олієпрому / С.П. Капшук // Агроперспектива. – 2014. – № 3. – С. 28–33.
 2. Шпичак О.М. Аналіз і прогноз кон'юнктури світових ринків продукції рослинництва / О.М. Шпичак, Ю.О. Лупенко, М.В. Присяжнюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 516 с.
 3. Офіційний веб-сайт Міністерства аграрної політики США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fas.usda.gov>
 4. Офіційний веб-сайт Міністерства аграрної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.kiev.ua>.
 5. Кон'юнктура світових товарних ринків : офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rynki.at.ua/index/0-5>
-

ГАНУЩАК Т. В.

к. е. н., доцент

Університет економіки та права «КРОК»

БЕНЧМАРКІНГ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню наукових підходів до визначення економічної категорії «бенчмаркінг». Запропоновано власний підхід до поняття «бенчмаркінг» як методу управління фінансовою безпекою підприємства. Розглянуто складові механізми управління фінансовою безпекою підприємства. Досліджено бенчмаркінг і його основні ознаки розвитку в сучасних умовах. Визначено основну мету та види бенчмаркінгу. Запропоновано етапи бенчмаркінгу в управлінні фінансовою безпекою підприємства та власні підходи щодо механізму управління фінансовою безпекою підприємства та механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства. Визначено головні недоліки бенчмаркінгу в управлінні фінансовою безпекою підприємства.

Ключові слова: безпека, фінансова безпека підприємства, управління фінансовою безпекою підприємства, механізм управління фінансовою безпекою підприємства, підприємство, бенчмаркінг, етапи бенчмаркінгу, підхід.

ГАНУЩАК Т. В.

к. э. н., доцент

Университет экономики и права «КРОК»

БЕНЧМАРКІНГ В УПРАВЛЕННІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗОПАСНОСТЮ ПІДПРИЯТТЯ

Статья посвящена исследованию научных подходов к определению экономической категории "бенчмаркинг". Предложен собственный подход к понятию "бенчмаркинг" как методу управления финансовой безопасностью предприятия. Рассмотрены составляющие механизма управления финансовой безопасностью предприятия. Исследован бенчмаркинг и его основные признаки развития в современных условиях. Определена основная цель и виды бенчмаркинга. Предложены этапы бенчмаркинга в управлении финансовой безопасностью предприятия и собственные подходы относительно механизма управления финансовой безопасностью предприятия и механизма обеспечения финансовой безопасности предприятия. Определены главные недостатки бенчмаркинга в управлении финансовой безопасностью предприятия.

Ключевые слова: безопасность, финансовая безопасность предприятия, управление финансовой безопасностью предприятия, механизм управления финансовой безопасностью предприятия, предприятие, бенчмаркинг, этапы бенчмаркинга, подход.

GANUSHCHAK T. V.

candidate of economical sciences, associate professor

University of Economy and Law "KROK"

BENCHMARKING IN MANAGEMENT OF ENTERPRISE FINANCIAL SAFETY

The article is sanctified to research of the scientific going near determination of economic category of "benchmarking". The own going offers near the concept of "benchmarking" as management method by financial safety of enterprise. The constituents of management mechanism are considered financial safety of enterprise. Benchmarking and its basic signs of development is investigational in modern terms. A primary purpose and types of benchmarking are certain. The stages of benchmarking offer in a management by financial safety of enterprise and own approaches in relation to the mechanism of management financial safety of enterprise and mechanism of providing of financial safety of enterprise. The main lacks of benchmarking are certain in a management by financial safety of enterprise.

Keywords: safety, financial safety of enterprise, managements by financial safety of enterprise, management mechanism by financial safety of enterprise, enterprise, benchmarking, stages of benchmarking, approach.

Ganushchak_t@ukr.net

Постановка проблеми. В умовах фінансово-економічної кризи сьогодення суб'єкти виробничо-господарської діяльності є в межах ризику і піддаються негативному впливу

зовнішнього та внутрішнього середовища, що значною мірою впливає на їх безпеку і призводить до фінансової небезпеки підприємства. Кризова ситуація, яка є характерною для економіки України сьогодні, постає злосудним питанням. Від безпеки окремого господарюючого суб'єкту залежить безпека країни в цілому. В сучасних умовах забезпечення фінансової безпеки підприємств не можливе без єдиного механізму управління системою забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Для виходу з фінансово-економічної кризи необхідно шукати ефективний метод, який би дав можливість підвищити рівень економіки. Одним із таких методів в управлінні фінансовою безпекою суб'єктів господарювання є бенчмаркентг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання бенчмаркентгу займалося багато вчених-економістів, а саме: Васильчак С.В., Вакулич М.М., Вознюк Г.Л., Григор'єв В.А., Живко З.Б., Живко М.О., Завадський Й.С., Загородній А.Г., Іфтемчук В.С., Керницький І.С., Керницька М.І., Маниліч М.І., Ортинський В.Л., Осовська Г.В., Розен В.П., Целуйко К.Р., Шутак Г.Д., Шкляєва О.Г., Юшкевич О.О. та інші.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. На сьогоднішній день немає єдиної точки зору щодо тлумачення терміну «бенчмаркінг» та його впливу на управління фінансовою безпекою підприємства.

Формування цілей статті:

- дослідити поняття «бенчмаркінг»;
- здійснити порівняльну характеристику підходів до дефеніції «бенчмаркінг»;
- дати власне визначення економічній категорії «бенчмаркінг»;
- визначити етапи бенчмаркінгу в управлінні фінансовою безпекою підприємства;
- визначити основні недоліки бенчмаркентгу.

Результати дослідження. Проблема управління фінансовою безпекою останніми роками стала надзвичайно важливою й використовується дуже широко. Тому, виникає необхідність дослідити бенчмаркінг як інструмент управління фінансовою безпекою суб'єкта господарювання.

До складу механізму управління фінансовою безпекою підприємства відносять такі елементи (складові): сукупність фінансових інтересів підприємства, функції, принципи і методи управління, організаційну структуру, управлінський персонал, техніку і технології управління, фінансові інструменти, критерії оцінювання рівня фінансової безпеки [1, с.151].

Управління механізмом забезпечення фінансової безпеки підприємств має певні класичні методики на сьогоднішній день, такі як планування, організація, стимулювання, мотивація, аналіз, контроль, прогнозування. Вони є внутрішніми елементами управління фінансовою безпекою підприємств. Відносно новим метод управління фінансовою безпекою бізнесу є бенчмаркінг.

Класичне визначення бенчмаркінгу вперше в бізнесі було застосоване у 1972 році в ході досліджень, проведених Інститутом стратегічного планування в Кембриджі (США), що були спрямовані на пошук ефективних рішень у сфері конкуренції; його було використано в стратегії PIMS і як "процес систематичних та безперервних вимірів і порівнянь зі світовими лідерами з метою отримання інформації, корисної для удосконалення характеристик власного підприємства". Однозначного перекладу цього англійського терміну не існує, термін «benchmarking» означає опорну мітку, еталон [2].

Основоположник методу бенчмаркінгу, Роберт Кемп, вважав, що бенчмаркінг — постійний процес вивчення та оцінки продуктів, послуг і досвіду виробництва своїх найбільш серйозних конкурентів або тих компаній, що являються визнаними лідерами в своїй області» [3].

Інше тлумачення цього терміну наступне, зокрема: бенчмаркінг (benchmarking) в перекладі з англійської мови має на увазі порівняння ефективності системи з якимось встановленим, прийнятим значенням [4].

Економічний словник-довідник дає наступне тлумачення терміну «бенчмаркінг», а саме: це методика управління, яка спрямована на покращення якості продукції та досягнення

переваг у конкурентній боротьбі. Заходи щодо реалізації бенчмаркінгу включають вплив критичних для успіху функцій, визначення лідера у галузі, де відчувається наявність власних недоліків, дослідження конкурентноспроможної інформації, розробка методів виміру показників та ін. [5, с.56].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика підходів до дефініції «бенчмаркінг»

Автор підходу	Зміст підходу
Маринович В.В. [6]	ефективний інструмент порівняння власних методів здійснення видів діяльності з методами здійснення подібних дій конкурентами з використанням абсолютно законних методів дослідження; забезпечення безпеки суб'єктів господарської діяльності шляхом забезпечення керівництва достовірною, об'єктивною та повною інформацією про наміри партнерів, клієнтів, контрагентів про сильні та слабкі сторони конкурентів; збирання даних, що дозволяють впливати на позицію опонентів під час ділових переговорів; сповіщення про можливість виникнення кризових ситуацій; захист інформації від несанкціонованого доступу; моніторинг та контроль реалізації підписаних договорів та досягнутих домовленостей
Ортинський В.Л., Керницький І.С., Живко З.Б., Керницька М.І., Живко М.О. [7, с. 394–395]	система методів і способів вивчення позитивного досвіду партнерів та конкурентів, розроблення взаємозв'язаної системи показників ефективності й рентабельності, вивчення особливостей досягнення кожного з них окремо і в сукупності та індивідуальний зиск від показників, в основі чого лежить свідоме відтворення та впровадження у власному бізнесі необхідного комплексу бізнес-рішень
Шкляєва О.Г. [8]	безперервний процес оцінки рівня продукції, послуг і методів роботи на основі порівняння з найсильнішими конкурентами або тими компаніями, які визнані лідерами, і може бути ефективно використаний в управлінні конкурентоспроможністю компанії.
Вакулич М.М. [9]	„безупинний системний пошук і впровадження найкращих практик, що приведуть організацію до більш досконалої форми”. Крім того, використання бенчмаркінгу дозволяє значно знизити витрати на інвестиційні дослідження, тобто за допомогою бенчмаркінгового підходу можна вдосконалити систему управління підприємством
Осовська Г.В., Юшкевич О.О., Завадський Й.С. [10, с.23]	методика аналізу слабких сторін фірми, заснована на порівнянні свого потенціалу з потенціалом головного конкурента
Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. [11, с.55]	перманентний, безперервний процес порівняння товарів (робіт, послуг), виробничих технологій, методів та інших параметрів досліджуваного підприємства (структурного підрозділу) з аналогічними об'єктами інших підприємств чи структурних підрозділів

В сучасних умовах бенчмаркінг набуває статусу глобального. За даними провідної міжнародної консалтингової компанії «Bain СВain & Company», останніми роками бенчмаркінг належить до трійки найпоширеніших методів управління бізнесом у великих міжнародних корпораціях, оскільки він допомагає відносно швидко і з меншими витратами вдосконалювати бізнес-процеси. У країнах Західної Європи, США та Японії програми бенчмаркінгу розвиваються за державної підтримки. Вважається, що завдяки такому обміну досвідом виграє економіка країни в цілому. Слід зазначити, що фірми, проводячи

бенчмаркінг, керуються певними етичними принципами відповідно до „Європейського кодексу правил проведення бенчмаркінгу”, який був схвалений на нараді в Дубліні в 1997 р. В нараді взяли участь 96 делегатів, що представляли зацікавлені галузі промисловості, уряд, навчальні заклади і консалтингові фірми 12 країн-членів [8].

Основна мета бенчмаркенгу полягає у виявленні негативних відхилень у значеннях порівнювальних показників і причин таких відхилень та напрацюванні пропозиції щодо їх ліквідації. Розрізняють три види бенчмаркенгу: внутрішній бенчмаркінг – зводиться до аналізу та порівняння показників діяльності різних структурних підрозділів одного й того самого підприємства; бенчмаркінг, зорієнтований на конкурентів – передбачає порівняльний аналіз товарів (робіт, послуг) продуктивності виробничих процесів та інших параметрів досліджуваного підприємства з аналогічними характеристиками підприємств-конкурентів, що є ринковими лідерами; функціональний бенчмаркінг – має на меті аналіз окремих процесів, функцій, методів та технологій порівняно з іншими підприємствами [11, с.55].

Основними рисами сучасного стану розвитку бенчмаркінгу є:

- системна діяльність, спрямована на пошук, оцінку, порівняння, навчання і використання найкращих характеристик діяльності підприємств;
- глобальний підхід до збору інформації про найкращі приклади організації незалежно від їх розміру, сфери бізнесу, географічного розміщення, призначення, галузі економіки;
- планування та реалізація стратегій конкурентної боротьби підприємств в умовах невизначеності та підприємницького ризику, зростання темпів науково-технічного процесу, потреб споживачів, інформатизації виробництва і розподілу продукції [12].

Досягнення і підтримка фінансової безпеки підприємства неможливі без використання на стадії розробки і впровадження будь-яких проектів інформації про ймовірність недосягнення тих чи інших цілей, тобто про рівень ризику. Визначено, що майже всі існуючі методики аналізу ризику та зовнішнього середовища не відзначаються комплексним характером і не орієнтовані на систематичне оповіщення щодо несприятливих або сприятливих тенденцій, які спостерігаються у внутрішньому і зовнішньому середовищах [13].

У країнах Західної Європи та США широке застосування бенчмаркінгу призвело до появи різних методик. Одна з фундаментальних робіт була присвячена перевагам у конкурентоспроможності підприємств завдяки використанню бенчмаркінгу. Перша праця з бенчмаркінгу була практичним керівництвом, в якій було запропоновано підхід, що складався з 7 етапів. В подальшому методологія була розширена до 12 етапів: вибір об'єкту; визначення процесу; виявлення потенційних партнерів; визначення джерел даних; збір даних і вибір партнерів; визначення розриву між показниками найкращих та найгірших об'єктів бенчмаркінгу; впровадження відмінностей у процесі; визначення мети майбутнього впровадження результатів; спілкування з учасниками бенчмаркінгу; уточнення мети бенчмаркінгу; впровадження; огляд та повторна перевірка результатів [14, с.166–167].

Враховуючи вже існуючі підходи, автор виділяє етапи бенчмаркінгу в управлінні фінансовою безпекою підприємства (рис. 1).

Висновки. Отже, на думку автора, механізм управління фінансовою безпекою підприємств – це сукупність послідовних та взаємопов'язаних дій на підприємстві з приводу управління інформаційними потоками захищеності та збереження, а також контроль з боку керівництва та держави за дотриманням чинного законодавства країни в процесі взаємозв'язків між посередниками, постачальниками, органами державної влади з врахуванням впливу зовнішніх факторів та плинності часу. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємств – забезпечення фінансової безпеки підприємств, виявлення можливостей екзогенного, ендогенного факторів впливу, врахування плинності часу, моніторинг, адаптація до змін зовнішнього середовища та позитивне спрямування для підприємства у вигляді застосування заходів фінансової та юридичної превенції, обмежувати доступ до внутрішньої інформації працівників та встановлювати часові рамки обробки [15, с. 8].

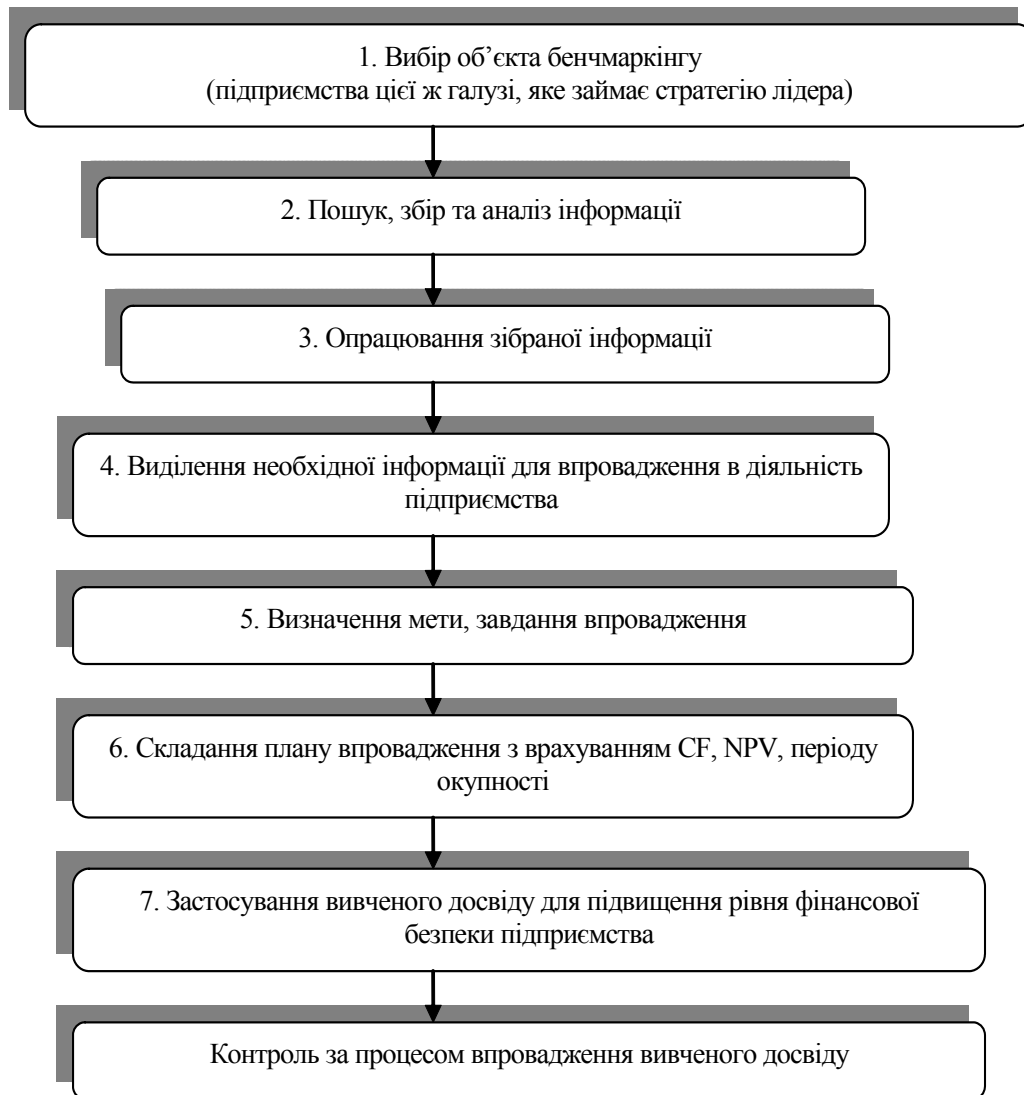


Рис. 1. Етапи бенчмаркінгу в управлінні фінансовою безпекою підприємства

Одним із методів управління механізмом забезпечення фінансової безпеки підприємств є бенчмаркетинг. На думку автора, він є безперервним процесом дослідження технологій, технологічних процесів, методів організації виробництва і збуту продукції, управлінської діяльності провідних партнерів і конкурентів з метою підвищення ефективності діяльності власної фірми та запобігання низки внутрішніх і зовнішніх загроз з врахуванням плинності часу та є методом превентивного характеру. Бенчмаркінг в управлінні фінансовою безпекою підприємства – це процес вивчення, розуміння та впровадження в необхідний момент часу досвіду провідних компаній конкретної галузі з врахуванням зміни часу, територіального простору, галузевого аспекту, густоти населення в даному регіоні та інших факторів. Не варто копіювати досвід компанії лідера. Необхідно аналізувати ринок попиту в даному регіоні, пересвідчитися в правдивості отриманої інформації, визначити потребу в даному товарі. При впровадженні технологій з іншої сфери необхідно дослідити можливість та доцільність використання. Бенчмаркінг має охоплювати внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства, але починати необхідно з внутрішніх прорахунків. Головна ціль бенчмаркінгу в управлінні фінансовою безпекою суб'єкта господарювання – досягнення високого, конкурентоздатного рівня діяльності і збереження цих досягнень якомога довше. На думку автора, головними недоліками бенчмаркінгу в управлінні фінансовою безпекою підприємства є: важкість в отриманні інформації про діяльність підприємств-конкурентів; промисловий шпіонаж з боку конкурентів та партнерів; неправдивість офіційної інформації у звітах підприємств; розпорошеність зібраної інформації, яку необхідно збирати

частинами; великі затрати часу на збір та обробку інформації; співставлення фінансової звітності не дає повного відображення діяльності підприємства-лідера за технологіями виробництва, якістю поставленої сировини, матеріалів та ін.

Список використаних джерел

1. Васильчак С.В. Управління фінансовою безпекою підприємства / С.В. Васильчак, Н.В. Процикевич // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2011. – Вип. 21.18. – С. 149–153.
2. Бенчмаркінг в економічній безпеці підприємств та у конкурентній розвідці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : mobile.pidruchniki.ws/1693080342150/menedzhment/benchmarki.
3. Безпека підприємництва : інформаційно-аналітичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbuviar.gov.ua/images/bezpeka/2011/03.pdf>
4. Ділова розвідка як елемент системи забезпечення економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mir.zavantag.com/bank/16323/index.html>
5. Генеза ринкової економіки : словник-довідник / [авт.-уклад.: В.С. Іфтемчук, В.А. Григор'єв, М.І. Маниліч, Г.Д. Шутак]. – К. : „Магнолія плюс”, 2004. – 688 с.
6. Маринович В.В. Конкурентний бенчмаркінг у забезпеченні економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності [Електронний ресурс] / В.В. Маринович. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2012_2/part1/22.pdf
7. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / [В.Л. Ортинський, І.С. Керницький та ін.]. – К. : Правова єдність, 2009. – 541.
8. Шкляєва О.Г. Бенчмаркінг як маркетингова технологія управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Bmnef/2012_1_2/56.pdf
9. Вакулич М.М. Вдосконалення системи управління інвестиційним кліматом на підприємствах аграрного сектора України на основі використання принципів бенчмаркінгу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/6492/1/263.pdf>
10. Осовська Г.В. Економічний словник / Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.
11. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів : Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
12. Бенчмаркінг в економічній безпеці підприємств та у конкурентній розвідці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mobile.pidruchniki.ws/1693080342150/menedzhment/benchmarking_ekonomichniy_be_zpetsi_pidpriyemstv_konkurentniy_rozvidtsi
13. Целуйко К.Р. Досягнення і підтримка фінансової безпеки підприємства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/27_SSN_2012/Economics/16_117374.doc.htm
14. Розен В.П. Бенчмаркінг як засіб підвищення рівня енергоефективності промисловості України / В.П. Розен, П.В. Розен, Б.Л. Тишевич, В.Г. Городецький // Вісник НТУУ «КПІ». Серія «Гірництво». – 2012. – Вип. 22. – С. 166–167.
15. Ганущак Т.В. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємств птахівництва : автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд. екон. наук : спец. 21.04.02. «Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності» / Т.В. Ганущак. – К., 2012. – 22, [8] с.

ТЕРЕХОВ Д. С.

к. е. н., доцент
ПВНЗ «Хмельницький економічний університет»

ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМА У МАРКЕТИНГОВІЙ СКЛАДОВІЙ СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

З'ясовано місце та роль інтернет-реклами в системі управління маркетингом на підприємстві, обґрунтовано необхідність застосування інтернет-реклами в менеджменті підприємства за кризових умов, а також визначено перспективи розвитку даного напрямку в майбутньому.

Ключові слова: маркетинг, інтернет-реклама, цільова аудиторія, антикризове управління.

ТЕРЕХОВ Д. С.

к. э. н., доцент
ЧВУЗ «Хмельницкий экономический университет»

ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМА В МАРКЕТИНГОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Выявлены место и роль интернет-рекламы в системе управления маркетингом на предприятии, обоснована необходимость применения интернет-рекламы в менеджменте предприятия при кризисных условиях, а также определены перспективы развития данного направления в будущем.

Ключевые слова: маркетинг, интернет-реклама, целевая аудитория, антикризисное управление.

TEREKHOV D. S.

candidate of economical sciences, associate professor
PIHE "Khmelnytskyi Economical University"

INTERNET ADVERTISING IN THE MARKETING COMPONENT OF THE CRISIS MANAGEMENT'S SYSTEM OF ENTERPRISE

The place and role of Internet advertising in the system of marketing management at the enterprise are ascertained, the necessity of the use of Internet advertising in the company's management during the crisis is justified, and the prospects of development of this direction in the future are defined. Internet advertising in the conditions of economic instability allows with minimal costs to achieve maximum results and to win in a competitive struggle. Virtual marketing using low-cost tools that allow getting quick results is the main instrument of companies in unstable conditions.

Key words: knowledge, knowledge management, knowledge economy, competitiveness, industrial enterprise, factor, strategy.

dsterekhov@gmail.com

Постановка проблеми. В умовах економічної нестабільності й інтенсивного розвитку кризових явищ у навколишньому середовищі відбуваються зміни попиту та пропозиції, трансформуються погляди населення, старі методи перестають працювати, скорочуються рекламні бюджети підприємств. У цей період населення намагається більше заощаджувати, а не витратити, деякі підприємства йдуть із ринку, не витримавши серйозної конкуренції, інші ж активізують свою діяльність і здійснюють переоцінку цільових аудиторій і своїх маркетингових стратегій розвитку в цілому.

Як правило, реклама є складним вибором для керівників під час економічного спаду. Практика показує, що рекламні бюджети в цей період різко скорочуються, а іноді й зовсім прирівнюються до нуля. Однак саме в той час, коли всі навколо перестають займатися рекламою, з'являється можливість обійти своїх конкурентів у боротьбі за вагому частину ринку.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженню проблем інтернет-реклами, її змісту, можливостей присвячували праці такі учені: І. Бойчук, М. Лебеденко, І. Литовченко, Н. Інкова, В. Пилипчук, М. Brown, D. Southgate та ін. Однак, не зменшуючи цінності перелічених праць, слід відзначити недостатнє вивчення теоретико-практичних основ інтернет-реклами. Необхідність подальшої розробки теорії, дослідження питань, що стосуються змісту та ролі інтернет-реклами в системі управління маркетинговою діяльністю, а також з'ясування можливостей інтернет-реклами та перспектив її розвитку, визначили доцільність розкриття даної теми.

Мета роботи. Метою наукової статті є визначення ролі інтернет-реклами у маркетинговій складовій системі антикризового управління та наукове узагальнення переваг і недоліків інтернет-реклами з урахуванням сучасних тенденцій розвитку даного виду діяльності.

Основна частина. Варто відзначити, що реклама тісно пов'язана з поняттям бренду, оскільки щораз, коли встає питання про створення нового товарного знака на ринок або розробляється програма щодо ребрендингу, то виникає необхідність визначити вартість рекламної кампанії продукту або послуги, сформувані бюджет і знайти найбільш ефективні способи й канали реклами. Найчастіше сьогодні не стільки цікавий продукт і саме підприємство, скільки його реклама. Таким чином, реклама брендів у цей час перетворилася в ціле мистецтво й змагання тих, хто зможе краще зацікавити покупця.

Багато маркетологів схиляються до думки, що однією з основних рис бренду, що відрізняють його від поняття торговельної марки, є наявність значної чисельності лояльних споживачів. Саме реклама дозволяє бренду підтримувати поінформованість покупців, нагадує про вже існуючий бренд, тобто є мотивуючим фактором, який створює певний запас міцності для підприємства. У цьому й полягає превентивна функція реклами як для конкретного підприємства, так і для бренду в цілому. Однак, незважаючи на наявність взаємозв'язку між двома даними поняттями варто відзначити й те, що одними лише засобами реклами неможливо створити бренд. Це, скоріше, уже функція PR, ніж реклами, але сам факт, що в рамках економічно нестабільної ситуації на ринку роль реклами підвищується та її функції ускладнюються, очевидний.

Активна рекламна діяльність під час кризи є певним індикатором, який демонструє, що справи підприємства, незважаючи на виниклі тимчасові труднощі, рухаються вгору. Це надає ще більше впевненості й довіри з боку її споживачів. Безумовно, продовжувати вкладати інвестиції в рекламу можуть дозволити собі тільки сильні гравці.

Продумана рекламна кампанія дозволяє заощадити мільйони, а оскільки в період економічного спаду грошей катастрофічно не вистачає й кожна копійка на рахунку, то це дозволяє отримати значну конкурентну перевагу. Багато фахівців сходяться на думці, що в період економічного спаду найбільш дієвим способом маркетингового розвитку є реклама в інтернеті [2].

Дійсно, останнім часом більшість підприємств усвідомили необхідність використання всесвітньої мережі і активно використовують усі переваги, які дає реклама в інтернеті, до яких можна віднести наступні [1, 3]:

- простота й оперативність;
- економія засобів і доступність;
- інтерактивність;
- великий масштаб охоплення аудиторії;
- точний відбір цільової аудиторії;
- актуальність і своєчасне відновлення інформації;
- прості методи оцінки ефективності реклами (статистика, спеціальні сервіси моніторингу за цільовими аудиторіями);
- наявність швидкого й ефективного зворотного зв'язку (відгуки, коментарі, опитування).

Усі зазначені переваги дозволяють зробити висновок про високу ефективність

інтернет-реклами та про необхідність її залучення як під час економічної нестабільності, так і за сприятливих умов.

Крім цього, згідно з експертним прогнозом Всеукраїнської рекламної коаліції зростання доходів від реклами в 2012–2013 роках спостерігалось у всіх видах рекламного просування. Винятком є лише реклама в пресі. Реклама на телебаченні в середньому збільшила своє прибутки на 14,8%, зовнішня реклама піднялась лише на 5%, і тільки сегмент реклами в інтернеті суттєво виріс на 35% (табл. 1).

Таблиця 1

Ринок медіа-реклами в Україні за 2012–2014 рр.

	Підсумки 2012 року, млн грн.	Підсумки 2013 рік, млн грн.	Відсоток змін 2013 року до 2012 року	Прогноз на 2014 рік, млн грн.	Відсоток зміни 2014 року до 2013 року
ТВ-реклама	3 867	4 440	14.8%	4 880	10%
Реклама в пресі	2 647	2 560	-3.3%	2 544	-0.6%
Зовнішня реклама (ООН Advertising)	1 537	1 613	5%	1 810	12%
Радіо-реклама	312	340	9%	374	10%
Реклама в кінотеатрах	35	40	14%	45	12%
Інтернет-реклама	680	1 060	35%	1 440	36%
Вся медіа-реклама	9 478	10 553	11%	11 643	10%

Місце й роль інтернет-реклами ростуть ще й тому, що щороку кількість інтернет-користувачів в усьому світі значно зростає. За даними Київського міжнародного інституту соціології, у вересні 2013 року 49.8% дорослого населення України користувалися інтернетом. Таким чином, ріст числа користувачів розвивається навіть більшими темпами, ніж очікувалося. Темп приросту протягом лютого 2012 – жовтня 2013 склав 16%, що, втім, уступає рекордному стрибку в 34% у період з березня 2011 до лютого 2012.

Особливий інтерес викликає й той факт, що під час гострої економічної кризи кількість користувачів інтернетом збільшилася, що пов'язано з падінням цін на даний вид послуг і потребою купувати товари, не виходячи з будинку, за більш прийнятною ціною з доставкою.

Традиційно виділяють наступні види реклами в інтернеті:

- пошукова реклама (основні переваги: економічність, можливість геолокації, робота 24/7);
- медійна реклама (її завдання полягає в підвищенні пізнаваності, лояльності й у просуванні бренду, це дорогий й довгостроковий вид реклами);
- реклама в соціальних мережах (переваги: гнучкі можливості оплати товарів/послуг, максимальне фокусування);
- PR (основні види: форуми й блоги, публікації прес-релізів, вірусний маркетинг);
- інші види реклами.

Нижче представлена таблиця (табл. 2), яка наочно показує, які завдання можна розв'язати за допомогою того або іншого виду інтернет-реклами.

Співвідношення видів і завдань інтернет-реклами

Вид реклами / Завдання	Стимулювання продажів	Створення попиту	Просування бренду	Нішевий брендинг
Пошукова	+	+		+
Медійна		+	+	+
Соціальні мережі	+	+	+	
PR		+	+	

Сьогодні більшість підприємств світу уже усвідомили ефективність активного використання цих інструментів інтернет-реклами і вчасно реформували свій бізнес. Так, в 2011 році компанія «Pepsi» уперше за 23 роки не стала розмішувати свою рекламу під час трансляції кубка Super Bowl, а замість цього витратила бюджет на рекламу в соціальних мережах і блогах. В 2011 році американські компанії вклали 1,7 мільярда доларів на рекламу своєї діяльності у Facebook [5]. При цьому соціальна мережа Twitter також не збирається поступатися позиціями. Її популярність за 2011-2012 рр. виросла на 300%. Так, Twitter генерує більш 100 млн переходів на сайти в день, причому все це не просто відвідування сторінок рекламодавців випадковими користувачами, а переходи цільової аудиторії, тобто потенційних покупців [4].

Створені в соціальних мережах спеціальні сторінки є дуже перспективним способом комунікації з клієнтами. За результатами дослідження Brandz 2010 р., проведеного серед 100 тисяч людей, виявилось, що прихильники своїх брендів у соціальних мережах більш лояльні й готові витратити в 4 рази більше, ніж люди, що не підтримують улюблений бренд в інтернеті. При цьому 43% споживачів відзначають, що з моменту передплати на профіль бренду в соціальних мережах, він став для них більш привабливим, в 33% з'явилася впевненість, що обраний бренд коштує того, щоб за нього заплатити більше, а в 49% зросла ймовірність купівлі товару даної компанії. З дослідження також стало відомо, що, як правило, прихильники дуже цінують креативні й перевірені бренди, свіжі ідеї й періодичні поновлення контенту сторінки [5].

На користь інтернет-реклами виступає й той факт, що на сьогоднішній день, наприклад, кількість передплатників на офіційному сайті або на соціальній сторінці друкованого видання значно більше, ніж кількість передплатників на розсилання поштою його журналів/газет. Так, аудиторія номера журналу «Експерт» становить 335 тис. чоловік (тираж – 85000), а аудиторія сайту – 1 млн 880 тис. чоловік (646 тис. – Москва). Тому має сенс розподілити навантаження реклами на користь інтернет-видань, оскільки, по-перше, там її побачить більше читачів, а по-друге, передплатникам буде зручніше перейти за посиланням, подивитися відео й більш докладно ознайомитися з рекламованими товарами/послугами.

Крім поширення реклами в соціальних мережах, рекламодавці не забувають використовувати й можливість розміщення реклами на відомих пошукових інтернет-порталах, таких як Yandex, Rambler, Google та ін.

Висновки. Отже, під час створення бренду «старі» маркетингові методи не працюють, тому потрібно проявляти креативність, використовувати нові інструменти PR та інтернет-реклами, а також генерувати свіжі ідеї й втілювати їх на практиці швидше, ніж це зроблять конкуренти.

Таким чином, роль інтернет-реклами в умовах економічної нестабільності полягає в тому, що саме цей маркетинговий інструмент дозволяє з мінімальними витратами досягти максимальних результатів і виграти в конкурентній боротьбі. Велике охоплення аудиторії, направленість на конкретну цільову аудиторію, економічність, простота й оперативність – усе це робить рекламу в інтернеті одним із самих затребуваних і ефективних інструментів маркетингу сьогодні. Тому віртуальний маркетинг, орієнтований на використання недорогих

інструментів, що дозволяють отримати швидкий результат, – от основне знаряддя компаній у нестабільних умовах.

Однак, незважаючи на те, що в період економічного спаду традиційна реклама бере тимчасовий тайм-аут і поступається місцем новим технологіям, соціальним мережам та інтернету, все-таки її не варто списувати з рахунків. Безумовно, класичні маркетингові інструменти через свою дорожнечу під час кризи втрачають свою актуальність і застосовуються рідше, однак будь-яка криза має властивість рано або пізно закінчуватися, а перевірені на практиці традиційні способи реклами не раз доводили свою ефективність у стабільних умовах.

Список використаних джерел

1. Бойчук І.В. Інноваційні підходи до застосування Інтернету в маркетинговій діяльності підприємств / І.В. Бойчук // Маркетинг. Менеджмент. Інновації : [монографія] / [за ред. С.М. Ілляшенка]. – Суми : ТОВ «ТД «Папірус», 2010. – С. 553–562.
 2. Инькова Н.А. Современные интернет-технологии в коммерческой деятельности : учеб. пособ. / Н.А. Инькова. – М. : Омега, 2007. – 420 с.
 3. Литовченко І.Л. Методологічні аспекти Інтернет-маркетингу : [монографія] / І.Л. Литовченко. – К. : Наукова думка, 2009. – 196 с.
 4. Duncan Southgate, Nigel Hollis. Getting the Frequency Right in Social Media. URL: <http://www.millwardbrown.com/global-navigation/blogs/post/mb-blog/2011/02/21/Getting-the-frequency-right-in-social-media.aspx>.
 5. Millward Brown. How Should Your Brand Capitalize on Social Media. URL: http://www.millwardbrown.com/docs/default-source/insight-documents/knowledge-points/MillwardBrown_KnowledgePoint_SocialMedia.pdf.
-

SHCHURYK M. V.

doctor of economic sciences, professor
Private Institution of Higher Learning "King Danylo Halytsky University of Law
in Ivano-Frankivsk"

SOCIAL AND ECONOMIC ASPECTS OF DEVELOPMENT OF RURAL COOPERATIVE ENTERPRISES

The author of the article proved that the implementation of the market model in the agricultural sector had led to the almost total destruction of production cooperatives. The causes of destruction of cooperative and state farms have been investigated. The development of agricultural farms was analyzed since the land and agrarian reforms in the domestic agroindustrial complex. The motivational mechanism of agricultural operation has been established which is based on economic and financial interests of economic entities. The social development of the Carpathian villages in connection with the introduction of neo-liberal model of agricultural development has been analyzed. The need to change the format of the agrarian economy development through the creation of producers' cooperatives and state farms was noted in the article. The need to target the development on the solution of social and economic problems of rural residents has been substantiated in the article.

Keywords: cooperatives, agrarian farms, land, development, financing, household, protection.

ЩУРИК М. В.

д. е. н., професор
Івано-Франківський університет права ім. Короля Данила Галицького

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КООПЕРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКИХ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ

У статті доведено, що імплементація ринкової моделі в аграрний сектор призвела до майже повного знищення виробничих кооперативів. Досліджуються причини руйнування кооперативних і державних сільськогосподарських підприємств. Аналізується розвиток агрогосподарств в часу проведення земельної й аграрної реформ у вітчизняному АПК. Встановлено мотиваційний механізм функціонування агропідприємств, у основу якого покладено економічні, матеріальні інтереси суб'єктів господарювання. Проаналізовано соціальний розвиток сіл Карпатського макрорегіону у зв'язку з запровадженням неоліберальної моделі розвитку сільського господарства. Зазначається потреба змінити формат розвитку аграрних господарств завдяки створенню виробничих кооперативів і державних сільськогосподарських підприємств. Обґрунтовується потреба спрямувати розвиток на вирішення соціально-економічних проблем сільських жителів.

Ключові слова: кооперативи, агрогосподарства, земля, розвиток, фінансування, домогосподарства, захист.

ЩУРИК М. В.

д. э. н., профессор
Ивано-Франковский университет права им. Короля Данила Галицкого

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНЫХ КОМПАНИЙ СЕЛЬСКИХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ

В статье доказано, что имплементация рыночной модели в аграрный сектор привела к почти полному уничтожению производственных кооперативов. Исследуются причины разрушения кооперативных и государственных сельскохозяйственных предприятий. Анализируется развитие агрохозяйств в период проведения земельной и аграрной реформ в отечественном АПК. Установлено мотивационный механизм функционирования агропредприятий, в основание которого положено экономические, материальные интересы субъектов хозяйствования. Проанализировано социальное развитие сел Карпатского макрорегиона в связи с внедрением неоллиберальной модели развития сельского хозяйства. Обосновывается потребность изменить формат развития аграрных хозяйств благодаря созданию производственных кооперативов и государственных сельскохозяйственных предприятий. Обосновывается необходимость направить развитие на решение социально-экономических проблем сельских жителей.

Ключевые слова: кооперативы, агрохозяйства, земля, развитие, финансирование, домохозяйства, защита.

Statement of the problem. Land and agrarian reform in the domestic agricultural sector led to a radical reduction in the number of cooperative and state farms. Such transformations negative impact on solving social and economic problems of social protection. Rural dramatically increased the number of poor, exacerbated the moral and ethical components of life, there is unemployment.

Analysis of recent researches and publications. Future social and economic development of the Ukrainian state is largely dependent on successful performance of the domestic agricultural sector. Retrospective studies show that in Ukraine during the declaration of independence did not create an adequate model of the agricultural sector, which would provide highly effective and appropriate solution to economic, social and environmental objectives. This is despite the fact that our country has one of Europe's best natural resource and employment potential. Transformation processes that took place in the agricultural sector in the shift to neo-liberal principles of survival greatly exacerbated the problems of the village, its further development.

Cash earnings on average per month per household, located in rural areas in 2011 amounted to 2912.6 UAH, While in urban areas – 3693.6 UAH. In the village below the poverty line is 17.1% of households. Share of farmers with incomes below the subsistence level reaches 47.7%. Wages in agriculture is 40% lower than the average for the economy [1].

Insufficient address social issues in rural individual scientists explained the inhibition of cooperative and state agricultural enterprises, which are the most socially oriented. For 15 years the legal framework of agricultural cooperatives have been contradictory trends: the initial phase of their development surge quickly changed to descending, that there was deterioration and worsening of the network: In 2000, there were 3.5 thousand producers' cooperatives , in 2011 – only 0.9 thousand, and that some of them existed only on paper [2, p. 11].

Analysis of the implementation of the market model for the agricultural sector shows that the basis for its development was the relationship of land ownership, especially private. This is despite the fact that the current legislation of all forms of ownership in Ukraine are equal. Due to privatization of land and property of the former agrarian farms vast majority of agricultural land was transferred to the ownership of new agricultural enterprises and farms. These organizational transformation as a certifying individual scientists publish exacerbated the contradictions in the development of the agricultural sector. Research current practice showed significant contradictions multi-vector domestic agricultural and rural development: the progressive economic development is not conducive to agricultural progress, adverse trends in rural areas are enhanced [3, p. 82]. Privatization as an important lever of social relations, especially land, which has been successfully applied in many countries, Ukraine has not worked properly. Search the reasons which make it impossible success of private ownership in agriculture shows that the privatization process was not aimed at the general rise of domestic agricultural sector, and the enrichment of a small group of pro-government and oligarchic structures. His season proves that private ownership of land should be formed based on the theory of stakeholders, in which the following should be a subject of interest in the village: the entire society, the peasantry; agricultural workers; outside rural large capital [4, p. 89]. Without denying the importance of privatization in agriculture, we still believe that the proper social and economic development in rural areas become possible thanks to the revival and development of state farms and cooperative ownership. Note that the organization of the state and cooperative agrarian farms in the use of market economy model is not sufficiently highlighted in the publications of scientists.

Problem. Suggest and justify the need to intensify the development of cooperative and state farms that can successfully tackle the social and economic problems of rural areas.

Results. Retrospective study of social and economic development of the agricultural sector in Ukraine indicate the presence in it of a certain uncertainty, randomness. The economic market model, which was introduced instead directive did not provide the proper address economic and social problems in the country, has not improved the social protection of rural residents, has not led to replenish local budgets. At the same time it is known that the implementation of social function

in rural areas fully dependent component of economic development. The economy of the village is closely correlated with the mechanism of budget revenues. The current village to fill the budget, providing people with jobs primarily require: development of small and medium enterprises; revival in rural areas of cooperation and integration; diversification of the rural economy; establishing a system of marketing of agricultural products [5, p. 13]. In this key role must be assigned to the development of agricultural enterprises not only private, but also other forms of property that will be possible thanks to the transformation of the current social and economic model. We believe the current model is flawed now and not suitable for the conditions of the domestic agricultural sector. As shown by our own experience of economic reform uncritically borrowed from the neo-liberal model that underpinned the national economic model, not only failed to provide increased efficiency of social production, but also led to its decline. It destroyed the entire old system of social security, living standards worsened general population [6, p. 12].

We know that the core operating model of socio-economic development of the domestic agricultural sector was the privatization of land resources of former farms and limitations of the state in economic development. Privatization in Ukraine was seen as a goal of public policy. Attention was not accepted trend that privatization is not considered advisable as a method of public policy, but as a tool that can be used only on existing country specific institutional and economic conditions [7, p. 49].

Privatization in agriculture regarded as a panacea for successful solving economic and social problems in rural areas.

A special role was given at this fine land privatization. Conductor reform agroindustrial complex constantly imposed the idea that privatization through small finds "real" owner of land who successfully solve not only economic but also social ills in the country. This explains the concentration of ownership and use of private households Carpathian macro-region, almost 75% of agricultural land. Taken into account not experience highly developed countries smallholding inhibits proper use of land resources of the agroindustrial complex. As a result, the current structure of land ownership and land use should be considered destructive (Table 1).

At the macro-region is dominated by farms with little land, causing difficulty increasing commercialization of agricultural products, as well as preventing the cultivation of land using modern high technology, technology.

Table 1

**Grouping of rural households by land area in 2012
in the Carpathian macro-region [8, p. 25] (in percent)**

	Value of household land area					
	0.5 ha or less		0,51 – 1,00 ha		1.01 ha or more	
	by number	by area of land	by number	by area of land	by number	by area of land i
Ukraine	50,2	11,6	27,0	15,7	22,8	72,7
Transcarpathian	47,5	14,1	23,5	17,7	29,0	68,2
Ivano-Frankivsk	31,5	10,9	35,4	27,4	33,1	61,7
Lviv	31,4	9,3	33,9	23,7	34,7	67,0
Chernivtsi	47,3	17,0	28,2	20,1	24,5	62,9

However, the difficulty lies elsewhere. As a result of deregulation measures, sharing and privatization of state-owned agricultural enterprises, co-operatives left with little or no land on which conclusively prove we performed calculations based on official data of State Statistics (Table 2).

Statistical calculations indicate that the current macro-region in the agroindustrial complex and owners of lands are farms, which are almost 4 million, while state-owned enterprises, there are only 229. Yet the difficulty lies also in the fact that the dynamics of economic agents in the domestic agricultural sector has steadily to decrease (Table 3).

Table 2

**Description of land tenure and land use entities
in the Carpathian macro-region as of 01.01.2012 (thousand ha)**

	Farmland											
	total		of these									
			arable		fallow		perennial plants		hay		pastures	
citizens	state-owned enterprises	citizens	state-owned enterprises	citizens	state-owned enterprises	citizens	state-owned enterprises	citizens	state-owned enterprises	citizens	state-owned enterprises	
Transcarpathian	355,5	17,5	161,4	7,8	-	-	21,3	2,8	75,8	2,6	97,0	4,3
Ivano-Frankivsk	375,8	5,6	265,9	4,7	8,4	0,2	14,4	-	63,0	0,2	24,1	0,5
Lviv	801,1	19,8	528,3	14,0	-	0,5	19,9	0,4	112,6	2,4	140,3	2,5
Chernivtsi	329,9	5,6	213,5	4,5	-	-	24,6	0,5	32,2	0,4	59,6	0,2
However, in the macro-region	1862,3	48,5	1169,1	31,0	8,4	0,7	80,2	3,7	283,6	5,6	321,0	7,5

Table 3

The number of active businesses in agriculture [9, p. 50] (as of July 1)

	2002	2005	2009	2010	2011	2012
Total	61178	57877	57152	56493	56133	55866
Business partnerships	9337	7900	7819	7769	7757	8121
Private enterprises	4116	4123	4333	4243	4140	4183
Production cooperatives	2111	1521	1001	952	905	856
Farms	43042	42447	42101	41726	41488	40732
State-owned enterprises	570	386	345	322	311	294
Companies of other forms of economic	2002	1500	1553	1481	1532	1680

The largest share in the structure of the undertakings in the domestic agricultural sector occupied farms (in 2012 it reached 72,9%). The second and third ranked respectively business partnerships and private enterprises. The lowest share of occupied cooperatives and state-owned enterprises (in 2012 they were respectively 1.6 and 0.9%). These figures confirm underestimation of development in Ukraine production cooperatives and state-owned enterprises, which clearly demonstrates the low percentage of agricultural land that is under their authority.

Outstripping development of farms, companies, private agricultural enterprises is ensured through the current agricultural policy, which serves as a catalyst for private ownership of land. However, private ownership, in our opinion is not without defects, deficiencies, as is often implemented through actions of social and environmental component development.

Retrospective studies and experience in agricultural production in many countries show that the most socially oriented in this regard is the co-operatives and state agricultural enterprises. This is particularly important role in rural areas owned and serving co-operatives, the organization of which should be considered the most democratic. Each member of the cooperative has the right to participate in decision-making team. In addition, co-op designed to ensure the social protection of

farmers, including pensions, guaranteed job and so on. It is particularly important that cooperatives tend to have broad powers concerning the involvement of not only internal but also external finance. The experience of developed countries shows that agriculture efficient and effective forms of management are considered when stored jobs for farmers who are both owners and workers act excessive exploitation of natural resources and human pressure on the ground, do not allow a significant reduction in their renewable and reproductive opportunities [10, p. 65].

The analysis shows that in Ukraine and the Carpathian macro-region in particular, the development of cooperatives (production and service) farm can be a catalyst for solving socio-economic problems of the peasants and rural areas. Firstly, through the creation of cooperative farms will be created jobs; secondly, farmers get a real opportunity to improve their financial, financial support; thirdly, will create the proper conditions, and rural infrastructure; fourth, you can spend the concentration and centralization of land farmers, some of whom now target not used, empty; fifthly, each household will receive assistance in connection with the cultivation of their own land; sixthly, the cooperative generated peasant ensure the implementation of agricultural products; seventh, in agriculture will appear real competitor in the market of agricultural products, labour market and so on. This is not a complete list of benefits and opportunities for solving social and economic problems through the creation and development of cooperative agricultural enterprises in rural areas. However, we realize that the process of establishing cooperative enterprises in rural areas is difficult and controversial. Not all cooperative enterprises, because of objective and subjective reasons can solve problems that have accumulated for decades. Yet, underestimate the participation of cooperative groups in rural development, according to the current state of his inappropriate. Moreover, the villagers inherent collectivism that can be successfully used for the organization of rural development.

Conclusions. Agrarian and land reform in the domestic agricultural sector led to radical changes in the organization and establishment of agricultural enterprises. The most widely used agricultural enterprises and private farms and farm communities. At the same time, cooperatives and state farms have not been developed. On the contrary, their number decreases every year. In Ukraine and the Carpathian macro particularly significant development also received households. According to official data of the State Statistics households are now subordinate to almost 70% of agricultural land. Studies show that the transformation in the agricultural sector did not breakthrough towards solving social and economic problems. The newly created farm seeks mainly to solve its own rather than social problems in rural areas. This explains the decline of social infrastructure in rural areas, worsening social security peasants, moral and spiritual decline of rural residents. This season is strongly indicative of the need for the formation of new social and oriented farms. These we believe are agricultural cooperatives and state agrarian farms, organizational and legal documents which require activities to address not only economic but also social needs of rural residents, to promote rural development. The significance of these agricultural enterprises lies primarily in the fact that in the course of business provided they create jobs, provide assistance to households of their own economy, financial and technical support and more. In addition, cooperatives are able to receive financial borrowing to meet the needs of business. Establishment of cooperative enterprises promotes deployment in rural areas of democratization, raising the morale of villagers. There are other advantages that convinced of the need to rebuild, diversify development in rural areas of marketing and production cooperatives and state farms.

List of the used references

1. The State Statistics Committee of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Krysanov D.F., Widow L., Varchenko A. et al. Globalization in the Agricultural Domain Ukraine: Causes and Consequences. Bulletin of Agricultural Science. 2012. Vol. 12. P. 8–14.
3. Popova O. Agro sphere: socioeconomic content and principles of sustainable development. Economy of Ukraine. 2012. Vol. 5. P. 73–84.
4. Zos-Kior M. Theoretical aspects of the improvement of land relations in the contemporary economy. Economy AIC. 2013. Vol. 3. P. 88–93.

5. Kutcenko V.I. Social Environment Ukrainian Village as a Prerequisite for Sustainable Development: Diagnosis and Prospects. *Economist*. 2013. Vol. 11. P. 11–14.
 6. Zveryakov M.I. In Search of a Way out of the Crisis. *Economy of Ukraine*. 2013. Vol. 8. P. 4–21.
 7. Kindzersky Y. The Imperative Use of Public Sector Modernization of Economy. *Economy of Ukraine*. 2013. Vol. 12. P. 40–52.
 8. Statistical Bulletin. The Main Characteristics of Agricultural Households in Rural Areas in 2012. State Statistics Service of Ukraine; ed. for the release of O.M. Prokopenko. K., 2012. 80 p.
 9. Statistical Yearbook "Agriculture in Ukraine" in 2012. State Statistics Service of Ukraine; ed. for the release of O.M. Prokopenko. K., 2013. 402 p.
 10. Pimenova O.V. Model Forms for Evaluating the Effectiveness of Management in Agriculture. *Economics and Forecasting*. 2012. № 4. P. 63–72.
-

КОБА Т. М.

аспірант

Національний університет біоресурсів та природокористування України

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ГАЛУЗІ ХМЕЛЯРСТВА В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Метою статті є обґрунтування заходів організації конкурентоспроможного виробництва продукції галузі хмелярства, розробка ефективних науково обґрунтованих практичних рекомендацій щодо подальшого розвитку галузі хмелярства в сучасних умовах інтеграції у світове співтовариство. Ринок українського хмелю формується як за рахунок попиту на нього всередині країни, так і за рахунок його експорту. Внутрішній попит в основному визначається потребами пивоварної промисловості. Найбільшим попитом на ринку користуються сорти хмелю ароматичної групи. Наведені заходи підвищення конкурентоспроможності вітчизняної хмелепродукції нададуть можливість покращити нинішнє становище галузі і зробити продукцію хмелярства конкурентоспроможною на світовому ринку.

Ключові слова: конкурентоспроможність, хмелярство, хмелепродукція, ринок, інтеграція.

КОБА Т. Н.

аспірант

Національний університет біоресурсів та природокористування України

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТРАСЛИ ХМЕЛЕВОДСТВА В КОНТЕКСТЕ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Целью статьи является обоснование мероприятий организации конкурентоспособного производства продукции отрасли хмелеводства, разработка эффективных научно обоснованных и практических рекомендаций дальнейшего развития отрасли хмелеводства в современных условиях интеграции в мировое сообщество. Рынок украинского хмеля формируется как за счет спроса на него внутри страны, так и за счет его экспорта. Внутренний спрос в основном определяется потребностями пивоваренной промышленности. Наибольшим спросом на рынке пользуются сорта хмеля ароматической группы. Приведенные меры повышения конкурентоспособности отечественной хмелепродукции предоставят возможность улучшить нынешнее положение отрасли и сделать продукцию хмелеводства конкурентоспособной на мировом рынке.

Ключевые слова: конкурентоспособность, хмелеводство, хмелепродукция, рынок, интеграция.

КОБА Т. М.

postgraduate student

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

HOP-GROWING INDUSTRY COMPETITIVENESS IN THE CONTEXT OF INTEGRATION PROCESSES

The purpose of article are reasons for actions of the organization of competitive production of an industry of hop-growing, development of effective scientifically reasonable and practical recommendations of further development of an industry of hop-growing in modern conditions of integration into the world community. The market of the Ukrainian hop is created to demand for it within the country and to its export. The internal demand is generally determined by requirements of the brewing industry. In the market grades of hop of aromatic group are in the greatest demand. The given measures of increase of competitiveness domestic a hop-growing production will give opportunity to improve a present provision of an industry and to make products of hop-growing competitive in the world market.

Keywords: competitiveness, hop-growing, market, integration.

sofia-r@i.ua

Постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах держава повинна регулювати ринки сільськогосподарської продукції, забезпечувати їх ефективне функціонування, тим більше в контексті розвитку світових інтеграційних процесів. Особливої актуальності набувають питання розвитку та функціонування такого особливого ринку, як ринок хмелю та хмелепродуктів.

На хмелярство у всіх розвинених державах, передусім у США, країнах ЄС, Китаї, Японії, Австралії та Новій Зеландії, поширюється багатопланова система заходів державної підтримки. Аграрний протекціонізм здійснюється, насамперед, за допомогою бар'єрів на імпорту продукції, що передбачають високі митні збори, нетарифні обмеження, податки на імпорту й інші заходи. Водночас у цих країнах держава надає пряму підтримку хмелярству за допомогою дотацій, пільгового фінансування та інших форм [1].

Аналіз останніх досліджень. Тенденції розвитку хмелярства, забезпечення сталих умов підвищення конкурентоспроможності виробництва та якості хмелю, виявлення подальших перспектив розвитку галузі знаходять відображення в працях А. Годованого, В. Зіновчука, Л. Корчевої, І. Куровського, М. Ляшенка, Й. Рейтмана, К. Стеценка, О. Стойка, Т. Ратошнюк, М. Циганка та ін. Водночас, проблема підвищення конкурентоспроможності продукції хмелярства потребує більш глибокого і всебічного дослідження.

Мета і методика дослідження. Метою дослідження є обґрунтування заходів щодо конкурентоспроможного виробництва продукції галузі хмелярства, розробка ефективних науково обґрунтованих та практичних рекомендацій подальшого розвитку галузі хмелярства в сучасних умовах. Об'єктом дослідження є процес функціонування вітчизняного хмелярства на основі застосування високоефективних технологій виробництва у хмелегосподарствах. Предметом дослідження є сукупність методологічних та практичних аспектів конкурентоспроможності галузі в умовах ринкової адаптації.

В ході дослідження використано комплекс методів (статистико-економічний, аналізу та синтезу, монографічний та порівняння), що дозволило отримати науково обґрунтовані результати.

Результати дослідження. Викладене вище потребує виваженого підходу до умов глобалізації й інтеграції у світову спільноту, розробки методології та методики фінансової підтримки хмелярства і теоретичного обґрунтування, які б забезпечили економічні інтереси нашої держави в розвитку галузі, особливо в підприємствах, що займаються вирощуванням хмелю. Для хмелярства України вільна торгівля – це вільний, недискримінаційний доступ до світового ринку конкурентоспроможної хмелепродукції. Нашій країні необхідно буде використовувати можливості для освоєння нових ринків збуту продукції і розширення коопераційної співпраці у виробничій та науковій сферах. Доступ до сучасних технологій сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного хмелю; залученню механізму ГАТТ для вирішення суперечок у торгівлі з використанням антидемпінгових заходів; можливості впливати на світову торгівлю хмелем через активну участь у розробці правил торгівлі; підвищенню ефективності відтворювального процесу в галузі через посилення конкурентної боротьби на внутрішньому ринку; збільшенню інвестицій та внутрішній державній фінансовій підтримці галузі хмелярства згідно зі світовими вимогами.

Безперечно, Україна в короткостроковий період зазнає суттєвих втрат від реалізації угод в рамках ГАТТ/СОТ. Для цього потрібно домогтися скорочення невиправданих витрат шляхом усунення торговельних бар'єрів. Втрати і негативні наслідки можливі через скорочення обсягів виробництва внаслідок низької конкурентоспроможності вітчизняного хмелю, податкових надходжень під час цінової конкуренції, зниження доходів бюджету від імпортного мита [2].

Ставши членом СОТ, Україна має враховувати напрями бюджетної підтримки сільськогосподарського виробництва, зокрема, виробництва хмелярської продукції: фінансування державних заходів на зниження вартості товарів і послуг, що надаються сільськогосподарським товаровиробникам постачальниками основних та оборотних засобів і фінансово-кредитними установами; безпосереднє фінансування державою сільськогосподарських товаровиробників: державні капітальні вкладення, видатки на поліпшення ґрунтів, боротьбу зі шкідниками та хворобами культур, податкові пільги, комбінована система галузевої підтримки; витрати на розвиток макроекономічного значення, тобто видатки на соціальне облаштування сільських територій, здійснення наукових досліджень у галузі рослинництва, захист внутрішнього ринку [3].

В таких умовах українське хмелярство не потрапляє до групи дотаційних галузей, а тому не буде забезпечуватися фінансовою підтримкою від членів СОТ і втратить державну підтримку з 1,5% збору на розвиток садівництва, виноградарства і хмелярства з таких причин:

- 1) відсутність українських сортів хмелю у європейському каталозі комерційних сортів рослин;
- 2) незабезпеченість галузі патенто захищеними технологіями виробництва і технічними засобами для вирощування, збирання, післязбиральної обробки та переробки хмелю;
- 3) затрати робочої сили на вирощування хмелю в Україні становлять 2500–2800 люд-год/га, тоді як у країнах Європейського Союзу вони у 2,3-2,5 разу менші;
- 4) відкритість українського ринку для імпортової хмелесировини і хмелепрепаратів із низькою реалізаційною ціною.

Одним із невідкладних стратегічних напрямів зовнішньоекономічної політики України, її поступової інтеграції у глобальні процеси, є вирішення комплексу завдань як члена СОТ, що повинно сприяти підвищенню ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, поліпшенню її конкурентоспроможності, створенню для цього сприятливих умов у середині країни та забезпеченню продовольчої безпеки держави [4].

Протягом багатьох десятиліть хміль для України був високоприбутковою специфічною культурою, яка в умовах розширеного виробництва здатна забезпечити потребу пивоварної й інших галузей національного господарства унікальною сировиною. Галузь була високорентабельною та сприяла розвитку інфраструктури віддалених сільських регіонів.

Вирощування хмелю в Україні завжди було орієнтовано на потреби вітчизняної галузі з виробництва пива, враховуючи при цьому національні багатотисячолітні традиції споживачів цього напою. В Україні пиво варили переважно з ароматичних сортів хмелю, воно мало приємну м'яку гіркоту та було запашним. Тому значна частина хмеленасаджень України – це тонкоароматичні й ароматичні високопродуктивні сорти хмелю [5].

У ринковому середовищі перевага надається сортам хмелю, які мають відповідати визначеним критеріям. Основними з них є: висока і стабільна врожайність, стійкість до різного роду патогенів і несприятливих факторів навколишнього середовища, придатність до інтенсивних технологій вирощування, зберігання та переробки в хмелепродукти. Основними вимогами до хмелесировини є відповідність даних сортів високим пивоварним критеріям – це наявність у них необхідних для пивоваріння гірких речовин, зокрема, альфа- й бета-кислот, певного складу ефірної олії, ксантогумолу і визначеного співвідношення компонентів у складі цих груп речовин. Технологічні характеристики вітчизняних та зарубіжних маркетингових вимог до якості хмелю спресованого наведено в таблиці 1.

З цих характеристик видно, що вимоги до якості хмелю вітчизняного набагато вищі порівняно з вимогами до якості хмелю іноземного виробництва, тобто чинні вітчизняні ДСТУ нічим не поступають Регламентам ЄС щодо вимог вирощування хмелепродукції.

У вітчизняних стандартах розглянуто детальні показники якості хмелю спресованого та методи їх визначення. В разі недотримання певних вимог під час сушіння, пресування та зберігання хмелю одержана хмелесировина буде не якісною. В результаті таку партію неможливо реалізувати увагу високою ціною або її вибракують.

Перед виведенням хмелепродукції на світовий ринок постає низка стратегічних завдань, які необхідно розв'язати: забезпечення реалізації конкурентних переваг галузі хмелярства України – людського, ресурсного, географічного, інноваційного, наукового, геополітичного, інфраструктурного потенціалу; реалізація визнаних в рамках СОТ правил і норм регуляторної політики, що стимулюватимуть збільшення виробництва продукції і поліпшення її якості згідно зі світовими стандартами; активізація інвестиційних процесів, надання їм інноваційної спрямованості; збільшення впливу прямих іноземних інвестицій; забезпечення зростання місткості внутрішнього ринку за рахунок збільшення доходів населення та прибутків підприємств; ріст обсягів і поліпшення структури експорту.

Технологічні характеристики вітчизняних та зарубіжних маркетингових вимог до якості хмелю спресованого

Показники	Максимальний вміст (% від маси)	
	Вимоги ДСТУ	Регламенти ЄС
Колір	Від світло-жовто-зеленого до золотисто-зеленого, зелений	Вимоги відсутні (-)
Запах хмелю: - ароматичних сортів - гірких сортів	Чисто хмельовий, ніжний хмельовий, різкий	- -
Масова частка води, %	9,0 – 12,0	12,0
Масова частка хмельових домішок (листя та стебла, відходи з хмелю), %	5,0	9,0
Лупулінові зерна	Світло-золотисто-жовті, блискучі, однорідні за кольором, липкі	-
Масова частка насіння, %, не більше	2,0	2,0
Ушкодження хмелю шкідниками, % не більше	5,0	-
Вміст нехмельових домішок	Не дозволено	-
Наявність плісняви	Не дозволено	-

Джерело: складено за даними [6, 7].

Отже, членство України в СОТ вимагає зниження рівня захисту внутрішнього ринку хмелепродукції шляхом зменшення на неї імпорتنих тарифів та поступової трансформації державної підтримки галузі хмелярства. Вирішенню питань конкурентоздатності українського хмелярства за членства України в СОТ сприятиме:

- розширення площ під окремими сортами – Слов'янська, Заграва, Альта та іншими до 20–30 га і більше під одним сортом у господарстві;
- внесення сортів у міжнародний реєстр;
- завершення комплексної механізації виробництва хмелю (поставити на виробництво вітчизняний хмелекомбайн);
- досягнення рентабельності виробництва хмелю на рівні 30–40% без дотацій (відшкодування витрат) з державного бюджету та інші заходи.

Отже, для підвищення ефективності галузі хмелярства потрібно докорінно поліпшити сортову структуру хмеленасаджень, вилучити з обороту сортосуміші та прискорено розмножувати конкурентоспроможні сорти, які за експертною оцінкою науковців і пивоварів заслуговують на першочергове впровадження і бюджетне фінансування. Також необхідним є обґрунтування та поширення ефективних форм організації виробництва хмелю, що відповідають ринковим умовам; застосування сучасних маркетингових технологій; формування ринкової інфраструктури та посилення інтеграційних процесів у галузі хмелярства [8, 9].

Ринок українського хмелю формується як за рахунок попиту на нього всередині країни, так і за рахунок його експорту. Внутрішній попит в основному визначається потребами пивоварної промисловості. Найбільшими попитом на ринку користуються сорти хмелю ароматичної групи. Важливим для забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності вітчизняної хмелепродукції є розширення її асортименту [3].

Основні внутрішні фактори впливу на український ринок хмелю можна об'єднати у дві групи.

Перша група – це ринкові фактори: обсяги реалізованої хмелепродукції для основних груп споживачів (пивоваріння, фармакологія та ін.); розвиток інфраструктури галузі; цінова кон'юнктура серед виробників хмелепродукції та споживачів; рівень конкуренції у хмелярстві та в залежних галузях; наявність близьких заміників хмелю в пивоварінні;

наявність державної підтримки хмелярства; загальна соціальна, політична та економічна ситуація в країні.

Друга група – це природно-технологічні фактори: агрокліматичні умови вирощування хмелю; рівень технологічної дисципліни на всіх стадіях виробничого циклу; забезпеченість високопродуктивними сортами ароматичної та гіркої груп з високими якісними характеристиками, в т.ч. за вмістом альфа-кислот.

Наведені фактори впливають більшою чи меншою мірою на розвиток галузі хмелярства в сільськогосподарських підприємствах. В останні роки зменшилась кількість господарств, що займаються його вирощуванням, які не повною мірою або взагалі не одержали державних дотацій, немає чіткого збуту продукції, простежується висока її собівартість та низька ціна реалізації.

В умовах реформування та відродження галузі хмелярства успішне функціонування її неможливе без підвищення конкурентоспроможності сортового складу хмелю. Сорти мають особливе значення для виробництва, оскільки на їхню частку припадає найбільший економічний ефект. Тому світовий хмелеринок постійно виявляє значний інтерес до селекційної продукції, де хміль реалізують виключно за селекційними сортами відповідно до їх властивостей. На все це має бути спрямована також і сортова політика в хмелярстві України [10].

За останні два десятиліття розвиток світової селекції хмелю позначився стрімким збільшенням кількості сортів. Насичення вітчизняного ринку сортами різної, але часто з низькою врожайністю та якістю, загрожує і негативним наслідками. Щодоалі виробникам і споживачам хмелю стає важче орієнтуватися у виборі сортів. Надмірна кількість їх ускладнює сортовипробування і систему розсадництва, збільшується біологічна засміченість, що веде до вимушеної та передчасної сортозаміни, непродуктивних витрат і збитків.

Отже, у світовій кон'юнктурі на ринку селекції хмелю домінує тенденція до використання конкурентоспроможних сортів хмелю з високим вмістом альфа-кислот, що вимагає від вітчизняних аграріїв адаптивних рішень про поширення сортів, які кращі за світові аналоги, серед яких можуть бути Слов'янка, Хмелеслав, Гайдамацький, Заграва, Зміна, Кумир, Промінь та ін.

Порівнюючи товарний асортимент хмелепродукції, який пропонують вітчизняні підприємства (хміль пресований та гранульований, масла) з асортиментом конкурентів-імпортерів (починаючи від натурального хмелю і закінчуючи композиціями з масел) та враховуючи всезростаючий попит на продукти глибокої переробки як на внутрішньому, так і на світовому ринках, постає потреба в перегляді стратегії щодо переробки товарного асортименту. Так, всесвітньо відомі виробники "Норunion", "Joh. Barth & Sohn", "Morris Nanbury", які намагаються створити імідж компаній з повним асортиментом продукції та завоювати якнайбільшу частину світового ринку хмелю, мають дуже значну кількість хмелепродуктів, яку вони пропонують на продаж (рис. 1).



**Рис. 1. Піраміда хмелепродуктів фірми «Joh. Barth & Sohn» (Німеччина)
(Джерело: розроблено за даними «Joh. Barth & Sohn»)**

Можна назвати кілька причин, за яких українські виробники мають розширювати товарний асортимент, а саме: ввести, наприклад, технологічну лінію з екстрагування хмелю. Такими причинами є:

- насичення товарного асортименту принесе державі додаткові прибутки;
- вітчизняні пивзаводи зможуть використовувати більшу кількість різноманітних продуктів переробки хмелю власного виробництва;
- Україна зможе підвищити свій імідж постачальника більш широкого асортименту хмелепродукції;
- усунення прогалин у товарному асортименті підвищить конкурентоспроможність вітчизняної хмелепродукції.

Вітчизняним виробникам або переробникам хмелепродукції слід розробити також товарно-марочну політику, положення якої будуть використовуватися до товарних одиниць, що входять до складу їх товарного асортименту. Це краще робити при функціонуванні кооперативних структур.

Розширення товарного асортименту надасть нам змогу задовольняти також більш широкі потреби українських пивоварів, створить підґрунтя для поліпшення сервісного обслуговування.

Хмелегосподарствам України слід розширити свою діяльність щодо стимулювання збуту продукції. Під час участі у виставках, ярмарках, торгах підприємства налагоджують особисті контакти з потенційними клієнтами, поширюють комерційні пропозиції. Доцільно було б розпочати роботу з залучення нових споживачів через систему direct-mail, надрукувати інформацію про підприємство у вигляді брошур, проводити презентації хмелепродукції, ознайомлюючи з нею споживачів, періодично звітувати в засобах масової інформації про результати діяльності підприємства.

Отже, для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної хмелепродукції слід вжити низку заходів:

1. Розширити асортимент продукції за рахунок екстракту хмелю, який є продуктом більш глибокої переробки, а отже є більш конкурентоспроможнішим.

2. Розробити більш універсальну упаковку хмелепродукції, яка б могла відповідати побажанням будь-яких клієнтів, у т.ч. міні-пивоварень.

3. Удосконалити комплекс послуг, забезпечуючи надійність поставок; оперативність формування комерційних пропозицій; гнучку цінову політику; масштабність торгової мережі; простоту контактування; гарантії заміни товару за невідповідності якісним або іншим характеристикам.

4. Розширити заходи із стимулювання збуту:

- налагодити додаткові особисті контакти з метою виявлення й активізації потенційних покупців;

- розробляти системи знижок для постійних клієнтів;

- проводити активну рекламу хмелепродукції підприємства у спеціалізованих періодичних виданнях,

- створити web-сторінку в Інтернеті з поширенням інформації про компанію, комплекс послуг, що надаються, останні новини тощо;

- створювати позитивний імідж фірми через товарну пропаганду та PR заходи.

Висновки. Для формування стратегічних орієнтирів і стимулювання подальшого зростання з метою закріплення досягнутих позицій практично застосовувати інноваційні розробки в технологічних процесах виробництва хмелю. Це забезпечить вихід вітчизняної хмелепродукції на якісно новий рівень виробництва, що стане необхідною передумовою поступального процесу відродження галузі хмелярства та вирощування конкурентоспроможної продукції.

Список використаних джерел

1. Шатило О.М. Світові інтеграційні процеси у виробництві хмелю і продуктів

хмелярства / О.М. Шатило // Економіка АПК. – 2011. – № 9. – С. 151–155.

2. Галузева програма розвитку хмелярства на 2011–2015 рр. / ІСГП НААН. – К., 2010. – 78 с.

3. Ринкова адаптація галузі хмелярства // Матеріали Всеукраїнського науково-практичного симпозиуму, 1 липня 2008 р., м. Житомир. – Житомир : Вид-во ДВНЗ «Державний агроекологічний університет», 2008. – 128 с.

4. Зубець М. Розвиток інноваційних процесів в агропромисловому виробництві / М. Зубець, С. Тивончук. – К. : Аграрна наука, 2004. – 192 с.

5. Офіційний сайт виробників пива в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://umanpivo.narod.ru/Proizv.htm>.

6. Офіційний вісник Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eurodocs.sdla.gov.ua/DocumentView/tabid/28/ctl/Edit/mid/27/ID/10006404/Lang/Default.aspx>, РЕГЛАМЕНТ КОМІСІЇ (ЄС) № 1850/2006 від 14 грудня 2006 року.

7. Хміль. Технічні умови : ДСТУ 7067:2009. – [Чинний від 01.07.2011]. – К. : Держспоживстандарт України, 2009. – 357 с.

8. Інноваційний шлях розвитку хмелярства / [за ред. Ю.І. Савченка]. – Житомир : Рута, 2011. – 237 с.

9. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Полісся і західного регіону України / редкол. : М.В. Зубець (голова ред. колегії) та ін. – К. : Урожай, 2004. – С. 178–186.

10. Про питання використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки підприємств агропромислового комплексу [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів від 6.05.2005 р. № 325. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

МАРТИНЮК Н. В.

асистент

Львівський національний аграрний університет

**«КАДРОВИЙ ГОЛОД» У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ: ПРИЧИНИ,
ОСОБЛИВОСТІ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ**

Стаття присвячена дослідженню причин дефіциту кваліфікованих кадрів у сільському господарстві та обґрунтуванню пропозицій щодо його подолання зусиллями держави, навчальних закладів, підприємців та самих найманих працівників. З'ясовано, що низька якість кадрового потенціалу АПК зумовлена проблемами в системі аграрної освіти, недостатнім рівнем оплати праці, нерозвиненістю соціально-побутової сфери села, пасивністю роботодавців щодо підвищення професійного рівня працівників. Аналізується досвід провідних сільськогосподарських підприємств України щодо підбору і навчання персоналу. Запропоновано заходи щодо поліпшення рівня кадрового забезпечення АПК в короткостроковій перспективі.

Ключові слова: сільське господарство, інноваційний розвиток, кадровий дефіцит, кваліфікація працівників, професійне навчання, підбір персоналу.

МАРТЫНЮК Н. В.

ассистент

Львовский национальный аграрный университет

**«КАДРОВЫЙ ГОЛОД» В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ: ПРИЧИНЫ, ОСОБЕННОСТИ И
ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ**

Статья посвящена исследованию причин дефицита квалифицированных кадров в сельском хозяйстве и обоснованию мер по его преодолению усилиями государства, учебных заведений, предпринимателей и самих наемных работников. Выяснено, что низкое качество кадрового потенциала АПК обусловлено наличием ряда проблем в системе аграрного образования, недостаточным уровнем оплаты труда, неразвитостью социально-бытовой сферы села, пассивностью работодателей по повышению профессионального уровня работников. Анализируется опыт ведущих сельскохозяйственных предприятий Украины по подбору и обучению персонала. Предложены меры по улучшению уровня кадрового обеспечения АПК в краткосрочной перспективе.

Ключевые слова: сельское хозяйство, инновационное развитие, кадровый дефицит, квалификация работников, профессиональное обучение, подбор персонала.

MARTYNIUK N. V.

assistant

Lviv National Agrarian University

**«PERSONNEL SHORTAGE» IN AGRICULTURE: REASONS, FEATURES AND WAYS
OF OVERCOMING**

To research the causes of personnel shortage in agriculture and substantiate the measures to overcome it by the efforts of the state, educational institutions, businesses and employees. We have determined the main reasons of human resources low quality in agro industrial sector, which are the problems in the system of agricultural education, low wage level, lack of development of the village social sphere, passivity employers to improve the professional level of personnel. The experience of leading agricultural enterprises of Ukraine in the staff recruitment and training are analyzes. The measures for improvement the staffing level of agribusiness in the short term are proposed.

Key words: agriculture, innovative development, personnel shortage, skills, training, staff recruitment.

ektheory_lnau@ukr.net

Постановка проблеми. Сьогодні аграрний сектор України знаходиться на етапі глибоких структурних та технологічних трансформацій, зумовлених переходом на інноваційну модель розвитку. Саме ж сільське господарство набуло статусу однієї з найбільш перспективних галузей національної економіки і переживає своєрідний

інвестиційний «бум». Лише за останні п'ять років обсяг капітальних інвестицій у агробізнес склав майже 10 млрд дол. США, з яких третина – прямі іноземні інвестиції.

Водночас, активний розвиток АПК обмежується цілою низкою факторів: нерозвиненість аграрного ринку, недосконала законодавча база, брак нових технологій, недостатнє ресурсне забезпечення агропромислового виробництва тощо. Проте, головний із них – це так званий «кадровий голод», зумовлений як небажанням молоді йти працювати у село, так і низькою якістю підготовки спеціалістів у системі аграрної освіти. Причому проблему дефіциту кадрів, на відміну від інших, вирішити набагато складніше, оскільки цей процес має довгостроковий і системний характер. А за сучасних умов втрачений час – це втрачені конкурентні позиції та прибутки для підприємств, недоотримані податки для держави. Тому питання часткового заповнення «кадрового вакууму» вже у найближчій перспективі набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми кадрового забезпечення агропромислового виробництва знаходяться у центрі уваги багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Значний внесок у їх розв'язання здійснили Й.С. Завадський, Т.І. Балановська, О. А. Богуцький, Т.М. Кірян, А.І. Кочеткова, І.С. Кравченко, О.І. Ларічева, Д.П. Мельничук, М.С. Рябуха, П.Т. Саблук, Л.П. Червінська, Ф. І. Хміль, В.В. Юрчишин та інші. Ними, зокрема, досліджено і вирішено низку теоретичних і практичних проблем, пов'язаних із формуванням кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств, управлінням професійним розвитком персоналу, розробкою методів стимулювання працівників до підвищення кваліфікації.

Проте означені питання не можна вважати вичерпаними, оскільки інтенсивний інноваційний розвиток сільського господарства суттєво розширює спектр кадрових проблем, наповнює їх новим змістом. Тому пошук ефективних механізмів і методів їх розв'язання й надалі становить неабиякий інтерес для аграрної науки та господарської практики.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є з'ясування причин та особливостей кадрового дефіциту у сільському господарстві та обґрунтування пропозицій щодо його якнайшвидшого подолання зусиллями держави, навчальних закладів, підприємців та самих найманих працівників.

Виклад основного матеріалу. Відомо, що конкурентоспроможність підприємства багато в чому залежить від його персоналу. Не применшуючи значення впливу на якість роботи нового обладнання чи передових технологій, не можна не погодитися із висновками багатьох дослідників, що саме кваліфіковані керівники та фахівці з належним рівнем мотивації є вирішальним фактором у досягненні високих результатів господарювання.

Кадрова проблема у вітчизняному сільському господарстві має досить специфічний характер. З одного боку, інтенсивний розвиток агрохолдингів, що використовують у виробничих процесах високопродуктивну техніку і автоматизоване обладнання, спричиняє процес постійного вивільнення працівників з аграрної сфери. З іншого – керівники цих підприємств скаржаться на значний «кадровий голод», який істотно гальмує подальший притік інвестицій у сільське господарство.

Згідно з даними офіційної статистики, попит на робочу силу в сільському господарстві з 2010 р. демонструє значну позитивну динаміку (рис. 1).

Насамперед має місце зростання попиту з боку агрохолдингів на фахівців, висококваліфікованих робітників та службовців. Але найбільший кадровий дефіцит вітчизняні аграрії відчувають у фахівцях із продажу. Крім продавців, майже завжди затребувані специфічні професіонали з досвідом роботи в агробізнесі. Зокрема, бракує кваліфікованих агрономів у рослинницькій галузі, селекціонерів та фахівців генної інженерії у тваринництві тощо (рис. 2). В останні роки також зростає потреба на фахівців у сфері біо-та екотехнологій, оскільки все більше підприємств переходять на виробництво органічної продукції.

Але, як не парадоксально, тисячі випускників коледжів та університетів аграрного профілю цей попит не спроможні задовольнити. За твердженням менеджерів рекрутингових

агенцій, в Україні дефіцит кадрів відчувають щонайменше 40% великих агрокомпаній. Українські агрохолдинги активно шукають фахівців із профільною освітою і досвідом роботи.

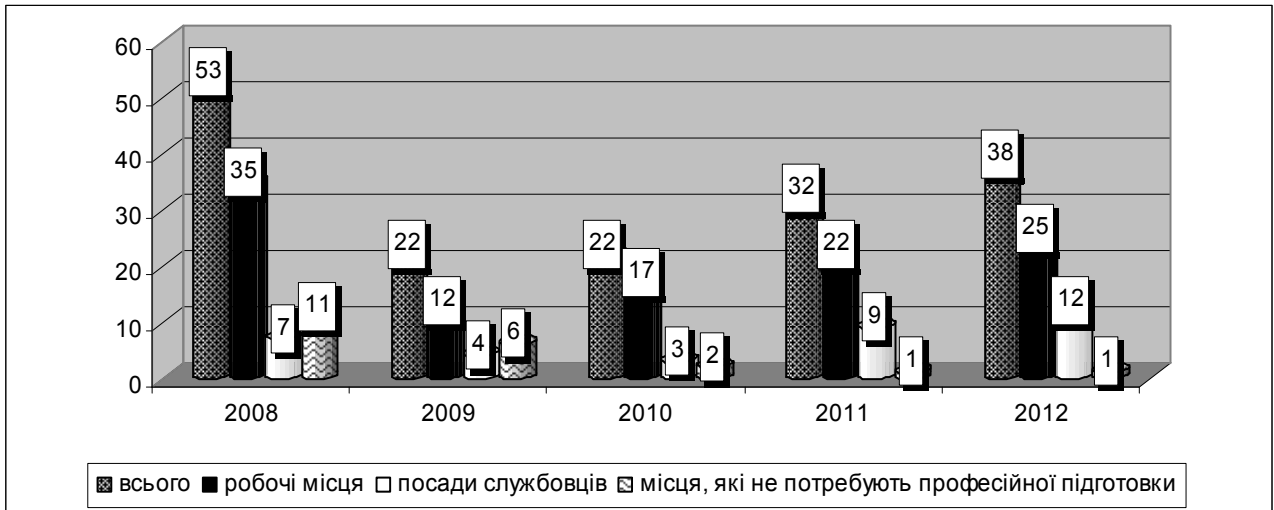


Рис. 1. Динаміка попиту на робочу силу у сільськогосподарських підприємствах Львівської області (складено автором за даними джерела [1])



Рис. 2. Структура попиту сільськогосподарських підприємств на кваліфікованих працівників в розрізі професій (за даними порталу rabota.ua)

Ідеальний претендент повинен мати практичні навички роботи з агротехнікою і володіти сучасними технологіями, а також знати сучасне законодавство у своїй сфері і стандарти якості. При цьому кандидат повинен знати профільне програмне забезпечення, володіти аналітичними здібностями і працювати на результат. Додатковими вимогами є водійське посвідчення, готовність до відряджень, а для іноземних компаній майже завжди – володіння англійською [2].

На жаль, таким набором компетенцій володіє лише незначний відсоток випускників аграрних вишів. А основний контингент фахового персоналу сільськогосподарських

підприємств становлять особи, які отримали вищу освіту понад 10–15 років тому і тривалий час не підвищували кваліфікацію. Відповідно рівень їх професійний рівень не відповідає вимогам сьогодення. Та й загалом частка працівників із вищою освітою у сільському господарстві є найнижчою серед інших видів економічної діяльності. Так, по Україні повну вищу освіту у 2012 р. мали лише 13,7% від облікової чисельності штатних працівників (при середньому значенні в економіці – 34,5%), неповну та базову вищу – 15,5% працівників (при середньому значенні – 23,6%). По Львівській області ці показники є дещо вищими – 19,5% та 18,0% відповідно.

Зрозуміло, що проблема «кадрового голоду» у вітчизняному сільському господарстві виникла не вчора і має тривалу передісторію. Насамперед відзначимо, що в цій галузі був тривалий застій, зумовлений вкрай непродуманою аграрною реформою, яка спричинила знищення цілісних земельно-майнових комплексів підприємств, перехід до дрібнотоварного сільськогосподарського виробництва, та соціально-економічний занепад села. По суті ще 8–10 років тому вітчизняне сільське господарство перебувало у глибокій кризі. Тому й не було запиту на підготовку великої кількості висококласних спеціалістів у системі вищої освіти, а працівники агропідприємств не мали необхідності підвищувати свій професійний рівень. До того ж освічена молодь не хотіла повертатися у рідні села та міняти комфортні умови життя та можливості працевлаштування у місті на менш привабливі у селі.

Зараз ситуація докорінно змінилася: сільське господарство завдяки іноземним інвестиціям та інноваційним технологіям почало активно розвиватися, а тому не лише зросла потреба в кадрах, але й істотно поліпшилися умови праці та у декілька разів виріс рівень її оплати. Проте, фактор високих зарплат поки що не дозволяє вирішити проблему «кадрового голоду», оскільки ринок праці у короткостроковому періоді негнучкий і не в змозі швидко реагувати на різкі коливання ринкової кон'юнктури. Але також існує і ряд інших причин, через які кадрове забезпечення агропромислового виробництва сьогодні продовжує залишатися вкрай незадовільним. Розглянемо їх детальніше.

Однією з фундаментальних причин дефіциту кваліфікованих кадрів менеджери з управління персоналом агрохолдингів вважають нездатність багатьох аграрних ВНЗ підготувати фахівців, знання яких будуть затребувані на ринку. Більшість студентів сільськогосподарських вишів навчалися за застарілими програмами. Тому компанії змушені заново перепідготувати випускників, переманювати фахівців у конкурентів, а інколи й привозити з інших країн [3]. Доповнює означену проблему і той факт, що у вищих навчальних закладах майже немає сучасних виробничих баз для практичних занять студентів, навчальних стендів. Морально застарілим є обладнання більшості дослідних лабораторій, комп'ютерних класів, вкрай повільно оновлюється фонд наукових бібліотек та навчально-методичних кабінетів. Крім того, в умовах, коли техніка, технології та наукові методи управління великими компаніями і складними виробничими процесами швидко пішли вперед, якість освіти істотно відстає. У програми навчальних курсів, а відтак і в підручники та навчальні посібники, інформація про новітні досягнення в галузі науки і технологій включається із значним запізненням. Тому й має місце така диспропорція між попитом і пропозицією кваліфікованої робочої сили у сільському господарстві.

Попри «кадровий голод», рівень заробітних плат середньої ланки і рядових фахівців-аграріїв невисокий. У першу чергу, це спостерігається у дрібних і середніх господарствах. Найчастіше вони збиткові, і персоналу можуть затримувати зарплату або її рівень дуже низький. Але й великі компанії спеціалістам середньої ланки платять від 2000 до 4000 грн, максимум 5000 грн. Тож хороші фахівці шукають вакансії за кордоном, де держава розвиває і підтримує ринок АПК [2].

Проте, навіть, якщо і пропонуються вищі зарплати – це не вирішує повністю проблему кадрового дефіциту. Справа у тому, що молодий фахівець, який з сім'єю переїжджає жити і працювати в село, стикається з цілою низкою соціально-побутових проблем: відсутність прийняттого житла, жалюгідний стан дитсадків, шкіл, медичних закладів, доріг, погане сполучення з містом тощо. Все це виступає головними «відлякуючими» чинниками,

особливо коли у такого працівника є альтернатива щодо сфери застосування своїх професійних навиків.

Серед основних причин дефіциту висококваліфікованих робітників і фахівців у сільському господарстві, за даними науковців, наступні:

- 1) відсутність державної концепції підготовки інноваційних кадрів відповідно до потреб економіки;
- 2) відсутність бази накопичених якісних та прогресивних знань і механізму їх передавання молододосвідченим працівникам;
- 3) пасивність самих роботодавців щодо забезпечення умов належної підготовки кадрів підвищення їх професійного рівня [4, с. 120].

Підтвердженням останнього пункту є, зокрема, той факт, що у 2012 р. лише 7 працівників сільськогосподарських підприємств Львівської області були скеровані на навчання у ВНЗ, 18 – пройшли підвищення кваліфікації. З них 10 працівників – безпосередньо на виробництві, інші – на базі навчальних закладів. У сумі це складає лише 0,4% від облікової чисельності працівників, тоді як у більшості базових галузях цей показник становив у звітному році 10–11%.

Нами охоплені далеко не всі причини «кадрового голоду» у сільському господарстві, але й їх достатньо для усвідомлення необхідності прийняття невідкладних заходів щодо розробки галузевої кадрової стратегії, яка була б орієнтована не лише на довгострокову, але й коротко- і середньострокову перспективу. Водночас, гострота означеної проблеми обумовлює участь у її вирішенні всіх суб'єктів ринку праці: держави, кадрових агенцій, підприємств, найманих працівників, а також навчальних закладів аграрного профілю.

На загальнодержавному рівні першочерговими є наступні заходи:

- розробка концепції і стратегії підготовки інноваційних кадрів для потреб аграрного сектора економіки;
- оптимізація державного замовлення для вищих навчальних закладів аграрного профілю, модернізація і розширення форм фінансування аграрної освіти, надання більшої автономії аграрним університетам у розробці навчальних програм, сприяння оновленню їх матеріально-технічної бази;
- створення умов для закріплення молоді у сільській місцевості через розвиток сільських територій, поліпшення рівня соціально-побутового обслуговування на селі, сприяння працівникам у вирішенні житлових проблем;
- надання широкого спектру податкових та інших пільг для сільськогосподарських підприємств, які здійснюють підготовку кадрів за власний рахунок, а також тих, які працевлаштовують молодих спеціалістів, забезпечують їх житлом і платять гідну заробітну плату;
- популяризація на державному рівні зайнятості в АПК

На рівні вищих навчальних закладів аграрного профілю необхідно невідкладно вирішувати наступні питання:

- налагодження міжнародної наукової співпраці профільних закладів і обмін передовим досвідом;
- адаптація навчальних програм підготовки спеціалістів і методів навчання до вимог сьогодення, збільшення кількості кредитів на вивчення іноземної мови професійного спрямування та практичну підготовку;
- проведення регулярної атестації науково-педагогічних працівників, стажування їх за кордоном, а також на виробництві;
- оновлення власної матеріально-технічної бази, у тому числі й шляхом укладання угод з агрохолдингами та виробниками техніки про надання за відповідних умов зразків машин чи обладнання для навчальних цілей;
- залучення фахівців провідних агропромислових компаній до участі у наукових семінарах, конференціях, читання лекцій студентам і проведення відповідних практичних тренінгів.

Особливо актуальним сьогодні є питання інтеграції діяльності освітніх закладів вищої, середньої, додаткової професійної освіти і наукових закладів. Ці програми мають здійснити реальну інтеграцію освітньої діяльності з наукою і виробництвом, оптимізувати систему безперервної багаторівневої підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів, уніфікувати методичне забезпечення на всіх рівнях аграрної освіти, створити нові, більш сприятливі умови для підготовки наукових кадрів, сформувавши єдину ефективну інформаційно-консалтингову службу АПК регіону, ліквідувати розпорошення коштів, що витрачаються на підготовку кадрів і наукові дослідження [5].

Що ж стосується підприємств-виробників сільськогосподарської продукції, то вони володіють досить широкими можливостями для задоволення власного «кадрового голоду». У цьому контексті заслуговує на увагу досвід великих агропромислових компаній, які вже втілюють в життя відповідні стратегії з підбору і підготовки персоналу. В їх рамках можна відзначити наступні заходи:

- налагодження і підтримка партнерських відносин із аграрними ВНЗ, у рамках яких запрошення студентів на стажування із наданням їм перспективи подальшого працевлаштування, проведення навчальних семінарів і тренінгів, участь у ярмарках кар'єри і виставках;

- використання усього спектру мотивації праці: висока заробітна плата, вагомий соціальний пакет, управління кар'єрою працівника, додаткові оплачувані відпустки та вихідні, різні форми морального стимулювання, гнучкий графік роботи тощо;

- створення систем навчання, підготовки і перепідготовки кадрів на підприємстві, направлення найбільш перспективних працівників на додаткове навчання та підвищення кваліфікації за рахунок коштів підприємства, надання тривалого випробувального терміну випускникам аграрних вишів та всебічна допомога у їх адаптації до умов компанії.

- використання при підборі персоналу послуг приватних кадрових агенцій, залучення фахівців з інших ринків (фінансисти, маркетологи, HR-и, IT-фахівці), переорієнтація фахівців, які працюють на виробництві.

Висновки. Отже, «кадровий голод» є одним з головних бар'єрів на шляху використання величезного виробничого потенціалу вітчизняного АПК та його ефективного розвитку на інноваційних засадах. Ця проблема має досить гострий і комплексний характер, а тому для свого вирішення потребує спільних зусиль всіх суб'єктів ринку. Основну роль у цьому процесі повинні відіграти держава і підприємці, які повинні нарешті усвідомити, що інвестиції у людський капітал, у розвиток персоналу – це інвестиції у власне економічне майбутнє. Водночас необхідною є реорганізація системи вищої аграрної освіти і науки, максимальне наближення їх до сучасних господарських реалій. Лише за цих умов вітчизняний АПК зможе залишитися конкурентоспроможним і зайняти гідне місце у структурі національної економіки України.

Список використаних джерел

1. Праця у Львівській області у 2012 році : статистичний збірник. – Львів, 2013. – 200 с.
2. Вилик О. Битва за таланти: яких фахівців потребують українські агрохолдинги [Електронний ресурс] / О.Вилик // *Контракты UA*. – Режим доступу : www.kontrakty.ua/article/70370.
3. Сільськогосподарський HR: місія здійсненна? [Електронний ресурс] // *Агробізнес сьогодні*. – 2012. – № 15–16. – Режим доступу : www.agro-business.com.ua
4. Турчіна С.Г. Кадрове забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств / С.Г. Турчіна // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2011. – № 3. – Т.1. – С. 118–121.
5. Бондаревська К.В. Управління розвитком персоналу аграрних підприємств [Електронний ресурс] / К.В. Бондаревська. – Режим доступу : eztuir.ztu.edu.ua/4288/1/10.pdf.

МОРОЗЮК Н. В.

к. е. н., доцент

Національний університет біоресурсів і природокористування України

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКИХ ГРОМАД

У статті досліджено методику формування стратегії диверсифікації економічної діяльності, обґрунтовано алгоритм її розробки та запропоновано методичні підходи до кожного її етапу з метою підвищення ефективності від її реалізації. Використано системний підхід наукового пізнання та такі методи: монографічний, аналізу та синтезу, порівняння та інші. В статті висвітлено основні етапи розробки стратегії диверсифікації економічної діяльності сільських громад від оцінки їх природно-ресурсного потенціалу до вибору найоптимальніших організаційних форм. В основу запропонованої методики було покладено активізацію внутрішнього потенціалу сільських громад та розвиток на локальних ринках збуту.

Ключові слова: сільські громади, диверсифікація, стратегія, методика.

МОРОЗЮК Н. В.

к. э. н., доцент

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКИХ ОБЩИН

В статье исследована методика формирования стратегии диверсификации экономической деятельности, обоснован алгоритм ее разработки и предложены методические подходы к каждому ее этапу с целью повышения эффективности от ее реализации. Использован системный подход научного познания и следующие методы: монографический, анализа и синтеза, сравнения и другие. В статье отражены основные этапы разработки стратегии диверсификации экономической деятельности сельских общин: от оценки их природно-ресурсного потенциала до выбора оптимальных организационных форм. В основу предложенной методики, было положено активизацию внутреннего потенциала сельских общин и развитие локальных рынков сбыта.

Ключевые слова: сельские общины, диверсификация, стратегия, методика.

MOROZIUK N. V.

candidate of economical sciences, associate professor

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

METHODICAL APPROACHES TO STRATEGY FORMING OF DIVERSIFICATION OF ECONOMIC ACTIVITY OF RURAL COMMUNITIES

The purpose of article is research of technique of forming of strategy of diversification of economic activity, the algorithm of its development is reasonable and methodical approaches to each its stage. System approach of scientific knowledge and such methods as monographic, analysis and synthesis, abstract and logical modelling were used in the research. The main stages of strategy of diversification of economic activity of communities are described in article: from an assessment of their natural and resource potential to a choice of optimum organizational forms. In a basis of the offered technique, it was necessary activization of internal potential of agricultural communities and development of the local markets.

Keywords: rural communities, diversification, strategy, technique.

natmor@i.ua

Постановка проблеми. Монофункціональність економічної системи сільських територій України та її орієнтація лише на виробництво сільськогосподарської продукції не відповідають сучасним умовам. Обмеженість можливостей держави у фінансовому забезпеченні сталого розвитку громад вимагає від них пошуку шляхів активізації внутрішнього потенціалу та освоєння створення нових для них товарів та послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам диверсифікації економічної діяльності присвячені праці таких вчених, як Л. А. Бахчиванжи [1], Д. А. Комісаренко [2],

М. Д. Корінко [3], В. І. Ткачук [4], І. Л. Федун [5] та ін. Об'єктом цих досліджень, у переважній більшості, є підприємства (аграрні, малі промислові, фермерські господарства тощо), проте дане питання майже не розглядається з позиції розвитку територіальної громади та формування її самодостатності.

Постановка завдання. Дослідити методику формування стратегії диверсифікації економічної діяльності, обґрунтувати алгоритм її розробки та запропонувати методичні підходи до кожного етапу з метою підвищення ефективності від її реалізації.

Виклад основного матеріалу. Нами запропоновано алгоритм розробки стратегії диверсифікації економічної діяльності сільських громад, який передбачає такі етапи: оцінка природно-ресурсного потенціалу території; визначення набору товарів та послуг, які дозволяє виробляти місцевий ресурсний потенціал; вивчення можливостей залучення ресурсів ззовні; оцінка внутрішнього середовища громади та її зовнішнього оточення щодо попиту на місцеві товари та послуги, наявність конкурентів та ін.; вибір найоптимальніших для громади організаційних форм диверсифікації економічної діяльності (індивідуальне підприємництво, мале підприємство, створення філії великих підприємств тощо).

Оскільки природно-ресурсний потенціал є основою, базисом розвитку сільських громад, то вихідним етапом у розробці стратегії диверсифікації їх економічної діяльності повинна стати його оцінка. Її слід розпочинати з визначення обсягу наявних природних ресурсів у натуральних показниках. Важливим є порівняння рівня забезпеченості різними видами ресурсів з іншими територіями та регіонами. Це дозволить визначити особливості громади та в подальшому допоможе зайняти свою нішу на ринку.

Наприклад, економічна діяльність у більшості громад у центральній та південній частинах України, в яких до 80 % земельного фонду становлять сільськогосподарські угіддя, матиме аграрне спрямування. В той же час, західні та північні регіони, в яких у структурі земельних ресурсів подекуди досягають 50 %, розвиватимуть лісове господарство та пов'язані з ним виробництва, зелений туризм тощо.

Необхідність відновлення спеціалізації територій у виробництві товарів та послуг обумовлена не тільки відмінностями у природно-ресурсному забезпеченні регіонів нашої держави, а й історичними, соціально-економічними умовами їх розвитку. Врахування особливостей територіальної організації національного господарства не тільки допоможе громадам зайняти своє місце у загальнодержавному поділі праці, але й сприятиме полегшенню їх доступу до міжнародних ринків. Про ефективність даного підходу свідчить досвід Японії. В цій країні ще в 70-х рр. ХХ ст. почала реалізовуватися державна програма «Одне село – один продукт», якою передбачалося виробництво кожною громадою якогось унікального продукту, який не має аналогів у світі. На сьогодні цей досвід почали впроваджувати інші держави, переважно азіатські.

Визначаючи набір товарів та послуг, які може виробляти громада, важливо дослідити її внутрішнє середовище за такими основними напрямками: трудові ресурси, фінансові можливості та наявність необхідної інфраструктури. Вивчаючи структуру та склад трудових ресурсів необхідно звернути увагу на наявність працівників необхідної кваліфікації, а для видів діяльності, які передбачають підприємницьку діяльність, – відповідних амбітних ініціативних людей, які проживають безпосередньо у громаді. У разі відсутності таких фахівців необхідно розглянути можливість їх підготовки або залученні ззовні, надавши їм можливість постійно проживати у сільській місцевості (пошук доцільно проводити насамперед серед молоді).

Досліджуючи фінансові аспекти стратегії, доцільно оцінити матеріальний добробут жителів громади щодо можливості відкриття ними власної справи; розмір та структуру місцевого бюджету щодо підтримки місцевих підприємців. Інструментом, який сприятиме вирішенню проблем дефіциту грошових ресурсів у жителів громади, які бажають зайнятися підприємницькою діяльністю, може стати відродження на селі так званих кредитних спілок у їх традиційному класичному розуміння як неприбуткових організацій, метою яких є допомога своїм членам. Беручи позику в кредитних спілках селяни можуть самостійно

розпочати власну справу у багатьох видах діяльності, які не потребують великих капіталовкладень. Розглядати джерела зовнішніх ресурсів доцільно тоді, коли відсутні можливості самофінансування або коли відкриття підприємства потребує великих капіталовкладень (наприклад, видобуток корисних копалин).

У процесі формування стратегії диверсифікації більше значення має зовнішнє середовище прямого впливу, а саме конкуренти та потенційні споживачі продукції. Важливо оцінити галузь, яку громада планує розвивати на своїй території, її особливості та прибутковість, значення та роль продукції для національного господарства та споживачів. Також важливо вивчити уже діючі підприємства у регіоні, їх місце в економіці, ступінь монополізації ринку та можливості виходу на нього нових суб'єктів. У разі зростання у галузі, малим підприємствам не важко буде зайняти свою нішу на місцевому ринку. Якщо ситуація у галузі залишається без змін або погіршується, необхідний пошук конкурентних переваг.

Щодо потенційних споживачів, то як свідчить досвід розвинених країн, громадам доцільно орієнтуватися на локальні ринки, розмір яких коливається залежно від держави. Для України це межі сучасних адміністративно-територіальних районів. Як приклад, нами було оцінено потенціал агропродовольчого ринку. У процесі розрахунків було з'ясовано, що у разі самостійного виробництва середньою за розміром сільською громадою (для України 510 осіб) базового набору продовольчих товарів (м'ясних та молочних продуктів, овочів, фруктів тощо), їх збуту на території власного населеного пункту та найближчого міста, можна забезпечити надходження до 300 тис. грн. щомісяця. Навіть при рентабельності виробництва у 10 %, прибуток становить 30 тис. грн. Проте ці грошові ресурси можуть бути повністю залучені у соціально-економічний розвиток сільських територій, за таких організаційних форм диверсифікації, як індивідуальне підприємництво; створення малих підприємств, якими повністю чи частково володіють жителі громади. Відкриття у на території сільських громад філій великих компаній та створення нових видів продукції діючими підприємствами за існуючих в Україні умов господарювання очікуваного результату не дасть.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, запровадження в практику управління вищевикладеної методики формування стратегії диверсифікації економічної діяльності сприятиме більшій активізації внутрішнього ресурсного потенціалу сільських територій та більш ефективному його використанню. Це, в свою чергу, підвищить рівень життя сільського населення та стане запорукою відродження сільських населених пунктів.

Список використаних джерел

1. Диверсифікація діяльності та перспективи соціально-економічного розвитку аграрних підприємств / [Л.А. Бахчиванжи та ін.]. – 2013. – 92 с.
 2. Комісаренко Д.А. Розвиток малих підприємств на підставі диверсифікації діяльності : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Комісаренко Дмитро Анатолійович. – Луганськ, 2004. – 239 с.
 3. Корінько М.Д. Диверсифікація: теоретичні та методологічні основи / М.Д. Корінько. – К. : ННЦ "Інститут аграрної економіки", 2007. – 488 с.
 4. Ткачук В.І. Диверсифікація аграрного підприємництва / В.І. Ткачук. – Житомир : ЖНАЕУ, 2011. – 267 с.
 5. Федун І.Л. Диверсифікація інноваційного розвитку агропромислового виробництва України / І.Л. Федун // Наука й економіка : науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – 2014. – № 1 (33). – С. 123–131.
-

НОВИЦЬКИЙ К. О.

здобувач

Інститут інноваційного провайдингу НААН, м. Київ

**МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ
ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНО ЗНАЧУЩОЇ ПРОДУКЦІЇ**

В статті проведено узагальнення методологічних підходів до аналізу сутності та механізму реалізації інноваційного потенціалу та виявлення особливостей його реалізації для соціально значущої продукції. На основі загальнотеоретичних підходів проведений аналіз різних поглядів на виявлення сутності категорій «інноваційний потенціал», «новації», «інновації», виявлено відмінності між поняттями «інновація» та «новація» і на основі цього введено поняття «новаційний потенціал». Сформульовані основні методологічні підходи до механізму реалізації інноваційного потенціалу. Відмічено вирішальну роль соціального ефекту від інновації стосовно соціально значущої продукції. Висвітлено сутність поняття «соціально значуща продукція».

Ключові слова: інноваційний потенціал, новація, інновація, механізм реалізації інноваційного потенціалу, соціально значуща продукція.

НОВИЦЬКИЙ К. А.

соискатель

Інститут инновационного провайдинга НААН, г. Киев

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ
ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМОЙ ПРОДУКЦИИ**

В статье проведено обобщение методологических подходов к анализу сущности и механизма реализации инновационного потенциала и выявлены особенности его реализации для социально значимой продукции. На основе общетеоретических подходов проведен анализ разных взглядов на сущность категорий «инновационный потенциал», «новации», «инновации», определены отличия между понятиями «новация» и «инновация» и на основе этого введено понятие «новационный потенциал». Сформулированы основные методологические подходы к механизму реализации инновационного потенциала. Отмечена решающая роль социального эффекта от инновации относительно социально значимой продукции. Выявлена сущность понятия «социально значимая продукция».

Ключевые слова: инновационный потенциал, новация, инновация, механизм реализации инновационного потенциала, социально значимая продукция.

NOVITSKIY K. O.

applicant

Institute of innovative providing of NAAS, Kyiv

**METHODOLOGICAL BASES OF ANALYSIS OF THE INNOVATION POTENTIAL
REALIZING MECHANISM OF SOCIALLY SIGNIFICANT PRODUCTS**

This article analyzes the synthesis of methodological approaches to the essence and mechanism of the innovation potential. On the basis of general theoretical approaches the analysis of different views to essence of categories «novation», «innovation», «innovation potential» the differences between the categories «novations» and «innovation» is define. On this basis introduced the concept of «novation potential». The main methodological approach to the innovation potential realizing mechanism is formulated. Was marked a decisive role of social innovation impact concerning to the socially significant products. Been identified concepts essence «socially significant products».

Key words: innovation potential, novation, innovation, innovation potential realizing mechanism, socially significant products.

iipuaan@ukr.net

Постановка проблеми. Розвиток будь-якої соціально-економічної системи має внутрішні джерела, одним із яких є інновації. Причому саме останні виступає сьогодні вирішальним фактором розвитку. Відповідно питання механізму впровадження інновацій та

реалізації інноваційного потенціалу стає найбільш актуальною проблемою функціонування будь-якої національної економічної системи в цілому та її окремих сфер. В той же час серед науковців існує велика кількість різноманітних підходів до визначення сутності «інноваційного потенціалу» та механізму його реалізації, що свідчить про неоднозначність у розумінні цієї категорії, що в значній мірі ускладнює розробку конкретних практичних рекомендацій щодо його формування та ефективного використання і, відповідно, негативно відображається на кінцевих результатах інноваційної діяльності. Тим, що чітко не визначено, не можна ефективно управляти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем інноваційної теорії, зокрема визначення поняття «інноваційний потенціал» та механізму його реалізації, відображено у наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених: І. Балабанова, Г. Гольдштейна, В. Громеки, М. Данько, С. Ілляшенко, А. Савчука, Д. Кокурина, В. Калишенко, Л. Колосова, О. Кузьміна, Л. Мартюшевої, А. Ніколаєва, А. Пригожина, А. Савченка, В. Семиноженка, Н. Чухрая, П. Друкера, Е. Пенроуз, А. Перлакі, М. Портера, К. Фрімена та інших, які по різному підходили до тлумачення як «інноваційного потенціалу», так і механізму його реалізації. Існують розбіжності в економічній літературі і з питань тлумачення категорій «новація» та «інновація». Як західні (Й. Шумпетер П. Друкер, Е. Менсфілд, Ф. Ніксон, Г. Перлакі, Б. Санто, Б. Твісс, Р. Фостер, В. Д. Хартман, Ф. Валента та ін.), так і вітчизняні дослідники частіше за все трактують їх залежно від об'єкта та предмета свого дослідження.

Метою дослідження є узагальнення методологічних підходів до аналізу сутності та механізму реалізації інноваційного потенціалу та виявлення особливостей його реалізації для соціально значущої продукції агропромислового комплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «інноваційний потенціал» почало формуватися з 80-х рр., але і до сьогодні у підходах до його визначення немає однозначних трактовок, існуюча інформація, найчастіше, носить суперечливий характер. «Інноваційний потенціал» визначається як здатність і готовність будь-якої організації здійснювати реалізацію інноваційного процесу [1, с. 37], як сукупність усіх ресурсів, які можуть бути задіяними у процесі здійснення інноваційної діяльності [2, с. 28], як стан підприємства на певний період часу щодо інноваційних можливостей [3, с. 39], як сукупність окремих видів ресурсів, включаючи матеріальні, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності [4, с. 43], як концептуальне відображення феномену інноваційної діяльності, що містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, які можуть бути приведені в дію для досягнення цілей економічних суб'єктів [5, с. 52, 108]. В окремих випадках він просто ототожнюється з науково-технічним потенціалом, представляється як накопичена кількість інформації про результати науково-технічних розробок, винаходів, проектно-конструкторських розробок, зразки нової техніки та продукції [6, с. 29].

Така різноманітність трактувань «інноваційного потенціалу» впливає, на нашу думку, з неоднозначності трактування категорії «інновація», тому вимагає аналізу підходів до сутності останньої.

Поняття «innovation» вперше з'явилося в наукових дослідженнях в ХІХ ст., але загальновизнане використання почалося після його появи на початку ХХ ст. в наукових роботах видатного американського економіста австрійського походження Й. Шумпетера. Саме він в роботі «The Theory of Economic Development» (1912 р.) увів цей термін в аналіз змін у розвитку економічних систем на основі «інноваційних комбінацій» [7, с. 320]. Й. Шумпетер під інновацією мав на увазі зміну з метою впровадження й використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих, транспортних засобів, ринків і форм організації в промисловості. В той же час він відмічав, що інновація є головним джерелом прибутку, який, в свою чергу, є результатом впровадження новацій: без розвитку немає прибутку, без прибутку немає розвитку [8, с. 187]. Виходячи з цього, сутність категорії «інновація» потрібно розглядати через взаємозв'язок двох складових: новації та інновації.

У Великому тлумачному словнику сучасної української мови «новація» – це нововведення [9], а «нововведення» – це нове, яке недавно тільки-но ввели, або щось нове, уперше запроваджене, новина, новинка, новація, новаторство (щодо запровадження чогось-небудь значного, суспільно корисного, прогресивного тощо) [10]. В той же час, «інновація» розглядається як комплекс заходів, спрямованих на впровадження в економіку нової техніки, технологій, винаходів і т. ін. [11]. В даному контексті «новація» ототожнюється із «нововведенням» як результат, а «інновація» – процес досягнення результату.

В економічній літературі існують розбіжності з питань тлумачення даних категорій. Багатоаспектність цих понять зумовлює різноманіття його детермінацій. Одні науковці ототожнюють поняття «нововведення» з «новацією», другі – з «інновацією», треті вважають його проміжним/перехідним між «новацією» та «інновацією» [12, с. 63; 13, с. 17; 14, с. 9]. У роботах Б. Твісса, С. М. Ілляшенка, В. Ю. Харчука, В. Ф. Колеснічнко, С. Ф. Покропивного, нововведення трактується як процес впровадження результату фундаментальних наукових досліджень у практику та його виходу на ринок [15, с. 117; 16, с. 15; 17, с. 35; 18, с. 101; 19, с. 19]. Тобто відмінність нововведення від новації, і ми підтримуємо цю думку, визначається його готовністю до комерційної реалізації та споживання. Чітке розмежування понять «інновація» і «новація» дає П. Лелон: новація – це новий вид продукції, метод, технологія, а нововведення (інновація) – це впровадження новації в економічний виробничий цикл [20, с. 15]. Ми приєднуємось до такого підходу, що новація – це продукт, а інновація – процес.

На нашу думку, з точки зору динаміки «новація» – це новий або оновлений продукт, винахід, метод, принцип, новий порядок, процес, що є результатом чиеїсь творчої діяльності (дослідницької, проектної, виробничої або якоїсь іншої) та якісно відмінний від будь-якого попереднього аналога. Тобто новація – це тільки перший крок, перший компонент інноваційного процесу. Своєрідна констатація факту новизни того чи іншого предмету, явища, процесу. Іншими словами, «новація» – це категорія статична. Категорія ж «інновація», або «нововведення», має зовсім інше забарвлення. І, перш за все, слід підкреслити, що це категорія динамічна.

Таке розуміння відмінностей між категоріями «новація» та «інновація» дозволило визначити основні відмінності між цими поняттями (табл. 1).

Таблиця 1

Відмінності між «новація» та «інновація»

Критерії	«Новація»	«Інновація»
Характеристика стану	Статичний	Динамічний
Масштаб цілей і завдань	Окремий	Системний
Методологічне забезпечення	В рамках існуючих теорій	Виходить за рамки існуючих теорій
Науковий контекст	Відносно легко вписується в існуючі «норми» розуміння і пояснення	Може викликати ситуацію нерозуміння, розриву і конфлікту, оскільки суперечить існуючим «нормам» науки
Характер дій	Експериментальний (опробування окремих новинок)	Цілеспрямований пошук і максимальне прагнення отримати новий результат

У підході Б.Санто відмічено ще один аспект інновації – її комерційний характер: «інновація – це такий суспільний, технічний, економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів призводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій і дає прибуток» [21, с. 24]. Тобто в сучасних умовах розроблена технологія, відкриття, винахід, виробничий процес тощо, тобто нововведення, не завжди може виступати кінцевим результатом, оскільки може бути не доведено до кінцевого споживача, а отже не реалізовано для задоволення потреб всіх суб'єктів ринку: споживача

(підвищення рівня задоволення потреб) і виробника (отримання прибутку). Тобто на сьогодні не достатньо ефективно розробити та виготовити нововведення, а й потрібно вирішувати проблеми адаптації інновації до потреб цільового ринку, комерціалізації та дифузії, доставки споживачеві в строк, в належне місце з мінімальними витратами фінансових ресурсів та часу [22, с.107].

Тому ми приєднуємо до точки зору, що «нововведення» є суміжним з поняттям «інновація», але не тотожним й при цьому є його обов'язковою складовою, нововведення є складовим елементом інновації і уособлює результат досліджень у вигляді готового продукту [23, с. 12], а інновація передбачає доведення нововведення до споживача і отримання прибутку.

Традиційним підходом до визначення сутності інноваційного потенціалу був ресурсний підхід, коли сутність об'єкту розкривалась через його структуру [24, с. 91; 25, с. 112]. У відповідності з ним структура інноваційного потенціалу представлялась єдністю трьох ресурсних складових: матеріально-технічних, інформаційних, фінансових, людських. Проте, сама наявність інформаційних, матеріальних, фінансових і кадрових ресурсів не є запорукою формування інноваційного потенціалу і тим більше його розвитку та реалізації. Наявність ресурсів є фундаментом формування інноваційного потенціалу, але вони можуть свідчити лише про здатність того чи іншого суб'єкта господарювання, підприємства, галузі, економіки в цілому до продукування нових ідей, продуктів, технологій тощо. На нашу думку, наявність усіх видів ресурсів створює «новаційний потенціал», тобто здатність, спроможність до новацій. Але ця здатність ще має бути реалізована. Наприклад, за даними Державної служби статистики України, питома вага підприємств, що займалися інноваціями у 2012 р., складала лише 17,4% [26]. Зрозуміло, що 82,6% підприємств, що не займалися інноваціями, теж володіють такими ресурсами, а відсутність інноваційної діяльності на них обумовлена іншими, не ресурсними чинниками.

Якщо ми визначаємо інновацію як процес, тоді під час визначення сутності поняття «інноваційний потенціал» виникає певне протиріччя. «Інноваційний» означає процесний, динамічний, а «потенціал», як ми визначили, – це тільки можливість, тобто статичність. Поєднання створює «динамічну статику», що представляє формальне протиріччя. Але, якщо під здатністю до розробок розуміти «новаційний потенціал», а під «інноваційним потенціалом» – наявну кількість розробок, що вже можуть впроваджуватися, то з'ясовується, що визначене вище протиріччя зникає. Тобто наявність певної кількості розробок і є тією динамічною складовою у понятті «інноваційний потенціал», а поки що не реалізована можливість їх впровадження – статичний елемент цієї категорії. І тільки, коли впровадження починає відбуватися, цей статичний елемент перетворюється в динамічний і мова вже буде йти про реалізацію інноваційного потенціалу.

Як новаційний, так й інноваційний потенціали можна розглядати на різних рівнях. На нашу думку, з точки зору загальнотеоретичного підходу треба розглядати три рівні: мікро-, макро- та міжнародний рівень. На мікрорівні розглядається здатність підприємства до створення нового, якісно відмінного від попередніх продукту на основі поєднання відповідних наявних матеріально-речових, людських, інформаційних та фінансових ресурсів підприємства (новаційний потенціал) та впровадження цього нового, якісно відмінного від попередніх продукту у процес виробництва. На макрорівні як новаційний, так і інноваційний потенціали розглядаються на рівні національної економіки, галузей, секторів або кластерів галузей; на міжнародному рівні – як відповідні потенціали регіонів (Африка, Латинська Америка, Північна Америка, Азійсько-Тихоокеанський регіон та ін.), регіональних інтеграційних об'єднань (ЄС, НАФТА, ОЧЕС) та світу в цілому.

Зрозуміло, що інноваційні потенціали мікро- та макрорівнів впливають один на одного. Цей взаємозв'язок проявляється в характері внутрішньої та зовнішньої політики, що проводиться, та в стратегіях розвитку компаній. І чим більший рівень розвитку економічної системи країни, тим більш чітко проявляється цей взаємозв'язок.

На макрорівні інноваційний потенціал певних сегментів системи (галузей, сфер

економіки) має свої відмінності. Це стосується і аграрної сфери. Інноваційний потенціал аграрної сфери традиційно розглядається як здатність агропромислового комплексу до інноваційного розвитку і характеризує можливості даної конкретної системи сприймати новітні досягнення науки і техніки в аграрній сфері, що забезпечує освоєння нових видів продукції, яка може задовольнити потреби споживача [27, с. 3–4]. Проте, на нашу думку, інноваційний потенціал аграрної сфери – це не просто сукупність наявних ресурсів і можливостей певної сфери, необхідних для здійснення інноваційної діяльності і забезпечення досягнення конкурентних переваг сільськогосподарського сектору, а реально наявна в аграрному секторі кількість розробок, яка безпосередньо готова і має усі можливості до впровадження.

Аналіз механізму реалізації інноваційного потенціалу та визначення його ефективності представляє собою досить складну задачу зважаючи на багатомірність підходів. Механізм реалізації у загальному вигляді представляє собою впровадження сукупних умов через функціонування певних організаційно-економічних форм та методів господарювання [28, с. 34–35] для досягнення певних цілей. В найбільш загальному вигляді він здійснюється через економічну політику, що проводиться державою для досягнення конкретних економічних цілей. Відповідно в механізм реалізації включається ресурсний механізм, ринковий механізм, фінансовий механізм, мотиваційний та інфраструктурний механізми тощо, які сприяють найбільш ефективній реалізації певного явища для досягнення цілей системи.

На нашу думку, під механізмом реалізації інноваційного потенціалу слід розуміти певну систему організаційно-господарських форм, інструментів та заходів, здатних комерціалізувати інновацію для задоволення потреб суспільства в цілому та конкретних його суб'єктів.

Важливо також підкреслити, що його розгляд неможливий без розуміння відмінності механізму реалізації від процесу реалізації. Якщо використовувати певну математичну аналогію, то слід зазначити, що процес реалізації інноваційного потенціалу виступає для механізму реалізації своєрідною «абсцисою», навколо якої відбувається постійна перевірка дієвості того чи іншого елементу механізму реалізації інноваційного потенціалу. Вони знаходяться в стані тісного взаємозв'язку та взаємного впливу. Цей взаємозв'язок можна представити відповідною схемою (рис. 1). Тому слід чітко розуміти, що механізм реалізації інноваційного потенціалу складається з широкого спектру компонентів, кожен з яких виступає своєрідним інструментом, що сприяє впровадженню інноваційного процесу в життя та безпосередньо впливає на його результативність.

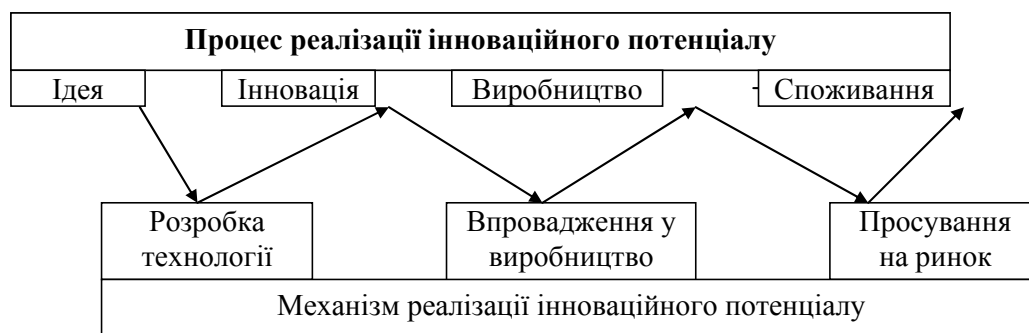


Рис. 1. Взаємозв'язок процесу та механізму реалізації інноваційного потенціалу

Проте, недостатньо мати відповідні інструменти, необхідно ще й вміти ними користуватися, а це потребує наявності широкого спектру спеціалістів у різноманітних сферах, без яких неможливо ефективно задіяти всі складові механізму реалізації інноваційного потенціалу. До таких складових механізму реалізації інноваційного потенціалу загалом відносять наступні: наукову; виробничо-технологічну; фінансову; інформаційну; матеріально-технічну; кадрову; маркетингову.

Необхідно також пам'ятати, що найбільші проблеми виникають, як правило, не стільки

впродовж того чи іншого етапу, а в більшій мірі в момент переходу від одного етапу до іншого. До таких своєрідних кризових точок відносять перехід від розробки проекту до його впровадження у виробництво та від впровадження до започаткування широкого збуту інноваційного продукту. Якщо у господарюючого суб'єкта відсутня належна підготовка до зустрічі з цими кризовими точками, процес реалізації інноваційного потенціалу може зазнати серйозного гальмування, щонайменше значно втратити свою ефективність, а в найгіршому випадку – повністю зупинитись.

Найбільш розповсюдженою помилкою є те, що ефективність інновації оцінюють без урахування ресурсів (коштів), необхідних для організації виробництва продукту (впровадження технології тощо). Це викликає потенційний розрив між розробкою та впровадженням, який дуже часто стає нездоланим. Тому важливо вже на етапі інноваційного проектування детально відпрацювати сукупність дій, відповідних заходів, які нададуть можливість з найменшими втратами пройти через ці кризові точки та перейти від одного етапу життєвого циклу нововведень до іншого, тобто має бути чітка програма інноваційної підтримки на усіх етапах впровадження інновацій [29, с. 36–41].

В умовах розвинутої ринкової економіки значимість ефекту від реалізації інновацій зростає. В сучасній економічній літературі зустрічаються різні точки зору щодо видів ефектів від інноваційної діяльності [30, с. 447; 31, с. 536]. Частіше за все виділяють п'ять видів корисного ефекту від реалізації інновацій: економічний, науково-технічний, ресурсний, екологічний та соціальний [32, с. 283; 33, с. 35; 34; 35, с. 15].

Соціальним називається результат, що сприяє задоволенню потреб людини і суспільства. Такий результат, як правило, не одержує вартісної оцінки. Багато проявів соціального ефекту не можна виміряти прямо або опосередковано, тут доводиться обмежуватися лише якісними показниками. Чим значніше соціальне досягнення, тим складніше дати йому інтегральну кількісну оцінку. Соціальний ефект інноваційної діяльності виявляється насамперед у досягненні якісно нового рівня життя населення, вдосконаленні його побуту, його середовища проживання, покращення якісного стану суб'єкта. Крім того, інновації можуть бути суто соціальними, безпосередньо спрямованими на вирішення тієї чи іншої соціальної проблеми.

Жодним чином не зменшуючи значення економічної ефективності нововведень, беззаперечно вагомість їх комерціалізації, слід зазначити, що практично неможлива реальна оцінка значення інновацій в певних сферах діяльності без урахування їхніх соціальних наслідків. Ігнорування соціального аспекту реалізації інновацій в такій сфері, відсутність пошуку балансу між комерційною та соціальною складовою інноваційного процесу, концентрація лише на комерційному результаті може мати негативні, а іноді і катастрофічні наслідки.

Це особливо стосується інноваційної діяльності у сфері АПК у галузі рослинництва. Продукція рослинництва безпосередньо споживається людиною і безумовно впливає на її здоров'я, самопочуття, працездатність. За умови лінійного, суто комерційного підходу до інноваційних перетворень, коли єдиною метою їх впровадження виступає прибуток, ми потрапляємо в коло протиріч, з якого не завжди існує оптимальний вихід. Наприклад, здійснюється розробка та впровадження на ринок дешевого продукту, який забезпечує освоєння широкого сегменту ринку і гарантує інноватору високий рівень доходу, при цьому не проводиться повноцінний аналіз впливу нового продукту на здоров'я людини і лише на стадії споживання визначається його шкідливість. За високого комерційного ефекту даної інновації, її соціальний ефект має від'ємне значення. Можлива інша ситуація. Інноваційний продукт має високі якісні характеристики, її впровадження забезпечило б споживачу додаткові переваги, проте з точки зору комерційного ефекту він не забезпечує інноватору очікуваний рівень прибутку.

Отже, інноваційна діяльність в наш час зобов'язана враховувати той факт, що ринкова економіка стає все більш і більш соціально орієнтованою. Цінності економічного лібералізму і соціальної справедливості стають все більш інтегрованими в єдиному синтезі. Це

призводить до того, що державні органи влади практично усіх країн світу формують перелік соціально значущих продуктів і здійснюють систему заходів для забезпечення ними населення.

Для визначення сутності «соціально значущого продукту» необхідно зупинитися на двох аспектах. По-перше, категорія «соціальна значущість» тісно пов'язана з поняттям «цінність» та «соціальна цінність». Соціальні цінності – це і є значущість явищ і предметів реальної дійсності з точки зору їх відповідності або невідповідності потребам суспільства, соціальної групи, особистості. Явище цінності походить з того ж джерела, що і економічний характер благ, який реалізується через ринок. По-друге, продукти, отримані через ринок, можуть задовольняти потреби різних рівнів: базові, пов'язані з задоволенням первинних потреб, а також потреби вищого рівня, пов'язані з розвитком суб'єктів. Так, можна користуватися маргарином з пальмової олії, яка не зовсім оптимально впливає на здоров'я людини, а можна маслом; можна купувати одяг із синтетичних волокон, а можна – з натуральних; можна використовувати ліки з хімічних сполук, а можна – з рослинних компонентів. І не завжди це пов'язано з рівнем доходів суб'єкта. З цієї точки зору «соціальна значущість» пов'язана з впливом продукту на якісний стан відтворення суб'єкту: соціально значущий продукт повинен підвищувати рівень якісних характеристик суб'єкта.

У 2012 році Міністерство економічного розвитку і торгівлі України в рамках роботи над законом «Про внутрішню торгівлю» визначило перелік продуктів, які будуть відноситися до соціально значущих і проводить постійний моніторинг цін на соціально значущі товари та нафтопродукти [36]. З двадцяти п'яти позицій двадцять три – продуктіві та пов'язані з функціонуванням сільського господарства, тринадцять з них – з рослинництвом. Враховуючи, що рослинництво є також базовим у забезпеченні кормовою базою тваринницьких комплексів, значення цієї галузі та інноваційної діяльності в ній важко переоцінити.

Інновації у сільському господарстві стосуються як суспільства в цілому, так і кожного його члена зокрема. Разом з тим, слід пам'ятати, що складність агропромислового виробництва та його специфіка, особливо у галузі рослинництва, визначають своєрідність підходів і методів управління інноваційною діяльністю, поєднання різних типів інновацій, посилення ролі держави в стимулюванні інновацій.

Висновки. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Виходячи з сутності категорій «новація» та «інновація», їх треба співвідносити як, відповідно, продукт та процес, «новація» – категорія статична, «інновація» – динамічна, яка передбачає доведення нововведення до споживача і отримання прибутку. Відповідно, забезпеченість суб'єкта ресурсами, необхідними для здійснення нововведення, представляє собою «новаційний потенціал», а інноваційний потенціал – це наявна кількість розробок, що вже можуть впроваджуватися.

Механізм реалізації інноваційного потенціалу представляє собою певну систему організаційно-господарських форм, інструментів та заходів, здатних комерціалізувати інновацію для задоволення потреб суспільства в цілому та конкретних його суб'єктів. Але в процесі реалізації необхідно враховувати не тільки суто економічні (отримання прибутку), а й інші види ефектів (соціальні, екологічні). Особливого значення ця позиція набуває під час реалізації інновацій, які безпосередньо впливають на якісний стан суб'єкта, особливо людини – соціально значущої продукції.

Список використаних джерел

1. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / С.М. Ілляшенко. – Суми : ВТД “Університетська книга”, 2003. – 504 с.
2. Савчук А.В. Теоретические основы анализа инновационных процессов в промышленности : моногр. / А.В. Савчук / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецьк, 2003. – 448 с.
3. Чухрай Н.І. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві :

підручник / Н. Чухрай, Р. Патора. – К. : КОНДОР, 2006. – 398 с.

4. Балабанов И.Г. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / И.Г. Балабанов. – СПб. : Питер, 2000. – 340 с.

5. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность / Д.И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 575 с.

6. Данько М. Інноваційний потенціал в промисловості України / М. Данько // Економіст. – 1999. – № 10. – С. 26–32.

7. Базилевич В.Д. Неортодоксальна теорія Й.А. Шумпетера // Історія економічних учень : у 2 ч. Ч. 2. – [3-є вид.]. – К. : Знання, 2006. – 575 с.

8. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1992. – 231 с.

9. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. на CD) [Електронний ресурс] / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К. : Ірпінь: ВТФ «Перун», 2009. – 1736 с. – Режим доступу : <http://www.lingvo.ua/uk/Interpret/uk-ru/%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F>.

10. <http://www.lingvo.ua/uk/Interpret/uk-ru/%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F>.

11. <http://www.lingvo.ua/uk/Search/uk-uk?searchMode=Interpretations>.

12. Валента Ф. Управление инновациями / Ф. Валента. – М. : Прогресс, 1985. – 203 с.

13. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают / Р. Фостер. – М. : Прогресс, 1987. – 272 с.

14. Вініченко І.І. Економічна сутність НТП, інновацій та їх роль у розвитку агропромислового виробництва / І.І. Вініченко // Економіка і держава. – 2007. – № 4. – С. 7–12.

15. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б.Твисс ; [пер. англ. ; авт. пред. и науч. ред. К.Ф. Пузыня]. – М. : Экономика, 1989. – 272 с.

16. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку : [монографія] / [ред. С. М. Ілляшенко]. – Суми : Унів. кн., 2006. – 728 с.

17. Харчук В.Ю. Теоретичні аспекти категорій «інновація» та «нововведення» / В.Ю. Харчук // Прометей. – 2007. – № 2 (23). – С. 127–134.

18. Колесніченко В.Ф. Визначення сутності категорій нововведення, інновація, інноваційна діяльність та інноваційний процес / В.Ф. Колесніченко // Економіка розвитку. – 2005. – № 4 (36). – С. 100–107.

19. Покропивний С.Ф. Ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності / С.Ф. Покропивний, А.П. Новак. – К. : КНЕУ, 1997. – 184 с.

20. Мирозозренческая парадигма в философии: экзистенциальный аспект : монография / под ред. П. Лелона. – М. : Изд-во ВГИПУ, 2006. – 99 с.

21. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Санто Б. ; [пер. с венгер.]. – М. : Прогресс, 1990. – 376 с.

22. Інновації: проблеми науки і практики : монографія / [А.О. Кизим, Ю.Б. Іванов та ін.]. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 336 с.

23. Чорна М.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств : монографія / М.В. Чорна, С.В. Глухова. – Харків : ХДУХТ, 2012. – 210 с.

24. Кравченко С.И. Исследование сущности инновационного потенциала / С.И. Кравченко, И.С. Кладченко // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – Донецк : ДонНТУ, 2003. – Вып. 68. – С. 88–96.

25. Кокурин Д.И. Игнновационная деятельность / Д.И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 575 с.

26. Інноваційна активність. Впровадження інновацій на промислових підприємствах [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.

27. Червинская Т.М. Проблемно-орієнтована оцінка інноваційного потенціалу

агропромислового комплексу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н. / Червфнська Т.М. – К., 2008. – 24 с.

28. Система економічних законів і категорій : навч. посіб. / [Беляев О.О., Диба М.І., Ктриленко В.І., Комяков О.М.]. – К. : КНЕУ, 2005. – 173 с.

29. Переходов В.Н. Основы управления инновационной деятельностью / В.Н. Переходов. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 222 с.

30. Завлин П.Н. Инновационный менеджмент : справ. пос. / П.Н. Завлин, А.К. Казанцев, Л.Э. Миндели. – [2-е изд., переработ. и доп.]. – М. : ЦИСН, 1998. – 568 с.

31. Економіка та організація інноваційної діяльності : підручник / [Волков О.І., Денисенко М.П., Гречан А.П. та ін.] ; за ред. О.І. Волкова та М.П. Денисенка. – [3-є вид.]. – К. : Центр навч. літер., 2007. – 662 с.

32. Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності : навч. посіб. / М.А. Йохна, В.В. Стадник. – К. : Академія, 2005. – 400 с.

33. Хомутский Д. Оценка эффективности инноваций / Д. Хомутский // Управление компанией. – 2006. – № 2. – С. 34–37.

34. Поліщук Н.В. Види ефектів інноваційної діяльності підприємств / Н.В. Поліщук [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

http://www.rusnauka.com/1_NIO_2011/Economics/78180.doc.htm.

35. Очковская М.С. Роль инноваций в обществе / М.С. Очковская // Российское предпринимательство. – 2006. – № 6. – С. 14–18.

36. Дані моніторингу цін на соціально значущі товари та нафтопродукти станом на 10.04.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/>.

РАТОШНІЮК Т. М.

к. е. н., старший науковий співробітник
Інститут сільського господарства Полісся НААН

МАРТИНІЮК М. А.

к. е. н.
Житомирський національний агроекологічний університет

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Метою статті є обґрунтування пропозицій щодо інвестиційної діяльності в аграрній сфері АПК, визначення основних напрямів інвестиційної політики та шляхів активізації інвестиційної діяльності в галузі. Розглянуто необхідність формування інвестиційно привабливого середовища в аграрній сфері України. Надано пропозиції щодо чинників впливу на надходження інвестицій, створення системи стимулів та пільг для привабливості інвесторів та наведено напрями використання державного регулювання інвестиційної діяльності АПК. Необхідно передусім створювати сприятливі умови для нарощування власних коштів товаровиробників, зокрема за рахунок пошуку вигідних ринків збуту продукції, розширення масштабів її експорту, а також залучення коштів іноземних та інших інвесторів. Для нарощування інвестиційних ресурсів в сільському господарстві важливо зберегти позитивні тенденції в ціновій ситуації на ринках продовольчих і матеріально-технічних ресурсів.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, сільське господарство, державне регулювання, інвестиційна привабливість.

РАТОШНІЮК Т. Н.

к. э. н., старший научный сотрудник
Институт сельского хозяйства Полесья НААН

МАРТЫНІЮК М. А.

к. э. н.
Житомирский национальный агроекологический университет

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Целью статьи является обоснование предложений по инвестиционной деятельности в аграрной сфере АПК, определение основных направлений инвестиционной политики и путей активизации инвестиционной деятельности в отрасли. Рассмотрена необходимость формирования инвестиционной привлекательной среды в аграрной сфере Украины. Даны предложения по факторам влияния на приток инвестиций, создание системы стимулов и льгот для привлекательности инвесторов и приведены направления использования государственного регулирования инвестиционной деятельности АПК. Необходимо прежде всего создавать благоприятные условия для наращивания собственных средств товаропроизводителей, в том числе за счет поиска выгодных рынков сбыта продукции, расширения масштабов ее экспорта, а также привлечения средств иностранных и других инвесторов. Для наращивания инвестиционных ресурсов в сельском хозяйстве важно сохранить положительные тенденции в ценовой ситуации на рынках продовольственных и материально-технических ресурсов.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, сельское хозяйство, государственное регулирование, инвестиционная привлекательность.

RATOSHNYUK T. M.

candidate of economic sciences, senior researcher
Institute of Agriculture of Polissya NAAS

MARTUNYUK M. A.

candidate of economic sciences
Zhytomyr National Agroecological University

INVESTMENT ACTIVITIES IN AGRICULTURE

The purpose of this article is to study proposals for investment operations at the in agriculture, identifying key areas of investment policy and ways of enhancing the investment activity in the industry. The necessity of forming an attractive investment environment in the agrarian sector of Ukraine. The propositions

regarding the factors influencing the flow of investments, creation of incentives and benefits for investors and provide appeal-no areas of state regulation of investment AIC. You must first create favourable conditions for increasing producers own funds, in particular by finding profitable markets for products, expansion of its exports and attract foreign funds and other investors. To boost investment resources in agriculture is important to keep the positive trend in the price situation on the market of food and inputs.

Keywords: investment, agriculture, government regulation, investment attractiveness.

viktor.ratoshnyuk@ukr.net

Постановка проблеми. Вирішення невідкладних проблем аграрної економіки нерозривно пов'язане з нарощуванням коштів вітчизняних та іноземних інвесторів, створенням сприятливого інвестиційного клімату. Умови, що забезпечують інвестиційну привабливість сільського господарства, залежать передусім від економічного стану та потенційних можливостей товаровиробників, стабільності виробничих та економічних механізмів господарювання, прозорості і прогнозованості здійснюваних заходів, успішної реалізації галузевих програм і проектів, спрямованих на збільшення обсягів виробництва продукції та підвищення ефективності виробництва [1].

Основною умовою нарощування виробничих потужностей, подолання спаду виробництва в сільському господарстві, досягнення фінансової стабільності і підйому економіки галузей є поживлення інвестиційної діяльності.

Стан вивчення проблеми. Питання розвитку інвестиційної діяльності завжди знаходились у центрі уваги багатьох учених-економістів, зокрема фундаментальний економіко-теоретичний аналіз розвитку інвестиційних процесів висвітлено у працях І.О. Бланка, Л. Гітмана, Дж. Кейнса, В.А. Лушкіна, К. Маркса, В.Л. Осецького, А.А. Пересади, С.К. Реверчука, В.І. Ульянова, В.Г. Федоренка, І. Фішера, М. Фрідмена, У. Шарпа та ін. Проблеми розвитку інвестування в сільське господарство України досліджувалися багатьма науковцями, серед яких Л.О. Абсава, К.С. Берестовий, С.О. Гуткевич, А.Д. Діброва, О.М. Дуфенюк, М.І. Кісіль, В.В. Ковальов, М.Ю. Коденська, Г.П. Лайко, А.С. Музиченко, В.Б. Ніколенко, Г.В. Сеніна, В.К. Терещенко, А.В. Чупіс, О.М. Шестопаль та ін.

Мета і методика дослідження. Метою статті є обґрунтування пропозицій щодо інвестиційної діяльності в аграрній сфері АПК, визначення основних напрямів інвестиційної політики та шляхів активізації інвестиційної діяльності в галузі. Об'єктом дослідження є процес інвестування в аграрній сфері АПК України та його вплив на відтворення основних засобів галузі. Предмет дослідження охоплює сукупність теоретичних, практичних і методичних питань щодо інвестиційної привабливості аграрного сектору країни.

Методи дослідження. Теоретичною і методологічною основою дослідження є діалектичний метод наукового пізнання та системний підхід до вивчення інвестиційних процесів, наукові праці вчених-економістів, довідкові видання та нормативно-правові акти.

Результати дослідження. Розвиток інвестування в аграрній сфері АПК України характеризується зростанням потреб в інвестиціях і зменшенням можливості їх забезпечення. Без створення умов заінтересованості сільськогосподарських підприємств, зовнішніх інвесторів у розширенні обсягів вкладень в аграрний сектор неможливо вирішити завдання техніко-технологічного оновлення галузі, збільшення обсягів виробництва продукції, підвищення ефективності господарювання, зростання зайнятості сільського населення та на цій основі поліпшення соціальної ситуації на селі [2].

Нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції вимагає відповідного розвитку матеріально-технічної бази галузі. Збільшення розмірів виробничих фондів здійснюється за рахунок додаткових вкладень матеріальних і грошових засобів, направлених на розширення виробничого потенціалу сільського господарства. Стійкий розвиток галузей агропромислового комплексу в умовах ринкових відносин потребує інвестиційної активності, в наданні підприємствам необхідних грошових і матеріальних ресурсів [3]. Саме від стану й ефективності інвестиційної діяльності в аграрній сфері залежить створення розвинутої економічної системи в АПК і, відповідно, підвищення рівня життя сільського населення [4].

В Україні офіційне теоретичне пізнання категорії “інвестиції” знайшло своє відображення в Законі України “Про інвестиційну діяльність”, який визначає загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України. Відповідно до Закону інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);
- майнові права, що випливають з авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих (“ноу-хау”);
- права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права та інші цінності.

Інвестиції у відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів здійснюються у формі капітальних вкладень.

Таким чином, державна інвестиційна політика – це:

- діяльність держави щодо регулювання інвестиційної діяльності з метою реалізації цілей економічної, науково-технічної та соціальної політики;
- комплекс економічних, організаційно-правових та інших заходів держави, спрямованих на створення сприятливого інвестиційного клімату, структурну перебудову, підвищення ефективності національної економіки.

Державне регулювання інвестиційної діяльності в АПК здійснюється з метою реалізації економічної, науково-технічної і соціальної політики сільських територій. Загальну схему важелів державного регулювання умов інвестиційної діяльності в аграрному секторі представлено на рисунку [5].

Для виходу аграрної сфери з кризового стану потрібно відновити повноцінний інвестиційний процес. З цією метою треба за допомогою прямих і непрямих важелів державного регулювання забезпечити формування достатньо високого рівня інвестицій в АПК з власних та залучених коштів. Для цього треба суттєво поліпшити інвестиційний клімат в аграрній сфері, зробити її потенційно привабливою не лише для вітчизняних, а й іноземних інвесторів.

Роль держави у заохоченні інвестування АПК полягає як у створенні загального сприятливого інвестиційного клімату в країні (через стабілізацію всіх сфер економічної діяльності), так і в реалізації системи конкретних заходів щодо стимулювання припливу капіталу (пошук потенційних інвесторів, розробка інвестиційних проектів для всіх регіональних рівнів АПК, удосконалення податкової і митної політики тощо).

Регулювання умов інвестиційної діяльності здійснюється за допомогою макро- та мікроекономічних, інституційних інструментів.

1. Макроекономічні важелі визначають загальноекономічний клімат інвестицій (ставка облікового процента, рівень інфляції, темпи розвитку, розмір дефіциту державного бюджету, способи його фінансування, зовнішньоекономічний режим тощо).

2. Мікроекономічні інструменти – це засоби впливу держави на окремі галузі, сфери або окремі складові інвестицій (податкові ставки, норми амортизації, пільгові кредити, гарантії і т. ін.).

3. Інституційні інструменти дають можливість узгодити дії інвесторів і створюють умови для проведення інвестиційної діяльності у найоптимальнішому режимі (макроекономічне прогнозування, планування, та програмування, інформаційні системи, а також державні органи інвестиційної політики, об’єднання підприємців тощо).



Рис. 1. Важелі державного регулювання умов інвестиційної діяльності в аграрній сфері АПК

З метою активізації інвестиційних процесів доцільно проводити індексацію основних фондів відповідно до темпів зростання цін, дозволити підприємствам самостійно вибирати методи амортизації та вільно переходити з одного на інший. Всім суб'єктам аграрного сектора необхідно укомплектувати за можливістю машинно-тракторний парк, який відповідав би обсягам і технологіям механізованих робіт, шукати шляхи його раціонального використання.

Сфера АПК приваблива для іноземних інвесторів, оскільки потенційно висока привабливість харчової і переробної промисловості; стабільний ринок збуту; швидка окупність вкладень; місцеві органи влади зацікавлені в розвитку галузей АПК. Потреба аграрної сфери України в інвестиціях різних видів неоднакова. Найбільшу цінність мають нові технології устаткування, ноу-хау, вільно конвертована іноземна валюта. З іншого боку, можливості вкладення тих чи інших видів інвестицій часто різні в різних іноземних інвесторів залежно від країни походження. Виходячи з такого контексту, проблему залучення іноземних капіталів в аграрну сферу національної економіки доцільно розглядати диференційовано – за інвесторами з економічно розвинутих країн, із країн території колишнього СРСР, з інших країн світу.

Інвестиційні процеси в АПК мають наступні складнощі: наявність кризових чинників загального макроекономічного характеру; нестабільність економічних процесів в перехідній економіці; відсутність належних політичних і економічних гарантій іноземних інвестицій; більш висока ефективність вкладень капіталу у фінансовий сектор вітчизняної економіки; вкрай заплутана і агресивна податкова система; оскільки в розвинених країнах має місце перевиробництво основних видів продовольства, то вони охоче підтримують і стимулюють експорт готової продукції до України, ніж притоку іноземних капіталів.

Обов'язковими елементами інвестиційної діяльності в ринкових умовах є: вибір конкурентоздатних проектів на конкурсній основі; орієнтація на швидку віддачу витрат; економічне обґрунтування інвестицій з врахуванням ринку збуту продукції та її якості; облік виробничих можливостей конкурентів.

На інвестиції в сільському господарстві в ринкових умовах роблять вплив ряд чинників. На одні з них товаровиробник може впливати, а інші обумовлені зовнішніми умовами і не залежать від підприємця.

До чинників, залежних від товаровиробника, відносяться: урожайність сільськогосподарських культур і продуктивність худоби; вибір об'єкта першочергових інвестицій; спеціалізація і концентрація виробництва; технологія виробництва основних видів продукції сільського господарства; характер інвестицій: довгострокові, короткострокові; рівень продуктивності праці і собівартість виробництва. На дані чинники підприємець може впливати протягом виробничого процесу або планувати виробництво продукції та інвестицій на найближчу перспективу.

До чинників, не залежних від товаровиробника, відносяться ціни на сільськогосподарську продукцію і продукцію промислового виробництва; відсоткова ставка на кредит; податкові ставки на прибуток; інфляційні процеси; сезонність виробництва сільськогосподарської продукції; попит на продукцію з врахуванням співвідношення цін; обов'язкові поставки сільськогосподарської продукції (квотування виробництва); світові ціни на продукцію.

В сільськогосподарському виробництві інвестиції спрямовуються на заміну застарілого і зношеного обладнання; впровадження нової технології і застосування сучасної техніки і обладнання; розширення виробництва сільськогосподарської продукції; розвиток нових видів виробництв.

Формування інвестицій в сільське господарство здійснюється на економічній основі з урахуванням швидкості повернення вкладених засобів. А це можливо лише за умови збільшення виробництва високоякісної продукції і зниження її собівартості. Інвестиції прямо пов'язані з отриманням додаткового чистого прибутку і з скороченням терміну окупності вкладень. Чим менший термін окупності, тим більше стимулів до інвестицій. При тривалому поверненні засобів внаслідок інвестиційних процесів відбувається знецінення ресурсів, що витрачали. Крім того, отриманий чистий прибуток від виробництва продукції може бути вкладений в нове виробництво.

Капітальні вкладення дають певний ефект від їхнього застосування через певний час після їхнього переходу в основні фонди. При цьому необхідно враховувати, що їхня віддача є співвідношення прибутку, отриманого від капітальних вкладень, до відсоткової ставки за кредит. Зворотність інвестицій представляє собою відношення суми прибутку до загального розміру інвестицій, виражене у відсотках. Рівень зворотності інвестицій порівнюють з відсотковою ставкою за кредит. В тому випадку, якщо рівень зворотності інвестицій вищий за процентну ставку за кредит, то товаровиробнику доцільно збільшити капітальні вкладення.

Ринок інвестицій в найбільшій мірі виявляється через політику кредитування банками. Сільськогосподарські підприємства в ринкових умовах кредитуються переважно комерційними банками. Вони надають кредити під конкретні проекти. При цьому за діяльністю підприємства встановлюється фінансовий контроль з боку банку. В той же час кредитування капітальних вкладень комерційними банками має і серйозні недоліки: високі процентні ставки на кредит; надання засобів на порівняно короткий період. Це стримує розвиток сільського господарства і не сприяє ефективному використанню ресурсів.

Підвищення ефективності інвестицій і капітальних вкладень виявляється: в зростанні продуктивності праці; в збільшенні виходу валової продукції; в зниженні собівартості виробництва продукції. Підвищення їх ефективності досягається за рахунок скорочення вартості будівництва виробничих об'єктів, реконструкції будівель і споруд; впровадження комплексної механізації виробничих процесів; використання дешевих матеріалів місцевого виробництва; поліпшення проектування сільськогосподарських об'єктів; зниження кошторисної вартості проектно-конструкторських робіт; комплексності вкладень у виробничу сферу; застосування прогресивних технологій при будівництві об'єктів.

Одним з пріоритетних напрямів використання капітальних вкладень є, перш за все, подальше нарощування потужностей з переробки сільськогосподарської продукції безпосередньо в місцях її виробництва.

В агропромисловому комплексі необхідно створити таку систему стимулів і пільг, яка забезпечувала б привабливість інвестицій, як безпосередньо в сільське господарство, так і в

інші сфери АПК. Для активізації інвестиційної діяльності потрібно ширше використовувати такі важелі, як стимулююче оподаткування; безвідплатні дотації на створення крупних об'єктів інфраструктури і природоохорони; фінансові стимули; безпроцентні позики, що надаються інвестором; пільгові режими виплати боргів і позик в банках; випуск облігацій для створення фінансових ресурсів за найважливішими напрямками інвестицій.

При цьому повинні здійснюватися принципи:

- послідовна децентралізація інвестиційного процесу на основі розвитку різноманітних форм власності;
- підвищення частки внутрішніх (власних) джерел накопичень підприємств для фінансування інвестиційних проектів;
- державна підтримка підприємств за рахунок централізованих інвестицій при зміні безповоротного бюджетного фінансування на конкурсне кредитування на зворотній і платній основі;
- розширення гарантії сумісного державно-комерційного фінансування інвестиційних проектів;
- збереження бюджетного фінансування переважно для соціально значущих об'єктів, що мають некомерційний (неприбутковий) характер із власними джерелами фінансування;
- розміщення обмежених централізованих капітальних вкладень і державне фінансування інвестиційних проектів виробничого призначення суворо відповідно до державних цільових програм.

Доцільно використовувати державне регулювання інвестиційної діяльності підприємств АПК за напрямками: 1) стимулювання стійкого платоспроможного попиту підприємств переробної промисловості і населення на вітчизняну сільськогосподарську сировину і продовольство; 2) підвищення ефективності регулювання імпорту сільськогосподарської продукції, сировини, продовольства; 3) регулювання цінового паритету і контроль за діяльністю природних монополій; 4) регулювання сільськогосподарських підприємств і утворення корпоративних структур; 5) розгортання системи державної підтримки сільськогосподарських виробників. Ці заходи будуть ефективні, якщо будуть використовуватися комплексно і погоджено.

Висновки. На формування інвестицій у сільському господарстві впливає комплекс внутрішніх і зовнішніх факторів. Необхідно передусім створювати сприятливі умови для нарощування власних коштів товаровиробників, зокрема за рахунок пошуку вигідних ринків збуту продукції, розширення масштабів її експорту, а також залучення коштів іноземних та інших інвесторів. Для нарощування інвестиційних ресурсів в сільському господарстві важливо зберегти позитивні тенденції в ціновій ситуації на ринках продовольчих і матеріально-технічних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Кожемякіна М.Ю. Формування інвестицій в аграрній сфері економіки України [Електронний ресурс]. – режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/agroin/2011_10-12/KOZHEMYA.pdf
2. Звіт про капітальні інвестиції [форма 2-ін, розділ 4]. – К. : Держкомстат України, 2011.
3. Месель-Веселяк В.Я. Організаційно-економічні умови розвитку аграрного виробництва в Україні / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2010. – № 9. – С. 3–12.
4. www.epravda.com.ua/news/
5. Державне регулювання АПК : монографія / [Терещенко В.К., Ткачук В.А., Лайко П.А. та ін.]. – К. : Видавничий центр НАУ, 2005. – 132 с.

СТАСЕНКО Д. В.

аспірантка

Вінницький національний аграрний університет

**ТЕОРІЯ КОНКУРЕНЦІЇ І ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО
СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ**

В статті досліджено наукове трактування конкуренції, виникнення різноманітних припущень, теорії пояснення її як феномена. Охарактеризована умова входження конкурентів на ринок, яка отримала в економічній літературі назву «вхідні бар'єри». Виділені два види конкуренції: між продавцями та покупцями товарів і послуг. Сформульовані поняття досконалої конкуренції, досконалої монополії, монополістичної конкуренції, олігополії. Визначені особливості формування конкурентного середовища в Україні та елементи державної політики в області конкуренції.

Ключові слова: досконала конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія, «вхідні бар'єри», державна монополія.

СТАСЕНКО Д. В.

аспірантка

Вінницький національний аграрний університет

**ТЕОРИЯ КОНКУРЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ
КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В УКРАИНЕ**

В статье исследовано научное определение конкуренции, возникновение разнообразных гипотез, теории пояснений её как феномена. Охарактеризовано условие вхождения конкурентов на рынок, которое получило в экономической литературе название «входные барьеры». Выделены два вида конкуренции: между продавцами и покупателями товаров и услуг. Сформулированы понятия совершенной конкуренции, совершенной монополии, монополистической конкуренции, олигополии. Определены особенности формирования конкурентной среды в Украине и элементы государственной политики в области конкуренции.

Ключевые слова: совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, «входные барьеры», государственная монополия.

STASENKO D. V.

postgraduate student

National Agrarian University of Vinnytsia

**THEORY OF COMPETITION AND PECULIARITIES OF COMPETITIVE
ENVIRONMENT UPBUILDING IN UKRAINE**

The article explores the academic interpretation of competition, the emergence of various assumptions and the theory of elucidation of competition as a phenomenon. The article has delineated the market entry conditions for competitors, known in the economic literature as “barriers to entry”. Two types of competition have been outlined: sellers’ competition and competition among buyers of goods and services. The article has defined the concepts of perfect competition, perfect monopoly, monopolistic competition and oligopoly. The article has specified the peculiarities of competitive environment up-building in Ukraine and the elements of the governmental policy in the field of competition.

Keywords: perfect competition, monopolistic competition, oligopoly, “barriers to entry”, state monopoly.

stasenko1@mail.ru

Аналіз останніх досліджень. У науці склалися різні підходи до аналізу конкуренції. Класики і неокласики, Брю С., Макконел К., Самуельсон П., Портер Дж. та ін., з'ясували типи конкуренції. Стіглер Дж. охарактеризував поняття досконалої конкуренції. В основу теорії недосконалої конкуренції лягли аргументи, запропоновані Робінсоном Дж. В модель монополістичної конкуренції ввійшла теорія Чемберлена Е.

Мета статті – з'ясувати загальне поняття конкуренції, передумови виникнення

конкуренції, виділити економічно орієнтовану конкуренцію, сформулювати конкурентне середовище української економіки.

Виклад основного матеріалу. Конкуренція (термін, запроваджений з латинської) означає “зіткнення інтересів в результаті будь-яких дій”. В ринковій економіці під конкуренцією розуміється процес взаємодії та боротьби власників товарів та послуг за найбільш вигідні умови виробництва та реалізації. Основою для виникнення конкуренції являється наявність на ринку певного виду товарів декількох економічно незалежних продавців. Конкуренція виступає рушійною силою товарного господарства, стимулює виробництво тих товарів та послуг, які необхідні покупцю.

Учасниками конкурентної боротьби виступають дві сторони: виробники (постачальники) товарів та послуг та покупці. Тому можна виділити два види конкуренції:

1. Конкуренція між продавцями товарів та послуг. Цей вид конкуренції являється найбільш ефективним з точки зору розвитку економіки та інтересів суспільства, так як змушує виробників постійно розширювати спектр запропонованих товарів та послуг, підвищуючи їх якість і знижуючи ціну.

2. Конкуренція між покупцями товарів та послуг. Причиною її виникнення є бажання покупця придбати менш дорогий та більш якісний товар. Умовою виникнення такого виду конкуренції являється такий стан економіки (галузі), коли попит перевищує пропозицію (наприклад, в монополістичних галузях).

Причиною виникнення конкуренції обох видів є схожість та направленість цілей учасників конкурентної боротьби. Для ринкової економіки, що нормально розвивається, властивий перший вид конкуренції.

Механізми конкуренції між виробниками товарів та послуг розрізняються в різних галузях економіки та на різних товарних ринках. Залежно від кількості продавців (виробників) економісти, Брю С., Макконел К., Самуельсон П., Портер М., Робінсон Дж. та ін., виділяють 4 класичні моделі ринкових структур або типів конкуренції [1–4, 7, 8]: досконала конкуренція, досконала монополія, монополістична конкуренція, олігополія.

Характерними рисами ринку з досконалою конкуренцією є наступні:

- велике число фірм, які продають свою продукцію на високоорганізованому ринку великому числу покупців;
- конкуруючі фірми виробляють (продають) стандартизовану продукцію і це призводить до того, що покупцю байдуже якої фірми споживати товар; в цьому випадку нецінова конкуренція практично зводиться до нуля;
- кожен конкуруючий продавець діє абсолютно незалежно і, таким чином, не може впливати на ціну продукції; окремий виробник змушений “погоджуватись з ціною”, тобто приймати ту ціну на продукцію, яка встановлюється на ринку; на ринку з чистою конкуренцією не існує значних перепон для входження нових фірм на ринок та виходу з нього.

Протидіяти входженню нових конкурентів на ринок можуть визначені фінансово-економічні, технологічні та юридичні умови, що отримали в економічній літературі назву “вхідні бар’єри” [1, 3].

Від рівня “вхідних бар’єрів” залежить рівень затрат, які несуть нові фірми, вступаючи до визначеного ринку, а також можливості на рівних конкурувати з уже існуючими виробниками (постачальниками).

Можемо виділити основні типи “вхідних бар’єрів” [1, 3]:

- Низький рівень собівартості, пов’язаний з великими масштабами виробництва. Нові фірми, які є дрібними виробниками, не зможуть отримати переваг у витратах виробництва, а значить і прибутку, необхідного для виживання та розширення виробництва. Створення в даному секторі економіки великого підприємства потребує притягнення значних фінансових вкладень, що досить важко через небажання інвесторів ризикувати своїм капіталом.

- Виробництво широкого асортименту товару певної групи пов’язано, як правило, з глибоким сегментуванням ринку, який розглядається. Пошук вільного сегменту ринку,

ринкової ніші або змін споживчих переваг потребує додаткових фінансових затрат, таких як витрати на рекламу та маркетинг.

- Необхідність організації власних каналів для збуту продукції, так як на ринку канали зайняті конкурентами і тому недоступні для нових фірм.

- Існуюча система постачань сировини або наявність жорсткої вертикальної інтеграції перешкоджає появі нових конкурентів, яким потрібно нести додаткові витрати, пов'язані з наданням постачальникам більш сприятливих умов.

- Наявність патентів, ліцензій, авторських прав, технологічних секретів надає їх власнику право контролювати продукт. Таким чином, держава захищає винахідника від незаконного загарбання сфери виробництва і реалізації цього продукту.

- Недобросовісна конкуренція спрямована на те, щоб завадити новій фірмі вступити на ринок, та виражається у вигляді агресивних дій з боку уже існуючих фірм, наприклад, шляхом тиску на постачальників сировини та банки, змови в цілях зниження цін, розповсюдження нечесної інформації про новий товар та ін.

- Інші бар'єри, наприклад, обмеженість на ввіз або вивіз товару, в тому числі бар'єри, які встановлюють на шляху міжнародної торгівлі; обмежений доступ до використаної сировини.

В умовах досконалої конкуренції досягається максимальна ефективність економіки, яка полягає в ефективності розподілу ресурсів та виробничої ефективності [3]. Ефективність розподілу ресурсів полягає в тому, що ресурси, розподілені між фірмами, та галузями, дозволяють отримати певний асортимент продуктів, які найбільш необхідні споживачу. Виробнича ефективність передбачає виробництво товару з найменшими витратами. Вивчення досконалої конкуренції дозволяє робити висновки про те, якою повинна бути ідеальна економіка і на скільки ефективна економіка сьогодні. Основи теорії досконалої конкуренції і саме поняття «досконала конкуренція» були розроблені англійським економістом А. Маршалом.

Досконала конкуренція представляє собою ідеальний образ, так як характеризує ідеальний ринок. Однак на практиці існують галузі, які найбільш близькі до даної ринкової структури, наприклад, фондова біржа, торгівля продукцією сільського господарства та ін.

Термін «недосконала конкуренція» використовують для позначення трьох інших ринкових структур, механізми функціонування яких відрізняються від чисто конкретної моделі ринку.

Протилежністю досконалої конкуренції є абсолютна монополія, тобто така ринкова структура, коли одна фірма є єдиним виробником товару, який немає більше аналогів. Якщо фірма, діючи в умовах досконалої конкуренції, не може вплинути на ціну, то фірма-монополіст диктує ціни. Існування монополії пояснюється значними економічними, технічними, юридичними та іншими перепонами для входження в галузь нових фірм. Такий тип ринкової структури є найменш ефективним як з точки зору окремого споживача, так і економіки в цілому, оскільки запобігає нормальному економічному розвитку і не має умов для раціонального та ефективного задоволення споживчого попиту. Як і досконалої конкуренції, так і досконалої монополії на практиці не існує. Близькими до досконалої монополії є місцеві комунальні служби, телефонні компанії, залізничний транспорт. В справжній економіці монополії утворення виникають в силу специфіки товарів та послуг, і, як правило, знаходяться під контролем держави. Небезпечному впливу монополій на економіку держава намагається запобігти шляхом прийняття антимонопольного законодавства.

Сполучення елементів чистої конкуренції та монополії призводить до утворення монополістичної конкуренції та олігополії.

Монополістична конкуренція володіє наступними ознаками:

- на ринку діє обмежене, але достатньо велике число виробників, які пропонують продукцію якогось одного виду;

- продукція в умовах монополістичної конкуренції диференційована, тобто виробники

та продавці намагаються зробити свою продукцію відмінною від продукції конкурентів, причому ці відмінності можуть бути як «реальними», так і «вигаданими» [1].

«Реальними» відмінностями можна називати відмінності в фізичних параметрах: якість виготовлення, особливості використовуваних матеріалів, функціональні характеристики, дизайн, довговічність і т.д. До «реальних» відмінностей також відносяться якість обслуговування після продажу продукції, умови оплати та якість обслуговування клієнтів, зручність розміщення торгових точок та близькість до споживача.

«Вигадані» відмінності при диференціації продукції створюються за допомогою реклами та стимулювання збуту, упаковки, використання товарних знаків та товарних марок.

Диференціація продукції призводить до того, що продукт кожного продавця володіє виключними характеристиками і не може бути заміником товару інших фірм. Економічне суперництво приймає форму як «цінової», так і «нецінової» конкуренції, тобто конкуренції за якістю. До числа «нецінових» методів можна віднести рекламу, гарантійне обслуговування, стимулювання збуту, використання знаків, марок та інших методів маркетингу.

Монополістична конкуренція спостерігається майже у всіх галузях, які виробляють товари широкого вжитку: в легкій, харчовій промисловості, книговидавництві, виробництві меблів та ін. Крім того, монополістичними конкурентами найчастіше є багаточисельні торгові та обслуговуючі організації (перукарні, хімчистки, ресторани і т.п.).

Олігополія (в перек. з грец. — «небагато продавців») — це вид «недосконалої» конкуренції, це середовище, де панують декілька фірм. В основі розвитку олігополії лежать галузеві особливості, які не дозволяють успішно функціонувати невеликим фірмам. Наприклад, в деяких галузях промисловості низька собівартість не може бути досягнута, якщо фірма не буде займати суттєву долю ринку збуту(наприклад, в автомобільній промисловості).

Олігополії можуть виникати шляхом різних об'єднань:

- горизонтального, тобто об'єднання фірм, які виробляють один і той же товар;
- вертикального, означає об'єднання фірм з різними стадіями виробництва одного і того ж продукту;
- конгломератного — об'єднання фірм, які виготовляють різноманітну продукцію.

На відміну від досконалої конкуренції, досконалої монополії і монополістичної конкуренції, економічна теорія не дає єдиної загальноприйнятої характеристики олігополії в зв'язку з різноманітністю ринкових ситуацій.

Найбільш загальні риси олігополії:

- фірми можуть виробляти стандартизовані або диференційні продукти;
- поява нових продавців неможлива в зв'язку з наявністю «вхідних бар'єрів»;
- концентрація виробництва в галузях, де панують олігополії, висока;
- для олігополістичних ринків характерна загальна цінова взаємозалежність і діє «нецінова» конкуренція.

У світовій економіці проблемним залишається питання ідентифікації конкурентоспроможності національної економіки, її регіонів.

Портером М. у 90-х роках ХХ ст. була розроблена парадигма регіональної конкуренції, що ґрунтувалася на глобальній стратегії конкурентних переваг [5]. Він досить чітко сформулював ідею внутрішнього добробуту регіону, який, на його думку, значною мірою залежить від продуктивності праці у галузях спеціалізації, притаманних для цього регіону.

Визначення типу конкуренції є важливим з точки зору пояснення інтенсивності, характеру і методів конкурентної боротьби на тому чи іншому товарному ринку. В той же час така класифікація типів ринкових структур є теоретичною, так як на практиці ринки є неоднорідними і нестабільними і можуть бути віднесені до того чи іншого типу конкуренції лише умовно.

Сучасний підхід до визначення типів ринкових структур відрізняється від класичного і більше відповідає реальній ринковій ситуації, яка складається в різноманітних галузях економіки.

Наявність конкурентного середовища – фактор, необхідний для розвитку цивілізованого ринку. Необхідною умовою формування конкурентного середовища в Україні є демонополізація економіки. В нашій країні за роки планового управління економікою склалась специфічна система господарювання, в основі якої був комплекс високо монополізованих виробництв. Причому український монополізм володів суттєвими відмінностями від класичного розуміння монополії. Єдиним власником на засоби виробництва та результати праці виробників в економіці була держава. Таким чином, в нашій країні сформувався абсолютний державний монополізм, який спирався на директивне централізоване управління усіма сферами народного господарства. На відміну від монополій у розвинутій ринковій економіці в нашій економіці монополія формувалася на відсталій технічній базі.

В цілому можна відзначити, що конкурентне середовище активно формується у всіх сферах і галузях української економіки, але процес розвитку конкуренції на вітчизняних товарних ринках складний і суперечний. З однієї сторони, поява підприємств різноманітних форм власності, які отримали повну господарську самостійність і зацікавлені результатом своєї праці, сприяють росту ефективності виробництва. З іншої сторони, дефіцит сировини, низький науково-технічний потенціал, відсутність інвестиційних ресурсів, досвіду управління в умовах конкурентної боротьби ведуть до спаду виробництва та банкрутства підприємства. Українські виробники не витримують конкуренції з боку західних постачальників ні за якістю, ні за ціною.

В цих умовах важливе значення має політика держави в області розвитку конкуренції, метою якої є підвищення ефективності суспільного виробництва на основі ринкового регулювання економічних процесів. Роль держави полягає в прийнятті законодавчих та адміністративних заходів, сприятливих формуванню конкурентного середовища. У 1991 р. Кабінетом Міністрів України була прийнята Постанова «Про створення Українського національного фонду підтримки підприємництва і розвитку конкуренції» зі змінами, внесеними згідно з Постановами КМ № 1485 від 30.12.97, № 610 від 11.07.2012 [6].

Головним завданням Фонду є: фінансова підтримка підприємництва і конкуренції; фінансування цільових програм та проектів, часткової сплати відсотків за видані підприємцям кредити установами банків; співробітництво з міжнародними, іноземними та українськими фінансовими організаціями у питаннях розвитку підприємництва.

У червні 2005 року створена Рада конкурентоспроможності України, яка взяла на себе роль провідника ідеї конкуренції і конкурентоспроможності України в суспільстві.

Елементи державної політики в області конкуренції:

1. Формування конкурентного підприємницького сектору економіки шляхом приватизації і акціонування державних підприємств, стимулювання розвитку малого бізнесу, формування ринкової інфраструктури, в тому числі банків, бірж, посередницьких та торговельних організацій.

2. Антимонопольна політика, яка направлена на створення нормативно-правової та організаційної бази державного контролю і регулювання діяльності суб'єктів природної та державної монополій. Захист конкурентного середовища і господарських суб'єктів від монополіста.

3. Фінансова політика стимулювання конкуренції, системи оподаткування, системи надання кредитів, депозитні ставки і норми рентабельності виробництва, антиінфляційні міри.

4. Заходи, направлені на захист вітчизняних товаровиробників, регулювання експорту та імпорту продукції на основі квотування і ліцензування, надання пільг, удосконалення митної політики.

5. Захист виробника від недобросовісної конкуренції, в т. ч. патентно-ліцензійної політики.

6. Забезпечення захисту прав споживачів шляхом стандартизації і сертифікації продукції.

7. Детінізація економіки, легалізація тіньових доходів і капіталів.

8. Забезпечення національної економіки сучасною інформаційною інфраструктурою для мінімізації витрат виробничого процесу.

Висновки. Тривала економічна криза в Україні пов'язана насамперед із не сформованістю як конкурентоспроможності підприємств, так і ефективного конкурентного середовища на базі завузького та структурно незавершеного внутрішнього ринку. Необхідно створити в Україні макроекономічне середовище, сприятливе для ефективного конкурентного змагання.

Для впровадження сучасних конкурентних заходів, орієнтованих на формування конкурентоспроможних ринкових суб'єктів, необхідно: дотримання принципів забезпечення досконалої та добросовісної конкуренції; регулювання цін та витрат монополістів і застосування форм контролю за їхньою діяльністю, з метою недопущення підвищення цін та тарифів на їхню продукцію; активізація механізмів державних закупівель для розширення ринків збуту для національних виробників.

Світовий досвід показує, що потрібно таке середовище, яке сприяє виникненню і ефективному функціонуванню конкурентних ринків із прозорою, чесною конкуренцією.

Список використаних джерел

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика / Г.Л. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
 2. Калініченко О.В. Мікроекономіка : навчальний посібник / О.В. Калініченко, Л.М. Березіна / МОН України. – К. : ЦУЛ, Книга. 2008. – 472 с.
 3. Макконел К.Р. Экономикс : т. 2 / К.Р. Макконел, С.Л. Брю. – М. : Республика, 1992. – 400 с.
 4. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; [пер. с англ.]. – М. : Международные отношения, 1995. – 896 с.
 5. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер ; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський]. – К. : Основи, 1998. – 390 с.
 6. Про створення Українського національного фонду підтримки підприємництва і розвитку конкуренції : постанова Кабінету Міністрів України від 28 грудня 1991 р. № 381 ; зі змінами, внесеними згідно з Постановами КМ № 1485 від 30.12.97, № 610 від 11.07.2012.
 7. Робинсон Дж.В. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон ; [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1986. – 471 с.
 8. Самуэльсон П.А. Экономика / П.А. Самуэльсон. – М. : Альфа, 1993.
-

ГАВЛОВСЬКА Н. І.

к. е. н., доц.

Хмельницький національний університет

ОБ'ЄКТИВІЗАЦІЯ БАЗИСУ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено сутність поняття "економічна безпека підприємства" з виділенням об'єкта впливу та об'єкта захисту в межах наведених підходів до трактування економічної безпеки підприємства. Конкретизовано склад таких об'єктів та визначено їх вплив на формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства. Формалізовано складові базису формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства. Наведено очікувані результати від ефективного функціонування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, механізм, об'єкт впливу, об'єкт захисту.

ГАВЛОВСКАЯ Н. И.

к. э. н., доц.

Хмельницкий национальный университет

ОБЪЕКТИВИЗАЦИЯ БАЗИСА ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследована сущность понятия "экономическая безопасность предприятия" с выделением объекта воздействия и объекта защиты в пределах приведенных подходов к трактовке экономической безопасности предприятия. Конкретизирован состав таких объектов и определено их влияние на формирование механизма обеспечения экономической безопасности предприятия. Формализованы составляющие базиса формирования механизма обеспечения экономической безопасности предприятия. Изложены ожидаемые результаты от эффективного функционирования механизма обеспечения экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, механизм, объект воздействия, объект защиты.

GAVLOVSKA N. I.

candidate of economical sciences, associate professor

Khmelnytsky National University

OBJECTIFICATION OF THE FORMATION BASIS OF PROVIDING MECHANISM OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE

In the article the essence of the concept "enterprise economic security" with definition the receptor and object protection within the pointed approaches to the treatment of enterprise economic security is investigated. The structure of the objects is specified and their impact on the formation mechanism of providing enterprise economic security is defined. The components of the basis of the formation mechanism of providing enterprise economic security are formalized. The expectations from the effective performance of mechanism of providing enterprise economic security are provided.

Key words: economic security, mechanism, receptor, object protection.

boretmagistr@rambler.ru

Постановка проблеми. В умовах формування ринкових відносин в Україні особливої актуальності набувають питання, пов'язані з економічною безпекою суб'єктів господарювання. Це викликано тим, що більшість вітчизняних підприємств значно залежать від умов як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, і навіть незначні їх коливання можуть спричинити кризові явища. З метою формування/покращення економічної безпеки підприємства існує необхідність конструювання дієвого механізму забезпечення економічної безпеки.

В економічній літературі під механізмом забезпечення економічної безпеки підприємства розуміють сукупність управлінських, економічних, організаційних, правових і

мотиваційних способів гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, за допомогою чого з урахуванням особливостей діяльності підприємства забезпечується отримання їх прибутку, величина якого є достатньою, як мінімум для перебування підприємства в економічній безпеці [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про увагу багатьох науковців [1–10] до окресленої проблеми, хоча у дослідженнях з економічної безпеки підприємства зазначена проблематика розглядається не надто детально, що потребує подальших ґрунтових досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення базису формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливості конструювання механізму забезпечення економічної безпеки підприємства значно залежать від розуміння поняття "економічна безпека підприємства". Це пов'язано з тим, що будь-який механізм, незалежно від своєї спрямованості, пов'язаний з суб'єктом та об'єктом управління. Оскільки ми говоримо саме про механізм забезпечення економічної безпеки підприємства, то економічна безпека у даному випадку і є об'єктом, що формує особливості управлінського впливу. А розуміння сутності об'єкта дає можливість визначити систему цілей та зусилля суб'єкту управління.

В економічній літературі не існує єдиного визначення поняття "економічна безпека підприємства", тому наведемо існуючі визначення в межах виділених підходів (табл. 1). Також необхідно виділити об'єкт впливу та об'єкт захисту в межах поняття "економічна безпека підприємства".

Отже, згідно з визначеннями, наведеними у таблиці 1, під об'єктом захисту в межах поняття "економічна безпека" науковці розуміють діяльність підприємства, інтереси підприємства, науково-технічний, технологічний, виробничий та кадровий потенціал підприємства, стабільність діяльності підприємства, захист ресурсів, стійкий розвиток підприємства на ринку відповідно до обраної місії, цілі бізнесу, фінансову рівновагу та отримання прибутку, гармонізацію економічних інтересів підприємства. З цим можна погодитися, адже економічна безпека підприємства – поняття багатогранне, оскільки сама система економічної безпеки складається з багатьох елементів, дестабілізація яких загрожуватиме діяльності підприємства в цілому. Таким чином, функціонування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства повинно бути направлено не лише на стабілізацію та захист, а й сприяти розвитку підприємства та гармонізації його економічних інтересів.

Якщо ж аналізувати об'єкт впливу, тобто фактори, що можуть спричинити дестабілізацію діяльності та загрозу економічній безпеці підприємства, то науковці (табл. 1) виділяють наступні: вплив зовнішнього середовища; реальні і потенційні джерела небезпеки або економічні загрози; зміни внутрішньої і зовнішньої ситуації; внутрішні і зовнішні загрози; негативні ринкові процеси; застосування методів кримінальної конкуренції та іншої діяльності, що завдає шкоди внаслідок порушення законодавства та ділової етики; зміна конкурентних ринкових стратегій. Отже, підсумовуючи виділені у таблиці 1 об'єкти впливу на систему економічної безпеки, підприємства можна зробити висновки, що механізм забезпечення економічної безпеки підприємства повинен бути сформований таким чином, щоб нейтралізувати (а ще краще передбачити та вжити заходів для уникнення) можливий негативний (дестабілізуючий) вплив як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

Таким чином, відправним моментом побудови механізму забезпечення економічної безпеки підприємства є визначення його базису (рис. 1).

Всі складові та етапи формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства повинні бути направлені на досягнення основної мети. Такою метою є захист, стабілізація та розвиток підприємства, гармонізація його економічних інтересів.

Відповідно, для досягнення мети повинні бути вирішені основні завдання, а саме: формування середовища безпеки; попередження загроз і мінімізація ризиків; оцінювання та моделювання впливу суб'єктів зовнішнього середовища; гармонізація взаємовідносин з

суб'єктами зовнішнього середовища; виявлення та усунення "слабких місць" у діяльності підприємства; формування мотиваційної складової забезпечення економічної безпеки підприємства; нормативне, організаційне та інструментальне забезпечення функціонування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства.

Таблиця 1

Сутність поняття "економічна безпека підприємства"

Автор, джерело	Змістова характеристика	Об'єкт впливу	Об'єкт захисту	Підхід
Ковалев Д., Сухорукова Т. [6, с. 48]	захищеність діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також як здатність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, які не позначаються негативно на його діяльності	зовнішнє середовище	діяльність підприємства	Захисний підхід
Мінаєв Г. [8, с. 359]	захищеність життєво важливих інтересів організації від загроз в економічній сфері	загрози в економічній сфері	інтереси підприємства	
Бендіков М. [3]	захищеність науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу підприємства від прямих (активних) чи непрямих (пасивних) загроз	прямі (активні) чи непрямі (пасивні) загрози	науково-технічний, технологічний, виробничий та кадровий потенціал підприємства	
Олейніков Є. [10, с. 138]	стан найефективнішого використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам та забезпечення стійкого функціонування підприємства у теперішньому та майбутньому часі	загрози	функціонування підприємства	Ресурсний підхід
Кузенко Т. Б. [7, с. 12]	стан ефективного використання його ресурсів та існуючих ринкових можливостей, що дозволяє запобігати внутрішнім і зовнішнім загрозам і забезпечувати його тривале виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії	внутрішні і зовнішні загрози	стійкий розвиток підприємства на ринку відповідно до обраної місії	
Белокуров В. [2]	наявність конкурентних переваг, зумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів та організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і завданням	не виділено	не виділено	Конкурентний підхід
Барановський О. [1]	комплекс заходів, які сприяють підвищенню фінансової стійкості господарюючих суб'єктів за умов ринкової економіки, що захищають їх комерційні інтереси від впливу негативних ринкових процесів	негативні ринкові процеси	стійкість господарюючих суб'єктів	Стійкісний підхід
Одінцов А. [9, с. 45-46]	процес, скерований на захист підприємницьких структур і окремих фізичних осіб, в діяльності яких наявні елементи підприємництва, від застосування до них методів кримінальної конкуренції та іншої діяльності, що завдає їм шкоди внаслідок порушення законодавства та ділової етики	застосування методів кримінальної конкуренції та іншої діяльності, що завдає шкоди внаслідок порушення законодавства та ділової етики	діяльність підприємства	Процесний підхід
Половнев К. [11, с. 34]	це безперервний процес забезпечення на підприємстві, що знаходиться в певному зовнішньому оточенні, стабільності його функціонування, фінансової рівноваги та регулярного отримання прибутку, а також можливості виконання поставлених цілей та завдань, здатності його до подальшого розвитку і вдосконалення на різних стадіях життєвого циклу підприємства і в процесі зміни конкурентних ринкових стратегій	зовнішнє середовище, зміна конкурентних ринкових стратегій	стабільність функціонування підприємства, фінансова рівновага та отримання прибутку	
Козаченко Г., Пономарьов В., Ляшенко О. [5, с. 87]	міра гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів зовнішнього середовища та їх часткова захищеність від загроз	загрози	гармонізація економічних інтересів підприємства	Гармонізаційний підхід

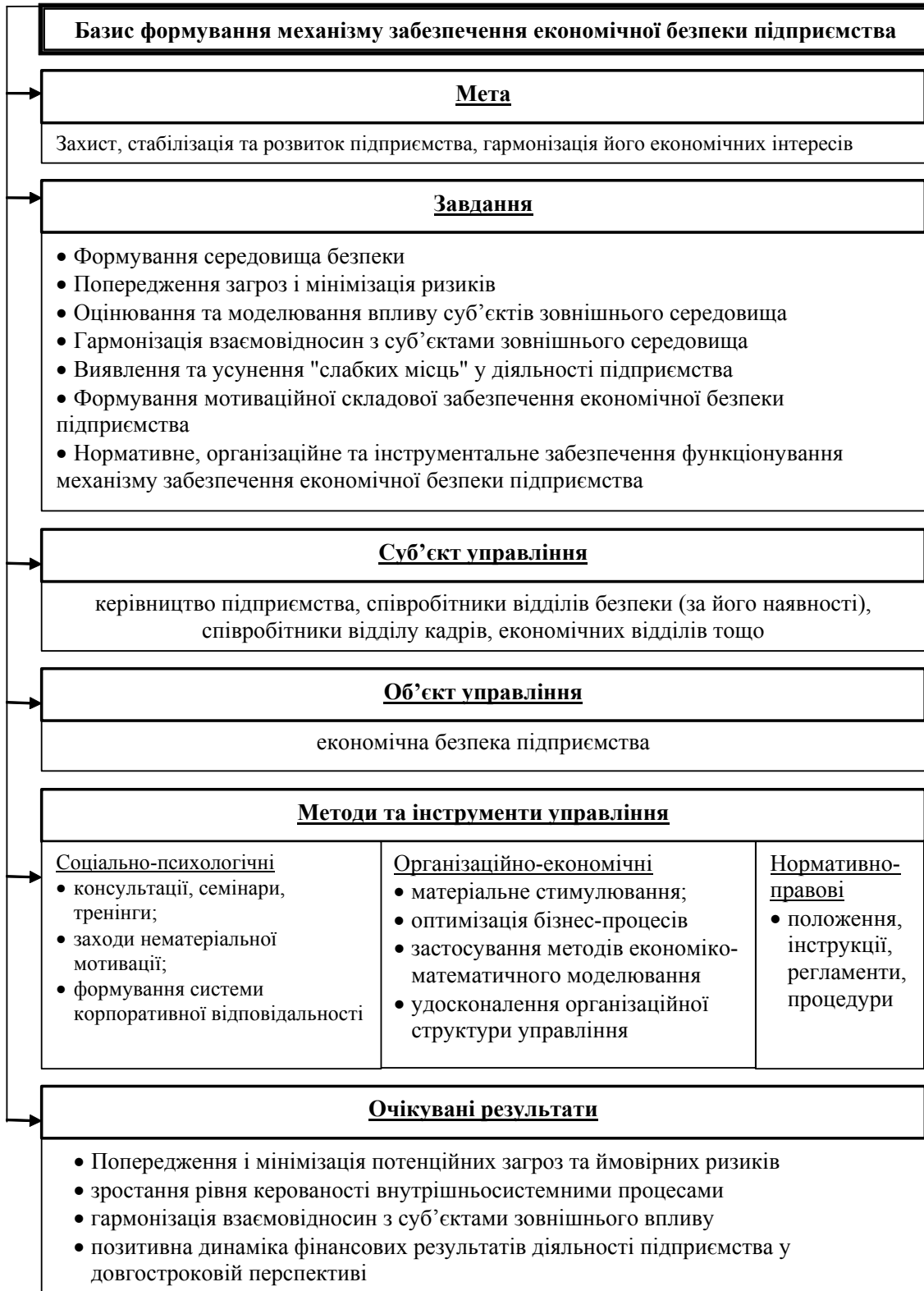


Рис. 1. Базис формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства

Наведені мета і завдання механізму забезпечення економічної безпеки підприємства передбачають реалізацію певних функцій, а саме: оцінювання стану середовища функціонування підприємства; оцінювання ймовірності виникнення загроз та ризиків; прогнозування параметрів взаємодії з суб'єктами зовнішнього впливу; розробку нормативних, організаційних і мотиваційних заходів, направлених на швидке формування та якісне функціонування механізму економічної безпеки підприємства; організацію процедури контролю ефективності функціонування зазначеного механізму.

Будь-який механізм буде "мертвим" без суб'єкта управління, що відповідає за діяльність та ініціює його "запуск". У контексті дослідження такими суб'єктами є керівництво підприємства, співробітники відділів безпеки (за його наявності), співробітники відділу кадрів, економічних відділів тощо. А об'єктом управління виступає економічна безпека підприємства.

Крім зазначених вище елементів, необхідною умовою формування і функціонування такого механізму є використання відповідних методів та інструментів управління. Їх доцільно розмежувати на три великі групи, а саме:

- 1) соціально-психологічні;
- 2) організаційно-економічні;
- 3) нормативно-правові.

На рисунку 1 наведено орієнтовний перелік конкретних методів та інструментів загального характеру, одна слід підкреслити, що їх склад може дещо відрізнятися залежно від специфіки діяльності конкретного підприємства.

Отже, за рахунок формування ефективно-діючого механізму забезпечення економічної безпеки підприємства можна розраховувати на певні позитивні результати, а саме: попередження і мінімізацію потенційних загроз та ймовірних ризиків; зростання рівня керованості внутрішньосистемними процесами; гармонізацію взаємовідносин з суб'єктами зовнішнього впливу; позитивну динаміку фінансових результатів діяльності підприємства у довгостроковій перспективі.

Висновки та пропозиції. Враховуючи відмінності існуючих підходів до трактування поняття "економічна безпека підприємства" та неоднозначне виокремлення об'єктів захисту системи економічної безпеки, доцільним є визначення базису формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства. Це дозволяє акцентувати увагу на найважливіших його складових (мета, об'єкт, суб'єкт, завдання, результати), які носять стратегічний характер, оскільки висувають певні вимоги до подальшої розробки архітектури механізму забезпечення економічної безпеки підприємства. Враховуючи специфіку діяльності суб'єктів господарювання та недостатню кількість досліджень у цій сфері, існує об'єктивна потреба у подальших ґрунтовних дослідженнях та розширенні їх проблематики.

Список використаних джерел

1. Барановський О.І. Фінансова безпека : монографія / О.І. Барановський. – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.
2. Белокуров В.В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс] / В.В. Белокуров. — Режим доступа : <http://www.safetyfactor.ru>.
3. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития [Электронный ресурс] / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С. 17–29. — Режим доступа : <http://www.dis.ru/library/manag/archive/2000/2/1507.html>
4. Кириченко О.А. Деякі критерії оцінки економічної безпеки підприємства / О.А. Кириченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 23. – С. 22–24.
5. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.
6. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48–51.
7. Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств в умовах ринкової економіки : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу / Кузенко Тетяна Борисівна. – К., 2003. – 194 с.
8. Минаев Г.А. Безопасность организации : учеб. пособие / Г.А. Минаев. – М. : Логос, 2008. – 368 с.

9. Одинцов А.А. Экономическая и информационная безопасность предпринимательства : учеб. пособ. [для ВУЗов] / А.А. Одинцов. – 2-е изд. [испр. и доп.]. – М. : Изд-во "Академия", 2008. – 336 с.

10. Основы экономической безопасности / под науч. ред. Е.А. Олейников. – М. : ЗАО "Бизнес-школа", 1997. – 288 с.

11. Половнев К.С. Механизм обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Половнев Константин Сергеевич. – Екатеринбург, 2002. – 134 с.

ЛАТКІНА С. А.

старший викладач
Херсонський національний технічний університет

СІГАРЬОВ В. О.

магістр
Херсонський національний технічний університет

СТЕГАЛЮК Є. С.

студентка
Економічний університет у Вроцлаві, Польща

УДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З ЗАСТОСУВАННЯМ КРИТЕРІЇВ ОПТИМАЛЬНОСТІ У СФЕРІ ПОСЛУГ

В статті розглянуто основні підходи до поняття маркетингової діяльності. Мета даної статті полягає в визначенні важливості запровадження удосконалення маркетингової діяльності в страховій компанії. Дослідження полягає у розгляді запропонованого нововведення до однієї зі страхових послуг компанії у вигляді додаткового пакету послуг. Зроблені висновки, що свідчать про важливість впровадження заходів з удосконалення маркетингової діяльності на основі застосування критеріїв вибору оптимальної альтернативи.

Ключові слова: маркетингова діяльність, удосконалення маркетингу, страховий маркетинг, критеріїв оптимальності, критеріїв вибору оптимальної альтернативи.

ЛАТКИНА С. А.

старший преподаватель
Херсонский национальный технический университет

СИГАРЁВ В. А.

магистр
Херсонский национальный технический университет

СТЕГАЛЮК Е. С.

студентка
Экономический университет в Вроцлаве, Польша

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПРИМЕНЕНИИ КРИТЕРИЕВ ОПТИМАЛЬНОСТИ В СФЕРЕ УСЛУГ

В статье рассмотрены основные подходы к понятию маркетинговой деятельности. Цель данной статьи заключается в определении важности внедрения усовершенствования маркетинговой деятельности в страховой компании. Исследование заключается в рассмотрении предложенного нововведения по одной из страховых услуг компании в виде дополнительного пакета услуг. Сделанные выводы свидетельствуют о важности внедрения мероприятий по совершенствованию маркетинговой деятельности на основе применения критериев выбора оптимальной альтернативы.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, совершенствование маркетинга, страховой маркетинг, критерии оптимальности, критерии выбора оптимальной альтернативы.

LATKINA S. A.

senior lecturer
Kherson National Technical University

SIGARYOV V. A.

master
Kherson National Technical University

STEHALYUK E. S.

student
University of Economics in Wroclaw, Poland

**IMPROVEMENT OF MARKETING ACTIVITIES USING CRITERIA OF OPTIMALITY
IN THE SERVICE SECTOR**

The paper considers the main approaches to the concept of marketing. The purpose of this paper is the importance of implementation by improving the marketing of the insurance company. The study is to consider the proposed innovation to one of the insurance company as an additional package. Concluded that evidence of the importance of introducing measures to improve marketing activities on the basis of criteria for selecting the optimal alternative.

Keywords: marketing activities, improvement of marketing, insurance marketing, optimality criteria, the criteria for selecting the best alternative.

lady70.70@mail.ru, vladimir_0426@mail.ru, ledy95.95@mail.ru

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки відбувається переорієнтація підприємства до потреб ринку, тут основним питанням постає формування ефективної маркетингової політики продажу страхових продуктів відносно мінливих потреб споживачів на ринку та високого рівня конкуренції. Економічні показники маркетингової діяльності впливають на весь процес функціонування компанії на ринку, їх аналіз дозволяє виявити недоліки, що виникають у її діяльності. Для усунення цих проблем необхідним є використання стратегічно спрямованого комплексу маркетингових заходів необхідних для формування нової політики реалізації страхових продуктів, також треба застосовувати сучасні моделі і методи стратегічного планування та переорієнтації на нові ринки з метою запобігання банкрутства фірми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблеми удосконалення маркетингової діяльності у сфері послуг присвячені праці таких вчених, як Т. Амблер, І. Ансофф, Р. Базел, Р. Браун, А. Дайан, Д. Джоббер, Г. Армстронг, Ф. Котлер, Г. Ассель, С. Гаркавенко. В працях цих науковців достатньо глибоко досліджено стратегії маркетингової політики, принципи її функціонування, основні засади використання маркетингових методів.

Формулювання мети дослідження. Метою роботи є дослідження теоретичних основ маркетингу та обґрунтування шляхів удосконалення маркетингової діяльності НАСК «ОРАНТА» на прикладі Цюрупинського районного відділення з застосуванням критеріїв прийняття рішень в умовах невизначеності.

Викладення основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день, маркетингова діяльність є основною складовою діяльності кожної фірми і компанії, тому що завдяки маркетинговій діяльності підприємство має можливість реалізовувати власний продукт або послугу. Саме завдяки маркетинговій діяльності підприємство має можливість безпосередньо реалізовувати виготовлену продукцію або послугу, та зацікавити споживача в необхідності її придбання.

Отже, можна сказати, що маркетингова діяльність підприємства – це соціальний і управлінський процес задоволення потреб споживачів шляхом створення товарів, споживчих цінностей та обміну ними. Проте, завдяки таким факторам, як постійне зростання витрат на рекламні заходи, підвищення вимог споживачів до якісного та сервісного обслуговування, значно посилюється роль ефективної маркетингової діяльності будь-якого підприємства.

Аналіз результатів наукових досліджень у сфері удосконалення маркетингової діяльності підприємства свідчить про те, що для удосконалення маркетингової діяльності необхідним є застосування імітаційної моделі маркетингового розвитку на окремому сегменті діяльності компанії, яка дасть змогу за допомогою критеріїв оцінки обрати найбільш оптимальний і одночасно прибутковий варіант для компанії. Для цього необхідно буде визначити потенційно привабливий та перспективний сегмент діяльності компанії. Розглянемо показники маркетингової діяльності на прикладі НАСК «ОРАНТА». Як один з лідерів на ринку страхових послуг України НАСК «ОРАНТА» має дозвіл на надання всіх видів страхових послуг, найпоширенішими з яких є: «КАСКО», «ОСЦПВВНТЗ», «Зелена карта», «Майно», «Медичне страхування», «Нещасний випадок». Аналіз маркетингової діяльності компанії показав, що у період з 2009 року по 2013 рік НАСК «ОРАНТА» був збитковим, так у 2013 році обсяг страхових премій склав 484566 тис. грн, у 2009 році він

складав 717875,2 тис. грн., тобто відбулось скорочення страхових премій на 67,5%, це було пов'язано з великою кількістю як зовнішніх факторів, так і внутрішніх, головними з яких стали фінансова криза та невірно розроблена стратегічна переорієнтація на нові ринки (рис. 1).

Страхові премії НАСК «Оранта» за 2009-2013 роки, тис. грн.

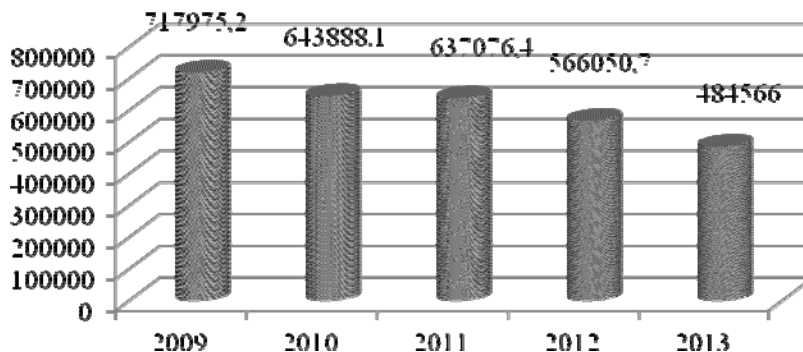


Рис. 1. Динаміка страхових премій за роками [5]

Страхові премії, які виступають, як доходи компанії від реалізації страхових послуг у своїй структурі за 2013 рік, виглядають наступним чином (рис. 2).

Питома вага страхових послуг в загальній сумі страхових премій НАСК «ОРАНТА» за 2013 рік

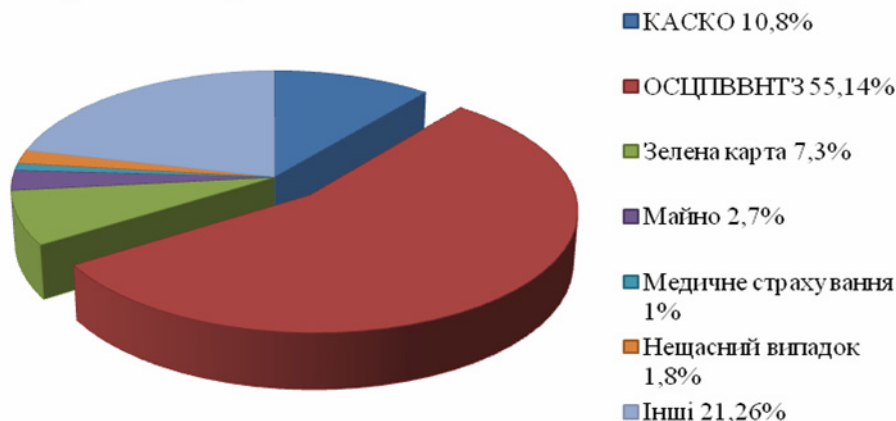


Рис. 2. Структура страхових премій у 2013 році за видами [5]

З рис. 2 бачимо, що серед усіх страхових премій найбільший обсяг надходжень складає страхова послуга «ОСЦПВВНТЗ», яка займає 55,14% від загального обсягу, або 267194 тис. грн. Значно менші обсяги займають такі страхові послуги – «КАСКО» 10,8% (52322,27 тис. грн), «Зелена карта» 7,3% (35386,67 тис. грн), «Майно» 2,7% (13090,8 тис. грн), «Медичне страхування» 1% (4716,13 тис. грн), «Нещасний випадок» 1,8% (8930,53 тис. грн).

Проаналізувавши структуру страхових премій, доцільно розглянути динаміку кожної страхової послуги окремо для з'ясування її перспективності для страхової компанії в майбутньому (табл. 1).

З наведених даних можна зробити висновок, що незважаючи на значну долю страхових продуктів в структурі самої компанії, їх обсяг загалом скорочується в порівнянні з попереднім роком. Це також говорить про успіхи фірм конкурентів на ринку страхових послуг, головними з яких є «АХА Страхування», «УНІКА», «ПЗУ Україна», «Княжа», «АСКА» та інші.

Таблиця 1

Обсяги страхових премій за 2012–2013 роки за видами страхових послуг

Види страхових послуг	Страхові премії, тис. грн. 2012 рік	Страхові премії, тис. грн. 2013 рік	Темп росту %
КАСКО	75588,6	52322,27	-30,78
ОСЦПВВНТЗ	302127,8	267194	-11,56
Зелена карта	32754,8	35386,67	+8,04
Майно	13771,5	13090,8	-5,2
Медичне страхування	3562,1	4716,13	+32,4
Нещасний випадок	12006	8930,53	-25,62

Загалом можна звернути увагу на страхові послуги, які у 2013 році продемонстрували позитивні обсяги росту, не зважаючи на те, що вони займають не великий обсяг у структурі страхових премій. Це такі послуги, як «Зелена карта» та «Медичне страхування». Слід звернути увагу на страховий продукт «Медичне страхування», який є необов'язковим, але є дуже перспективним з точки зору зусиль держави зробити його загальнообов'язковим.

З даної точки зору виникає безліч ідей для побудови та удосконалення маркетингової діяльності орієнтованої безпосередньо на окремих вид страхової послуги. У якості одного з кроків, який допоможе компанії випередити своїх конкурентів, може стати додатковий пакет послуг, який може бути включений в страхову послугу. Він передбачатиме такі пропозиції: кожен застрахований клієнт зможе пройти медичний огляд в будь-який день року, а не тільки за попереднім записом; зняти обмеження на кількість випадків планового стаціонарного лікування та розширити пакет видів захворювання, які передбачені страховими випадками; зробити чітке розмежування обсягу передбачених страхових випадків залежно від професії клієнта; зробити повний пакет стоматологічного страхування за принципом «все включено», тобто включити до пакету реставрацію, протезування, імплантацію, з використанням сучасних технологій.

У якості практичного застосування наведених нововведень та їх застосування у страховому продукті проведено розрахунки на базі Цюрупинського районного відділення НАСК «ОРАНТА», які показали, що за 2013 рік страхові премії Цюрупинського районного відділення склали 234490 грн, з яких 3500 грн страхових премій були за страховий продукт «Медичне страхування»; у відділенні було придбано 70 страхових полісів, які передбачали стандартний базовий пакет послуг.

З урахуванням даних нововведень були приведені варіанти нових цін страхових полісів та за допомогою критеріїв оптимальності в умовах невизначеності було обрано найкращий варіант з точки зору потенційного прибутку (табл. 2).

Таблиця 2

Дохід від реалізації (матриця доходів)

Варіанти рішень, A_i	Ціна, грн./шт.		
	65	60	50
70	2690	2480	2060
80	3080	2840	2360
90	3470	3200	2660
Ймовірність	0,2	0,4	0,4

У даній таблиці змодельовані потенційні обсяги страхових полісів, які планується реалізувати за запропонованими цінами з урахуванням кількості додаткових послуг, які можуть бути включені до страхового поліса. Після проведення розрахунків за критеріями оптимальності було обрано найкращий результат (табл. 3).

Проаналізувавши матрицю доходів, найкращим варіантом було обрано варіант А3, за

цим варіантом відділення зможе додатково реалізувати 20 страхових полісів і прибуток від реалізації складе 3470 грн, а сума страхових премій зросте з 3500 грн до 5850 грн.

Таблиця 3

Розрахунок оптимальної альтернативи

Варіанти рішень	Критерії вибору оптимальної альтернативи, грн.							
	Байєс	A_{max}	Вальд	A_{max}	Лаплас	A_{max}	Гурвіц	A_{max}
A_1	2354	-	2060	-	2410	-	2501	-
A_2	2696	-	2360	-	2760	-	2864	A_2
A_3	3038	A_3	2660	A_3	3110	A_3	3227	-

Висновки. Дослідження теоретичних основ маркетингової діяльності компанії свідчать про важливість впровадження заходів з удосконалення маркетингової діяльності. В результаті проведених досліджень було обґрунтовано пропозиції щодо удосконалення маркетингової діяльності Цюрупинського районного відділення НАСК «ОРАНТА», за рахунок запропонованого додаткового пакету послуг, ефективної і своєчасної реклами даного продукту. Застосування критеріїв прийняття рішень в умовах невизначеності дають змогу змоделювати доцільність введення додаткових послуг страхування та спрогнозувати величину прибутку від даного заходу. Серед клієнтів компанії відділення матиме змогу залучити зацікавлених споживачів та переконати власних клієнтів в доцільності та додатковій вигоді при купівлі більш повного пакету страхових послуг, а можливо навіть і вплинути на політику обласного центру керівництва компанії.

Список використаних джерел

1. Кеворков В.В. Політика і практика маркетингу на підприємстві : навч.-метод. посібн. / В.В. Кеворков, С.В. Леонт'єв. – М. : ІСАРП, "Бізнес-Тезаурус", 2001. – 350 с.
2. Королькова О.М. Організація маркетингу на підприємстві / М.О. Королькова. – Тамбов : Видавництво ТДТУ, 2001. – 148 с.
3. Войчак А.В. Маркетингові дослідження : навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / А.В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2001. – 119 с.
4. Вовчак О.Д. Страхова справа : підруч./ О. Д. Вовчак. – К. : Знання, 2009. – 425 с.
5. Офіційний сайт НАСК "ОРАНТА" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oranta.ua/ukr/main.php>

ПАВЛЮК К. В.

д. е. н., доцент
Вінницький фінансово-економічний університет

СТЕПАНОВА О. В.

к. е. н., старший науковий співробітник відділу управління економікою
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ФОРМА ФІНАНСУВАННЯ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

У статті проаналізовано зарубіжний досвід розвитку обов'язкового медичного страхування, його роль у загальній системі фінансування охорони здоров'я. Розглянуто можливість впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні. Обґрунтовано пропозиції щодо розробки системи заходів для запровадження обов'язкового медичного страхування в Україні.

Ключові слова: обов'язкове медичне страхування, фінансування, зарубіжний досвід, модель, витрати, населення.

ПАВЛЮК К. В.

д. э. н., доцент
Винницкий финансово-экономический университет

СТЕПАНОВА Е. В.

к. э. н., старший научный сотрудник отдела управления экономикой
ГУ «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины»

МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

В статье проанализирован зарубежный опыт развития обязательного медицинского страхования, его роль в общей системе финансирования здравоохранения. Рассмотрена возможность внедрения обязательного медицинского страхования в Украине. Обоснованы предложения по разработке системы мер по введению обязательного медицинского страхования в Украине.

Ключевые слова: обязательное медицинское страхование, финансирование, зарубежный опыт, модель, затраты, население.

PAVLYUK K. V.

doctor of economical sciences, associate professor
Vinnytsa Financial and Economic University

STEPANOVA E. V.

candidate of economical sciences, senior researcher of the economy management
department State Institute of Economics and Forecasting of NAS of Ukraine

HEALTH INSURANCE AS A FORM OF FINANCING OF MEDICAL SERVICES

The authors analyzed the foreign experience of compulsory health insurance, its role in the overall system of health care financing. The article discusses the possibility of the introduction of compulsory health insurance in Ukraine. Proposals for the development of measures for the introduction of compulsory health insurance in Ukraine were substantiated in the study. The development experience of the health system in foreign countries makes it possible to plot the optimistic and the pessimistic scenario of the potential impact of changing funding model industry in Ukraine. The system of preparatory activities for the implementation of mandatory medical insurance in Ukraine was presented in the article.

Keywords: compulsory medical insurance, finance, foreign experience, model, costs, population.

len_stepanova@yahoo.com

З соціально-економічної точки зору медичне страхування є однією із важливих складових нормального функціонування національних систем охорони здоров'я. Медичне страхування використовується в багатьох країнах для фінансування охорони здоров'я,

реалізується у добровільній (приватне страхування) та обов'язковій (соціальне страхування) формах. Обом формам властиві свої переваги і недоліки. В той же час соціальне обов'язкове медичне страхування має істотну перевагу – воно забезпечує регулярність накопичення грошових коштів, створюючи тим самим можливість планувати медичну допомогу.

Медичне страхування – форма соціального захисту інтересів населення в охороні здоров'я, що має на меті гарантувати громадянам при виникненні страхового випадку отримання медичної допомоги за рахунок накопичених коштів і фінансувати профілактичні заходи. В платній медицині даний вид страхування є інструментом для покриття витрат на медичну допомогу, в безкоштовній медицині це додаткове джерело фінансування медичних витрат. У медичному страхуванні інтересом застрахованого виступає можливість компенсації витрат на медичне обслуговування за рахунок коштів страховика.

Різні аспекти розвитку механізмів обов'язкового медичного страхування досліджували відомі вчені: В. Базилевич, В. Бідний, Л. Богуш, В. Куценко, Н. Нижник, В. Мних, В. Москаленко, т. Стецюк та інші.

Метою статті є аналіз зарубіжного досвіду розвитку обов'язкового медичного страхування, необхідність та можливість впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні.

У більшості країн з розвинутою платною охороною здоров'я медичне страхування отримало широке розповсюдження. Основна його мета – максимальна доступність медичних послуг для широких верств населення і за можливістю повна компенсація витрат страхувальників.

Відповідно до загальносвітових стандартів медичне страхування покриває дві групи ризиків, що виникають у зв'язку із захворюванням [1]:

- витрати на медичні послуги з відновлення здоров'я, реабілітації і відходу;
- втрата трудового доходу, викликаного неможливістю здійснення професійної діяльності як під час захворювання, так і після нього в разі інвалідності.

Страхування медичних витрат є страхуванням збитку та захистом стану клієнта від раптово виникаючих витрат.

Соціальне (обов'язкове) медичне страхування – є складовою частиною державного соціального страхування і забезпечує всім громадянам можливість отримання медичної та лікарської допомоги, що надається за рахунок коштів обов'язкового медичного страхування в обсязі та за умов відповідно до програм обов'язкового страхування [2].

За визначенням експертів ВООЗ фінансування за допомогою соціального медичного страхування – це таке фінансування, яке, відповідно до законодавства, обов'язково покриває витрати на медичну допомогу за посередництва офіційного установа створеного стороннього платника; джерелом коштів є внески або премії, розмір яких не пов'язаний з рівнем ризиків, та які відокремлені від інших обов'язкових (законодавчо затверджених) податків або зборів [3].

Відтак, основними ознаками соціального обов'язкового медичного страхування є наступні [2]:

- зв'язок розміру внесків з розміром доходів згідно зі змінними або однаковими ставками;
- обов'язковість для всіх або для більшості населення;
- обов'язки зі сплати внеску розподілені між наймачем і найманим робітником або іншим агентом;
- єдиний фонд або декілька фондів;
- призначене членство або вибір страховика;
- верхній та нижній пороги доходів для платників.

Світовий досвід впровадження систем соціального медичного страхування засвідчує застосування багатоманітності фінансових інструментів його реалізації та наявності суттєвих відмінних ознак.

Рівень фінансування охорони здоров'я за рахунок коштів соціального обов'язкового медичного страхування в країнах ОЕСР характеризується даними, наведеними в таблиці 1.

Аналіз наведених даних свідчить про наступне: обов'язкова форма медичного страхування використовується, як правило, в тих країнах, де велике значення має державна охорона здоров'я. Вибір форми медичного страхування залежить від особливостей розвитку охорони здоров'я та країни в цілому. Принцип фінансування системи охорони здоров'я за рахунок обов'язкового медичного страхування за даними ВООЗ домінує (більше 50% – питома вага державних витрат у загальних витратах на охорону здоров'я, а також більше 50% – питома вага витрат соціального медичного страхування у загальних витратах на охорону здоров'я) у таких країнах ОЕСР, як Німеччина (88,3%), Франція (93,4%), Австрія (58,6%), Бельгія (88,3%), Нідерланди (88,3%), Японія (78,7%), Люксембург (77,2%), Швейцарія (72,2%) [4].

Найбільшу частку фінансування охорони здоров'я за рахунок коштів соціального обов'язкового медичного страхування у 2008 році (рис.1) мали Франція, Нідерланди Словаччина. Країни з переважно бюджетною моделлю фінансування охорони здоров'я не мають значного розвитку соціального страхування (Великобританія, Швеція, Австралія), або використовують його як додаткове та інструменти доповнення. Наприклад, такі країни, як Фінляндія, Норвегія, Нова Зеландія.

Таблиця 1

Тенденції фінансування охорони здоров'я за рахунок витрат соціального обов'язкового медичного страхування у країнах ОЕСР (% від загальних державних витрат на охорону здоров'я) [4]

Країни ОЕСР	Рік																	
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Австралія	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0,0	0,0	0,0	0,0
Австрія	55.7	55.9	58.0	57.7	58.5	58.8	58.1	59.1	58.7	59.5	59.2	59.1	58.6	58.6	57,5	53,6	53,6	53,6
Бельгія	75.4	76.8	76.6	79.5	78.7	79.0	80.0	82.4	88.8	94.8	82.4	81.6	88.3	88.3	85,3	86,0	86,2	86,2
Канада	1.5	1.6	1.7	1.7	1.8	2.0	2.0	1.9	2.1	2.1	2.0	2.1	2.0	2.0	1,9	1,9	2,0	2,0
Чехія	83.8	87.7	89.5	90.2	89.4	89.5	90.6	89.9	88.0	89.3	90.2	89.5	90.3	90.3	90,2	90,2	92,3	92,3
Данія	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0,0	0,0	0,0	0,0
Фінляндія	17.3	17.9	18.4	19.0	19.6	19.5	19.6	19.8	20.1	20.4	19.9	19.7	19.5	19.5	19,7	20,4	19,0	19,0
Франція	94.2	94.1	94.1	94.3	94.4	94.3	94.3	94.0	93.7	93.7	93.8	93.6	93.4	93.4	92,2	92,4	92,3	92,3
Німеччина	82.5	84.3	86.5	87.0	87.3	87.3	87.2	87.3	87.3	87.2	87.6	88.0	88.3	88.3	88,3	88,5	88,6	88,6
Угорщина	80.0	82.4	82.8	83.4	83.8	83.9	83.3	81.3	82.0	84.2	84.4	84.7	82.5	82.5	83,7	84,5	83,7	82,2
Ісландія	34.9	35.7	30.7	33.1	31.5	33.4	31.4	32.1	32.4	33.8	33.4	33.5	32.7	32.7	35,2	35,8	36,1	40,0
Ірландія	1.3	1.2	1.1	1.1	1.1	1.2	0.9	0.9	0.8	0.8	0.7	1.0	0.8	0.8	0,9	0,5	0,5	0,5
Італія	0.4	0.4	0.4	0.1	0.1	0.1	0.3	0.1	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0,2	0,2	0,2	0,2
Японія	81.7	82.4	82.0	80.9	81.2	80.9	80.4	80.5	76.7	76.8	77.7	78.7	78.7	78.7	87,5	87,6	87,6	87,6
Республіка Корея	79.3	79.1	78.8	80.2	78.2	79.5	81.4	80.6	81.1	80.4	78.0	77.4	77.7	76.8	76,9	77,5	78,9	79,5
Люксембург	83.4	84.3	86.0	82.7	93.1	82.6	78.9	86.0	81.6	80.8	78.5	77.3	77.2	77.2	80,5	80,5	80,5	80,5
Мексика	79.3	76.5	72.9	72.4	69.1	67.6	66.7	66.0	66.9	67.3	62.0	60.2	58.9	55.2	54,6	55,4	55,7	55,1
Нідерланди	93.6	93.7	93.6	93.9	93.8	93.9	93.8	93.8	96.4	96.3	94.7	94.9	93.4	93.3	90,4	90,5	90,5	90,9
Нова Зеландія	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	9.7	10.6	10.9	11.6	11.6	11,7	10,1	9,4	9,4
Норвегія	17.0	17.0	17.5	17.2	16.5	17.1	17.2	18.2	18.0	18.5	16.5	15.2	14.3	13.5	13,2	13,2	12,2	13,2
Польща	0.0	0.0	0.0	0.0	83.5	82.6	83.8	86.2	86.0	82.5	83.6	83.9	82.7	82.7	86,1	86,2	85,4	85,4
Португалія	7.2	6.6	6.7	7.7	7.1	1.3	1.3	1.3	1.1	1.1	1.1	1.2	1.2	1.2	2,0	1,9	1,9	2,2
Словаччина	96.3	96.9	96.7	96.6	94.2	86.5	82.3	81.1	87.9	86.3	87.7	89.5	89.9	89.9	89,7	89,9	89,6	89,6
Іспанія	23.6	20.1	13.4	11.8	9.4	9.6	9.2	7.4	7.4	7.5	7.2	7.3	7.0	7.0	6,0	6,1	6,3	6,3
Швеція	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0,0	0,0	0,0	0,0
Швейцарія	70.2	70.7	71.8	72.5	72.3	72.8	70.6	69.2	69.5	71.0	71.9	72.6	72.2	72.2	70,5	71,0	70,8	70,8
Туреччина	33.7	29.6	38.8	50.6	53.0	55.5	50.5	52.8	54.6	54.8	52.8	53.8	50.3	50.3	57,0	57,0	57,0	57,0
Великобританія	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	,0	0,0	0,0	0,0
США	78.3	78.9	79.3	78.8	78.8	79.2	79.4	79.4	84.1	84.9	85.0	85.4	85.3	85.6	88,8	86,0	87,3	86,8

Тенденцію до збільшення питомої ваги соціального медичного страхування за аналізований період мають Бельгія (з 75,4% у 1995 році до 88,3% у 2008 році), Чехія (з 83,8%

у 1995 році до 903% у 2008 році), Німеччина (з 82 % у 1995 році до 88,3% у 2008 році). Незначна тенденція до зменшення цієї частки фінансування охорони здоров'я спостерігалась у Люксембурзі (з 83,4% у 1995 році до 77,2% у 2008 році) та значне зменшення частки – у Мексиці (з 79,3 % у 1995 році до 55,2% у 2008 році).

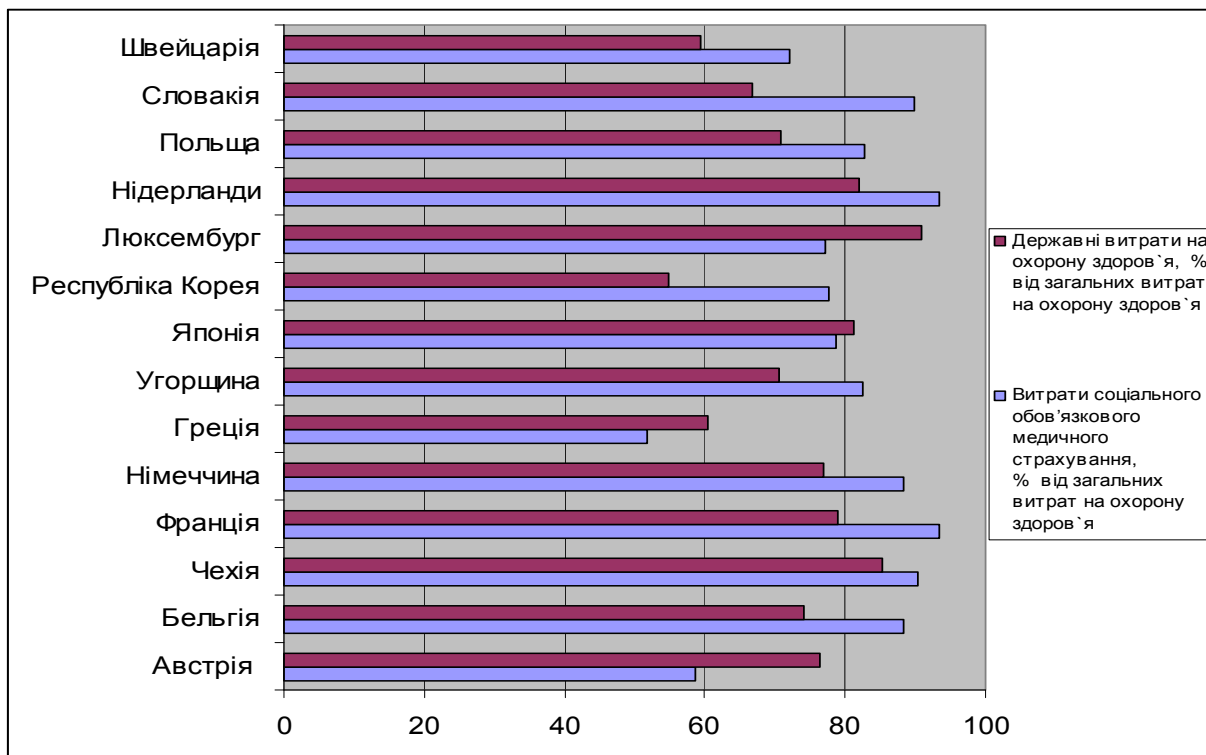


Рис. 1. Вплив обов'язкового медичного страхування на фінансування системи охорони здоров'я у країнах ОЕСР (складено за даними [4])

У країнах Центральної та Східної Європи найвищий рівень питомої ваги фінансування системи охорони здоров'я за рахунок обов'язкового медичного страхування упродовж останніх п'яти років спостерігався у Чехії (90,3%), Угорщині (82,5%), Польщі (82,7%), Словаччині (89,9%) [5].

Дані таблиці 2 свідчать, що найбільше системи соціального медичного страхування поширені у країнах регіонів Європи (49,5) та західної частини Тихого Океану (63,0), а також у країнах з рівнем доходу вищим за середній (41,8) та високим (38,0). Проте частка фінансування як у цих регіонах, так і у світі в цілому має тенденцію до зменшення.

Отже, кожна країна пристосовує класичні моделі фінансування охорони здоров'я відповідно до тенденцій та особливостей соціально-економічного розвитку. Як показує аналіз тенденцій, кожна країна повинна мати стабільне та достатнє джерело фінансування охорони здоров'я.

Однак, високий рівень економічного розвитку країни не завжди є передумовою ефективного функціонування системи охорони здоров'я та основою для повного охоплення населення. Країни зі схожим рівнем витрат на охорону здоров'я можуть мати значно відмінні з точки зору здоров'я населення результати. Значну частину таких відмінностей можна пояснити державною політикою організації та фінансування системи охорони здоров'я (табл. 3).

Німеччина, наприклад, визнала, що старіння населення призводить до зменшення питомої ваги працездатного населення, що обмежує можливості фінансування системи за рахунок соціального медичного страхування з традиційних джерел – страхових внесків. Як наслідок, уряд спрямував додаткові бюджетні кошти для фінансування системи охорони здоров'я.

Витрати на соціальне забезпечення на охорону здоров'я у відсотках від загальних державних витрат на охорону здоров'я [4]

Ознаки класифікації країн	Рік																	
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
За географічними регіонами ВООЗ																		
Європейський регіон	50,4	50,4	51,3	52,8	52,5	51,8	52	51,2	50,6	50,3	50	49,7	59,8	50,1	50,5	51,3	51,4	
Американський регіон	67,4	67,6	67	66,8	67,2	67,6	67,9	71,9	72,4	72,3	72,3	71,9	71,9	72,6	72,8	71,8	73,3	
Південно-Східна Азія	11,8	13,4	13,7	13,8	13,6	14,2	13,7	14	14,1	15,3	15,5	14,7	14,6	15,5	15,2	13,6	12,2	
Регіон Східного Середземномор'я	19,6	20,9	21,8	20,2	20,2	21,4	22,7	23,3	23,4	23,3	25,3	24,3	26,4	22,3	23,9	23,3	23,3	
Регіон Західної частини Тихого Океану	69,5	68,2	66,8	66,1	68,1	68,3	67,7	66,8	67,3	67,3	67,4	68,6	69,8	67,9	68,1	69,1	69,5	
В середньому у світі	58,4	58,2	58,1	58,5	58,9	58,8	58,9	60,1	60,2	60	59,8	59,7	60	59,9	60,5	60,6	61,1	
У країнах за рівнем доходу																		
З високим рівнем доходу	1,5	1,5	1,5	2,5	2,1	2,7	2,2	2,1	2	2,3	3,6	3,2	3,1	3,5	4,2	4,3	4,3	
З рівнем доходу вище за середній	39,9	42	43,1	43	43,2	42,6	42,7	43,6	43,9	43,2	44,2	45,9	48	48,4	48,5	50,3	50,2	
З рівнем доходу нижче за середній	11,8	13,4	14,1	14,7	15	15	15,4	14,6	14,7	15,6	16,5	16	16,3	16,8	17,3	16,2	15,1	
З низьким рівнем доходу	1,5	1,5	1,5	2,5	2,1	2,7	2,2	2,1	2	2,3	3,6	3,2	3,1	3,5	4,2	4,3	4,3	

В Україні активно опрацьовуються організаційно-економічні механізми реформування системи охорони здоров'я, у тому числі й такі, що базуються на впровадженні соціального обов'язкового медичного страхування. Зокрема, в оприлюдненому Міністерством охорони здоров'я України у 2014 році Проекті Концепції побудови нової національної системи охорони здоров'я України визначено завдання впровадження обов'язкового медичного страхування [6]. Значущість поставлених в Проекті концепції завдань обумовлює необхідність пошуку адекватних механізмів формування та імплементації, що ґрунтуються на інтеграції та дослідженні міжнародного досвіду формування обов'язкового медичного страхування.

Накопичений десятиліттями світовий досвід у сфері медичного страхування свідчить про високу ефективність різних моделей та систем обов'язкового медичного страхування. Докорінні зміни системи фінансування охорони здоров'я в Україні під час впровадження обов'язкового медичного страхування можуть стати основою для підвищення фінансової стабільності системи охорони здоров'я, доступності медичної допомоги та якості медичних послуг. Переміщення частини населення з системи державного фінансування охорони здоров'я в систему обов'язкового медичного страхування може допомогти формуванню нових пріоритетів розвитку галузі за рахунок перерозподілу фондів [7].

Аналіз світового досвіду фінансування охорони здоров'я на основі обов'язкового медичного страхування дозволяє визначити наступні альтернативні варіанти та ознаки його формування в Україні:

1) обов'язкове медичне страхування може бути основним або додатковим видом фінансування системи охорони здоров'я;

2) альтернативними видами організації фондів обов'язкового медичного страхування є наступні: єдиний фонд для всього населення країни; декілька єдиних фондів, кожен з яких обслуговує все населення певного регіону країни; фонди, які обслуговують населення одного і того ж регіону, але не конкурують між собою; декілька конкуруючих фондів, що можуть бути державними (квазідержавними) установами або приватними.

3) розмір та порядок визначення внеску до фондів обов'язкового медичного страхування: а) одноманітні ставки внесків для всього населення країни; б) частка внеску

роботодавця та частка внеску робітника; в) обмеження внесків (за категоріями платників, регіонами тощо); г) наявність додаткових внесків, не пов'язаних із оплатою праці.

Таблиця 3

Ознаки та фінансові інструменти систем соціального медичного страхування в Західній Європі [1]

Ознаки	Австрія	Бельгія	Франція	Німеччина	Люксембург	Нідер-ланди	Швейцарія
Охоплення соціальним медичним страхуванням (% від усього населення)	99	99-100	100	88	97-99	100 за схемою AWBZ, 64 за схемою ZFW	100
Витрати соціального медичного страхування, % від всіх витрат на охорону здоров'я	58,6	88,3	93,4	88,3	77,2	93,4	72,2
Кількість фондів медичного страхування	24	близько 100 (всі, окрім двох, об'єднано в 5 організацій) взаємодопомоги)	19	420 (у 7 асоціаціях)	9	30	109
Відсоток застрахованих з вибором фонду	0	близько 99	0	близько 96	0	100	100
Ставка внеску: єдина або така, що варіює	Варіює залежно від професії	Єдина	Єдина	Базова єдина	Єдина	Єдина	-
Обмеження на дохід, що підлягає оподаткуванню	+	-	-	+	+	+	-
Інші особисті внески до фондів медичного страхування	-	Плюс номінальна подушна премія (варіює залежно від фонду)	Загальний соціальний внесок + внесок з погашення соціального боргу	-	-	Плюс подушна премія (варіює залежно від фонду),	Тільки подушна премія
Суб'єкт встановлення внесків	Уряд	Уряд	Уряд	Окремі фонди	Об'єднання медичних фондів	Уряд	Окремі фонди або страховики
Суб'єкт інкасування внесків	Окремі фонди	Національне управління соціального страхування	Місцеві урядові агентства переводять Центральному агентству по установам соціального страхування	Окремі фонди	Об'єднання медичних фондів	Фонд AWBZ/ZFW керований Радою з медичного страхування	Окремі фонди або страховики
Механізм формування фінансових пулів або розподілу фінансових ризиків між фондами	Відсутній, але у разі дефіциту фонди можуть подати заяву про переведення коштів з інших фондів	В основному пайова участь у витратах; обмежений проспективний розподіл по фондах	Субсидії з Великих фондів та урядові субсидії малим фондам	Механізм компенсації з урахуванням структури ризиків на федеральному рівні	Пайова участь у витратах	В основному пайова участь у витратах; обмежений проспективний розподіл по фондах	Компенсація з урахуванням структури ризиків на кантональному у рівні
Фінансування соціального медичного страхування з податкових надходжень (за наявності такого — відсоток доходів фондів)	Практично відсутній за виключенням фермерських фондів (% усіх доходів)	35-40%	До 8% плюс спеціальні адресні медичні податки	Практично відсутній за виключенням (фермерських фондів % усіх доходів)	До 40%	Менше 1% для AWBZ 25% для ZFW	Непрямі субсидії фондам та застрахованим

Однак, виходячи з проведеного комплексного порівняльного аналізу реформ, спрямованих на впровадження обов'язкового медичного страхування в різних країнах,

постають декілька методологічних питань [8]:

- потенціал та межі використання досвіду інших країн: визначення системи передумов, за яких виникає можливість перенесення тих або інших організаційно-економічних заходів із арсеналу реформ одних країн до практики інших;

- системні зміни, обумовлені впровадженням обов'язкового медичного страхування, включають підсистему фінансування охорони здоров'я, надання медичних послуг та забезпечення гарантій якісної медичної допомоги;

- сучасні реформи у сфері охорони здоров'я є реформами «третього рівня», що переважно спрямовані на досягнення соціальних результатів шляхом удосконалення функціонування, в тому числі суміжних секторів економіки та соціальної сфери країни в цілому.

Результати дослідження досвіду свідчать про наступне: обов'язкова форма медичного страхування використовується як правило в тих країнах, де вагоме значення має державне фінансування та організація охорони здоров'я. Вибір форми медичного страхування залежить від особливостей розвитку охорони здоров'я та країни в цілому. Отже, кожна країна пристосовує моделі фінансування охорони здоров'я відповідно до тенденцій та особливостей соціально-економічного розвитку. Як показує аналіз тенденцій, кожна країна повинна мати стабільне та достатнє джерело фінансування охорони здоров'я. Найбільш ефективними системами обов'язкового медичного страхування визнані механізми, впроваджені у Франції та Німеччині. Однак, і ці системи схильні до впливу фінансових, демографічних та інших соціальних ризиків. Зокрема, світова фінансово-економічна криза обумовила зниження рівня фінансової стабільності цих систем та неможливість реагувати на нові соціально-медичні потреби суспільства, що, у свою чергу, актуалізувало необхідність впровадження додаткових адресних податкових механізмів, обмеження доступу громадян до окремих медичних та немедичних послуг для усунення диспропорцій між потребами та економічним потенціалом системи охорони здоров'я.

В Україні за останні півтора десятиліття активізувався пошук інструментів та методів впровадження обов'язкового медичного страхування, а також було запропоновано до розгляду 13 законопроектів, які в тій чи іншій мірі його стосувалися [9]. Аналіз цих законопроектів дозволяє зауважити, що вони не забезпечують комплексного формування умов та методів функціонування системи обов'язкового медичного страхування, а також не дозволяють однозначно виявити ряд основоположних його принципів, а саме: визначити страховика, перелік послуг, які фінансуватимуться за рахунок коштів, отриманих із системи обов'язкового медичного страхування, функції та організаційно-економічні механізми основного страховика, перелік осіб, які будуть включені до такої програми, розмір та базу внесків на обов'язкове медичне страхування. У окремих законопроектах обґрунтовується доцільність розширення впливу та частки приватного медичного страхування у фінансуванні системи охорони здоров'я в цілому.

Провідні експерти ВООЗ у своїх дослідженнях звертають увагу на те, що запропонованим заходам формування страхової моделі фінансування системи охорони здоров'я України можуть бути властиві такі потенційні виклики [10]: формування системи нових рамкових обмежень доступності різних видів медичної допомоги для окремих верств (груп) населення; виявлення додаткових передумов складності планування у короткостроковому і середньостроковому періодах, а також довгострокового прогнозування обсягу фінансування; відсутність економічної зацікавленості медичних працівників в поліпшенні здоров'я пацієнтів; відсутність стимулів до ефективного використання фінансових ресурсів (пацієнтам можуть надаватися непотрібні їм послуги); відсутність економічного взаємозв'язку між різними етапами медичної допомоги: первинного, вторинного та третинного рівня; можливість високих витрат страховиків та надавачів медичних послуг на обробку даних про надані послуги, непрозорість цього механізму.

Інституційні та соціально-економічні передумови впровадження обов'язкового медичного страхування потребують обґрунтованого аналізу досвіду у цій сфері країн

Центральної та Східної Європи. Основними причинами переходу до страхової медицини цих країн стали наступні фактори [3]:

- недостатність фінансування охорони здоров'я;
- збільшення кількості осіб, які потребують медичної допомоги (до 60%) за умови домінування функціонування бюджетної системи охорони здоров'я в країні;
- зростання обсягу та вартості медичних послуг паралельно зростанню кількості лікарів;
- дефіцит кваліфікованої медичної допомоги;
- збільшення рівня тінізації економіки в медичній галузі;
- надмірна централізація і монополізація фінансування та управління системою охорони здоров'я.

Розкриті особливості впровадження обов'язкового медичного страхування свідчать про нагальну необхідність збереження в Україні переважно державної медицини. Кризові тенденції соціально-економічного розвитку країни знижують організаційний потенціал впровадження страхової моделі фінансування охорони здоров'я. Обов'язковому соціальному медичному страхуванню та приватному медичному страхуванню може бути надана роль виключно допоміжних механізмів фінансування системи охорони здоров'я в Україні.

З метою реалізації заходів, спрямованих на реформування системи охорони здоров'я в Україні, зміну моделі її фінансування та перегляду у цьому механізмі ролі держави і приватного сектора, доцільним є врахування світового досвіду проведення таких реформ. Так, впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні сьогодні є передчасним і потребує попереднього ретельно опрацьованого етапу підготовки на основі реалізації узгодженої системи заходів:

- формування єдиного державного фонду соціального обов'язкового медичного страхування для громадян України з територіальними відділеннями;
- розробка та впровадження системи персоніфікованого обліку надання медичної допомоги, використання бази даних для планування системи організації та оплати медичних послуг, та як наслідок, єдиного реєстру застрахованих осіб як важливої передумови впровадження системи обов'язкового медичного страхування та виключення подвійного страхування та фінансування;
- розробки прогресивної системи ставок внесків до фонду обов'язкового медичного страхування, та визначення зв'язку розміру внесків з розміром доходів платників внесків, а також визначення їх нижньої межі для вразливих верств громадян, за яких внески сплачуватиме держава (пенсіонери, інваліди та ін.);
- розподіл ставок внесків до обов'язкового фонду медичного страхування між роботодавцем та працівником;
- розробки та впровадження системи розподілу ризиків між державою, роботодавцями, страховими організаціями, отримувачами медичної допомоги;
- розробка та впровадження механізму «страхування з метою забезпечення ліками»;
- стимулювання розвитку приватного медичного страхування з метою забезпечення притоку додаткових коштів до системи охорони здоров'я, не допускаючи заміщення безкоштовної медичної допомоги населенню платною;
- сприяння заміщенню неформальних платежів в системі охорони здоров'я формальними (легальними);
- здійснення поступового перенесення платних медичних послуг з бюджетних установ до приватних медичних установ;
- розробка та впровадження механізмів об'єднання коштів для окремих верств громадян, які сплачуватимуться в межах обов'язкового (за умови його впровадження) та приватного медичного страхування (з метою виключення подвійного покриття страхуванням та фінансуванням);
- розробка та впровадження особистих медичних депозитних рахунків на медичну допомогу з механізмами пайової участі держави для окремих верств населення;

– універсальність охоплення медичними послугами не буде порушена, якщо держава покриватиме (при впровадженні обов'язкового медичного страхування) медичні витрати людей, які не в змозі робити відрахування.

Разом з тим, оскільки в Україні існують фінансові, територіальні та структурні бар'єри доступу до медичної допомоги, то потребують розробки та впровадження фінансові та організаційні механізми удосконалення доступу населення до медичної допомоги, що сприятиме накопиченню соціального капіталу в Україні, зокрема необхідним є:

- розробка системи заходів спрямованих на зниження частки домогосподарств, які потерпають від позбавлення послугами у сфері охорони здоров'я;

- чітке врегулювання переліку медичних послуг, які мають надаватися населенню на безкоштовній основі;

- розвиток методів співфінансування населенням додаткових послуг стаціонарних медичних установ (покращених умов перебування) для категорії населення найвищого децильного рівня диференціації за доходами, що збільшуватиме фінансову стійкість медичних установ;

– усунення фрагментарності функціонування системи охорони здоров'я як результату розробки окремих неузгоджених програм та проектів.

Отже, врахування досвіду розбудови системи охорони здоров'я у зарубіжних країнах дає можливість окреслення оптимістичного та песимістичного сценарію потенційних наслідків зміни моделі фінансування галузі в Україні. За першим сценарієм, впровадження страхової моделі фінансування системи охорони здоров'я в Україні забезпечить його фінансову стійкість, дозволить отримати додатковий потенціал для розвитку медичної інфраструктури, стане передумовою для збільшення рівня доходу персоналу галузі, а також підвищення якості надання медичних послуг та задоволення базових потреб населення [11].

Однак, за іншим сценарієм, радикальна трансформація механізмів фінансування та організації системи охорони здоров'я в Україні без відповідного обґрунтування може призвести до зниження доступності медичної допомоги для окремих верств населення. У період фінансово-економічних криз та рецесії системи медичного страхування більшості країн світу (де вони є переважним механізмом фінансування охорони здоров'я) мають значні проблеми, що виникають внаслідок різкого зменшення обсягів страхових внесків та неможливості здійснювати притаманні їм функції; появи нових сегментів збіднілих верств населення, формування яких буде обумовлене надмірно високими витратами на медичну допомогу; збільшення рівня відторгнення людей від соціального, економічного та політичного життя внаслідок зниження доступу до медичної допомоги; зміни структури медичних послуг для населення, а також можлива втрата частини існуючих медичних послуг, що може обумовити зниження якості людського капіталу та обсягу трудового потенціалу України.

Список використаних джерел

1. Доклад о состоянии здравоохранения в мире [Електронний ресурс]. – Женева : ВОЗ, 2010. – 258 с. – Режим доступу : http://www.who.int/whr/2000/en/whr00_ru.pdf?ua=1

2. Мак-Ки М. Здравоохранение и расширение Европейского союза [Електронний ресурс] / М. Мак-Ки, Л. Мак-Лехос, Э. Нолте / Европейская обсерватория по системам здравоохранения ВОЗ. – Копенгаген : ЕРБ ВОЗ, 2006. – 293 с. – Режим доступу : <http://www.euro.who.int/PubRequest?language=Russian>

3. Финансирование здравоохранения: альтернативы для Европы / [Э. Моссалос, А. Диксон, Ж. Фигерас, Д. Кутцин] ; [пер. с англ.]. – М. : Из-во «Весь мир», 2004. – 352 с.

4. Обсерватория глобального здравоохранения ВОЗ (ГНО) [Електронний ресурс]. – 2012. – Режим доступу : <http://www.who.int/gho/en/index.html>

5. Здоровье для всех: Европейская база данных [Електронний ресурс]. – 2010. – Режим доступу : <http://www.euro.who.int/ru/what-we-do/data-and-evidence/databases/european-health-for-all-database-hfa-db2>

6. Проект розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції побудови нової національної системи охорони здоров'я України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.moz.gov.ua/ua/portal/Pro_20140618_0.html

7. Normand С.Н., Weber А. Social Heals Insurance: a quidbook for planning. Copenhagen: WHO, 1994. 136 p.

8. Садовничий В. От традиций к инновациям: реформы здравоохранения в современном мире / В. Садовничий, Н. Григорьева, Т. Чубарова. – М. : Экономика, 2012. – 286 с.

9. Козьменко С.М. Аналіз законодавчих ініціатив щодо обов'язкового медичного страхування в Україні / С.М. Козьменко, І.О. Охріменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://insurance.uabs.edu.ua/uk/biblioteka/statti/289-analiz-zakonodavchychkh-initsiatyv-shchodo-obov-iazkovooho-medychnoho-strakhuvannia-v-ukraini.html>

10. Implementing Health Financing Reform. Lessons from countries in transition. Edited by J. Kutzin, С. Cashin, М. Jakab. WHO on behalf of the European Observatory on Health Systems and Policies. 2010. 425 p. URL: <http://uhcforward.org/sites/uhcforward.org/files/E94240.pdf>

11. Степанова О.В. Реформування системи охорони здоров'я у США / О.В. Степанова, І.В. Іголкін // Фінанси України. – 2012. – № 3. – С. 69–82.

РИБАК О. В.

аспірант

Хмельницький національний університет

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕХАНІЗМУ КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Стаття присвячена дослідженню особливостей інформаційного забезпечення механізму контролінгу на підприємстві. Визначено, що інформація відіграє вагомую роль в процесі формування та реалізації механізму контролінгу. Виділено особливості інформації в механізмі контролінгу та сформувано основні вимоги до контролінгової інформації. Запропоновано алгоритм формування інформаційного забезпечення контролінгу в управлінні підприємством.

Ключові слова: контролінгова інформація, інформаційне забезпечення, контролінг, механізм контролінгу.

РЫБАК О. В.

аспірант

Хмельницкий национальный университет

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МЕХАНИЗМА КОНТРОЛЛИНГА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Статья посвящена исследованию особенностей информационного обеспечения механизма контроллинга на предприятии. Определено, что информация играет важную роль в процессе формирования и реализации механизма контроллинга. Выделены особенности информации в механизме контроллинга и сформулированы основные требования к контроллинговой информации. Предложен алгоритм формирования информационного обеспечения контроллинга в управлении предприятием.

Ключевые слова: контроллинговая информация, информационное обеспечение, контроллинг, механизм контроллинга.

RYBAK O. V.

postgraduate student

Khmelnytsky National University

INFORMATIONAL SUPPORT TO CONTROLLING MECHANISM IN MANAGEMENT OF ENTERPRISE

The article is devoted to investigation of the features of information provision of controlling mechanism at the enterprise. Determined that information plays a key role in the formation and implementation the mechanism of controlling. The features of information in mechanism of controlling are allocated and the basic requirements for controlling information are formed. An algorithm for the formation of controlling information supply in enterprise management is proposed.

Key words: controlling information, information provision, controlling, controlling mechanism.

olrebak@ukr.net

Постановка проблеми. Управління як цілеспрямований і активний процес включає збір, систематизацію та передачу інформації; вироблення (обґрунтування) і прийняття рішень, їх оформлення (в усній, письмовій формі, накази тощо) і забезпечення виконання; аналіз ефективності прийнятого рішення і можливе подальше його коригування. У підсумку, завдання ефективного управління перетворюється на задачу ефективного управління інформаційними потоками підприємства. Саме тому, важливість дослідження проблем інформаційного забезпечення контролінгу полягає в тому, що на сьогодні інформацію характеризують як важливий ресурс, який являє собою сукупність повідомлень, що відображують конкретний стан об'єкту або явища, події або господарської діяльності.

Значної актуальності набуває питання дослідження особливостей системи

інформаційного забезпечення механізму контролінгу, адже недоліки в побудові такої системи можуть бути не лише однією із причин невдалого впровадження контролінгу, а й кризи на підприємстві в цілому, оскільки саме на інформації ґрунтується аналіз фінансово-господарської діяльності, оцінювання ризиків, планування, визначення стратегії розвитку підприємства. Саме тому під час розробки механізму контролінгу необхідно приділити значну увагу підвищенню ефективності (або створенню) належного інформаційного забезпечення на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розробки й удосконалення інформаційного забезпечення механізму контролінгу в системі управління підприємством висвітлюються в численних працях зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких Е. Майєр, Р. Манн, Х.-Ю. Кюппер, Д. Шнайдер, Й. Вебер, Д. Хан, Х.Й. Фольмут, Е.Л. Попченко, А.М. Кармінський, Н.Г. Данилочкіна, Н.І. Оленєв, С.Г. Фалько, М.С. Пушкар, М.В. Тарасюк, Л.А. Сухарева, О.М. Деменіна та інші. Проте наукові погляди вчених-дослідників часто неоднозначні, а об'єктивна необхідність розроблення основних засад формування інформаційного забезпечення механізму контролінгу потребує додаткового вдосконалення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі розвитку теорії менеджменту підприємства розроблені різноманітні підходи до організації системи інформаційного забезпечення на підприємстві, в той же час при дослідженні цього питання недостатня увага приділяється особливостям контролінгової інформації, вимогам, що ставляться перед нею та схемі руху інформаційних потоків в процесі управління підприємством на засадах контролінгу. Вивчення цих питань – це не тільки можливість забезпечити ефективне функціонування механізму контролінгу, а й створення умов для підвищення рівня результативності діяльності підприємства в цілому.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження особливостей контролінгової інформації та формування рекомендацій щодо створення інформаційного забезпечення механізму контролінгу на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Динамічні зміни в навколишньому середовищі, глобалізація ринків і поступове підвищення конкурентного тиску вимагають від менеджменту вітчизняних підприємств застосування найсучаснішого інструментарію для виявлення існуючих у системах управління резервів результативності. Підприємство як система є певним набором функцій і взаємозв'язків між ними, своєчасна формалізація яких належить до першочергових завдань керівництва. Саме функціонально зорієнтований підхід до управління стає безсумнівною гарантією збереження конкурентоспроможності підприємств України в умовах поступового зниження рівня рентабельності в бізнес-середовищі [1]. Успіх діяльності багато в чому залежить від інтенсивності застосування на підприємствах вдосконалених концепцій і підходів до управління, одним з яких і є контролінг.

Зазначимо, що контролінг – це система управління, яка вчасно забезпечує керівництво підприємства необхідною інформацією про зовнішнє та внутрішнє середовище, виконує функцію контролю, що охоплює усі сторони діяльності підприємства, а також виступає системою, яка являє собою синтез елементів обліку, аналізу, контролю та планування, що забезпечує прийняття управлінських рішень для досягнення поставлених цілей підприємства.

Слід відзначити, що основу механізму контролінгу становить інформація про діяльність підприємства та стан ринкового середовища його функціонування, регулярний і своєчасний збір якої, її аналіз і планування набувають першочергового значення в сучасних українських реаліях. У зв'язку з цим зростає інтенсивність та насиченість інформаційних потоків, що вимагають систематизації, уніфікації для забезпечення ефективності процесів управління бізнесом. Контролінг на сьогодні являє собою один з кращих систематизаторів масштабних потоків інформації про рух економічної інформації в рамках промислових підприємств з метою координації прийнятих управлінських рішень.

Інформація в механізмі контролінгу – це сукупність відомостей про стан об'єктів

контролінгу в суб'єктах підприємства, що зменшують ступінь невизначеності. Тому інформація, яка необхідна для результативного виконання своїх завдань службою контролінгу, повинна відповідати певним вимогам, таким як корисність, достатність та повнота, достовірність (точність), порівнянність, релевантність (суттєвість), зрозумілість, своєчасність, доступність, чіткість, адресність, електронізація. Зауважимо, що в механізмі контролінгу на перший план виходить релевантність інформації – наскільки вона суттєва для подальшого прийняття управлінського рішення. Всі інші вимоги до інформації в рамках контролінгу відіграють підлеглу роль, адже, наприклад, не суттєва інформація, навіть якщо вона цілком достовірна, не може допомогти у прийнятті управлінських рішень. Водночас суттєва, але достовірна лише на 90 % може відіграти визначальну роль при вирішенні управлінських завдань [2]. Також підкреслимо, що контролінг висуває підвищені вимоги до достовірності й терміновості надходження та обробки інформації. Зокрема, до змісту інформації і, в першу чергу, до інформації, що впливає на підготовку та прийняття оперативних управлінських рішень.

Інформація в механізмі контролінгу як важливий ресурс має певні особливості порівняно з іншими видами ресурсів, зокрема:

- в процесі використання контролінгова інформація не втрачає своєї корисності одномоментно, а поступово переносить свою вартість на результат функціонування контролінгу та управлінської діяльності;
- обіг контролінгової інформації здійснюється за захищеними каналами за допомогою спеціальних засобів її поширення та збереження;
- контролінгова інформація насичена суб'єктивними моментами (оцінки, думки, узагальнення, досвід контролерів та інше);
- інформація контролінгу може містити необ'єктивні дані про дійсний стан об'єкта контролінгу, що може бути спричинений чутками, стереотипами, забобонами та іншим;
- контролінгова інформація сприяє підвищенню участі всього персоналу та менеджерів підприємства в управлінні;
- різні види інформації служби контролінгу повинні мати певні режими доступу залежно від рівнів менеджменту задля унеможливлення порушення комерційної таємниці [3].

Зазначимо, що інформаційне забезпечення механізму контролінгу – це комплекс засобів, методів та технологій, що забезпечують пошук, збирання, групування, аналітичну обробку, зберігання і поширення інформаційних даних про стан і параметри функціонування об'єктів контролінгу за основними показниками діяльності з визначеною періодичністю та відповідно до інформаційних потреб контролерів [4].

Подальше дослідження питання інформаційного забезпечення механізму контролінгу на підприємствах доцільно присвятити обґрунтуванню схеми руху інформації (інформаційних потоків) в такому механізмі (рис. 1).

Узагальнений аналіз наукової літератури дозволяє визначити послідовність етапів інформаційного забезпечення механізму контролінгу на промисловому підприємстві (рис. 2).

Підкреслимо, що інформаційне забезпечення механізму контролінгу, яке можна розглядати і як систему, і як процес, являє собою функціональний комплекс, що забезпечує:

- органічну взаємодію технічних засобів, методів й технологій;
- можливість збирання, пошуку, групування, аналітичної обробки, зберігання та поширення інформації;
- формування інформації за допомогою релевантних даних та орієнтованість на раніше визначені основні показники діяльності;
- врахування інформаційних потреб користувачів – контролерів та менеджерів;
- надходження інформації про стан та параметри функціонування об'єктів контролінгу через визначені проміжки часу або відповідно до потреб [4].

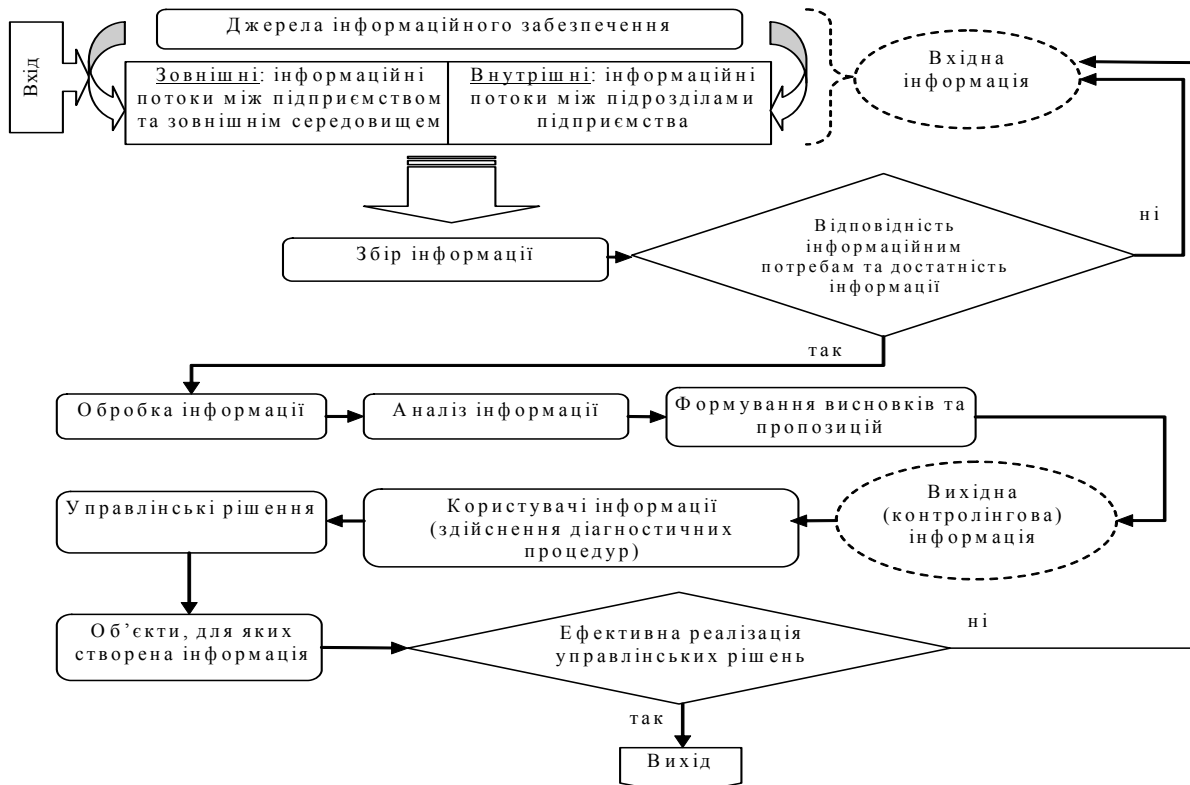


Рис. 1. Схема руху контролінгової інформації в управлінні промисловими підприємствами

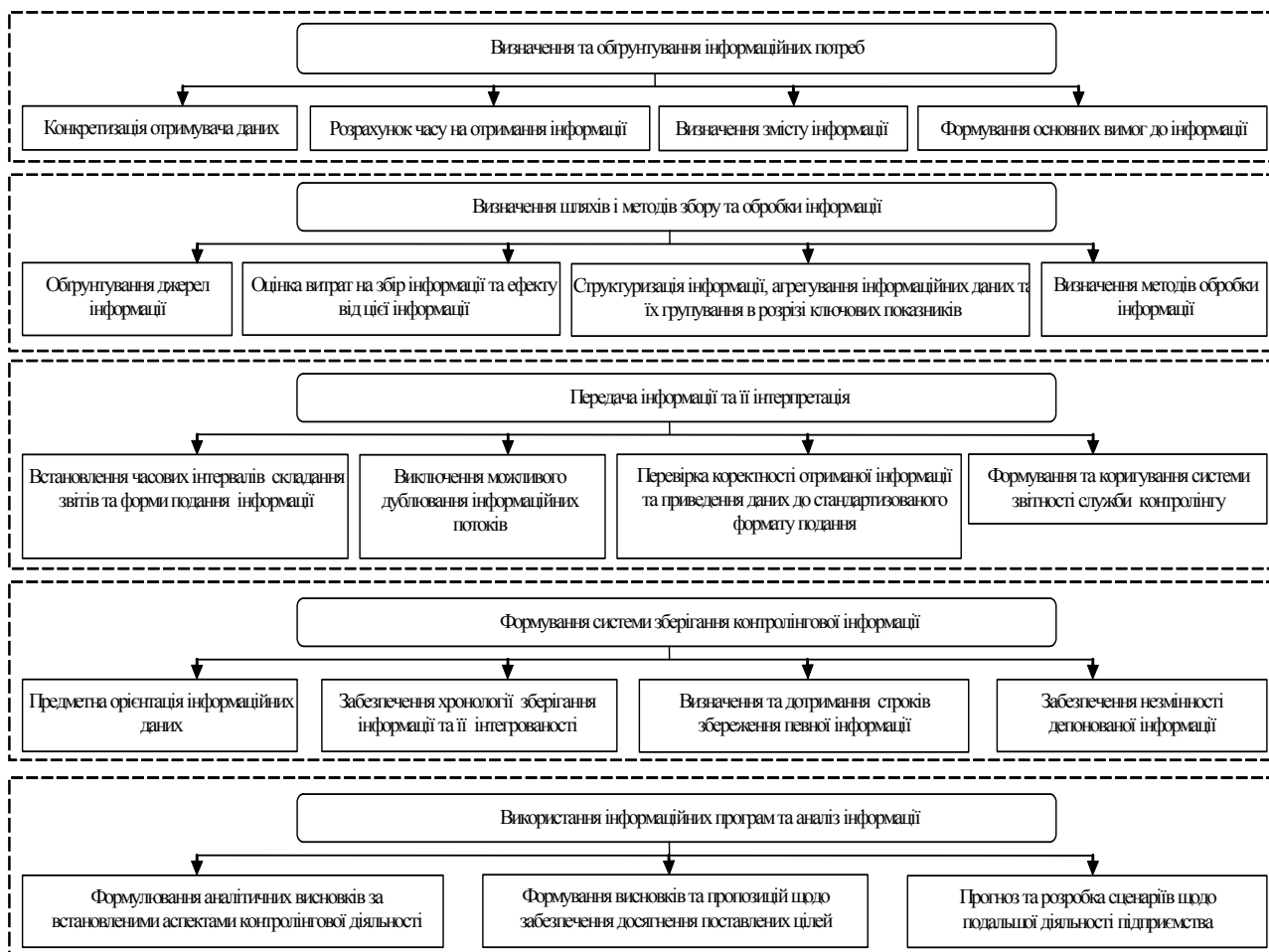


Рис. 2. Рекомендації щодо формування інформаційного забезпечення механізму контролінгу (сформовано автором з використанням досліджень, представлених в [5, 6, 7])

Слід зазначити, що інформаційне забезпечення механізму контролінгу є складовою (елементом) загальної системи інформаційного забезпечення менеджменту промислового підприємства. Тому, при розробці концептуальних засад формування інформаційного забезпечення контролінгу слід враховувати всі можливі інформаційні зв'язки такої системи із зовнішнім та внутрішнім середовищем, а також іншими елементами загальної системи інформаційного забезпечення управління підприємством [5].

Висновки і пропозиції. Таким чином, основна мета створення інформаційного забезпечення механізму контролінгу полягає в тому, щоб отримати інформаційну можливість щодо управління, контролю та комплексного планування переміщення матеріального потоку підприємства з метою підвищення результативності діяльності підприємства.

На нашу думку, актуальним напрямом подальших досліджень є добір та обґрунтування основних складових інформаційного забезпечення механізму контролінгу.

Список використаних джерел

1. Тархов П. В. Управління фінансовими результатами машинобудівних підприємств / П. В. Тархов, Т. А. Жукова, О. І. Свириденко // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2010. – № 1. Т.2. – С. 47–52.
 2. Данилочкіна Н. Организация процесса контроллинга [Електронний ресурс] / Н. Данилочкіна // Управляем предприятием. – 2012. – № 5 (16). – Режим доступу : <http://consulting.1c.ru/journal-article.jsp?id=299>.
 3. Тарасюк М. В. Інформація в контролінгу торговельних мереж / М. В. Тарасюк // Вісник Сум. держ. ун-ту. – 2010. – № 1. – С. 211–216.
 4. Тарасюк М. В. Контролінг в управлінні торговельними мережами : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.00.04 / М. В. Тарасюк. – К., 2010. – 40 с.
 5. Матвиенко-Беляева Г. Л. Информационное обеспечение контроллинга логистической деятельности машиностроительных предприятий / Г.Л. Матвиенко-Беляева // Бизнес Информ. – 2010. – № 6. – С. 103–108.
 6. Тарасюк М. В. Інформаційне забезпечення контролінгу в управлінні торговельними мережами / М. В. Тарасюк // Проблеми інформатизації та управління. – 2009. – № 3. – С. 131–138.
 7. Загорудько В. Л. Дослідження основних переваг організації служби контролінгу на вітчизняних підприємствах [Електронний ресурс] / В.Л. Загорудько, К. С. Трофимова // Ефективна економіка. – 2012. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1083>
-

РУДИЧ О. А.

аспірант

Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка

УПРАВЛІННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯМ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ТОВАРНИХ РИНКАХ

Стаття присвячена вивченню питань створення конкурентного середовища на ринку, дослідженню тенденцій розвитку та пошуку оптимальних шляхів реалізації цінової конкуренції в Україні, що дасть змогу включити відповідні соціально-економічні напрями розвитку у державні програми з метою належного регулювання питань конкурентного середовища сьогодні та на перспективу. Також дана класифікація цінової конкуренції та видів антиконкурентних узгоджених дій залежно від характеру взаємовідносин учасників на ринку. Здійснено висновок, що лише державна підтримка конкуренції, із застосуванням законодавчих та організаційних гарантій, надає можливість підприємцям вільно здійснювати свою економічну діяльність.

Ключові слова: конкурентне середовище, конкуренція, цінова політика, державна підтримка.

РУДИЧ О. А.

аспірант

Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА ТОВАРНЫХ РЫНКАХ

Статья посвящена изучению вопросов создания конкурентной среды на микро- и макроэкономическом уровнях, исследованию тенденций развития рынков и поиску оптимальных путей реализации конкурентной политики в Украине, что даст возможность включить соответствующие социально-экономические направления развития в государственные программы с целью надлежащего регулирования вопросов конкурентной политики сегодня и в перспективе. Также дана классификация ценовой конкуренции и видов антиконкурентных согласованных действий в зависимости от характера взаимоотношений участников на рынке. Сделан вывод, что только государственная поддержка конкуренции, с применением законодательных и организационных гарантий, позволяет предпринимателям свободно осуществлять свою экономическую деятельность.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, конкуренция, ценовая политика, государственная поддержка.

RUDYCH O. A.

postgraduate student

Poltava National Technical University named after Yuri Kondratyuk

PRICING MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF COMPETITIVE ENVIRONMENT ENSURING IN THE COMMODITY MARKETS

Article examines the issues of competition policy at the micro- and macro-economic level, the study of market trends and search for the best ways to implement competition policy in Ukraine, which will make it possible to include the relevant socio-economic development in the direction of state programs for the proper regulation of competition policy in this moment and in the future. It was shown a classification of price competition and the types of anticompetitive concerted actions, depending on the nature of the relations between the participants in the market. The conclusion is the state support of competition with legislative and organizational guarantees gives entrepreneurs to freely exercise their economic activity.

Keywords: competitive advantage, competition, pricing, government support.

reklama_nedvizh@ukr.net

Постановка проблеми. За умов адаптації підприємства до мінливості зовнішнього середовища, ціна як економічний елемент набуває все більшого значення. При цьому підвищується важливість управлінських рішень щодо цін, оскільки вони суттєво впливають на ефективність діяльності підприємства та його ринкове становище.

Цінова політика українських підприємств часто проводиться безсистемно. Більшість із них використовує витратний підхід до ціноутворення або встановлює необґрунтовану ціну. Це відбувається тому, що не використовується зовнішня інформація, що впливає на ціну, про ринок, тенденції урядової політики, інформацію про конкурентів, покупців та їх смаки тощо. Все це призводить до недоотримання прибутків та невикористання потенціалу підприємства повною мірою. Таким чином, ці проблеми є актуальними та мають вагомим практичне значення. Теорія ціни та вартості є вихідною методологічною основою дослідження ціноутворення, що нерозривно пов'язані між собою.

Зокрема процес ціноутворення є чи не найважливішим в діяльності будь-якого суб'єкту господарювання, оскільки формує конкурентні переваги товаровиробника. Найчастіше встановлення ціни відбувається при виведенні товару на ринок і не враховуються зміни, які відбуваються з товаром протягом певного періоду часу. Саме від визначення конкурентних переваг на ринку та вміння керувати ними залежить ефективність ціноутворення на підприємстві та результативність діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання щодо ціноутворення на ринку є досить болючим в сучасних умовах господарювання. Так, визначенню сутності та механізму ціноутворення в ринковому середовищі приділено багато уваги як вітчизняними, так і закордонними вченими. Авторами наукових праць з питання ціноутворення є К. Бужимська, І. Єрухимович, О.В. Колесников, О. Костусев і А. Сміт, Д. Рікардо, А. Маршал та інші. Але проблемам сутності ціни та ціноутворення в регіональній економічній системі в конкурентному середовищі приділено небагато уваги. Саме це й спричинило вибір напрямку дослідження.

Формування цілей статті. Метою написання даної статті є визначення позицій ринкового ціноутворення в контексті створення конкурентного середовища.

Виклад основного матеріалу. Ринок є саморегулюючою системою, де визначальним фактором є ціна на товар. Тому саме ціноутворення є тим процесом, що, в першу чергу, формує ринкове конкурентне середовище. Становище постачальника на ринку зумовлюється, перш за все, його часткою ринку на відповідну продукцію. Чим більша його частка ринку, тим, ймовірно, більшу ринкову владу він має. Становище постачальника на ринку в подальшому зміцнюється, якщо він має деякі вартісні переваги перед своїми конкурентами. Ці конкурентні переваги створюватимуть передумови для цінової дискримінації та можуть впливати, наприклад, з факту, що суб'єкт господарювання є першим рушієм на ринку, володіє патентами, інноваційними технологіями, є лідером торгової марки або має більш значимий портфель продукції.

У свою чергу, подібні переваги повинні сприяти та призводити до позитивних наслідків. Спекулятивні вимоги щодо запобігання вільної конкуренції або загальні твердження щодо зниження собівартості не будуть визнаватись як перевага, а стануть приводом для антимонопольної перевірки [1].

Сутність цінового методу конкуренції полягає в тому, що на ідентичні (однакові за якістю) товари ціни коливаються в широкому діапазоні. Це сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції. Цей метод конкуренції зародився на ранніх етапах капіталістичної конкуренції, коли у підприємстві панувала хаотична, жорстка конкуренція, тобто без правил і без втручання держави, аж до знищення конкурентів. Класифікацію видів цінової конкуренції наведено на рис. 1.

У практиці застосування законодавства про захист економічної конкуренції розрізняють види антиконкурентних узгоджених дій залежно від багатьох характеристик.

Визначають такі види антиконкурентних узгоджених дій:

І. Залежно від характеру доказової бази:

– класичні – для доведення вчинення яких необхідно отримати прямі докази (цей вид порушень у загальносвітовій практиці названо «картельною змовою»);

– інноваційні – для доведення вчинення яких не потрібно отримувати прямі докази змови, натомість необхідно проаналізувати ситуацію на відповідному ринку та виявити

безпідставність таких схожих дій, тобто їх невідповідність внутрішній логіці ринку [2].

II. Залежно від форми домовленості учасників змови:

- формальні (офіційно укладені договори);
- неформальні (відсутність підтверджуючих документів).

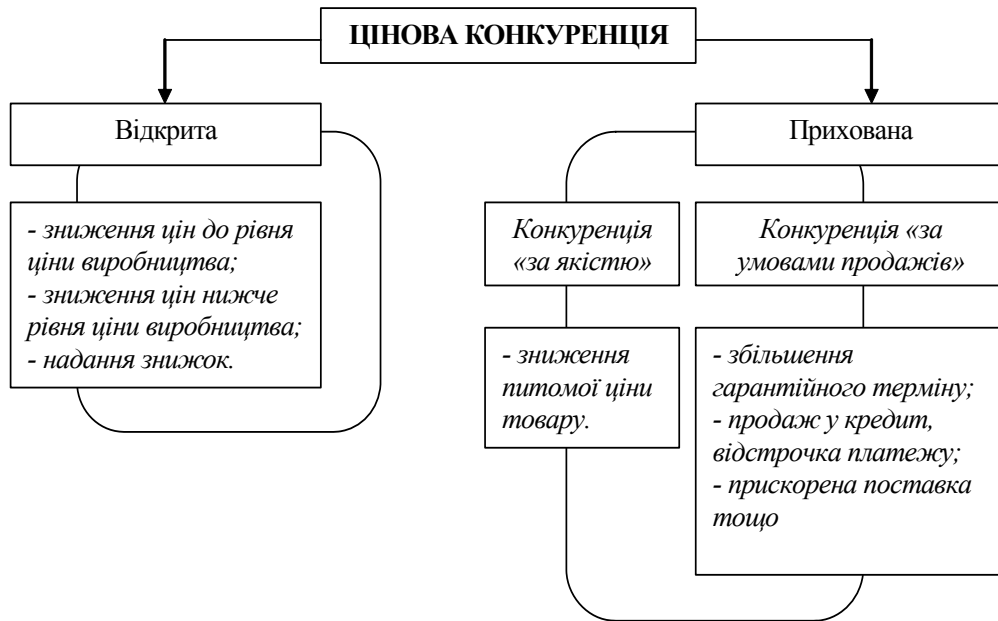


Рис. 1. Класифікація цінової конкуренції

Факт існування неформальної угоди може бути підтверджений наявністю практичних дій або бездіяльності учасників ринку, які супроводжують обмежувальні угоди і передбачають координацію дій між підприємствами. Їх називають узгодженою або картельною практикою. Відповідно до ст. 81 Договору про заснування Європейського співтовариства (Римського договору), забороняються не тільки юридично оформлені договори, а й неформальні джентльменські домовленості, а також складні схеми узгодження взаємодії між підприємствами. Угоди забороняються незалежно від того, укладені вони в усній чи письмовій формі [3].

III. Залежно від методики дослідження характеру антиконкурентні узгоджені дії можна сегментувати (рис. 2):

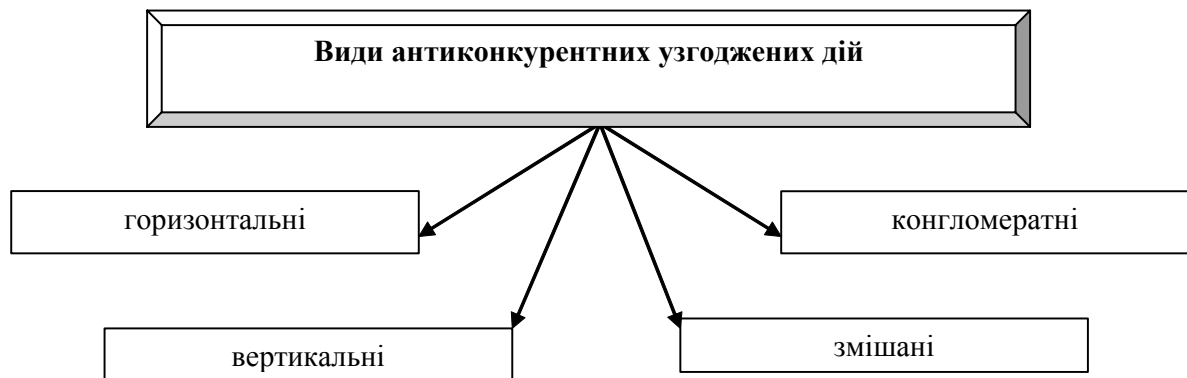


Рис. 2. Види антиконкурентних узгоджених дій залежно від характеру взаємовідносин учасників на ринку

Основою формування господарського механізму в сьогоdnішніх умовах повинна стати логічна та продумана політика регулювання конкурентних відносин. Основними складовими механізму підтримки конкурентного середовища має бути:

– ринкове регулювання, що ставить метою розвиток конкуренції на ринку, підтримку вільних цін, забезпечення відповідності між попитом та пропозицією тощо;

– усунення бар'єрів доступу на ринок та рівність усіх учасників ринку, не залежно від розміру та форми господарювання окремих товаровиробників; у наш час за оцінками експертів до 70% товарів на ринок надходить від великих концернів або об'єднань підприємств, тим самим створюючи певні попередні домовленості між продавцями та покупцями товару;

– законодавча підтримка, як «комплекс основних форм і методів цілеспрямованого впливу державних установ і організацій на розвиток продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних та розширеного відтворення відносин економічної власності для стабілізації економічного способу виробництва та його пристосування до умов, що змінюються» [4].

Між елементами механізму регулювання конкурентних відносин відбувається взаємодія, взаємопроникнення. Це означає, наприклад, що механізм ринкового регулювання певною мірою доповнює корпоративну планованість, а вона, своєю чергою, частково поширюється і на немонополізований сектор економіки. Так, через контрактну систему підприємства немонополізованого сектору економіки втягнуті в орбіту корпоративної планованості [4].

Не може бути дозволене зниження собівартості, яке є результатом простого здійснення ринкової влади або антиконкурентної поведінки. Економічні переваги повинні бути схвалені не лише сторонами угоди, але також споживачами. Взагалі, передача переваг споживачам буде залежати від інтенсивності конкуренції на відповідному ринку. Тиск конкуренції забезпечує, як правило, зниження собівартості або у формі більш низьких цін, або у формі спонукання суб'єктів господарювання якомога швидше доставити нову продукцію на ринок. Тому, якщо на ринку підтримується достатня конкуренція, яка здатна ефективно обмежити сторони угоди, цінова дискримінація буде гарантувати, що споживачі отримають справедливу частку економічних переваг.

Також достатньою причиною порушень конкуренції на ринку є монопольне (домінуюче) становище суб'єкта господарювання. Відповідно до ст. 12 Закону України «Про захист економічної конкуренції» суб'єкт господарювання займає монопольне (домінуюче) становище на ринку товару, якщо:

- на цьому ринку у нього немає жодного конкурента;
- він не зазнає значної конкуренції внаслідок обмеженості можливостей доступу інших суб'єктів господарювання щодо закупівлі сировини, матеріалів та збуту товарів, наявності бар'єрів для доступу на ринок інших суб'єктів господарювання, наявності пільг чи інших обставин.

Також монопольним (домінуючим) вважається становище суб'єкта господарювання, частка якого на ринку товару перевищує 35 відсотків, якщо він не доведе, що зазнає достатньої конкуренції.

Впливати на конкуренцію можна, перш за все, за допомогою її нормативно-правового регулювання. Таке регулювання здійснюється шляхом закріплення у нормативно-правових актах правил здійснення господарської діяльності, а також подальшого контролю за цією діяльністю [6].

Проявом нормативного регулювання є комплекс нормативно-правових актів про конкуренцію, який включає два великі блоки:

- 1) законодавство про захист економічної конкуренції;
- 2) інші нормативно-правові та рекомендаційні акти про конкуренцію [3].

Лише державна підтримка конкуренції, застосовуючи законодавчі та організаційні гарантії, дає можливість підприємцям вільно здійснювати свою економічну діяльність. Слід зауважити, що майже всі високорозвинені країни не лише Європи, але й світу мають великий досвід у регулюванні антимонопольної діяльності та визначенні конкурентних позицій на ринку. Відбувається це за допомогою спеціальних контролюючих органів (від Міністерств

до судів залежно від сутності позову). Тому Україна повинна використати позитивний досвід при вирішенні питань формулювання правопорушень у галузі захисту економічної конкуренції, а можливо також і у встановленні дуже суворих санкцій для винних осіб за скоєні злочини.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження свідчить, що методи створення конкурентного середовища в Україні повинні ґрунтуватись на набутому міжнародному досвіді з врахуванням національних особливостей економічного розвитку. Це передбачає проведення реформ у різних сферах суспільного життя: економічній, правовій, податковій з метою створення сприятливого середовища для розвитку продуктивних сил та економіки загалом. В Україні вже існує регуляторний інструментарій, але він майже не діє. Тобто недостатньо прийняти відповідні закони і розробити механізми. Навіть будучи доскональними, вони не будуть ефективними в недоскональній системі управління державними процесами.

Тому перспективою подальших досліджень повинне стати визначення більш дієвих способів провадження конкурентної політики в Україні, які необхідно орієнтувати відповідно до актуальних вимог часу. Сьогодні перед Україною постали нові виклики і надзвичайно важливо загострювати увагу на проведенні антиконкурентної політики. Ці процеси являються невід'ємною частиною перетворень необхідних для широкомасштабного входження у міжнародну економічну спільноту з врахуванням тенденцій її розвитку. Останні тенденції вказують, що разом з державним регулюванням економіки та механізмом цінової конкуренції на ринку більш актуальним стане наднаціональне регулювання макроекономічних процесів на різних рівнях функціонування світового господарства. Економічні, правові та адміністративні важелі поєднуються в контексті корпоративного, державного та наддержавного регулювання.

Список використаних джерел

1. Ерухимович І. Л. Ценообразование / І. Л. Ерухимович. – К. : МАУП, 2003. – 108 с.
2. Корінев, В. Л. Методичний підхід до ціноутворення в умовах нестабільної економіки / В. Л. Корінев // Держава та регіони. – 2007. – № 6. – С. 63–68.
3. Костусев О. Стан конкурентного середовища в Україні та основні напрями вдосконалення правових механізмів захисту конкуренції / Олексій Костусев // Економіст. – 2005. – № 5. – С. 52–53.
4. Чудний О. Законодавчі засади державної цінової політики та проблемні питання її реалізації в Україні / О. Чудний // Економіка України. – 2005. – № 10. – С. 48–52.
5. Шевчук Д. А. Ценообразование / Д. А. Шевчук. – М. : ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. – 240 с.
6. Круковська Л. Ринок, ціни та ціноутворення в Україні: теорія та практика [Електронний ресурс] / Л. Круковська // Актуальні проблеми державного управління : збірник наукових праць Одеського регіонального інституту державного управління. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Apdu_o/2009_2/R_2/Krukovska.pdf

СИНЧАК В. П.

д. е. н., професор
Хмельницький університет управління та права

МАЗУР О. В.

асистент кафедри менеджменту, економічної теорії та фінансів
Хмельницький університет управління та права

СУТНІСНІ ОЗНАКИ ТА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ПРИНЦИПІВ САНАЦІЇ

У статті проведений аналіз існуючих серед науковців дефініцій щодо розуміння сутності «принцип», досліджено підходи до формулювання сучасних принципів санації, на підставі яких представлено авторське визначення поняття «принципи санації». Запропоновано та обґрунтовано ознаки принципів санації, які сприятимуть формуванню та використанню еталонних принципів санації.

Ключові слова: принцип, санація, принципи санації, ознаки принципів санації.

СИНЧАК В. П.

д. э. н., профессор
Хмельницкий университет управления и права

МАЗУР О. В.

ассистент кафедры менеджмента, экономической теории и финансов
Хмельницкий университет управления и права

СУЩНОСТНЫЕ ПРИЗНАКИ И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ПРИНЦИПОВ САНАЦИИ

В статье проведен анализ существующих среди ученых дефиниций к пониманию сущности «принцип», исследованы подходы к формулированию современных принципов санации, на основании которых представлено авторское определение понятия «принципы санации». Предложены и обоснованы признаки принципов санации, способствующие формированию и использованию эталонных принципов санации.

Ключевые слова: принцип, санация, принципы санации, признаки принципов санации.

SYNCHAK V. P.

doctor of economic sciences, professor
Khmelnytskyi University of Management and Law

MAZUR O. V.

assistant of the Chair of Management, Economic Theory and Finances
Khmelnytskyi University of Management and Law

ESSENTIAL FEATURES AND INTERPRETATION OF PRINCIPLES OF READJUSTMENT

The article analyses the definitions existing among scientists concerning the essence of the “principle”; the approaches to the formulating the readjustment modern principles have been researched, on the basis of which the author’s definition of “readjustment principles” has been introduced. The features of the principles of readjustment have been proposed and grounded, which will facilitate the formation and usage of standard readjustment principles.

Keywords: principle, readjustment, readjustment principles, features of readjustment principles.

synchak@ukr.net, futorna@ukr.net

Постановка проблеми. Багатоаспектність авторських підходів до розкриття сутності принципів санації та ототожнення їх з умовами її проведення або з іншими притаманними їй ознаками не сприяє змістовному наповненню цього економічного явища та має практичні наслідки у процесі фінансового оздоровлення підприємств-боржників за рахунок мобілізації автономних та гетерономних джерел, утворення яких є чи не вирішальним чинником

успішної санації. З огляду на це та враховуючи їх ключове значення під час побудови ефективної системи оздоровлення, а також зважаючи на багатоаспектність проблематики інтерпретації принципів санації виникає необхідність їх дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто відмітити, що формування принципів санації не є абсолютно новим явищем в економічній науці. Проте аналіз літературних джерел у цьому напрямі, показав відсутність єдиних, чітко сформованих засад з часу виникнення та теоретичного обґрунтування самого поняття «санація». Поряд з цим не завжди можливо відразу знайти їх прихильників за назвою та сформованою ними кількістю або підходами до обґрунтування їх змістовного наповнення.

Тому, зважаючи і на поширення останніми роками кризових явищ в соціально-економічному просторі, спостерігається помітне поживлення щодо формування за найрізноманітнішими ознаками принципів санації вітчизняними та закордонними науковцями. На зазначені питання спрямовували свої наукові пошуки такі дослідники, як З. Холод, А. Штангрет [24], М. Кохан [12], О. Полінкевич [18], Б. Поляков [20], Д. Хавін [1], В. Дорофєєва [2], Е. Діба [7], Л. Івін [9] та інші автори.

Причому, різноманіття наукових думок щодо формулювання принципів санації свідчить, перш за все, про бажання кожного з авторів виділити найхарактерніші особливості, які не були враховані попередниками та запропонувати їх для формування ефективної системи оздоровлення. Разом з цим, наявність у цій царині низки спірних підходів показує, що цей напрям наукової проблематики потребує додаткового опрацювання та поглибленого аналізу задля формування єдиних та чітких правил проведення санації.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення та систематизація наукових підходів до розкриття змісту дефініцій «принцип» і «принцип санації» з інтерпретацією й обґрунтуванням на їх підставі нових ознак, притаманних цим поняттям.

Виклад основного матеріалу дослідження. Належне обґрунтування сутності, ролі та характеристик принципів санації загалом об'єктивно неможливе без попереднього комплексного осмислення існуючих підходів до цього поняття. Тому спочатку необхідно розглянути дефініцію «принцип» з позицій його етимолого-лексичного аспекту в сучасному науковому пізнанні.

У науковій літературі зазначається, що поняття «принцип» походить від латинського слова «*principium*» та означає «основні найголовніші, вихідні положення, засоби, правила, які визначають природу й соціальну сутність явища, його спрямованість і найсуттєвіші властивості» [11, с. 17]. При цьому, поширеною є думка, що графема «*prī-*» за значенням у чомусь відповідає давньогрецькому префіксу «*архі-*», що має значення «головний, старший» [8, с. 243]. Звідси, принцип – це «первісне», «те, від чого відбувається щось інше», оскільки саме таке значення має латинська графема «*prī-*» в утворених нею словах [5, с. 809–811].

Звертаючись до Етимологічного словника української мови, зауважимо, що останній визначає принцип як «початок, першооснова» та походить від латинського «*principium*», пов'язаного з «*prīnceps*» – «перший, головний», що виник з «*prīmo-capus*», «який займає перше місце» [13, с. 574].

Дещо ширше етимологічне та лексичне значення поняттю «принцип» надає В. Даль: наукове чи моральне начало, основа, правило, від якого не відступають, а також основне, вихідне положення будь-якої теорії, вчення, науки, тобто вихідна першооснова, основне положення, вихідний пункт, передумова будь-якої теорії, концепції [4, с. 431].

Заслугує уваги й філософський підхід до обґрунтування цього явища. Так, філософська енциклопедія визначає принцип як «те, що й підстава, тобто те, що лежить в основі деякої сукупності фактів або знань» [23, с. 365].

З економічної точки зору дефініція «принцип» розкривається як, по-перше, основні вихідні положення будь-якої теорії, основні правила діяльності; по-друге, встановлені, загальноприйняті, поширені правила господарських дій і властивості економічних процесів [15, с. 76].

Подібні підходи до визначення принципу спостерігаються і в деяких працях [14, с. 562;

21, с. 263]. При цьому, як очевидно зі змісту таких визначень, спільним у них є те, що принципу відводиться роль першооснови в теоретичній конструкції.

На відміну від наведених наукових підходів, авторський колектив, очолюваний професором А.Б. Авер'яновим, крім основного вихідного положення теорії, вчення, керівної ідеї, основного правила діяльності та основи устрою, дії будь-якого механізму, приладу у понятті «принцип» вбачають також і внутрішнє переконання, погляд, що означає норму поведінки [6, с.30]. Майже подібне знаходимо і в українському енциклопедичному словнику, в якому принцип тлумачиться як вихідне положення будь-якого вчення, теорії, науки тощо; внутрішнє переконання людини, її усталений погляд на те чи інше питання [22, с. 23].

Отже, з наведених підходів можна зробити деякі узагальнення. По-перше, принцип визначається як передумова, фундаментальне припущення, по-друге, як початок, начало, першооснова, основа, засада, правило, вихідне положення та вихідний пункт, і, по-третє, як внутрішнє переконання, погляд, що означає норму поведінки.

Зважаючи на вищезрозглянуті підходи до визначення «принцип», можна виокремити об'єктивні та суб'єктивні властивості цього поняття. Відповідно, перша властивість характеризує його як правило, основне вихідне положення. З суб'єктивної точки зору принцип розглядається як внутрішнє переконання або погляд. З цього приводу, слушною є думка В. М. Горшенєва та І. Б. Шахового, які пишуть: «Якщо принципи сприймають, вони повинні глибоко усвідомлюватися, детально засвоюватися та перетворюватися на професійні переконання» [3, с. 73].

Таким чином, у загальному вигляді під принципом пропонується розуміти основне положення будь-якого явища чи економічного процесу. Зважаючи на вищевикладене, вважаємо, що принципи санації необхідно тлумачити як положення, яке визначає особливий режим функціонування економічних відносин у процесі її проведення в усіх різновидах і формах.

Досліджуючи загальні принципи, на яких базується санація, вітчизняний науковець Н.С. Карвацка виокремлює наступні з них: комплексний підхід, інтегрованість у загальну систему управління, гнучкість, адекватність реагування підприємством, компетентність, державний контроль та регулювання, контроль кредиторів, захист прав боржника, строковість, індивідуальний підхід та направленість на довгостроковий результат [10, с. 31–32]. Безсумнівно, наведені принципи є важливими. Проте, на нашу думку, вони не характеризують повною мірою сутнісні ознаки санації, а відображають її особливі умови проведення.

Відтак, тут можлива полеміка не лише про принцип, а й про умови, за яких має відбутися оздоровлення. Адже з означених словосполучень очевидно, що окремі з них можуть відноситись до загальних засад санації, а інші у більшій мірі є обов'язковими елементами процесу оздоровлення підприємства-боржника (державний контроль, контроль кредиторів, захист прав боржника). Звісно, останні також мають важливе значення, але у них інше призначення, зокрема, забезпечення процесу санації, тоді як ґрунтується вона повинна дійсно на загальних принципах. Якщо ж їх не розрізняти між собою, то тоді важко вести мову про ознаку загальності.

Зауважимо також і те, що з наведених принципів, зокрема індивідуальний підхід, на нашу думку, частково перекликається з принципом адекватності реагування підприємства. Адже дотримання першого з них автоматично викличе певні дії боржника. І якщо інструменти санації підібрані кваліфіковано, то й реакція буде відповідною, так як це природно, оскільки окремі особливості чи ознаки одного принципу частково втілюються в іншому, а тому їх дія є дзеркальною, неізолюваною та несуперечливою.

Проте, якщо навіть і врахувати, що у процесі індивідуального розвитку санація, як явище, проходить послідовні етапи ускладнення, диференціації та трансформації, то повинні змінюватись й умови її проведення. Звісно, вони мають відповідати загальним принципам. Адже останні є основою або базою, на якій ґрунтується це складне економічне, правове та філософське явище.

Причому для забезпечення єдиної генетичної основи, на якій має базуватися механізм санації, доцільним є сприйняття підприємства як цілісності (системи) із чітко визначеною метою створення – прибутковістю діяльності, але яке тимчасово знаходиться на певному етапі порушення рівноваги, звичного устрою та функціонування [17, с. 87]. Тому, повертаючись до вищенаведених загальних принципів санації, зауважимо, що переважна більшість з них (інтегрованість, комплексність, гнучкість, адекватність) якраз і не порушують ознаки цієї системності. З цим однозначно не можна погодитись стосовно наступної групи принципів (своєчасність, швидкість, економічність, швидка окупність заходів, прозорість їх розробки і затвердження, активна участь персоналу в проведенні санації, оптимальне співвідношення інтересів різних категорій працівників, а також менеджерів, акціонерів, кредиторів, інвесторів підприємства та державних організацій), наведених у праці [2, с. 174; 7, с. 28]. Тому, беручи за основу зазначене вище обґрунтування, зауважимо, що останні з них, скоріш за все, відображають внутрішні умови проведення санації.

Однак, на нашу думку, принципи санації мають віддзеркалювати не лише внутрішні аспекти відносин оздоровлення, але й зовнішні. Так, ігноруючи зовнішній вплив, зокрема, державне регулювання процесу санації, згодом стане очевидно, що така політика призведе до низки конфліктів та негативних наслідків: економічних, екологічних, соціальних, демографічних. Адже, як слушно зазначає професор А. В. Череп, основне завдання держави щодо «лікування» фінансово хворих суб'єктів господарювання – створення передумов для досягнення найбільшої ефективності в оздоровленні [25, с. 102]. Тому, обґрунтовуючи принципи санації, необхідно зважати і на такі особливості, що властиві цьому явищу як в його основі, так і при проведенні.

До того ж, слід враховувати, що ефективність проведення санації залежить і від багатьох інших чинників. Останнє стосується збалансованої роботи елементів організаційно-економічного механізму (нормативно-правового, інформаційного, методичного, кадрового забезпечень, санаційних заходів та інструментів), на якому, як на необхідній умові, наголошується в одній з праць [18, с. 15]. З чим, безумовно, слід погодитись, як з тим, що використання організаційно-економічного механізму санації має ґрунтуватися на основі використання певних принципів, про що зауважує у своєму дослідженні і М. О. Кохан [12, с. 16].

Однак, усвідомлення зазначених підходів дає підстави для висновку, що не всі вони за своїм змістом відповідають таким вимогам, оскільки відображають лише умови, риси чи особливості процедури санації суб'єкта господарювання або один з аспектів функціонування цього поняття (розкривають принципи санації з точки зору антикризового управління, сформовані безсистемно), а відтак, потребують додаткового обґрунтування. Причому з погляду зазначених підходів, принципами можна вважати й особливості та елементи, починаючи від мораторію, та закінчуючи арештом на майно боржника.

Очевидно, що такі підходи значно розгалужують зміст принципу, ставлять його на інший, до того ж менш важливий, рівень. Тому ми поділяємо думку професора Б. М. Полякова, який зазначає: «Якщо зважати на риси або особливості процедури банкрутства як порядку проведення заходів з фінансового оздоровлення боржника і врегулювання боргових зобов'язань перед кредиторами, то можна вивести тисячі принципів» [19, с. 76]. З позиції такого підходу, лише зауважимо, що принципи мають інше змістове наповнення, а отже їх необхідно розрізняти від рис та особливостей.

Для обґрунтування наведених розбіжностей між умовою та принципом звернемося до тлумачного словника С. І. Ожегова, який визначає умову як вимогу, що ставиться однією зі сторін, які домовляються; як усну чи письмову згоду про що-небудь; як обставини, за яких відбувається чи залежить що-небудь [16]. Останнє дає підставу для висновку, що умова є важливою похідною в розумінні певного принципу, яку необхідно враховувати і при обґрунтуванні принципів санації та їх інтерпретації.

Однак такий підхід не можна вважати остаточним. Адже він лише наближає нас до

розуміння цього складного явища, оскільки, як зауважує І. В. Хоменко, із семантичної точки зору, будь-яке поняття має дві найважливіші характеристики: зміст і обсяг. При цьому, змістом поняття є ознака, на підставі якої узагальнюються і виділяються предмети в даному понятті. Необхідно відзначити, що під ознакою автором пропонується розуміти як властивості предметів, так і відношення між ними [27, с. 194]. Виходячи з наведеного, зрозуміло, що ознаками принципів санації можуть вважатись лише ті, які відповідають вимогам процесу оздоровлення. Відтак, принципи й ознаки як поняття між собою мають тісний взаємозв'язок. Адже вони пов'язані єдністю мети і завдань у процесі санації, оскільки одні засади сприяють здійсненню інших.

Поряд з цим, виокремлюючи ознаки принципів санації необхідно відзначити, що вони повинні мати універсальний характер, тобто враховуватися в будь-якій ситуації тим суб'єктом складом, який задіяний у процесі оздоровлення. Зокрема, на нашу думку, в умовах ринкової економіки особливо актуальною має бути така ознака принципів санації, як обов'язковість, що надає їм найвищої юридичної вагомості. Саме така якість принципів спрямовуватиме реабілітаційні відносини на критерій законності, враховуючи, що процес санування має особливий правовий режим з відповідною нормативно-правовою регламентацією, який реалізується за допомогою використання спеціальних засобів та процедур задля відновлення платоспроможності боржника. І, навпаки, зовсім протилежне спостерігалось б, якби, до прикладу, процес санації не передбачав норми про мораторій на задоволення вимог кредиторів. Відтак, у цьому випадку замість того, щоб оздоровити підприємство, здійснювалися б розрахунки з кредиторами. Тому, зазначена ознака є загально значимою для принципів санації та має забезпечувати систему правового регулювання відносин неспроможності.

Не менш важливим є і те, що принципи санації, як зазначено вище, повинні функціонувати у взаємодії, мати системний характер, взаємозумовлювати один одного та взаємоузгоджуватись не лише між собою, але й з іншими елементами регулювання реабілітаційних відносин. Це особливо актуалізується, оскільки процес санації являє собою поєднання таких елементів, як об'єкта, суб'єкта, мети проведення та інструментів, що виконують притаманні їм функції та постійно перебувають у взаємозв'язках один з одним задля відновлення платоспроможності та забезпечення ефективного функціонування боржника в довгостроковій перспективі. Відтак, використовуючи певний набір інструментів санації, неплатоспроможне підприємство за їх допомогою зможе відновити свою діяльність.

Отже, проводячи паралель між характеристикою процесу санації та трактуванням поняття «системи» за основоположником теорії систем Людвігом фон Берталанфі [26, с. 52], можна з певним застереженням припустити, що санація – це система з характерними їй ознаками: наявність певної кількості елементів, єдність головної мети для всіх елементів та наявність зв'язків між елементами. Звісно, у процесі здійснення санації остання проходить властиві їй етапи, які за своєю складністю є нерівнозначними, диференціюються за кількісними та якісними ознаками та мають свої особливості. Проте для досягнення головної її мети – відновлення ефективної діяльності неплатоспроможного суб'єкта господарювання – необхідно домогтись сприйняття процесу оздоровлення як єдиного генетичного базису.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, дефінування принципів санації вирізняється багатоаспектністю авторських підходів з ототожненням умов, рис чи особливостей без врахування форм і специфічних інструментів самого процесу оздоровлення, що лише поглиблює теоретичну проблему та не виокремлює в них таких важливих ознак, як універсальність, обов'язковість, системність та взаємозумовленість. З позиції такого підходу, під принципами санації запропоновано розуміти вихідні положення, що визначають особливий режим функціонування реабілітаційних відносин у процесі санації в усіх її різновидах і формах і характеризуються універсальністю, обов'язковістю, системністю та взаємозумовленістю. Зазначене сприятиме подальшим науковим розвідкам у напрямку змістовного наповнення понять принципів санації.

Список використаних джерел

1. Захаров В.Я. Антикризисное управление. Теория и практика / В.Я. Захаров, А.О. Блинов, Д.В. Хавин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 287 с.
2. Антикризисное управление : учеб. пособие / В.Д. Дорофеев [и др.]. – Пенза : Изд-во Пензенского института экон. развития и антикризисного управления, 2006. – 209 с.
3. Горшенев В.М. Контроль как правовая форма деятельности / В.М. Горшенев, И.Б. Шахов. – М. : Юрид Лит., 1987. – 176 с.
4. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка. Т. 3 / В. Даль. – М. : Гос. изд-во иностранных и национальных словарей, 1955. – 768 с.
5. Дворецкий И.Х. Латинско-русский словарь / И.Х. Дворецкий. – М. : Рус. язык, 1976. – 1167 с.
6. Державне управління: теорія і практика / за заг. ред. В.Б. Авер'янова. – К. : Юрінком Інтер, 1998. – 432 с.
7. Дибя Е.Ф. Анализ подходов к проведению санации / Е.Ф. Дибя // Вестник СамГУ. – 2012. – № 7 (98). – С. 26–34.
8. Древнегреческо-русский словарь / под общ. ред. С.И. Соболевского. – М. : Гос. изд-во иностранных и национальных словарей, 1979. – 762 с.
9. Кризисный менеджмент : монография / [Л.Н. Ивин, В.М. Куклин, В.Л. Товажнянский, Л.Л. Товажнянский] ; НТУ "Харьк. политехн. ин-т". – Х., 2008. – 564 с.
10. Карвацка Н.С. Організаційно-економічний механізм санації підприємств машинобудування : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 / Н.С. Карвацка ; Хмельн. нац. університет. – Х., 2008. – 23 с.
11. Колодій А.М. Принципи права України : монографія / А.М. Колодій. – К. : Юрінком Інтер, 1998. – 208 с.
12. Кохан М.О. Організаційно-економічний механізм санації підприємств в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.03 / М.О. Кохан ; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. – Л., 2008. – 20 с.
13. Етимологічний словник української мови : у 7 т. т. 4 / [О.С. Мельничук, Р.В. Болдирев, В.Т. Коломієць, В.Г. Складенко]. – К. : Наукова думка, 2003. – 656 с.
14. Энциклопедичний словник бізнесмена: Менеджмент, маркетинг, інформатика / [М.І. Молдованова та ін.]. – К. : Техніка, 1993. – 856 с.
15. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 3 / [С.В. Мочерний та ін.]. – К. : Видавничий центр "Академія", 2002. – 952 с.
16. Ожегов С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=33352>
17. Перевозова І.В. Системний підхід до проведення фінансової санації підприємствами в умовах глобальної кризи економіки України / І.В. Перевозова, І.З. Савчин // Науковий збірник ВДВ ЦІТ Прикарп. нац. ун-ту В.Стефаника. – 2010. – Вип. VI. – Т. 1. – 6 с.
18. Полінкевич О.М. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посіб. / О.М. Полінкевич, В.П. Лещук. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 416 с.
19. Поляков Б.М. Право неспроможності (банкрутства) в Україні: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Б.М. Поляков. – К. : Ін Юре, 2011. – 560 с.
20. Поляков Б.М. Правові проблеми регулювання неспроможності (банкрутства) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра юрид. наук : 12.00.04 / Б.М. Поляков ; НАН України. Ін-т екон.-прав. дослідж. – Донецьк, 2003. – 38 с.
21. Райзберг Б.А. Учебный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский. – М. : Рольф: Айрис-пресс, 1999. – 416 с.
22. Український радянський енциклопедичний словник. Т. 3. – [Вид. 2-е]. – К. : Головна редакція української радянської енциклопедії, 1987. – 735 с.
23. Философская энциклопедия : в 5 т. Т. 5 / под ред. С. А. Фролова. – М. : Сов. энциклопедия, 1967. – 782 с.
24. Холод З.М. Антикризове управління – система завчасної діагностики і захисту від

кризових ситуацій / З.М. Холод, А.М. Штангрет // Наукові записки. – Львів : УАД, 2002. – Вип. 5. – С. 124–127.

25. Череп А.В. Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання : навчальний посібник / А.В. Череп. – К. : Кондор, 2006. – 378 с.

26. Черняк Ю.И. Системный анализ в управлении экономикой / Ю.И. Черняк. – М. : Экономика, 1975. – 193 с.

27. Хоменко І.В. Логіка – юристам : підручник для вузів / І.В. Хоменко. – К. : Четверта хвиля, 1997. – 392 с.

ТРУСОВА Н. В.

к. е. н., доцент

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ

В статті розглянуті пріоритетні напрями управління формуванням фінансового потенціалу підприємств аграрної сфери на засадах фінансового менеджменту. Проведений емпіричний аналіз теорій і концепцій фінансового менеджменту дозволив виділити найбільш альтернативні для сільського господарства та інтегрувати їх в систему управління фінансовим потенціалом сільськогосподарських підприємств. Обґрунтовано, що формування фінансового потенціалу взаємопов'язане з трансформаційною властивістю фінансових ресурсів, а саме відокремлення від інших економічних ресурсів та перетворення в інвестиційний ресурс. Крім того, фінансові ресурси інакше, ніж інші активи, проявляють себе в якості джерела доходів. Для здійснення цієї функції запропоновано модель управління фінансовим потенціалом підприємств аграрної сфери, яка реалізується через рух фінансових потоків, що є наслідком формування, розміщення та використання фінансових ресурсів, а їх чистий приріст створює додатковий результат цих процесів через оцінку зміни вартості грошей у часі.

Ключові слова: фінансовий менеджмент, фінансовий потенціал, система управління, фінансові ресурси, інвестиційні ресурси, фінансові потоки.

ТРУСОВА Н. В.

к. э. н., доцент

Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ

В статье рассмотрены приоритетные направления управления формированием финансового потенциала предприятий аграрной сферы на принципах финансового менеджмента. Проведенный эмпирический анализ теорий и концепций финансового менеджмента позволил выделить наиболее альтернативные для сельского хозяйства и интегрировать их в систему управления финансовым потенциалом сельскохозяйственных предприятий. Обосновано, что формирование финансового потенциала взаимосвязано с трансформационным свойством финансовых ресурсов, а именно отделяться от других экономических ресурсов и превращаться в инвестиционный ресурс. Кроме того, финансовые ресурсы иначе, чем другие активы, проявляют себя в качестве источника доходов. Для осуществления этой функции предложена модель управления финансовым потенциалом предприятий аграрной сферы, которая реализуется через движение финансовых потоков, что является следствием формирования, размещения и использования финансовых ресурсов, а их чистый прирост создает дополнительный результат этих процессов, через оценку изменения стоимости денег во времени.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, финансовый потенциал, система управления, финансовые ресурсы, инвестиционные ресурсы, финансовые потоки.

TRUSOVA N. V.

candidate of economic sciences, associate professor

Dnipropetrovsk State Agrarian Economic University

MANAGEMENT CONCEPT OF FINANCIAL POTENTIAL FORMATION OF ENTERPRISES IN AGRARIAN SPHERE

Priority directions of management of financial potential formation for enterprises in agrarian sphere according to the principles of financial management have been considered in the paper. The conducted empirical analysis of theories and concepts of financial management enabled to define the most alternative ones for farming and to integrate them into the system of management of financial potential formation for agrarian enterprises. It has been substantiated that formation of financial potential is interconnected with transformation properties of financial resources, and namely with their ability to be separated from other economical resources and be turned into investment ones. Besides, financial resources as a source of income act themselves differently from other assets. To implement this function a model of financial potential management for enterprises in agrarian sphere has been suggested, which is realized via financial flow

movement, resulted from formation, distribution and usage of financial resources; meanwhile these processes additionally result in net gain due to estimation of money value change with time.

Key words: financial management, financial potential, management system, financial resources, investment resources, financial flows.

trusova_natalya5@rambler.ru

Постановка проблеми. Управління формуванням фінансового потенціалу підприємств аграрної сфери як система пануючих поглядів в теорії та методології управління фінансами, на основі якої здійснюється дослідження та вирішення проблемних питань щодо акумулювання фінансових ресурсів та джерел фінансування, ґрунтується на всебічному пізнанні як єдиного цілого з одночасно поглибленим вивченням, дослідженням основ і принципів природи функціонування, взаємодії його окремих елементів, впливу різноманітних чинників на стабільність та надійність фінансового забезпечення сільського господарства. Це означає, що воно підпорядковане фінансовому управлінню і спрямоване на забезпечення цільових параметрів фінансової діяльності підприємств. Об'єктивна оцінка фінансових можливостей сільського господарства, а також параметрів і характеристик прийняття своєчасних економічних, технологічних та інших господарських рішень для поточного та перспективного розвитку, вимагає визначення пріоритетних напрямів управління формуванням фінансового потенціалу підприємств аграрної сфери на основах фінансового менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність адаптації до вітчизняних ринкових умов розроблених закордонними вченими концепцій і методів фінансового менеджменту визнається й, очевидно, усвідомлюється широким колом науковців та практиків. Особливо актуальним це питання є для аграрної сфери. Теоретичний базис і прикладний інструментарій вирішення питань управління формуванням фінансового потенціалу на основах фінансового менеджменту постійно знаходяться в центрі наукових досліджень учених: О.Є. Гудзь, О.В. Гривківської, М.Я. Дем'яненко, І.М. Заліско, К.А. Пріб, П.Т. Саблука, П.А. Стецюка, Ю.В. Сердюк-Копчекчи та ін. Їхні результати дослідження створили наукові передумови для подальшого наукового пошуку у сфері ефективного механізму фінансового забезпечення та управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств. Разом з тим залишається значна частина проблемних питань, обумовлених постійною динамічною зміною структури та траєкторії розвитку фінансового оточення сільського господарства, орієнтованого на розширення діапазону зовнішнього впливу.

Постановка завдання. Дослідження функціонування підприємств аграрної сфери в сучасних умовах свідчить про їх істотні особливості порівняно з підприємствами інших галузей народного господарства. Розуміти та враховувати ці особливості необхідно для того, щоб у процесі фінансової діяльності не допустити прийняття необачних фінансових рішень, які мажуть негативно позначитися на стимулюванні сільськогосподарських підприємств до капіталовкладень та оновлення матеріального виробництва. Тому, метою нашого дослідження є розробка концептуальної моделі системи управління формуванням фінансового потенціалу підприємств аграрної сфери, важливою умовою якої є формування, розміщення і використання фінансових ресурсів, що забезпечують безперервність руху фінансових потоків за умов мінімізації ризику.

Виклад основного матеріалу. Зростання значущості управління формуванням фінансового потенціалу в економіці пов'язане з двома тенденціями. Перша – математизація економіки, тобто прагнення до опису її законів у модельній формі вимагає точного визначення необхідних параметрів (а вони, як правило, мають вартісну грошову форму). Друга тенденція – використання концепцій і методів фінансового менеджменту на практиці, тобто здійснення фінансових процесів та управління фінансовими ресурсами, що потребує поглибленого вивчення й модельного опису фінансових потоків і пов'язаних з ними фінансових ризиків.

Детальний аналіз теоретичного базису для чіткого розуміння методології сучасного

фінансового управління дозволяє уникнути помилок в розробці стратегічних і тактичних аспектів фінансової діяльності підприємств аграрної сфери, залишаючи поза увагою частину теорій і концепцій фінансового менеджменту і зосередитися лише на тих, які виявляють найбільш суттєвий вплив на систему управління формуванням фінансового потенціалу підприємств аграрної сфери.

В сучасних ринкових умовах визначальним напрямом ефективного управління формуванням фінансового потенціалу підприємств аграрної сфери є вибір джерел фінансових ресурсів з довгостроковим періодом. Фінансування на основі використання власних або позикових джерел фінансових ресурсів має як ряд переваг, так і недоліків. Якщо пріоритетним в фінансуванні є власні джерела, це збільшує параметри фінансової стійкості підприємства, а за низьких дивідендних виплат мінімізує вартість капіталу. На жаль, на практиці власних коштів підприємства, як правило, буває недостатньо, що особливо проявляється під час фінансування капіталомістких проектів. В цьому випадку використовуються довгострокові джерела фінансування (фінансовий лізинг).

Залучення позикових джерел фінансування має ряд переваг. По-перше, залучення позикових джерел змінює не структуру власників, а співвідношення боргових зобов'язань підприємства. По-друге, якщо вартість позикових джерел нижче рівня рентабельності активів, виникає ефект фінансового важеля, що призводить до збільшення віддачі власного капіталу. По-третє, по відношенню до фінансових активів (капітальних вкладень), позикове фінансування може здійснюватися за рахунок банківського кредитування, що є для підприємства оперативним способом залучення фінансових ресурсів. По-четверте, позикові джерела фінансування зменшують податкові зобов'язання підприємства, завдяки чому зростає його ринкова вартість. Однак збільшення частки позикових джерел фінансових ресурсів має свої межі, які визначаються перевищенням витрат на обслуговування боргу над економією податкових виплат. Це пов'язано з тим, що виплата процентів за кредитами, в межах ставки рефінансування, збільшену хоча б на 10%, є обов'язковим елементом включення їх до складу собівартості виробленої продукції.

При управлінні вартістю джерел фінансування пріоритетним напрямом в цьому питанні, на нашу думку, є встановлення оптимізації вартості кредитного портфелю та зниження рівня кредитного ризику, що досягається підвищенням ступеня прозорості фінансових потоків підприємства. Основним аспектом в цьому напрямку є здешевлення вартості позикових джерел фінансових ресурсів, через залучення нових фінансових інструментів (синдиційованого кредитування). Цей вид фінансування передбачає використання підприємством прямого запозичення коштів у синдикату банків, функцією якого є постачання підприємству в межах програми інвестування технологічного обладнання, мінімізація ризику кредитування й зниження вартості кредитних ресурсів.

В сучасному фінансовому менеджменті найбільш широко використання набула теорія Arbitrage Pricing Model (арбітражного ціноутворення або теорія вирівнювання ціни), основи якої сформулював американський економіст С. Рос [11, с. 335–382]. Згідно з моделлю, в умовах рівноваги, забезпечуваних за умови арбітражних стратегій, очікуваний дохід r_i складається з відсотків за внеском без ризику λ_0 і певної кількості економічних чинників (наприклад, темпи приросту регіонального валового внутрішнього продукту, кон'юнктура ринку фінансових ресурсів, рівень інфляції, динаміка відсоткових ставок тощо), які безпосередньо впливають на власні джерела фінансування і виявляються на ринку фінансових ресурсів в цілому, з урахуванням відповідних премій за ризик:

$$r_i = \lambda_0 + \lambda_1 \times b_{i1} + \lambda_2 \times b_{i2} + \dots + \lambda_n \times b_{in}, \quad (1)$$

де $\lambda_1, \dots, \lambda_n$ – премія за ризик вкладання в i -е джерело фінансування; b_{i1}, \dots, b_{in} – чутливість i -го власного джерела фінансування до чинників; n – кількість чинників.

Чим сприятливіше реагує ринок фінансових ресурсів на зміну конкретного економічного чинника, тим більшим може бути в позитивному випадку прибуток. Дохідність

власних джерел фінансування в даному випадку матиме вигляд:

$$r_p = \lambda_0 + \lambda_1 \times b_{p1} + \lambda_2 \times b_{p2} + \dots + \lambda_n \times b_{pn}, \quad (2)$$

де $\lambda_1, \dots, \lambda_n$ – премія за ризик вкладання в портфель власних джерел фінансування; b_{p1}, \dots, b_{pn} – чутливість портфеля джерел фінансування до чинників; n – кількість чинників.

Аксиома теорії арбітражного ціноутворення розроблена за теорією Capital Asset Model Pricing (оцінки дохідності фінансових активів, капітальних вкладень), дослідженням якої займались Дж. Лінтнер, Дж. Моссін та В. Шарп [21, с. 425–442]. Основною гіпотезою моделі САМР є припущення, що ринок фінансових ресурсів намагається досягнути такого стану, в якому всі підприємства при здійсненні фінансових заходів максимізують власну корисність (функцію переваг). Застосування моделі САМР в її оригінальному вигляді ускладнено через загальну нерозвиненість фондового ринку України, складність альтернативних підходів, що вимагає значного масиву обґрунтованих та достовірних статистичних даних динаміки змін вихідних показників. Математичні удосконалення моделі, в практичному її використанні, негативно сприймаються фахівцями.

Відносно переваг підприємств аграрної сфери, робляться достатньо сильні припущення, найголовніше з яких полягає у тому, що, по-перше, всі підприємства оцінюють свої фінансові рішення в межах середньої дохідності та стандартного відхилення, розглядуваного як міра ризику. По-друге, всі підприємства не схильні до ризику. Модель САМР, як стверджують зарубіжні автори, добре зарекомендувала себе в реальних умовах розвинутого ринку фінансових ресурсів. Згідно з цією моделлю вартість власних джерел фінансування розраховується за формулою:

$$k_{vk} = Z + (\overline{k_m} - Z) \times \beta + e, \quad (3)$$

де Z – ставка дохідності безризикових фінансових активів (капітальних вкладень) (для капітальних вкладень в Україні може бути використано ставку за валютними депозитами Ощадбанку; для фінансових активів – за даними фондового ринку); $\overline{k_m}$ – очікуваний показник дохідності в середньому з фондового ринку; $(\overline{k_m} - Z)$ – ринкова премія за ризик; β – показник ризику підприємства ($\beta = 1$ свідчить, що акції даного підприємства мають середній ступінь ризику, який склався на ринку в цілому; $\beta = -0,5$ – ризик дорівнює половині ринкового, але напрям руху залежності доходів підприємства протилежний ринковому); e – показник похибки, що відображає несистематичний ризик залежно від особистих характеристик підприємства (вводиться до формули, оскільки фактичний прибуток досить імовірно буде відрізнятись від прогнозного).

β -коефіцієнт за фінансовими активами (капітальних вкладень) i -го підприємства розраховується як відношення коваріації доходу за його фінансовими активами (капітальними вкладеннями) та ринкового портфеля інвестицій (m) до варіації доходів за ринковим портфелем з урахуванням можливих коливань ставок з безризикових фінансових активів (капітальних вкладень):

$$\overline{\beta} = \frac{\sum_{t=1}^n ((k_i)_t - Z_t - \overline{k_i} + \overline{Z}) \times ((k_m)_t - Z_t - \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n ((k_m)_t - Z_t))}{\sum_{t=1}^n ((k_m)_t - Z_t - \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n ((k_m)_t - Z_t))^2}, \quad (4)$$

де $(k_i)_t$ – дохідність (вартість) фінансових активів (капітальних вкладень) i -го підприємства в періоді t . У розвинутих країнах $\overline{k_m}$ розраховується на основі індексів фондового ринку (наприклад, у США індекси Доу-Джонса та «Стандарт енд Пурс 500»). Українськими

експертами розроблено індекси IPI-U, WOOD-15, ProU-50, ПФТС, КАС-20, що дозволяють оцінити середню ринкову дохідність, причому методика їх розрахунку враховує як світовий досвід, так і вітчизняну специфіку.

Т.Н. Толстих та Є.М. Уланова на основі теоретичних розробок Н. Джонсона [7, с. 432] пропонують базове рівняння моделі ціноутворення на ринку фінансових ресурсів доповнювати ще трьома складовими елементами [6, с. 183; 14, с. 12].

$$\bar{k}_i = Z + (\bar{k}_m - Z) \times \beta + x_1 + x_2 + x_3, \quad (5)$$

де x_1 – додаткова премія за ризик фінансування на малих і середніх підприємствах (її введення обґрунтовується необхідністю компенсації нестабільності доходів з малих і середніх підприємств), який за інших рівних умов є більш ризикованим унаслідок дії ряду відомих економічних чинників; x_2 – додаткова премія за ризик фінансування в закриті підприємство (компенсує для акціонерів ризик блокування капіталу в підприємство, а також невизначеність дивідендних виплат); x_3 – додаткова премія за ризик певної країни для іноземного інвестування (вводиться до розрахунків лише при оцінюванні ставки дисконтування за схемою власних джерел фінансування іноземних інвесторів). Згідно з поширеною практикою експертного визначення поправок x_1 та x_2 вони приймаються в інтервалі приблизно до 5/6 безризикової ставки інвестицій в країні.

Роберт Хомада об'єднав модель САМР із моделлю Модільяні–Міллера з урахуванням податків [18; 19, с. 411–433] стверджуючи, що β -коефіцієнт залежить від співвідношення власних та позикових джерел фінансових ресурсів на підприємстві, яке одночасно характеризує і його фінансову стійкість, і пов'язаний з цим фінансовий ризик [5, с. 379; 7, с. 433]. Крім того, Т. Конин, М. Тамаркін поширили висновки Роберта Хамади й на ризикову заборгованість [17, с. 54–58].

Вартість власних джерел фінансових ресурсів можна також одержати за допомогою моделі САМР, де за β -коефіцієнт власних джерел фінансових ресурсів береться значення ризику активів з урахуванням податків і структури джерел фінансування в термінах коефіцієнта β -актив (згідно з моделлю структури капіталу Модільяні–Міллера):

$$\beta_{\text{влас. капітал}} = \beta_{\text{активи}} + \frac{V_p \times (1 - P)}{V_E} \times (\beta_{\text{активи}} - \beta_{\text{поз. капітал}}), \quad (6)$$

де $\beta_{\text{активи}}$ – показник чутливості доходів активів підприємства і доходів ринкового портфеля; V_E – облікова оцінка власного капіталу; V_p – позикові джерела фінансування; P – ставка податку на прибуток.

Аналізуючи ці моделі рівнянь, необхідно мати на увазі, що при зміні співвідношення «борг – власні джерела фінансування» значення β -коефіцієнта всіх активів підприємства не змінюється. За умови, що значення β -коефіцієнта боргу також не змінюється, збільшення співвідношення «борг – власні джерела фінансування» призводить до відповідного зростання β -коефіцієнта власних джерел фінансових ресурсів, і навпаки (пояснюється тим, що прибуток підприємства після сплати податків стає менш схильним до коливань).

Нами запропоновано у базовому рівнянні моделі САМР при визначенні ринкової премії за ризик брати показник середньої ринкової дохідності фінансових активів (капітальних вкладень) не тільки очікувану дохідність у середньому на фондовому ринку, а й середню по галузі сільського господарства річну рентабельність операційних витрат сільськогосподарських підприємств (відношення фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування до сумарних операційних витрат), що розраховується за даними останнього кварталу або року. При номенклатурі фінансових ресурсів (для певного виду діяльності, виробництва продукції), куди інвестуються кошти, з невираженим критичним фінансовим ресурсом (на який припадає підвищена частка собівартості), β -коефіцієнт визначатиметься за формулою:

$$\bar{\beta} = \frac{\sum_{t=1}^n ((I_p)_t - \bar{I}_p) \times (i_t - \bar{i})}{\sum_{t=1}^n (i_t - \bar{i})^2}, \quad (7)$$

де $(I_p)_t$ – індекси зміни цін на продукцію галузі сільського господарства, в яку передбачається інвестувати за окремими місяцями (квартали тощо); n – ретроспективного періоду ($t = 1, 2 \dots n$); i_t – індекс інфляції за відповідні проміжки часу t ; \bar{I}_p та \bar{i} – відповідно середні за місяць (квартал тощо) індекси зміни цін на продукцію галузі сільського господарства, в яку передбачається інвестувати та інфляція (протягом усього ретроспективного періоду).

Якщо серед номенклатури фінансових ресурсів підприємств аграрної сфери, куди вкладаються кошти, присутній явно виражений критичний фінансовий ресурс, то у запропонованій нами моделі замість індексу загального рівня інфляції використовувати індекс цін на критичний фінансовий ресурс. Модифіковану модель доцільно застосовувати у випадках, коли в ретроспективному періоді ринкова премія за ризик фінансування, відображена за даними фондового ринку, виявляється від'ємною (або є підстави вважати, що вона занижена внаслідок заниженості даних для розрахунку показника \bar{k}_m).

Концепція взаємозв'язку (компромісу) між рівнем ризику та дохідністю запропоновану Френком Найтом [9, с. 147] має принципове значення в системі управління формуванням фінансового потенціалу підприємств аграрної сфери. Її аксіома зводиться до того, що отримання доходу на вкладені джерела фінансування завжди асоціюється з певним ризиком. Між дохідністю та ризиком постійно існує прямо пропорційна залежність: чим вища очікувана інвестором дохідність вкладених джерел фінансування, тим вищий рівень ризику її неотримання. І навпаки – нижчому рівню дохідності завжди відповідає нижчий рівень ризику. Це зумовлює необхідність постійного знаходження компромісного фінансового рішення як необхідність враховувати дохідність або вартість найкращого з можливих варіантів джерел фінансування, і як базу для порівняння при вирішенні питання про доцільність капітальних вкладень.

При такому методичному підході аспект теорії зводиться до вибору альтернативного варіанту кредитування підприємств аграрної сфери на основі встановленої величини дохідності капітальних вкладень. Очевидно, що потенціальні можливості отримання певного рівня дохідності не є гарантією отримання саме такого фінансового результату. Крім того, вищий за рівнем дохідності варіант фінансування не завжди відповідає економічним інтересам підприємства та його власників.

Фінансові ресурси інакше, ніж інші активи, проявляють себе в якості джерела доходів. Для реалізації цієї функції їх необхідно відособити й відокремити від інших економічних ресурсів сільськогосподарського підприємства та перетворити в інвестиційний ресурс. Це може відбуватися шляхом передачі за умов платності тимчасово вільних коштів підприємства іншим суб'єктам господарювання. Зокрема, розміщення їх на поточних розрахункових та валютних рахунках у банках; придбання пайових та боргових зобов'язань, емітованими іншими суб'єктами господарювання тощо. Формою плати за користування цими коштами виступає відсоток. Для підприємства останній є доходом, отримання якого забезпечують фінансові ресурси. Їх формування як інвестиційного ресурсу вирішує завдання диверсифікації капітальних вкладень; акумуляції фінансових ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності та реалізації фінансової стратегії; продовження своєї присутності на ринку та стійкого фінансового розвитку сільськогосподарського підприємства.

Крім того, формування фінансових ресурсів взаємопов'язане з трансформаційною властивістю фінансових ресурсів, яка у фінансовій моделі підприємства реалізується через рух фінансових потоків. У такий спосіб здійснюється безпосередній взаємозв'язок між фінансовими та іншими видами економічних ресурсів підприємства. Ми поділяємо думку

Г.М. Азеренкової та С.В. Большакова, що «фінансовий потік виступає перетвореною формою існування економічної категорії – гроші та фінансової категорії – фінансові ресурси» при цьому «разом з грошовими коштами має місце рух фінансових ресурсів» [1, с. 8; 4, с. 258]. Крім того, Ю.М. Правик зазначає, що фінансові ресурси, які є в розпорядженні сьогодні, коштують більше, ніж фінансові ресурси, які отримані через деякий проміжок часу. Їх вартість змінюється з урахуванням норми прибутку, в якості якого виступає норма позикового відсотка, або сума доходу від використання грошей на ринку фінансових ресурсів [10, с. 77].

З такого розуміння, на нашу думку, фінансові потоки є наслідком формування фінансових ресурсів, а їх чисте прирісне значення створює результат цих процесів, через оцінку зміни вартості грошей у часі.

Інтерпретація трансформаційної властивості фінансових ресурсів на ринку фінансових ресурсів найбільш повно знайшла своє відображення в концепції ліквідності. У науковій літературі розглядається кілька видів ліквідності: а) запланованих об'єктів фінансування; б) окремого активу; в) оборотних активів та г) кумулятивного балансу підприємства.

На зміну вартості грошової одиниці впливають такі фактори, як інфляція, ризик та зміна рівня ліквідності оцінюваних активів. Останній фактор – ліквідність запланованих об'єктів інвестування забезпечує потенційну можливість швидкого реінвестування джерел фінансових ресурсів у випадку зміни кон'юнктури ринку фінансових ресурсів. Крім того, цей вид ліквідності пов'язаний з вибором альтернативних об'єктів фінансування, які забезпечують різний рівень ефективності фінансових операцій. Стосовно інших видів ліквідності, на думку І.О. Бланка, мова йде про безальтернативні варіанти її об'єктів [2, с. 181]. В даному випадку постає проблема оцінки ліквідності, що відповідно положень ризик-менеджменту, виключає можливість самої оцінки з причин відсутності бази для порівняння.

Проте використання словосполучення «реальна ринкова вартість» досить поширене при визначенні економічного змісту ліквідності активу. Остання трактується як його «здатність в короткий період часу бути реалізованим з найменшими втратами реальної ринкової вартості» [3, с.19]. Ми поділяємо думку Г.А. Семенова, В.З. Бугай, які вважають, що «незалежно від того, в якому сенсі розуміється ліквідність, передбачається, що вартість грошової одиниці, в яку трансформується актив, є обґрунтованою, розумною» [12, с.78].

В.В Ковальов інтерпретуючи ліквідність активів, виділяє дві їх ознаки: а) здатність трансформуватися в грошові кошти та б) здатність трансформуватися в грошові кошти у ході передбаченого виробничого процесу. Трактуючи активу як елемента виробничого ланцюжка

(...⇒ грошові кошти ⇒ виробничі запаси ⇒ незавершене виробництво ⇒ готова продукція ⇒
дебіторська заборгованість ⇒ грошові кошти ⇒...)

є основою для характеристики ефективності управління оборотними засобами. В цьому випадку термін «ліквідний» закріплюється саме за оборотними коштами [13, с.303-304]. Показники ліквідності, що розраховуються в фінансовому аналізі, базуються на вартісному вимірі оборотних активів і пов'язані з оцінкою поточної платоспроможності підприємства.

Визначення ліквідності балансу підприємства передбачає оцінку взаємозв'язку між обсягами окремих елементів його активу та пасиву. В процесі цих аналітичних операцій встановлюється відповідність між фінансовими ресурсами та джерелами фінансування. Таким чином, аналіз концепції ліквідності показує, що вона має безпосереднє відношення до системи управління формуванням фінансового потенціалу підприємств аграрної сфери. Тому ми вважаємо, що саме рівень ліквідності активів виступає визначальною ознакою віднесення їх до складу фінансових ресурсів.

Застосування розглянутих теорій та концепцій фінансового менеджменту та їх інтеграція в систему управління формуванням фінансового потенціалу підприємств аграрної сфери представлена на рис. 1. Кожна з концепцій фінансового менеджменту використовується в процесі обґрунтування та ухвалення фінансових рішень щодо формування, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємств аграрної сфери,

постійного зростання власних джерел фінансування, максимізації благополуччя власників підприємства та забезпечення зростання фінансового потенціалу. З цією метою нами запропоновано концептуальна модель системи управління формуванням фінансового потенціалу підприємств аграрної сфери, яка базується на:

– встановленні пріоритетів та альтернативних напрямів використання фінансових ресурсів, адекватних фінансовій стратегії та поточним потребам підприємства;

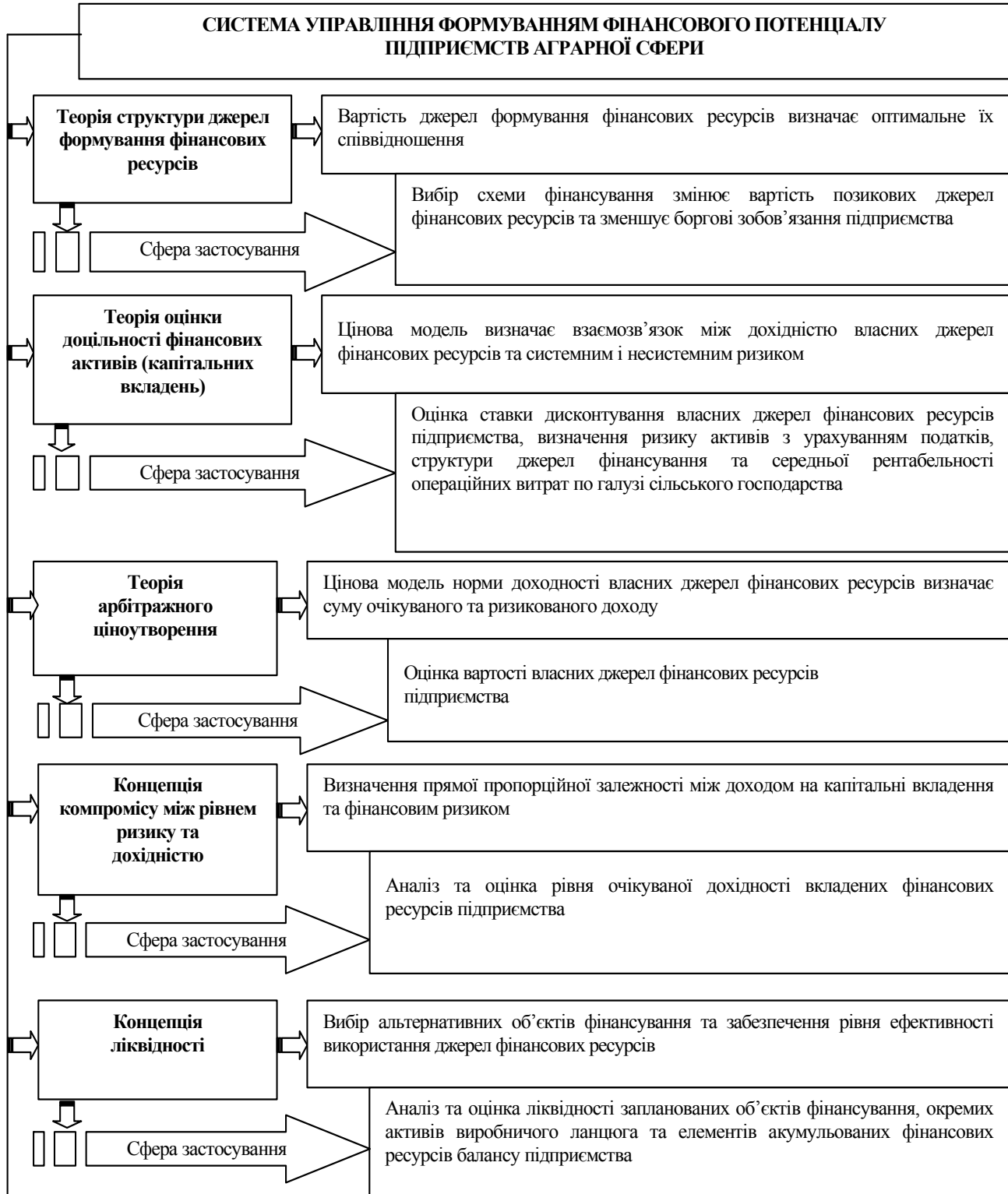


Рис. 1. Концептуальна модель системи управління формуванням фінансового потенціалу підприємств аграрної сфери (удосконалення автора на основі [9, с. 147; 11, с. 368; 13, с. 303; 20, с. 266; 21, с. 433])

- прогнозуванні фінансових потоків, які генерують об'єкти розміщення фінансових ресурсів;
- визначенні можливих та доступних джерел фінансових ресурсів, оптимізації їх структури за критерієм мінімізації середньозваженої вартості та рівнів фінансових ризиків;
- виборі кращої з можливих альтернатив при певних, встановлених підприємством, ресурсних та часових обмеженнях і нормативах. Такими нормативами та обмеженнями є: а) максимальний обсяг фінансових ресурсів, що може бути використаний для досягнення запланованих результатів; б) період часу, протягом якого необхідно досягти запланованих результатів; в) мінімальний обсяг доходу (прибутку), який необхідно отримати; г) мінімальний рівень витрат; д) найбільший рівень доходності (рентабельності) або найменший рівень фінансових ризиків, пов'язаних з оцінюваними альтернативами.

Висновки. Як показує практика, застосування домінуючих у централізованій економіці методів фінансового управління не завжди забезпечує адекватні нинішнім економічним умовам результати, а інколи негативно на них відображається та гальмує подальший розвиток суб'єктів господарювання. Очевидно, що тут має вплив негативна дія комплексу внутрішніх та зовнішніх чинників. Однак невідповідність сформованої багатьма підприємствами системи фінансування сучасним умовам господарювання не викликає сумніву. Тому створення системи управління формуванням фінансового потенціалу підприємств аграрної сфери повинне мати свою внутрішню логіку, яка зумовлює послідовне здійснення певних процедур та етапів: визначення цільових параметрів фінансового потенціалу; розробка фінансової політики; визначення технології, методів та прийомів розробки і ухвалення фінансових рішень у сфері формування, розміщення та використання фінансових ресурсів; розробка та прийняття нормативних документів із визначенням регламенту і процедур прийняття, реалізації та коригування рішень щодо формування фінансового потенціалу; розробка та впровадження системи планування фінансового потенціалу; організація фінансового контролю і моніторингу у відповідності з потребами кожної із функціональних сфер управління аграрних підприємств.

Список використаних джерел

1. Азаренкова Г.М. Напрямки дослідження потокових процесів у русі фінансових ресурсів різних економічних агентів / Г.М. Азаренкова // Зб. наук. праць III Міжнародної науково-практ. конф. «Стан і проблеми трансформації фінансів та економіки регіонів у перехідний період». – Чернівці : Букрек, 2005. – Ч.І. – С. 6–8.
2. Бланк И.А. Управление активами / И.А. Бланк. – М. : Изд-во «Омега-Л»: ООО «Эльга», 2000. – 720 с.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И.А. Бланк. – К. : Изд-во «Ника-Центр», 1999. – 527 с.
4. Большаков С.В. Финансы предприятий: теория и практика : учебник / С.В. Большаков. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 617 с.
5. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: Полный курс : в 2 т. Т. 1 / Ю. Бригхем, Л. Гапенский ; [пер. с англ. ; под ред. В.В. Ковалева]. – СПб. , 2000. – 450 с.
6. Вайдайцева С.В. Оценка бизнеса и управления стоимостью предприятия : учеб. пособие для вузов / С.В. Вайдайцева. – М., 2001. – 322 с.
7. Вилинский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика : учеб. пособие / П.Л. Вилинский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М., 2002. – 578 с.
8. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий) : [учеб.] / В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев. – М. : Велби, Проспект, 2006. – 352 с.
9. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт ; [пер.с англ.]. – М. : Дело, 2003. – 360 с.
10. Правик Ю.М. Інвестиційний менеджмент : навч. посібник / Ю.М. Правик. – К. : Знання, 2007. – 431 с.

11. Росс С.А. Основы корпоративных финансов / С.А. Росс, Р.В. Вестерфилд, В.Д. Джордан. – М. : Лаборатория Базовых Знаний, 2000. – 718 с.
 12. Фінансове планування і управління на підприємствах : навчальний посібник / [Г.А. Семенов, В.З. Бугай, А.Г. Семенов, А.В. Бугай]. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 432 с.
 13. Стецюк П.А. Теорія і практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств : монографія / П.А. Стецюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 386 с.
 14. Толстых Т.Н. Оценка риска инвестирования с учетом специфики предприятия и региональных особенностей / Т.Н. Толстых, Е.М. Уланова // Фінанси України. – 2011. – № 10. – С. 11–14.
 15. Черваньов Д.М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств : навч. посіб. / Д.М. Черваньов. – К., 2003. – 588 с.
 16. Федосов В.М. Теорія фінансів : підручник / В.М. Федосов. – К. : Вид-во Центр навчальної літератури, 2010. – 789 с.
 17. Conine T., Tamarkin M. Divisional Cost of Capital Estimation: Adjusting for Leverage. *Financial Management*. 1985. Spring. P. 54–58.
 18. Inventas vitam juvat excoluisse per artes. URL: <http://www.chg.ru/Newspaper/393/article6.html>.
 19. Miller M., Modigliani F. Dividend policy, Groth and the Valuation of Shares. *Journal of Business*. 1991. October. P. 411–433.
 20. Modigliani F., Miller M. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. *American Economic Review*. 1958. Vol. 48. P. 261–297.
 21. Sharpe W.F. Capital Asset Prices: A Theory of Market Eguilibrium under Conditions of Risk. *Jornal of Finance*. 1964. Vol.3. P. 425–442.
-

ТУРИЛО А. А.

к. е. н., доцент
ДВНЗ "Криворізький національний університет"

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ І КЛАСИФІКАЦІЇ ПРОЦЕСУ АДАПТАЦІЇ

В статті розглянуті питання теоретико-методичних аспектів вимірювання та класифікації адаптації на різних рівнях, у тому числі адаптації на рівні суб'єктів господарювання. Визначено схему формування і визначення функцій органу управління процесом адаптації. Розроблено методологічні основи вимірювання процесу адаптації на підприємстві.

Ключові слова: адаптація, процес адаптації, оцінка адаптації, класифікація процесу адаптації.

ТУРИЛО А. А.

к. э. н., доцент
ГВУЗ «Криворожский национальный университет»

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ И КЛАССИФИКАЦИИ ПРОЦЕССА АДАПТАЦИИ

В статье рассмотрен вопрос теоретико-методических аспектов измерения и классификации адаптации на разных уровнях, в том числе адаптации на уровне субъектов хозяйствования. Определена схема формирования и определения функций органа управления процессом адаптации. Разработаны методологические основы измерения процесса адаптации на предприятии.

Ключевые слова: адаптация, процесс адаптации, оценка адаптации, классификация процесса адаптации.

TURYLO A. A.

candidate of economic sciences, associate professor
SHEE National University in Kryvy Rih

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT AND CLASSIFICATION OF ADAPTATION PROCESS

In the article the question of theoretical and methodological aspects of measuring classification adaptation at different levels is considered, including at the level of adaptation entities. A scheme of formation and roles of the governing body of the adaptation process. The methodological basis of measurement of the adaptation process in the enterprise.

Keywords: adaptation, the process of adaptation, adaptation assessment, classification of the adaptation process.

nvo.alta@gmail.com

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Весь хід розвитку ринкових відносин у світовому господарстві вказує на зростаючу актуальність і значимість такого економічного явища в економічному розвитку суспільства, як адаптація.

Адаптація стає невід'ємною частиною стабільного функціонування різних видів суб'єктів господарювання і здійснюється в більшому або меншому ступені на всіх рівнях господарювання. В даній роботі зроблено спробу дослідити процес адаптації на рівні підприємства (корпорації). Однак запропоновані в роботі теоретико-методичні підходи стосовно оцінювання і класифікації адаптації можуть бути використані у якості основи для різних суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, де започатковано розв'язання даної проблеми. В загальному вигляді під адаптацією підприємства розуміється його пристосування до мінливих умов зовнішнього середовища [1–8 тощо].

Формулювання цілей статті. В роботі будуть запропоновані підходи до вимірювання та класифікації процесу адаптації та основні аспекти управління таким процесом.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На наш погляд, процес адаптації в рамках підприємства буде більш ефективним і гнучким, якщо буде під контролем і управлінням спеціального органу, а саме органу управління процесом адаптації на підприємстві (ОУПАП). Цей орган повинен бути сформований в загальній структурі апарату управління підприємством. В його склад повинні входити фахівці з маркетингу, організаційно-технічного і економічного розвитку підприємства.

Важливою функцією органу управління процесом адаптації на підприємстві є врахування і постійне підвищення в поточному і стратегічному планах соціально-економічного розвитку підприємства системних підходів до його адаптації.

Треба також відзначити, що процес адаптації підприємства може здійснюватися не тільки під впливом чинників зовнішнього середовища, а це важлива особливість даного процесу. Бувають ситуації, коли зовнішнє середовище, кон'юнктура ринку певний період є більш-менш стабільними. Однак бажання власника (власників) підприємства, його вищого менеджменту в період стабільного зовнішнього середовища можуть змінити цілі, завдання, функції і результати діяльності підприємства, що буде вимагати змін і в процесі його адаптації. Тобто внутрішні зміни і різнобічне оновлення підприємства (від технічних аспектів до економічних відносин) можуть виступати самостійним чинником в процесі адаптації підприємства, тому що чим вище рівень адаптації підприємства, при інших рівних умовах, тим вище рівень конкурентоспроможності і більші кінцеві економічні результати підприємства.

Розглянуті вище аспекти представлені на рис. 1.

Аналіз і планування адаптації базується на певній оцінці даного процесу (кількісній і якісній). Оцінка адаптації включає в себе використання системи показників і критеріїв. Адаптація, на наш погляд, потребує визначення методології її оцінки. З цього приводу вважаємо, що методологія оцінки адаптації для будь-якого рівня господарювання і будь-якого виду суб'єкта господарювання визначається, виходячи із генезису і сутності даного процесу.

Адаптація – це процес, а процес – це динаміка, перетворення в часі і просторі.

Отже, категорія «адаптація» характеризує динаміку і повинна відображатися в кількісному вимірюванні динамічною величиною, динамічними показниками.

Серед показників, що відображають динамічність явища, а в нашому випадку динаміку процесу адаптації важливе місце займають індекси. Індексний метод вимірювання процесу адаптації може характеризувати це явище як з інтегральних позицій, так і з позицій розкриття окремих його аспектів.

На рис. 2 відображено методологічні підходи до оцінки процесу адаптації на різних рівнях господарювання.

Оцінка процесу адаптації підприємства включає в себе два методи його вимірювання:

оцінка адаптації підприємства на основі порівняння у власному розвитку;

оцінка адаптації підприємства на основі порівняння з розвитком конкурентів.

Процес визначення показників адаптації підприємства включає в себе два етапи:

1) визначення основних індикаторів адаптивності підприємства;

2) розрахунок показників адаптації підприємства.

До індикаторів адаптації підприємства відносимо ті основні показники, що пов'язані зі змінами в зовнішньому (ринковому) середовищі. До таких індикаторів можна віднести: якість товару (продукції), рівень ціни, обсяг реалізації продукції, частку ринку, співвідношення прибутку і обсягів реалізації, рівень стабільності стратегічних ринків (рівень стабільності клієнтів) тощо.

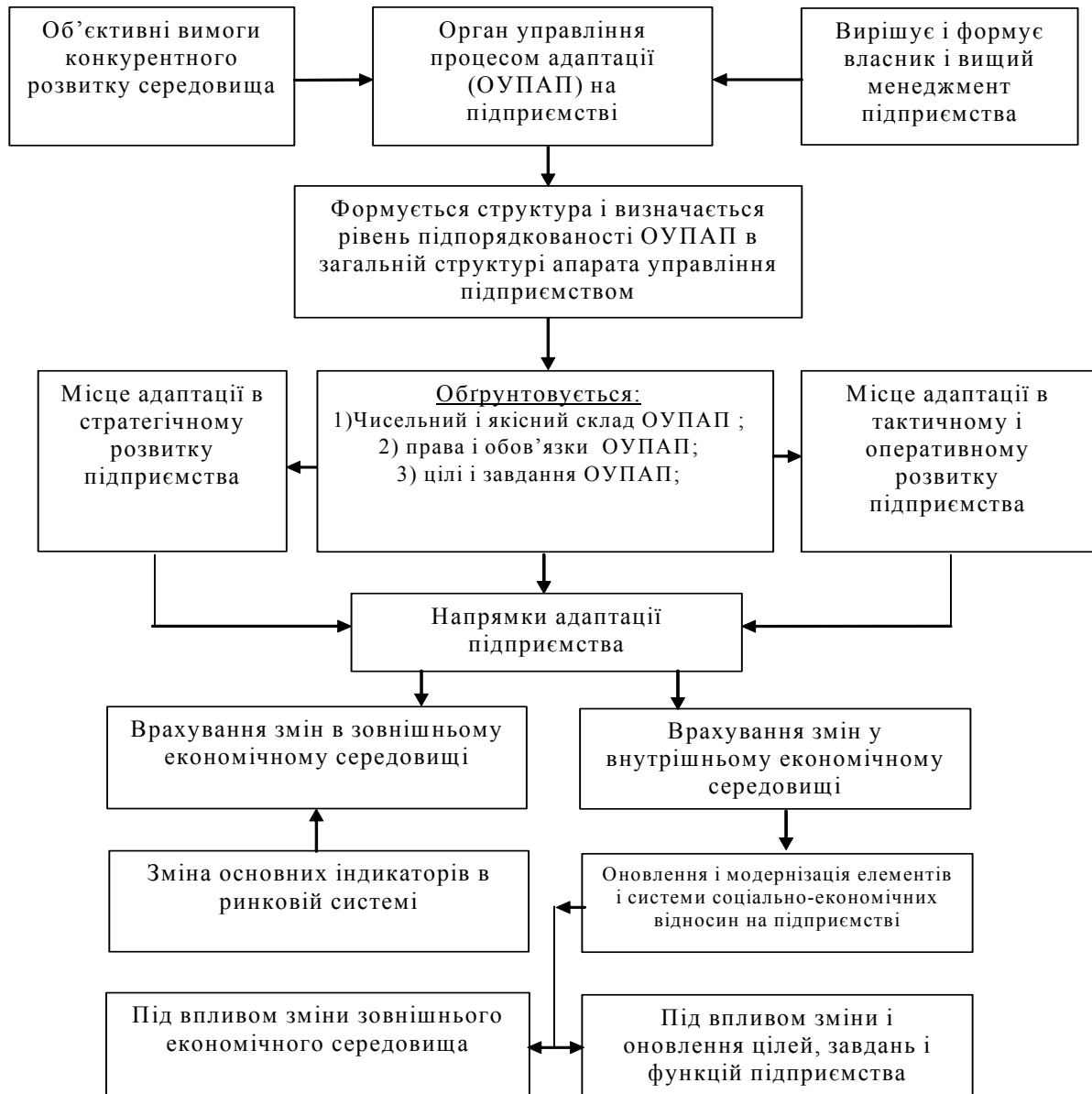


Рис. 1. Формування і визначення функцій органу управління процесом організації на підприємстві

Далі на базі індикаторів, формуються показники адаптації підприємства на базі власного розвитку і у порівнянні з конкурентом. Показники адаптації підприємства на базі власного розвитку розраховуються наступним чином (загальний і конкретизований вигляд):

$$P_{ad} = I_{\Pi i} = \frac{\Pi_{it}}{\Pi_{i(t-1)}}, \quad (1)$$

$$P_{ad} = I_{як.нр} = \frac{P_{як.нр.t}}{P_{як.нр.(t-1)}}, \quad (2)$$

$$P_{ad} = I_{\psi} = \frac{\psi_{нр.t}}{\psi_{нр.(t-1)}}, \quad (3)$$

$$P_{ad} = I_{Q_p} = \frac{Q_{pt}}{Q_{p(t-1)}}, \quad (4)$$

$$P_{ad} = I_{\psi.p} = \frac{\psi.p.\Pi_t}{\psi.p.\Pi_{(t-1)}}, \quad (5)$$



Рис. 2. Методологічні основи вимірювання процесу адаптації

$$I_{ад} = I_{\Pi/Q_p} = \frac{(\Pi/Q_p)_t}{(\Pi/Q_p)_{(t-1)}}, \quad (6)$$

$$I_{ад} = I_{RSCP} = \frac{RSCP_t}{RSCP_{(t-1)}}, \quad (7)$$

де $I_{ад}$ – показник адаптації підприємства;

I_{Π_i} – індекс за показником діяльності підприємства i -го виду;

$\Pi_i, \Pi_{(t-1)}$ – показник діяльності підприємства i -го виду відповідно в t і $(t-1)$ періодах;

$I_{як.пр}$ – індекс якості продукції;

I_c – індекс ціни продукції;

I_{Q_p} – індекс обсягу реалізації продукції;

$I_{ч.р.}$ – індекс частки ринку (за одним видом продукції чи в цілому за всіма видами продукції підприємства);

I_{Π/Q_p} – індекс відношення прибутку до обсягу реалізації продукції;

I_{RSCP} – індекс стабільності стратегічних ринків;

$R_{як.пр.t}, R_{як.пр.(t-1)}$ – рівень якості продукції відповідно в t і $(t-1)$ періодах;

$\Pi_{пр.t}, \Pi_{пр.(t-1)}$ – ціна продукції відповідно в t і $(t-1)$ періодах;

$Q_{р.t}, Q_{р.(t-1)}$ – обсяг реалізації продукції відповідно в t і $(t-1)$ періодах;

$ЧРП_t, ЧРП_{(t-1)}$ – частка ринку відповідно в t і $(t-1)$ періодах;

$\Pi/Q_{р.t}, \Pi/Q_{р.(t-1)}$ – відношення прибутку до обсягу реалізації продукції відповідно в t і $(t-1)$ періодах;

$RSCP_t, RSCP_{(t-1)}$ – рівень стабільності стратегічних ринків відповідно в t і $(t-1)$ періодах.

Вимірювання адаптації підприємства на основі порівняння з розвитком конкурента у

загальному вигляді здійснюється через наступний індекс:

$$P_{ад.кон.} = I_{кон} = \frac{\left(\frac{P_n}{P_{кон}} \right)_t}{\left(\frac{P_n}{P_{кон}} \right)_{(t-1)}}, \quad (8)$$

де $P_{ад.кон}$ – показник адаптації підприємства, розрахований на основі порівняння з розвитком підприємства-конкурента;

$I_{кон}$ – індекс, що відображає рівень адаптації підприємства через порівняння розвитку підприємства, що досліджується з підприємством-конкурентом;

$P_{n,t}$, $P_{n,(t-1)}$ – певний показник діяльності підприємства, що досліджується відповідно в t і $(t-1)$ періодах;

$P_{кон,t}$, $P_{кон,(t-1)}$ – певний показник діяльності підприємства-конкурента, що досліджується відповідно в t і $(t-1)$ періодах;

Система показників оцінки адаптації підприємства представлена на рис. 3.

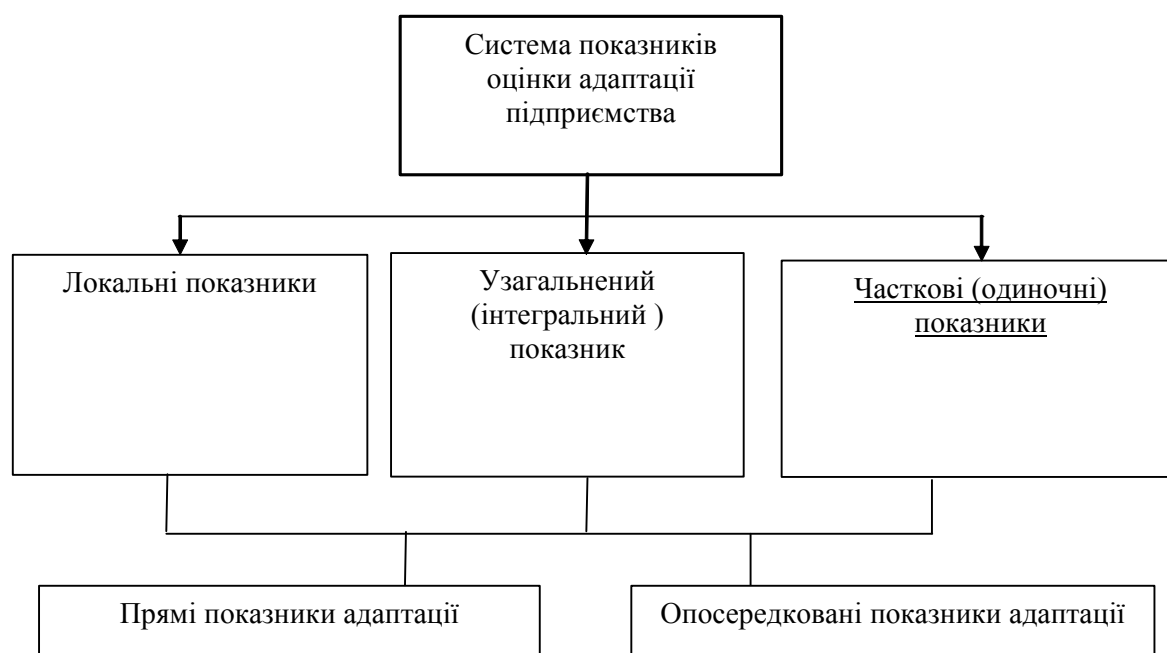


Рис. 3. Система показників оцінки адаптації підприємства

На наш погляд, в основу узагальнюючого показника адаптації підприємства доцільно покласти рівень конкурентоспроможності підприємства.

У такому випадку узагальнюючі показники адаптації підприємства за двома методами розрахунку приймуть вигляд:

на базі власного розвитку підприємства:

$$P_{ад.уз.} = I_{уз.ад} = \frac{P_{кон.п.t}}{P_{кон.п.(t-1)}}, \quad (9)$$

де $P_{ад.уз.}$ – узагальнюючий показник адаптації підприємства;

$I_{уз.}$ – узагальнюючий індекс адаптації підприємства розрахований на базі показника його конкурентоспроможності;

$P_{кон.п.t}$, $P_{кон.п.(t-1)}$ – рівень конкурентоспроможності підприємства відповідно в t і $(t-1)$ періодах;

на базі розвитку підприємства-конкурента:

$$P_{ад.уз.кон} = I_{уз.ад.кон} = \frac{(P_{кон.п.t} / P'_{кон.п.t})}{(P_{кон.п.(t-1)} / P'_{кон.п.(t-1)})}, \quad (10)$$

де $\Pi_{ад.уз.кон}$ – узагальнюючий показник адаптації підприємства, розрахований по відношенню до підприємства-конкурента;

$I_{уз.ад.кон}$ – узагальнюючий індекс адаптації підприємства-конкурента, розрахований по відношенню до підприємства-конкурента на базі показника його конкурентоспроможності;

$P_{кон.н.т}, P_{кон.н.(t-1)}$ – рівень конкурентоспроможності підприємства, що досліджується відповідно в t і $(t-1)$ періодах;

$P'_{кон.н.т}, P'_{кон.н.(t-1)}$ – рівень конкурентоспроможності підприємства, що виступає в якості конкурента відповідно в t і $(t-1)$ періодах.

Виходячи із показників, наведених у формулах (9) і (10), визначаються узагальнюючі (інтегральні) критерії адаптації підприємства:

1) на базі власного розвитку підприємства:

$$\Pi_{ад.уз.} = I_{уз.ад} = \frac{P_{кон.н.т}}{P_{кон.н.(t-1)}} > 1, \quad (11)$$

2) на базі розвитку підприємства-конкурента:

$$\Pi_{ад.уз.кон} = I_{уз.ад.кон} = \frac{(P_{кон.н.т} / P'_{кон.н.т})}{(P_{кон.н.(t-1)} / P'_{кон.н.(t-1)})} > 1. \quad (12)$$

Якщо вимог критеріїв, наведених у формулах (10) і (11), дотримуються, це означає що процес адаптації на підприємстві має місце. У випадках, коли $I_{уз.ад} \leq 1$ і $I_{уз.ад.кон} \leq 1$ процес адаптації в періоді, що досліджується, був відсутній (разом з тим за локальними чи частковими показникам ознаки адаптаційного процесу можуть бути). Саме це визначає роль часткових і локальних показників в загальному дослідженні процесу адаптації на підприємстві.

Критерії адаптації підприємства на базі локальних і часткових критеріальних показників в кожному конкретному випадку вимагають свого окремого обґрунтування.

Показники адаптації підприємства умовно можна поділити на прямі та опосередковані (рис. 3).

Прямі показники адаптації підприємства пов'язані безпосередньо з основними індикаторами зовнішнього (ринкового) середовища. Опосередковані показники не пов'язані безпосередньо з основними індикаторами зовнішнього (ринкового) середовища.

На рис. 4 представлено основні опосередковані показники адаптації підприємства

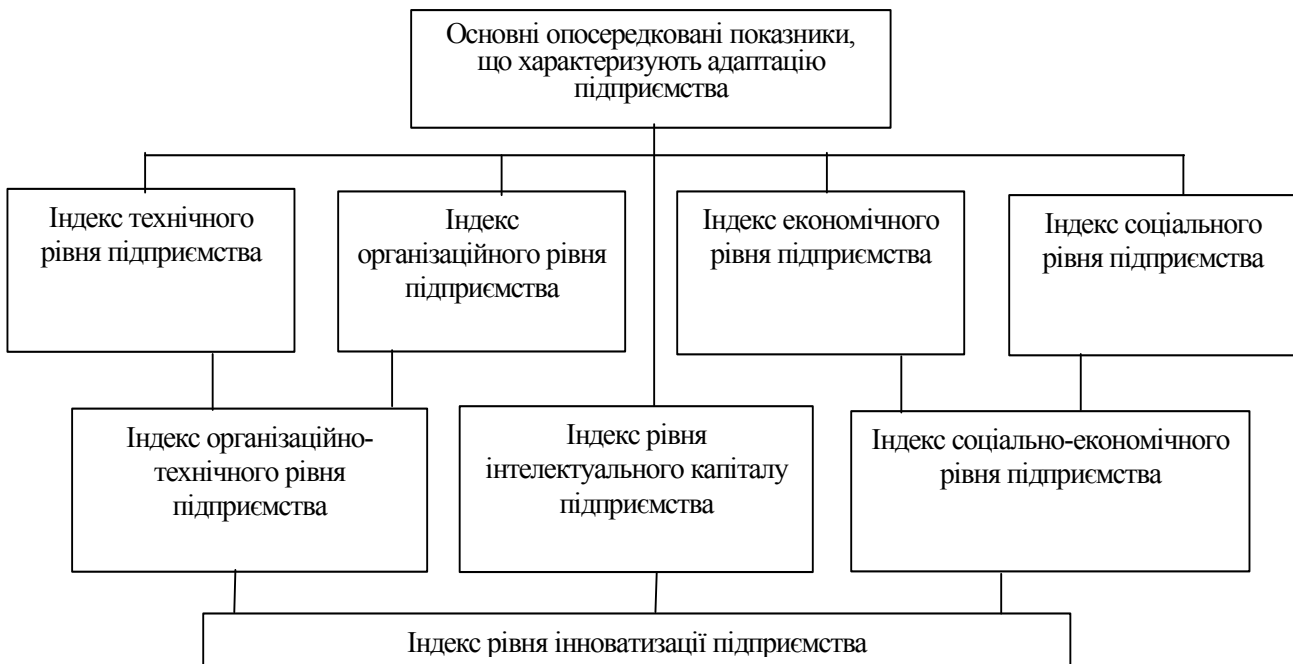


Рис. 4. Основні опосередковані показники, що характеризують адаптацію підприємства

На рис. 5 і 6 представлені основні соціально-економічні цільові показники і критерії адаптації підприємства.



Рис. 5. Цільові показники адаптації підприємства в основу яких покладено економічну і соціальну ефективність: $I_{ек.еф.}$ – індекс економічної ефективності підприємства; $I_{соц.еф.}$ – індекс економічної ефективності; I_R – індекс рентабельності підприємства; $I_{соц.ст}$ – індекс інтегрального показника соціальних стандартів на підприємстві



Рис. 6. Цільові критерії адаптації підприємства, в основу яких покладено основні економічні результати діяльності підприємства: I_n – індекс зростання прибутку підприємства; $I_{РВП}$ – індекс зростання ринкової вартості підприємства

Висновки з даного дослідження. Таким чином, представлені в даній роботі технічно-методичні підходи до оцінювання адаптації підприємства дозволять більш глибоко і ґрунтовно досліджувати і управляти даним процесом на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Костирко Л.А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства / Л.А. Костирко. – Х. : Фактор, 2008. – 336 с.
 2. Демінг У. Едвард. Новая экономика / Едвард Демінг У. – М. : Эксмо, 2006. – 208 с.
 3. Милль Дж. С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии / Дж. С.Милль. – М. : Прогресс, 1990. – 352 с.
 4. Маршал А. Принципы экономической науки : Т. 2 / А. Маршал. – М. : Прогресс, 1993. – 351 с.
 5. Пигу А. Экономическая теория благосостояния : Т. 1 / А. Пигу. – М. : Прогресс, 1985. – 512 с.
 6. Гранатуров В.М. Ризики підприємницької діяльності. Проблеми аналізу / В.М. Гранатуров, О.Б. Шевчук. – К. : Зв'язок, 2000. – 152 с.
 7. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
 8. Штайнхофф Д. Основы управления малым бизнесом / Д. Штайнхофф, Д. Берджес ; [пер. с англ.]. – М. : Издательства БИНОМ, 1997. – 496 с.
 9. Robert N. Charette Application Strategies for Risk Analysis. New York, Multiscience Press, Inc., 1990. 571 p.
 10. New Webster's Dictionary and Thesaurus. New York, Lexicon Publications, Inc. Danbery. CT, 1993. 1149 p.
-

БУРЯК П. Ю.

д. е. н., професор
Львівська державна фінансова академія

КУЛИНИЧ Х. В.

аспірант
Львівська державна фінансова академія

ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ ТА СУТНІСТЬ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Метою статті є дослідження історичного аспекту та теоретичний аналіз поняття «податкове навантаження». У статті досліджено сутність податкового тягаря як економічної категорії, розглянуто кількісну та якісну характеристики. Розкрито ефекти впливу податків для фізичних та юридичних осіб, економіки й суспільства в цілому. Доведено необхідність розглядати податкове навантаження підприємства, оскільки податки, які накладаються на суб'єкта господарювання, впливають на сприятливість інвестиційного клімату, розвиток національного виробництва та суспільний добробут держави. Теоретичний аналіз проведено в межах теорії оптимального оподаткування. Обґрунтовано власне бачення поняття «податкове навантаження» на основі систематизації існуючих наукових поглядів іноземних та вітчизняних авторів щодо даної проблематики.

Ключові слова: ефект впливу, податкове навантаження, перекладання податків, соціально-економічний розвиток.

БУРЯК П. Ю.

д. э. н., профессор
Львовская государственная финансовая академия

КУЛИНИЧ Х. В.

аспірант
Львовская государственная финансовая академия

ІСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ И СУЩНОСТЬ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

Целью статьи является исследование исторического аспекта и теоретический анализ понятия «налоговая нагрузка». В статье исследована сущность налоговой нагрузки как экономической категории, рассмотрены количественная и качественная характеристики. Раскрыты эффекты влияния налогов для физических и юридических лиц, экономики и общества в целом. Доказана необходимость рассматривать налоговую нагрузку предприятия, поскольку налоги, которые накладываются на субъекта хозяйствования, влияют на благоприятность инвестиционного климата, развитие национального производства и общественное благосостояние государства. Теоретический анализ проведен в рамках теории оптимального налогообложения. Обоснованно собственное видение понятия «налоговая нагрузка» на основе систематизации существующих научных взглядов иностранных и отечественных авторов по данной проблематике.

Ключевые слова: эффект воздействия, налоговая нагрузка, переложение налогов, социально-экономическое развитие.

BURJAK Y. P.

doctor of economic sciences, professor
Lviv State Financial Academy

KULYNYCH K. V.

postgraduate student
Lviv State Financial Academy

HISTORICAL ASPECT AND THE NATURE OF TAX BURDEN AS AN ECONOMIC CATEGORY

This article investigates the historical aspect and theoretical analysis of the «tax burden» definition. The article elucidates the nature of the tax burden as an economic category, including its qualitative and quantitative

characteristics. It reveals the effects of tax influence for individuals and legal entities, for the economics and whole society. The own vision of the concept «tax burden» is proved. The necessity to review enterprise tax burden is proved, because taxes that are put on the economic operator, influence profitableness of investment climate, development of national output and government commonwealth. The theoretical analysis is carried out within the frame of effective taxation theory. Own vision of «tax burden» definition is grounded on the basis of an arrangement of existing scientific views of foreign and local authors on the given problematic.

Keywords: incidence, tax burden, tax shifting, socioeconomic development.

Kh_kulynych@ukr.net

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Податкам належить основна роль у наповненні бюджету та у соціально-економічному розвитку держави загалом. В умовах нестабільного, неефективного та адміністративно-складного податкового середовища зростає тінізація економіки, відтік національних капіталів за кордон, знижується ділова активності суб'єктів господарювання та розвиток національної економіки в цілому, погіршується інвестиційний клімат та добробут громадян. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває теоретичне дослідження податкового тягаря, оскільки воно є підґрунтям для подальшого аналізу та оцінки податкової системи.

Податкове навантаження – це одне з основних понять податкової термінології, воно дає уявлення про граничні межі оподаткування в економіці держави. Результати аналізу є важливим кроком до усунення негативних наслідків дії податків та створення ефективної податкової системи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми. Дослідження виникнення поняття «податкове навантаження» відображене в роботах вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких варто виділити В. П. Вишневецького [1], С. М. Корнієнка [2], А. Лаффера, І. Х. Озерова, Ю. В. Пануру [3], У. Петті, А. Пігу, А. Сміта, М. М. Теліщука [4] та ін. Визначення сутності та величини податкового тиску в межах теорії оптимального оподаткування було здійснено вченими: А. Гарбергером, О. В. Гурнаком [5], П. Самуельсоном, Дж. Стігліцом [6] та іншими.

Важливий внесок у вивчення сутності податкового навантаження як економічної категорії зробили вітчизняні вчені: В. Л. Андрущенко [7], О. С. Башуцька [8], О. В. Годованець [9], Ю. М. Кушнірчук [10], А. М. Соколовська [11], Н. М. Троц [12], Н. В. Ярова [13].

Дискусійний аспект проблеми щодо розкриття сутності поняття «податкове навантаження» вимагає впорядкування та узагальнення накопичених результатів наукових здобутків, а також подальшого дослідження даної проблематики.

Цілі статті. Головними цілями статті є дослідження історичного аспекту податкового тягаря, систематизація існуючих наукових поглядів щодо сутності поняття «податкове навантаження» як економічної категорії та обґрунтування власного бачення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Дослідження поняття «податкове навантаження» розпочалось одразу після появи податків, однак в економічній літературі не існує однозначного трактування даного поняття. Дослідження науково-методичних джерел з питань оподаткування показало, що його часто ототожнюють з поняттями «податковий тягар», «податковий прес», «податковий тиск», «рівень податків», «рівень оподаткування».

І в Україні, і в Росії в офіційних документах, як правило, вживається термін «податкове навантаження» («налоговая нагрузка»). Натомість у західній фінансовій науці та в офіційних виданнях міжнародних організацій частіше зустрічається поняття «податковий тягар (тиск, прес)» [11, с. 4]. Зазначені та ряд інших аргументів, наведених у працях А. М. Соколовської, доводять, що ці поняття є синонімами і немає сенсу їх розрізняти.

Проте поняття «рівень податків (оподаткування)» уміщує як величину податкового тягаря і його розподіл у суспільстві, так і перекладання податків та сукупність ефектів, ними породжуваних [12, с. 335]. Згідно з тлумачним словником: «рівень – це ступінь якості,

величина і т. ін., досягнуті у чому-небудь» [14, с.1032], а «навантаження – це сукупність чинників, що діють на який-небудь об'єкт (систему)» [14, 551]. Таким чином, поняття «рівень податків (оподаткування)» більш загальне, воно не дає коректного бачення дії податків на економіку чи на окрему групу платників податків, і тому його не можна ототожнювати з поняттям «податкове навантаження (тягар)».

Праці класиків стали основою теорії оподаткування, фундаментом для зародження поняття «податкове навантаження» як економічної категорії.

На думку У. Петті, податкове навантаження – це загальна сума коштів, яку необхідно мобілізувати до державної казни у вигляді податків [4, с. 116].

А. Сміт термін «податкове навантаження» розглядав як частку конкретного податку та загальної суми усіх податків у доходах платників. Саме А. Сміт вперше відокремлює проблему пошуку оптимального варіанта оподаткування [2].

Аналіз наукових здобутків та напрацювань класиків показав, що вони досліджували податкове навантаження як окрему категорію, відірвану від економіки. Тобто трактували податковий тягар як кількісну категорію.

Отже, прихильники цього підходу розглядають податкове навантаження як відносний показник, що характеризує частку податків і зборів, які платник податків зобов'язаний сплатити у бюджет [15, с. 155].

В «Оксфордському тлумачному словнику» «податковий тягар (tax burden)» розглядається як сума податку, сплаченого фізичною особою або організацією. У даному визначенні наголошується також на тому, що податковий тягар, внаслідок можливості перекладання податків, може не збігатися з номінальною сумою сплачених податків [16, с. 414].

На нашу думку, даний підхід не розкриває усю суть і складність поняття «податкове навантаження», оскільки необхідно звертати увагу не тільки на кількісне вимірювання, а й на особливості впливу податків на добробут їх платників та економіку держави в цілому.

Підвищення уваги до проблеми податкового навантаження у ХХ ст. було зумовлено різким збільшенням рівня оподаткування після Першої світової війни. Основний акцент у питаннях податкового навантаження було здійснено за наслідками оподаткування, виміром рівня його тягаря та характером впливу на господарство країни чи окремі економічні суб'єкти [3, с. 43].

Годованець О., Кушнірчук Ю. М., Левченко Н. М., Соколовська А. М., Шевченко Н. М. розкривають сутність податкового навантаження як якісної характеристики.

О. Годованець «Податкове навантаження» розглядає як узагальнену характеристику діяльності податкової системи держави, яка показує, як податки впливають на фінансовий стан платників податків або на народне господарство в цілому [9, с. 75].

Близьким за змістом є визначення податкового тягаря Кушнірчука Ю. М. як важливого фіскального показника, що характеризує сукупний вплив податків на економіку країни загалом чи на окремих суб'єктів господарювання, тобто фактично є показником ефективності бюджетно-податкової політики [10, с. 163].

Дещо ширше визначення надає Левченко Н. М. Податкове навантаження, за його словами, фактично є показником ефективності податкової політики, який впливає на наповнення державних доходів, рівень податкових надходжень у структурі ВВП і відповідно частку ВВП на душу населення [17, с. 271].

Найбільш повно у даному аспекті розглядає податкове навантаження професор Соколовська А. М. Вона визначає податкове навантаження як ефекти впливу податків на економіку в цілому та на окремих їх платників, пов'язані з економічними обмеженнями, що виникають у результаті сплати податків і відволікання коштів від інших можливих напрямів їх використання [11, с. 5].

Джуринська О. С. зауважила, що у зарубіжній літературі з економіки оподаткування частіше трапляються терміни tax incidence – ефект, породжений оподаткуванням, або перекладання податкового тягаря, а також fiscal pressure – фіскальний тиск, який є

змістовнішою категорією, ніж податковий тягар [18]. Отже, зарубіжні науковці розглядають податкове навантаження в контексті наслідків дії податків.

Таким чином, автори другого підходу дають більш глибоке значення цієї економічної категорії та оцінюють вплив оподаткування в цілому на економіку, а також на її галузі й окремі економічні суб'єкти [11, с. 5].

У «Сучасному економічному словнику» наголошується, що «податковий тягар – 1) міра, ступінь, рівень економічних обмежень, створюваних відрахуванням коштів на сплату податків, відволіканням їх від інших можливих напрямів використання; 2) в широкому розумінні слова це тягар, який накладається будь-яким платежем [19, с. 206].

Ярова Н. В. підкреслює, що такі підходи до визначення податкового навантаження не повністю розкривають його сутність. Під поняттям «податкове навантаження» вона розуміє показник, що найбільшою мірою характеризує взаємодію фіскальної та регулюючої функцій податків, а також ступінь централізації та усупільнення ВВП і його складових, який, з одного боку, несе на собі відбиток суб'єктивних дій уряду, а з другого – відображає об'єктивні ринкові закономірності, особливості економічної моделі та досягнутий рівень соціально-економічного розвитку країни [13, с. 6-7].

На основі проведеного дослідження запропоновано авторське розуміння податкового навантаження як фіскального показника, що характеризує вплив податків на соціально-економічний розвиток держави чи на окремих суб'єктів господарювання у результаті взаємодії податкової системи та людини.

Для розкриття повної якісної категорії податкового навантаження досліджено ефекти впливу податків для фізичних та юридичних осіб, економіки (суспільства) в цілому.

Ефекти оподаткування для фізичних осіб є предметом детального аналізу теорії оподаткування в економіці добробуту. Згідно з цією теорією, наслідком сплати податку індивідом є погіршення його добробуту. Таке погіршення, у свою чергу, викликане двома ефектами – доходу й заміщення [11, с. 6]. Слід зазначити, що погіршення добробуту, зумовленого оподаткуванням, розглядають не як явні втрати, а втрати, пов'язані зі зміною комбінації споживчих благ після сплати податків.

Ефект доходу полягає у тому, що внаслідок оподаткування зменшуються реальні доходи індивіда, втрачається певна частина його добробуту, але його економічні рішення залишаються незмінними. Ефект заміщення обумовлюється тим, що оподаткування доходів індивіда призводить до змін відносних цін різноманітних споживаних ним товарів, що призводить до зміни його економічних рішень. Наявність ефекту заміщення призводить до додаткової, не обумовленої зменшенням його доходу, втрати добробуту індивіда, яка в теорії оптимального оподаткування одержала назву надлишкового податкового тягаря. [5, с. 29].

Збільшуючи оподаткування товарів, рівень їх споживання знижується. Надлишковий податковий тягар на товарному ринку існує реально, так як індивід змушений відмовлятися від споживання бажаних благ.

Аналіз зв'язку між оподаткуванням доходу і стимулами до праці базуються лише на теоретичному аналізі. Слід враховувати, що дослідження відбуваються в ідеальному світі, а отже не можна достовірно передбачити, як ефекти від зміни ставки податку вплинуть на загальну пропозицію праці. В реальному світі стимули до праці можуть також залежати від конкуренції в колективі, рівня продуктивності праці тощо.

Проблема надлишкового податкового тягаря за прибуткового оподаткування набуває певної специфіки, оскільки одержання доходу від трудової діяльності (споживання благ) і «вільний час» є благами-субститутами [20, с. 253].

Наслідком збільшення оподаткування доходу буде зменшення обсягу роботи людей, продуктивності праці за одиницю часу, скорочення робочих годин. Так, при оподаткуванні персональних доходів для індивіда збільшується корисність дозвілля, втрачається стимул до праці, і відповідно збільшується бажання відпочивати. Дозвілля – це не тільки вільний час, що відводиться для розваг, це й перерви протягом робочого дня, пасивне та невідповідальне ставлення до своїх обов'язків.

Збільшення зарплатні має подвійний ефект. Ефект доходу стимулює індивідів працювати менше, отримуючи певну частину прибутків у вигляді дозвілля; ефект заміщення спонукає індивідів працювати більше. Той факт, що у міру збільшення зарплатні зменшується кількість робочих годин, означає, що ефект доходу домінував над ефектом заміщення [6, с. 546].

Отже, зміна оподаткування доходу впливає на ринок праці. Задля зменшення безробіття, підвищення стимулів до високопродуктивної праці необхідна ефективна податкова політика.

Результати дослідження теорії оподаткування в економіці добробуту показали, що надлишкове податкове навантаження виникає не тільки при введенні непрямих податків, а й при оподаткуванні доходів.

В економічній теорії широкого вжитку набув показник податкового тягара на підприємство (юридичну особу). Доцільність його застосування полягає в тому, що підприємство являє собою окремих суб'єкт господарювання, який, з юридичної точки зору, відрізняється від фізичних осіб, що володіють ним. Знеособлені податки, які платить до бюджету підприємство, не можна порівнювати з податками на окрему особу, адже перші реально впливають на підприємство як окремих суб'єкт господарської діяльності, зменшуючи його оборотні кошти і обмежуючи можливості інвестування нерозподіленого прибутку в розвиток виробництва, підвищення заробітної плати працівникам тощо [1, с. 137].

Податкове навантаження можна оцінювати відносно його впливу на потенціал розвитку економічного суб'єкта. Від результатів виробничо-фінансової діяльності залежить прибуток самого економічного суб'єкта, а також і розмір податкових відрахувань. Якщо зі зростанням масштабів виробництва сума податкових відрахувань росте швидше ніж економічна ефективність, то існує межа, при якій стає не вигідним подальше нарощення обсягів виробництва [8, с. 253].

Результатом надлишкового податкового тягара на підприємства є зниження ділової активності, розширення тіньового сектора економіки, а також породження ефекту перекладання податків на споживачів (фізичних осіб). Так, фактично збільшуються обсяги стягнення податків з фізичних осіб, а не з тих платників, на який він покладений відповідно до податкового законодавства. Наприклад, податок на додану вартість формально сплачують виробничі підприємства, а фактично – покупці оподаткованого товару.

Питання щодо дослідження податкового тягара на юридичну особу досить дискусійне. На думку частини вчених, проводити теоретичні дослідження податкового тягара на підприємство не коректно у зв'язку з існуванням ефекту перекладання податків. На нашу ж думку, аналіз показника податкового навантаження на підприємства займає важливе місце у соціально-економічному розвитку держави. Надлишковий податковий тягар не дає підприємствам можливості прогресивно функціонувати, реалізовувати нові проекти, розширювати свої доходи, а відповідно і доходи державного бюджету.

В економічній літературі та публікаціях з питань державних фінансів термін «податковий тягар», крім фізичних та юридичних осіб, застосовується до економіки (суспільства) в цілому. Ефект впливу податків на економіку становлять предмет знання, яке дістало у фінансовій науці назву «економіка оподаткування (economics of taxation)» [7, с. 56].

Відповідно до теорії оптимального оподаткування, сплачуючи податки, зменшуються індивідуальні доходи, індивід не в змозі купити набір бажаних благ, тобто змінюється структура споживання. У зв'язку з цим зменшуються і затрачені ресурси на виробництво даних благ. Виробник змушений зменшити обсяги їх виробництва так, що воно падає нижче оптимального рівня. Водночас одержані від сплати податків кошти переміщуються до сектора загального державного управління і використовуються для фінансування суспільних благ. При неефективному та нераціональному використанні державою податкових доходів породжується надлишковий податковий тягар на економіку.

Надлишковий податковий тягар на економіку – це втрати економічної ефективності, спричинені падінням виробництва і споживання оподаткованих товарів нижче оптимального

рівня, а також зменшенням ресурсів, що спрямовуються на виробництво приватних благ, внаслідок їх перерозподілу на користь виробництва суспільних благ [21, с. 209].

Аналізувати втрати економічної ефективності в умовах суспільного добробуту необхідно з урахуванням принципів ефективності й справедливості. Як стверджував Дж. Стігліц, якби суспільство, формуючи свою податкову систему, керувалося лише принципом ефективності, то воно мало б запровадити податки з найбільш широкою базою оподаткування і єдиною ставкою, тобто єдиний пропорційний прибутковий податок. Принцип справедливості вимагає запровадження прогресивного прибуткового оподаткування [22]. Оптимальна податкова структура максимізує суспільний добробут, за якого вибір з-поміж справедливості та ефективності найкраще відображає ставлення суспільства до таких взаємоконкурентних цілей [6, с.571]. Таким чином, отримані і втрачені вигоди внаслідок оподаткування економіки слід розглядати у єдності даних принципів. Вибір між паушальним та прогресивним податком характеризує ефективність податкової системи.

З погляду теорії утилітаризму добробут суспільства — це сума добробутів індивідів. Між добробутом двох індивідів існує однозначна залежність, за якою будь-яка зміна в добробуті одного зумовлює рівну протилежну зміну в добробуті іншого [23, с. 89]. Отже, якщо втрата корисності однієї особи перевищить зростання корисності для другої, то це спричинить податковий тягар на суспільство.

На відміну від утилітаризму теорія Неша надає значення початковому розподілу добробутів індивідів. При досягненні даного рівня суспільного добробуту значення має відносний добробут кожного індивіда чи сім'ї. Тобто при розрахунку суспільного добробуту еквівалентна цінність добробуту менш забезпечених осіб чи сімей відносно добробуту більш забезпечених зростає по мірі віддалення від рівності.

Теорія соціальної справедливості Ролза ще більшого значення надає початковому розподілу доходів. За цією теорією добробут суспільства представляє саме той індивід, що має найменший рівень доходу. Це означає, що таке зростання добробуту більш забезпеченого індивіда чи сім'ї не може компенсувати зниження добробуту найменш забезпеченого у досягненні будь-якого конкретного рівня суспільного добробуту. Оскільки суспільний добробут не може зрости, поки не підвищиться добробут найменш забезпеченого члена суспільства, теорію Ролза називають максиміною теорією справедливого розподілу [23, с. 90].

Отже, розглянуті вище теорії доводять, що поняття «податковий тягар на економіку (суспільство)» є узагальненим теоретичним описом впливу податків на економіку, розвиток виробництва і споживання благ в контексті принципів справедливості та ефективності.

Висновки. Здійснене дослідження показує наскільки багатогранне поняття «податкове навантаження». Воно є узагальненим показником впливу як на окремого індивіда, так і на соціально-економічний розвиток всієї держави.

Починаючи від класиків економічної теорії і до сьогодення вченими активно вивчається дана проблема з метою створення ефективної та конкурентоспроможної податкової системи. Аналіз різних точок зору щодо сутності поняття «податкове навантаження» показав, що воно швидше якісна ніж кількісна характеристика, оскільки показує ефект впливу податків на рівні економіки загалом, груп економічних агентів та окремих платників податків. Його застосовують підприємства при ухваленні стратегічних рішень у сфері податкової політики, а відповідні державні органи — при удосконаленні податкової системи.

Тому одним з нагальних питань соціально-економічного розвитку України є оптимізація податкового навантаження. Одержані результати сприяють більш глибокому розумінню такого складного феномену, як податкове навантаження.

Список використаних джерел

1. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій / [Іванов Ю.Б., Майбуrows

- І.А., Агарков Г.О., Вишневецький В.П.]. – ВД «ІНЖЕК», 2008. – С. 131–158.
2. Корнієнко С.М. Історичний аспект дослідження податкового навантаження [Електронний ресурс] / Корнієнко С.М. // Матер. конф «Эффективные инструменты современных наук». – Польща : Вид-во Освіта і наука ТОВ, 2011. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/11_EISN_2011/Economics/7_85148.doc.htm.
 3. Панура Ю.В. Інноваційні підходи до оцінювання податкового навантаження в умовах економічної нестабільності / Ю.В. Панура // Проблеми науки. – К. : ЦНТЕІ, ЦДПН ім. Г.М. Доброва НАНУ, 2012. – № 11. – С. 42–47.
 4. Телішук М. До питання податкового навантаження на економіку / М. Телішук // Наука молода. – 2008. – № 9. – С. 116–120.
 5. Гурнак О.В. Теорія оптимального оподаткування: здобутки і обмеження / О.В. Гурнак // Вісник Хмельницького національного університету – 2011. – № 6. Т. 1. – С. 28–31.
 6. Стігліц Д. Економіка державного сектора / Стігліц Д. ; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський]. – К. : Основи, 1998. – 854 с.
 7. Андрущенко В.Л. Податкові системи зарубіжних країн / В.Л. Андрущенко, О.Д. Данілов. – К. : Комп'ютерпрес, 2004. – 240 с.
 8. Башуцька О.С. Теоретичні передумови і принципи побудови моделі впливу податкового навантаження на економічний розвиток суб'єктів оподаткування / О.С. Башуцька // Інноваційна економіка. – 2013. – № 4. Вип. 42. – С. 252–255.
 9. Годованець О. Податкове навантаження : важливий чинник соціально-економічної стратегії держави / Олександр Годованець, Тарас Маршалок // Економічний аналіз : зб. наук. праць каф. екон. аналізу Терноп. нац. екон. ун-ту. – Тернопіль, 2008. – Вип. 3. – С. 85–89.
 10. Кушнірчук Ю.М. Оптимізація рівня фіскального навантаження з метою економічного забезпечення держави [Електронний ресурс] / Ю.М. Кушнірчук // Науковий вісник НЛТУ Україна. – 2010. – С. 161–169. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlntu/20_11/161_Kusz.pdf.
 11. Соколовська А.М. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки / А.М. Соколовська // Економіка України. – 2006. – № 7. – С. 4–12.
 12. Троц Н. Методичні підходи до формування податкового навантаження в Україні / Н. Троц // Економічний аналіз. – 2011. – Випуск 8 (Ч. 1). – С. 334–338.
 13. Ярова Н.В. Податкове навантаження та його оцінка розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Ярова Наталя Володимирівна ; Інститут економіки та прогнозування національної академії наук України. – К., 2010. – 21 с.
 14. Великий тлумачний словник української мови / [уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – К. ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2001. – 1440 с.
 15. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування : монографія / за заг. ред. Ю.В. Іванова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 448 с.
 16. Финансы // Оксфордский толковый словарь. Англо-русский. – М. : Весь Мир, 1997. – 496 с.
 17. Шевченко Н.М. Систематизація методик оцінки податкового навантаження на суб'єктів господарювання / Н.М. Шевченко // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 6. – С. 270–275.
 18. Джурина О. С. Податкове навантаження: сутність та напрями зміщення [Електронний ресурс] / Олена Сергіївна Джурина // Матер. конф. «Науковий простір Європи». – Польща : Вид-во Освіта і наука ТОВ, 2014. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/11_NPE_2014/Economics/3_166397.doc.htm
 19. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – [2-е изд., исправ.]. – М. : Инфра, 1999. – 478 с.
 20. Планкерт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки : підручник / Ш. Планкерт ; [пер. з нім.]. – К. : Либідь, 2000. – 654 с.

21. Макконнелл К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика : в 2 т. Т. 2 / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М. : «Республика», 1992. – 400 с.

22. Губанова Л.І. Трансформація поглядів на теорію прибуткового оподаткування [Електронний ресурс] / Л.І. Губанова, К.В. Пригоцька // Наукові конференції. – Режим доступу : <http://intkonf.org/ken-gubanova-l-i-prigotska-kv-transformatsiya-poglyadiv-na-teoriyu-pributkovogo-opodatkuвання/>

23. Куценко Т.Ф. Бюджетно-податкова політика : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Т.Ф. Куценко. – К. : КНЕУ, 2002. – 256 с.

ГОМАНЮК О. К.

аспірант

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

В даній статті запропонована авторська розробка дослідження видів регіональних ринків банківських послуг, що є важливим етапом вивчення їх теоретичних основ. Автором були виявлені основні ознаки, які характерні регіональним ринкам банківських послуг та представлена схематична модель побудови класифікації видів регіональних ринків банківських послуг. Ретельне дослідження видів ринків допоможе інформативніше розкрити їх сутність та наблизить до подальших теоретичних напрацювань, пов'язаних з розвитком ринків банківських послуг на регіональному рівні.

Ключові слова: регіон, регіональний ринок, ринок банківських послуг, регіональний ринок банківських послуг, види ринків, класифікація видів регіональних ринків банківських послуг.

ГОМАНЮК Е. К.

аспірант

Луцький національний технічний університет, г. Луцк

КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

В данной статье предложена авторская разработка исследования видов региональных рынков банковских услуг, что является важным этапом изучения их теоретических основ. Автором были выявлены основные признаки, которые характерны региональным рынкам банковских услуг, а также представлена схематичная модель построения классификации видов региональных рынков банковских услуг. Тщательное исследование видов рынков способствует раскрытию их сущности и дальнейшим теоретическим работам, связанным с развитием рынков банковских услуг на региональном уровне.

Ключевые слова: регион, региональный рынок, рынок банковских услуг, региональный рынок банковских услуг, виды рынков, классификация видов региональных рынков банковских услуг.

GOMANYUK E. K.

Postgraduate student

Lutsk National Technical University

THE CLASSIFICATION OF REGIONAL MARKETS FOR BANKING SERVICES

In this article the author studies the development of types of regional banking markets, which is an important step in the study of the theoretical foundations. The author has identified the main features that characterize the regional markets of banking services, as well as a schematic model of building classification of regional banking markets. The study types of markets helps to reveal their essence and brings to further theoretical developments associated with the development of markets for banking services at the regional level.

Keywords: region, regional market, the banking services market, regional market for banking services, types of markets, classification of regional banking markets.

gok78@ukr.net

Постановка проблеми. В сучасних умовах банківська сфера є досить складною та багатогранною ланкою економічної діяльності. Для її вивчення та розбудови необхідно застосовувати наукові підходи, які полягатимуть не лише в пошуку шляхів розв'язання існуючих проблем, але і у виявленні можливих напрямків розвитку. Як один із варіантів пропонуємо розглянути питання дослідження видів регіональних ринків банківських послуг, що допоможе інформативніше розкрити їх теоретичну сутність та визначити спрямованість подальшого аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасних умовах науковці, досліджуючи банківську діяльність, все більшу увагу звертають на її регіональні особливості. Зокрема, такі вчені, як Бернштам Е., Лузанов А. [1], Герасимчук З., Корецька Н. [2], Гладкова О. [3], Грудзевич У. [10], Стойка В. [11], Брітченко І. [4], Люзьяк М. [5], наводять аргументи щодо

доцільності розгляду регіональних аспектів банківської діяльності. Однак, перелічені автори у своїх працях торкалися лише окремих елементів банківської сфери. Наприклад, Герасимчук З. та Корецька Н. вивчали територіальну організацію банківської системи регіонів [2]. Бернштам Е. та Лузанов А. аналізували географію банківської діяльності на рівні окремих регіонів [1]. Грудзевич У.Ф. свої праці присвятила вивченню фінансової сторони регіональної банківської системи [10]. Стойка В.С. розглядала регіональну банківську систему з позиції інституціонального підходу і визначила її як невід'ємну частину національної банківської системи [11]. Брітченко І.Г. досліджував регіональні особливості банківських процесів, які в поєднанні з вибором оптимальної моделі регіональної банківської системи є запорукою сталого розвитку регіону [4].

Проте, науковці лишили поза увагою питання, пов'язані з функціонуванням саме регіональних ринків банківських послуг, не торкалися їх теоретичних основ, серед яких вагоме місце належить пошуку видів регіональних ринків банківських послуг. Вивчення даного кола питань дозволить створити цілісне, всеохоплююче уявлення про об'єкт дослідження.

Тому, використовуючи напрацювання вказаних вчених, слід більш детально і конкретизовано проаналізувати теоретичну сутність регіональних ринків банківських послуг та ознайомитися з видами таких ринків, що в свою чергу, допоможе віднайти можливі шляхи для подальшого розвитку регіонів, та ринку банківських послуг на регіональному рівні.

Метою статті є пошук підходу до класифікації видів регіональних ринків банківських послуг, спрямований на їх більш глибоке осмислення та подальше дослідження.

Виклад основного матеріалу. Економічна наука в ході своєї історії сформувала різні підходи до класифікації ринків. Вчені, залежно від досліджуваного об'єкту, обирали власну гаму класифікаційних ознак, які в подальшому деталізувалися шляхом "паралельного" розбиття на характерні та незалежні елементи. Яким би не був обраний об'єкт, науковці погодилися із тим, що питання вибору ознаки є першочерговим та нагальним завданням для проведення будь-якої класифікації і чітко визначається поставленою перед собою метою.

Класифікація може ґрунтуватися на різних ознаках, в основі множинності яких лежить об'єктивне різноманіття властивостей. Різного роду ознаки класифікації накладаються одна на одну, взаємно переплітаються, хоча можуть відображати протилежні сторони об'єкту, що класифікується. Розгляд усієї сукупності можливих класифікацій, проведених за різними ознаками, дозволяє створити цілісне, всеохоплююче уявлення про об'єкт дослідження.

Для досягнення поставленої в статті мети пропонуємо розглянути погляди вчених щодо набору класифікаційних ознак та виділення, у відповідності даним ознакам, видів регіонів, регіональних ринків, ринків банківських послуг. Вибраний підхід пояснюємо тим, що вказані три складові є базовими елементами, опираючись на визначальні характеристики яких розкривається і сам зміст регіональних ринків банківських послуг. За таких обставин, спробуємо серед них віднайти те "раціональне зерно", яке допоможе нам вивести найбільш значущі та необхідні види для структурного наповнення досліджуваних регіональних ринків банківських послуг. Результати такого дослідження відображені в таблиці 1.

Таблиця 1

Характеристика підходів щодо визначення видів регіонів, регіональних ринків, ринків банківських послуг за певними ознаками

Автор	Об'єкт	Ознака	Види
Є. Качан [12, с.113]	Регіон	За масштабами території	- економічні регіони країн світу; - економічні регіони транснаціональних компаній; - економічні регіони обласного рівня; - економічні мікрорайони
		За внутрішнім складом господарства	- галузеві регіони; - міжгалузеві регіони; - інтегральні регіони
		За рівнем економічного розвитку	- розвинені регіони; - відсталі регіони; - депресивні регіони

Автор	Об'єкт	Ознака	Види
Є. Бернштам А. Лузанов [1, с.42]	Регіон	За рівнем розвитку банківської діяльності	- регіони лідери; - моногалузеві регіони; - регіони-посередники; - потенційно передові регіони; - регіони – міцні середняки; - особливі регіони; - регіони, що мають потенційні перспективи; - регіони, які мають дуже слабкі можливості
З. Герасимчук Н. Корецька [2, с.22]	Регіон	За ступенем територіальної концентрації банківських центрів	- центри міжобласного значення (населені пункти – обласні центри); - центри обласного значення що територіально співпадають з великими агломераціями та які не завжди є обласними центрами; - центри міжрайонного значення; - центри районного значення; - пункти внутрішньорайонного значення
К. Айнабек [7, с. 522]	Регіональний ринок	За масштабом території	- мегаринок; - макроринок; - мезоринок; - мікроринок; - мініринок; - локальний ринок; - наноринок
		За видом товарів та послуг, що реалізуються	- ринок споживчих товарів; - ринок інвестиційних товарів; - ринок засобів виробництва; - ринок земельних ресурсів; - ринок праці; - територіальний фінансовий ринок; - ринок нерухомості; - ринок прав власності; - ринок інформації
Д. Стеченко [6, с.204]	Регіональний ринок	За територіальною ознакою	– поселенські ринки в населених пунктах сільської місцевості; – районні ринки; – міжрайонні ринки; – міські ринки; – обласні ринки; – міжобласні ринки; – загальнодержавні ринки; – міждержавні ринки
Р. Ларіна [13, с.66]	Регіональний ринок	За географічною ознакою	- місцевий ринок; - регіональний ринок; - національний ринок; - світовий ринок
		За характером продажів	- оптовий ринок; - роздрібний ринок
		За характером конкуренції	- монополістичний ринок; - олігополістичний ринок; - вільний ринок; - змішаний ринок
		За галузевою ознакою	- автомобільний ринок; - хлібний ринок; - нафтовий ринок; - тощо
		За ринковою інфраструктурою	- ринок галузей оптової та роздрібної торгівлі; - ринок матеріально-технічного постачання; - ринок кредитування і страхування; - ринок інформаційного і правового обслуговування
		За економічною ознакою	- ринок споживчих товарів; - ринок засобів виробництва; - ринок сировини; - ринок праці; - ринок цінних паперів; - тощо
		За клієнтською базою	- ринок державних органів; - ринок суб'єктів підприємництва; - ринок корпорацій; - ринок малих підприємств; - ринок фізичних осіб; - ринок фінансових інститутів; - ринок не фінансових корпорацій

Автор	Об'єкт	Ознака	Види
В.О. Ткачук [9, с.25]	Ринок банківських послуг	За інституційною структурою	- ринок носіїв попиту; - ринок носіїв пропозиції
		За продуктовою структурою банківських послуг	- ринок кредитних послуг; - ринок інвестиційних послуг; - ринок депозитних послуг; - ринок розрахунково-касових послуг
		За географічним охопленням банківських послуг	- локальні ринки; - регіональні ринки; - загальнонаціональні ринки; - міжнародні ринки
		За перспективами розвитку банківських послуг	- безперспективний ринок; - основний ринок; - додатковий ринок; - зростаючий ринок; - потенційний ринок; - непостійний ринок
		За типами споживачів банківських послуг	- ринок суб'єктів господарювання; - ринок фізичних осіб (домогосподарств); - урядовий ринок; - ринок фінансово-кредитних установ
		За типами конкурентних структур	- ринок чистої (досконалої) конкуренції; - ринок монополістичної конкуренції; - ринок олігополії; - ринок чистої монополії
О. Дзюблюк [8, с.23–35]	Ринок банківських послуг	За результатами діяльності банківських установ	- ринок депозитних послуг; - ринок кредитних послуг; - ринок розрахунково-платіжних послуг; - ринок консультаційних, інформаційних, трасових послуг тощо
		За групами споживачів	- ринок приватних споживачів; - ринок фізичних осіб; - ринок корпоративних клієнтів

На нашу думку, вказана таблиця вміщує досить велику кількість видів, які можна застосувати для визначення видів регіональних ринків банківських послуг. Тому наступний етап дослідження пропонуємо проводити шляхом пошуку ознак притаманних регіональним ринкам банківських послуг. Отже, перед нами постає завдання впорядкувати наведену множину видів та максимально наблизити їх до нашого об'єкту дослідження за допомогою підбору найбільш характерних ознак для регіонального ринку банківських послуг.

Базуючись на узагальнених підходах науковців щодо класифікації видів регіонів, регіональних ринків та ринків банківських послуг за певними ознаками виділимо основну спорідненість ознак, які б розкривали в найбільшій мірі зв'язок між ними та регіональними ринками банківських послуг. Ми пропонуємо першим кроком провести аналогію між класифікаційними видами регіонів та регіональними ринками банківських послуг, тому що саме регіон виступає місцем їх безпосереднього функціонування та дії (табл. 2).

Таблиця 2

Відповідність класифікаційних ознак видів регіонів видам регіональних ринків банківських послуг

Назва	Суть	Відповідність
За масштабом території	Визначення площі залежно від ареалу дослідження (від малих до великомасштабних)	Окреслення меж території для проведення дослідження є обов'язковим
За внутрішнім складом господарства	Набір видів діяльності господарства регіону та профілюючих галузей	Галузева спрямованість регіону безпосередньо позначається на спеціалізації регіональних ринків банківських послуг
За рівнем економічного розвитку регіону	Ранжування регіонів за рівнем розвитку	Поділ регіонів на відповідні види чинить вагомий вплив на регіональні ринки банківських послуг, оскільки функціонування останніх характеризується прямою пропорційністю від економічної рівноваги та збалансованості регіону

Оскільки регіон визначений нами як місце функціонування та розвитку регіональних ринків банківських послуг на певній території, то пропонуємо використати дані ознаки для відображення та пошуку серед них тих ознак, які допоможуть визначитися з видами регіональних ринків банківських послуг.

Завдяки відображеній таблиці нами була підтверджена територіальна спрямованість регіональних ринків банківських послуг: територія охоплення, масштаб, залежність функціонування ринків банківських послуг від виду регіону, рівня його економічного розвитку, внутрішнього складу господарства. Перераховані вище ознаки і складатимуть перші кроки пошуку видів регіональних ринків банківських послуг.

Наступний етап полягатиме в аналізі споріднених класифікаційних ознак щодо видів регіональних ринків банківських послуг із видами регіональних ринків та ринками банківських послуг (табл. 3. та 4).

Таблиця 3

Відповідність класифікаційних ознак видів регіональних ринків - видам регіональних ринків банківських послуг

Назва	Суть ознаки	Відповідність
За масштабом території	Межі регіонального ринку повинні чітко визначатися територіальними рамками	Регіональний ринок має спільну серцевину з регіональним ринком банківських послуг, що пов'язано із територіальною обмеженістю
За наявними суб'єктами ринку	Дана ознака несе в собі поділ ринку на відповідних учасників	Регіональний ринок банківських послуг включає учасників ринкових відносин – суб'єктний склад
За характером конкуренції та рівнем монополізації	Функціонування ринку визначається зв'язками між потребами споживачів та можливостями реалізаторів, попитом та пропозицією, диференціацією доходів, рівнем та структурою споживання	Дані ознаки є вагомими при регулюванні ринкових відносин, розробці заходів підтримки ринку тощо

Отже, виявлено, що регіональний ринок характеризується колом ознак, до яких поступово, крім територіальних особливостей, додавати нові. З'являються ознаки, які ми пропонуємо об'єднати в групу економічно-організаційної спрямованості: за суб'єктами, котрі діють на ринку, характером конкуренції, рівнем монополізації. Таким чином, пропонуємо дані ознаки застосувати і для регіональних ринків банківських послуг, враховуючи при цьому специфіку ринку банківських послуг (табл. 4).

В даній таблиці наведені ознаки, яким притаманні територіальні риси, для прикладу, географічне охоплення. Організаційно-економічні доповнилися ознаками, що відображають суто банківську специфіку – це продуктова структура, склад учасників ринку банківських послуг. Також з'являються нові – це перспективність розвитку ринку та групи споживачів банківських послуг. Дані ознаки виражають основи певних досліджень, спрямованих на ефективне застосування знань як територіальних, так і організаційно-економічних, з метою раціонального становлення ринків банківських послуг та забезпечення їх подальшого розвитку.

Отже, з наведених таблиць ми виявили, що регіональним ринкам банківських послуг властиві ознаки за територіальною та організаційно-економічною спрямованістю. Крім того з'являється напрямок, який пропонуємо об'єднати в територіально-маркетинговий вид. Останній має на меті за допомогою вивчення територіальних особливостей регіонів та враховуючи організаційно-економічну специфіку, розробити комплекс дій для вдосконалення поточного стану та створення передумов для розвитку регіональних ринків банківських послуг. В даній ознаці виокремлюється вид ринку за групами споживачів банківських послуг та за перспективами розвитку.

Відповідність класифікаційних ознак видів ринку банківських послуг видам регіональних ринків банківських послуг

Назва	Суть ознаки	Відповідність
За географічним охопленням банківських послуг	Узгодження меж дослідження території охопленої банківськими послугами	Окреслення ареалів для проведення дослідження є обов'язковим
За групами споживачів банківських послуг	Дозволяє детальніше вивчити споживачів для ефективного забезпечення послугами	Тісно пов'язується з типом регіону, в якому проводиться вивчення споживачьких груп за допомогою маркетингових заходів для раціонального та ефективного пропонування послуг
За перспективами розвитку банківських послуг	Дозволяє проаналізувати банківські послуги в плані необхідності та доцільності	Має чітке відношення до регіонального рівня, оскільки пов'язане із впровадженням банківських послуг в тому чи іншому регіоні.
За складом учасників ринку банківських послуг	Виражає дію через ринкових учасників, суб'єктів	На регіональному рівні функціонує за клієнтською базою аналогічним чином
За продуктовою структурою ринків банківських послуг	Виражається в поділі на ринки окремих банківських послуг	Регіональний ринок банківських послуг аналогічним чином охоплює різні ринки банківських послуг
За типами конкурентних структур ринків банківських послуг	Дозволяє оцінити позиції банків та вибрати відповідну тактику і стратегію на ринку банківських послуг	Забезпечує спроможність змінювати позиції, орієнтуючись при цьому на регіональні особливості

Слід зазначити, що перш за все, класифікація передбачає поділ на класи, види, види видів і т.д., тому важливо визначитися з ознаками – властивостями чи особливими рисами, які характеризуватимуть регіональні ринки банківських послуг. Пропонуємо побудувати набір видів регіональних ринків банківських послуг, виходячи з трьох виявлених нами напрямків ознак, які перебувають в тісній залежності від регіональних особливостей. Для кращого сприйняття, ознаки було б доцільно поділити на первинні, які виражатимуть основи, і вторинні – визначать особливості або ж складові. Первинні ознаки пропонуємо розглядати, виходячи з об'єктивних можливостей (в основі закладено чуттєво-об'єктивну форму існування), а вторинні – з функціональних (пояснює існуюче або ж обґрунтовує чи прогнозує майбутнє). Запропонована класифікація, в кінцевому рахунку, дозволить визначитися з відповіддю на питання, що закладається в основи формування та функціонування регіональних ринків банківських послуг (рис. 1).

Ознаками, які виражають основи, вважатимемо об'єктивними – це місце походження або ж територія, на якій функціонує регіональний ринок банківських послуг та структурність або ж територіальна спеціалізація.

Російська вчена К. Айнабек розглядає територіальну ознаку, виходячи із масштабів території [7]. Поділ, запропонований Д. Стеченко, є досить детальним і прийнятним, але знову ж таки не підходить до всіх типів регіональних ринків, виходячи із позиції критерію територіальної ознаки за рівнем концентрації банківських установ [6]. Російські вчені Є.С. Бернштам та А.Н. Лузанов, які досліджували географію банківської діяльності, внесли вагомий внесок та розробили досить суттєву типологію, яка побудована на значній різноманітності регіонів [1]. Науковці З.В. Герасимчук та Н.І. Корецька пропонують використати поділ за ступенем територіальної концентрації банківських центрів та доводять, що ефективність розвитку банківської системи регіону залежить від їх вигідного розміщення [2].

Підсумовуючи проведені підходи аналізу регіональних ринків за ознакою території охоплення чи масштабом, потрібно зазначити, що науковцями розглядалася класифікація крізь призму тієї проблеми або мети, яку вони перед собою вбачали та будували. Враховуючи специфіку надання та споживання банківських послуг в регіонах нашої держави, види регіональних ринків пропонуємо класифікувати за територією та масштабом.



Рис. 1. Модель побудови класифікації видів регіональних ринків банківських послуг

Щодо територіальної спеціалізації та її структурного наповнення, то дана класифікація поділяє територію залежно від переважання тієї чи іншої галузі у загальній структурі регіонального виробництва. Ринок банківських послуг в регіонах залежить від галузей матеріального виробництва (промисловість, сільське господарство, будівництво тощо) та від невиробничої сфери. Тому при виділенні видів регіональних ринків банківських послуг суттєву роль відіграє територіальне розміщення галузей, що тісно пов'язується з розселенням, транспортною мережею, а також особливостями природного середовища, його природно-ресурсним потенціалом.

Функціональна ознака вміщує організаційно-економічний та маркетинговий критерій. Так як головною властивістю ринку виступає здатність до регулювання та координування системи його суб'єктами, то функціонування ринку визначається зв'язками між потребами споживачів та можливостями реалізаторів, попитом та пропозицією, диференціацією доходів, рівнем та структурою споживання тощо. Класичними умовами стабільного функціонування регіональних ринків є стабільність державної та регіональної політики, гарантії прав власності, свободи підприємницької діяльності, надання доступної та достовірної інформації щодо ринкового середовища, відмова від адміністративного тиску з боку місцевої влади, забезпечення соціальної стабільності на території, конкуренція, вільне ціноутворення. Виділення такої ознаки в складі функціональності як організаційно-економічної, забезпечується структурними особливостями і проявляється завдяки реально встановленим зв'язкам через дію організаційно-економічних відносин на певній території. Організаційно-економічні відносини можуть відображати види ринків за суб'єктивним складом учасників, види ринків відносно власності на банківські капітали, ринки за продуктовою структурою банківських послуг, за типами конкурентних структур.

Отже, регіональний ринок банківських послуг ми пропонуємо наповнити розглянутими вище ознаками, але при цьому доповнимо дещо видозміненою формою, яка базуватиметься на поєднанні ознак територіальних, організаційно-економічних та територіально-

маркетингових і дозволить оцінити регіональний ринок банківських послуг з точки зору того, що пояснює існуюче та прогнозує або ж направляє на сприятливе майбутнє (табл. 5).

Таблиця 5

Класифікація видів регіональних ринків банківських послуг

Ознака	Вид	Підвид
Територіальна	За територією охоплення	<ul style="list-style-type: none"> - світовий ринок; - міждержавний ринок; - загальнодержавний; - регіональний; - локальний
	За масштабом території	<ul style="list-style-type: none"> - мегаринок; - макроринок; - мезоринок; - міні ринок; - локальний ринок
	За місцем локалізації	<ul style="list-style-type: none"> - загальнодержавні ринки; - обласні ринки; - міські; - районні ринки; - ринки сільських місцевостей
	За територіальною спеціалізацією	<ul style="list-style-type: none"> - ринки банківських послуг, які обслуговують промисловість; - ринки, які обслуговують сільське господарство; - ринки банківських послуг, що обслуговують будівництво, транспорт, зв'язок тощо; - ринки банківських послуг задіяні у сфері послуг
	За економічним розвитком території, на якій діють	<ul style="list-style-type: none"> - ринки банківських послуг-лідери; - ринки-середняки; - ринки, які мають перспективи; - ринки зі слабкими можливостями
Організаційно-економічна	Види ринків за власниками банківських капіталів	<ul style="list-style-type: none"> - ринки банківських послуг, представлені іноземними капіталом; - ринки банківських послуг, представлені вітчизняним капіталом
	За учасниками	<ul style="list-style-type: none"> - ринки банківських та небанківських установ; - ринки державних установ; - ринки юридичних осіб; - ринки фізичних осіб
	За продуктовою структурою банківських послуг регіону	<ul style="list-style-type: none"> - ринок депозитних послуг; - ринок кредитних послуг; - ринок розрахунково-касових послуг; - тощо
	За стійкістю в часі	<ul style="list-style-type: none"> - стійкі ринки; - середня стійкість ринків; - нестійкі ринки
	За характером дій на споживачів	<ul style="list-style-type: none"> - активні ринки; - пасивні ринки
	За спрямованістю задоволення споживачів	<ul style="list-style-type: none"> - прями ринки; - непрямі ринки; - додаткові ринки
	За типом конкурентних структур регіону	<ul style="list-style-type: none"> - ринки банківських послуг чистої конкуренції; - монополістичної конкуренції; - олігополії; - чистої монополії
Територіально-маркетингова	За групами споживачів регіону	<ul style="list-style-type: none"> - ринок суб'єктів господарювання; - ринок фізичних осіб; - ринок державних установ; - ринок фінансово-кредитних установ
	За перспективами розвитку	<ul style="list-style-type: none"> - безперспективні ринки; - основні ринки; - додаткові ринки; - зростаючі ринки; - потенційні ринки; - непостійні ринки
	За відношенням до груп споживачів	<ul style="list-style-type: none"> - сприятливі ринки; - несприятливі ринки

Висновки з проведеного дослідження. Отже, наведена нами класифікація видів регіональних ринків банківських послуг дозволить ретельніше виділити існуючі види ринків та інформативніше розкрити їх сутність. Проте, для аналізу особливостей функціонування і розвитку регіональних ринків банківських послуг дослідження даних питань є лише початком теоретичного вивчення, яке лишається актуальним та потребує більшої уваги і комплексного підходу.

Список використаних джерел

1. Бернштам Е.С. Региональные аспекты организации и государственного регулирования банковской сферы: зарубежный и российский подходы / Е.С. Бернштам, А.Н. Лузанов. – М. : Эдиториал УРСС, 2001. – 104 с.
 2. Герасимчук З.В. Територіальна організація банківської системи регіонів України: оцінка та стратегії збагачення її раціональності : монографія / З.В. Герасимчук, Н.І. Корецька. – Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2010. – 312 с.
 3. Гладкова С.Б. Региональный рынок розничных банковских услуг: тенденции и факторы развития : автореферат дис. на соискание уч. степ. канд. экон. наук : спец. 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" / С.Б. Гладкова. – Санкт-Петербург, 2007. – 20 с.
 4. Брітченко І.Г. Формування і функціонування регіонального банківського ринкознавства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. экон. наук : спец. 08.02.03 "Организація управління, планування і регулювання економікою" / І.Г. Брітченко. – Донецьк, 2005. – 32 с.
 5. Люзьяк М.Е. Конкурентоспроможність банку на регіональному рівні : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / Люзьяк М.Е. – Суми, 2010. – 206 с.
 6. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком : навч. посіб. / Стеченко Д.М. – К. : Вища шк., 2000. – 223 с.
 7. Айнабек К.С. Теория общественного хозяйствования : учебник / К.С. Айнабек. – Караганда : КЭУК, 2014. – 608 с.
 8. Дзюблюк О. Ринок банківських послуг: теоретичні аспекти організації і стратегія розвитку в Україні / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2006. – № 5–6. – С. 23–35.
 9. Ткачук В.О. Маркетинг в банку : [підручник] / В.О.Ткачук. – Тернопіль : "Синтез-Поліграф", 2006. – 225 с.
 10. Грудзевич У.Я. Регіональні особливості формування і розвитку інфраструктури фінансового ринку України : [монографія] / У.Я. Грудзевич. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 182 с.
 11. Стойка В.С. Функціонування і розвиток регіональної банківської системи : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / Стойка В.С. – Ужгород, 2011. – 196 с.
 12. Качан Є.П. Регіональна економіка : підручник / за ред. Є.П. Качана. –К. : Знання, 2011. – 670 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
 13. Ларіна Р.Р. Теоретико-методологічні основи формування регіональних логістичних систем : дис. ... докт. экон. наук : спец. 08.10.01 "Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка" / Ларіна Р.Р. – Донецьк, 2005. – 406 с.
-

ГОРБАНЬ С. Ф.

к. т. н., доцент
Запорізький національний технічний університет

ЧУМАК О. В.

старший викладач
Запорізький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню наукових підходів до вивчення кластерної моделі ведення господарства та особливостям її функціонування в Україні. Зазначено, що в сучасних умовах одним з найбільш ефективних засобів підвищення інноваційної активності є застосування кластерного підходу до організації виробництва, який дозволяє об'єднати в рамках кластера ресурси і кошти, недоступні для окремих підприємств. Проаналізовано зарубіжний досвід створення та функціонування інноваційних кластерів в різних сферах економіки. Визначено функції інноваційних кластерів, переваги кластерної організації виробництва та основні проблеми і ризики, що перешкоджають масштабному та ефективному використанню кластерних технологій в Україні. Надано приклади діючих кластерів в Україні та рекомендації щодо забезпечення подальшого розвитку регіонів та економіки України в цілому на основі інноваційних кластерів.

Ключові слова: кластер, кластерна модель, інноваційний кластер, промисловий кластер, кластерна стратегія, інноваційний розвиток.

ГОРБАНЬ С. Ф.

к. т. н., доцент
Запорожский национальный технический университет

ЧУМАК О. В.

Старший преподаватель
Запорожский национальный технический университет

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию научных подходов к изучению кластерной модели ведения хозяйства и особенностям его функционирования в Украине. Отмечено, что в современных условиях одним из наиболее эффективных средств повышения инновационной активности является применение кластерного подхода к организации производства, который позволяет объединить в рамках кластера ресурсы и средства, недоступные для отдельных предприятий. Проанализирован зарубежный опыт создания и функционирования инновационных кластеров в различных сферах экономики. Определены функции инновационных кластеров, преимущества кластерной организации производства и основные проблемы и риски, препятствующие масштабному и эффективному использованию кластерных технологий в Украине. Приведены примеры действующих кластеров в Украине и даны рекомендации по обеспечению дальнейшего развития регионов и экономики Украины в целом на основе инновационных кластеров.

Ключевые слова: кластер, кластерная модель, инновационный кластер, промышленный кластер, кластерная стратегия, инновационное развитие.

GORBAN S. F.

candidate of technical sciences, associate professor
Zaporizhzhia National Technical University

CHUMAK O. V.

senior lecturer
Zaporizhzhia National Technical University

THE FUNCTIONING FEATURES OF THE INNOVATIVE CLUSTERS IN UKRAINE

The article investigates the scientific approaches to the study of the cluster model of farming and the peculiarities of its functioning in Ukraine. It is noted that in modern conditions one of the most effective means of increasing of innovative activity is the use of the cluster approach to the organization of production, which

allows combining resources and funds that are not available for individual enterprises within the cluster. The foreign experience of creation and functioning of innovative clusters in various sectors of the economy is analyzed. Functions of innovative clusters, the advantages of cluster organization of production, the main problems and risks affecting the large-scale and efficient use of cluster technologies in Ukraine are defined. The examples of existing clusters in Ukraine and recommendations on the further development of the regions and the Ukrainian economy as a whole on the basis of innovative clusters are given.

Keywords: cluster, cluster model, innovative cluster, industrial cluster, cluster strategy, innovative development.

sv_gorban@mail.ru, el_chumak@ukr.net

Постановка проблеми. Довгостроковий розвиток кожної країни передбачає зростання її конкурентоздатності як у традиційних, так і в нових наукоємних секторах, прорив у підвищенні якості людського капіталу і динаміці продуктивності праці, у випереджальному розвитку високотехнологічних виробництв і перетворенні інноваційних факторів в основне джерело економічного росту. Вирішення цих завдань вимагає створення системи чіткої взаємодії держави, бізнесу, науки і освіти на основі використання ефективних інструментів інноваційного розвитку, серед яких ключову роль сьогодні відіграє кластерний підхід. Саме взаємообумовленість і взаємозв'язок між процесами кластеризації, посилення конкурентоспроможності та прискорення інноваційної діяльності – це новий економічний феномен, який дозволяє протистояти натиску глобальної кризи, зростаючої світової конкуренції і відповідає вимогам національного і регіонального розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню кластерного розвитку економіки присвячено багато робіт іноземних вчених. Феномен кластерного розвитку економіки розглянуто в роботах Р. Коуза, Й. Шумпетера, А. Вебера, Е. Хекшера, Б. Оліна. Інституціональні проблеми коопераційної взаємодії знайшли відображення у працях О. Вільямсона, В. Нордхауса, Ф. Хайєка. У працях Е. Ваїлбрука, В. Єфименкова, В. Княгініна, Г. Шепелева та інших досліджувалися особливості розвитку регіону на основі кластерних структур. Питанням аналізу функціонування інноваційних кластерів у зарубіжних країнах, проблемам їх формування в українському економічному просторі присвячені численні публікації вітчизняних учених, зокрема, С. Білої, З. Варналія, В. Воротіна, В. Карпінця, М. Науменка, С. Соколенка, О. Тищенко та інших.

Разом з тим, практична реалізація переходу національної економіки до інноваційного шляху розвитку на основі застосування кластерного підходу вимагає подальшого наукового обґрунтування.

Мета роботи полягає у визначенні проблем і особливостей функціонування інноваційних кластерів та перспектив їх розвитку в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. В умовах глобальної кризи у світовій економіці інтерес до кластерів як мобільних самодостатніх економічних модулів, які здатні швидко та ефективно реагувати на зміни у навколишньому середовищі, активно зростає. За існуючої динаміки всесвітньої інтеграції та глобалізації всі країни прагнуть отримати значні переваги у конкурентній боротьбі, тому все більший вплив на їх національне господарство має інноваційна кластеризація.

На сьогоднішній день інноваційною кластеризацією охоплено понад 50% економіки розвинутих країн світу. Серед найяскравіших прикладів успішних кластерних об'єднань варто виділити такі, як Силіконова Долина (Каліфорнія, США) у сфері комп'ютерних технологій, автомобілебудівельний кластер у Детройті (США), кластер долини Медікон (на території Данії та Швеції), який працює у сфері фармацевтичних і медичних технологій, авіаційна та космічна галузь у Тулузі (Франція), Лондонський фінансовий сектор Сіті (Великобританія).

Інноваційний кластер – об'єднання різних організацій (промислових компаній, вищих навчальних закладів, технопарків і бізнес-інкубаторів, науково-дослідних центрів і лабораторій, банківських і позабанківських кредитних організацій, інвестиційно-інноваційних компаній, венчурних фондів, органів державного управління, громадських організацій і т.д.), яке дозволяє використовувати переваги внутрішньофірмової ієрархії та

ринкового механізму, що дає можливість більш швидко та ефективно розподіляти нові знання, наукові відкриття та винаходи [1].

Ступінь інноваційності виражається якісними і кількісними характеристиками, які відображають ступінь інтеграції до складу кластера центрів наукових знань, центрів бізнес-ідей, центрів підготовки висококваліфікованих спеціалістів; питому вагу випуску інноваційної та наукоємної продукції у загальному обсязі виробництва.

Перевагами інноваційних кластерів є: гнучкі структури управління, можливість замкненого технологічного ланцюга – від створення продукту до його виробництва і виведення на ринок; використання ефекту масштабу, є точками росту; стимулятори технічного прогресу; представляють собою механізм підвищення регіональної і національної конкурентоспроможності, підвищують інноваційність виробництва.

Про це свідчить діяльність як існуючих, так і нових кластерів і кластерних мереж, які функціонують в економіках більшості європейських країн, США, Мексиці, Китаї, Індії та інших східних і південноазіатських країнах.

У США інноваційні промислові кластери стали квінтесенцією національної та регіональної економічної політики. Більш ніж 60% усієї промислової продукції країни виробляється в межах кластерних утворень, яких налічується майже 360. Крім того, статус кластера дає додаткові переваги компаніям-учасникам, які виявляються у вигляді посиленої уваги до їх діяльності з боку фінансових агентств, появи можливості отримання допомоги у підвищенні міжнародної репутації, «розкручуванні» ринкової торгової марки, залученні у регіон додаткових ресурсів [2].

В економіці Великобританії визначено 154 кластери (від 8 до 18 на один регіон країни). Вони є дуже різноманітними як за розмірами, так й за сферами функціонування – сільське господарство і виробництво харчових продуктів, металів, автомобільна промисловість, інформаційно-комунікаційні технології, біотехнології, фінансові послуги, туристичні та інтернет-послуги тощо. Як свідчить досвід функціонування кластерів у цій країні, чим він більший, або такий, що має у своєму складі найбільшу кількість індустрій або зв'язків з різними установами, тим ефективнішим він є [3].

В економіці Франції функціонують 144 регіональні кластери та понад 80 знаходяться у процесі становлення [4]. В Австрії функціонує 76 регіональних кластерів, які поділяються на шість категорій – виробничі, технологічні, освітні, експортні, змішані, кластери сфери послуг, більше двох сотень їх налічується в Італії (тут вони отримали назву «індустріальні округи») [5]. Цей список країн можна продовжувати й далі – Данія, Нідерланди, Німеччина, Росія, Словенія, Угорщина, Фінляндія та ін. Кожна з них має вже досить розгалужену й успішно функціонуючу в різних сферах діяльності кластерну мережу.

Зарубіжний досвід створення та функціонування кластерів свідчить про те, що найбільше кластерних структур формується на регіональному рівні (Австрія, Великобританія, Данія, Канада, Нідерланди, Німеччина, Іспанія, Італія, США, Фінляндія, Швеція та ін.). Мікрорівень посідає друге місце у цьому переліку (Великобританія, Данія, Німеччина, Польща, Фінляндія, Швейцарія та ін.) На державному рівні – Австрія, Канада, Нідерланди, Китай, Індія, Тайвань [6, с.31].

Інноваційні кластери можуть виконувати наступні функції: координація створення та напрямків діяльності через державну регуляцію діяльності інноваційних кластерів; визначення інноваційного продукту та ринкового попиту як об'єктів діяльності кластерів; визначення можливих джерел технологічних рішень об'єкта діяльності кластера; визначення необхідної і можливої наукової експериментально-промислової бази і доведення об'єкта діяльності кластера до експериментального зразка; розробка і доведення технологій виробництва об'єкта діяльності кластера до промислового рівня; визначення необхідної і можливої промислової бази масового виробництва об'єкта діяльності кластера; фінансове забезпечення діяльності кластера; визначення алгоритмів маркетингу та логістики збуту продукту масового виробництва об'єкта діяльності кластера.

Економіка, яка формується на основі інноваційних кластерів перетворює її на

конкурентоспроможну та інноваційно привабливу економіку, що забезпечує високий рівень і якість життя населення. Вона дозволяє підвищити внутрішню та міжнародну конкурентоздатність її структур за рахунок комерційних і некомерційних наукових досліджень та інновацій, освіти, навчання і заходів політики підтримки.

На відміну від розвинених країн, інноваційна діяльність в Україні характеризується структурною деформованістю, інституційною неповнотою, неузгодженістю та незбалансованістю технологічних, економічних та соціально-ціннісних аспектів. В Україні на даний час не створені технологічні, інституціональні та соціальні передумови для розвитку за інноваційним типом. Основними проблемами, що перешкоджають масштабному та ефективному використанню кластерних технологій в Україні, є наступні:

- недостатнє інформаційне забезпечення створення та функціонування кластерів;
- відсутність ефективної державної політики щодо реалізації кластерних проектів;
- незначний досвід функціонування кластерів в країні загалом;
- відсутність належного досвіду малих та середніх підприємств об'єднуватись у великі ефективні виробничі системи;
- слабкий розвиток інституційного середовища підтримки бізнесу та підтримки впровадження інновацій;
- недостатній рівень інвестиційної привабливості регіонів;
- відсутність належної ефективної співпраці між місцевими органами влади, бізнесовими структурами та освітньо-науковими закладами;
- нестача підготовлених фахівців з питань кластерних організаційних технологій;
- відсутність ефективної методологічної бази, яка забезпечує впровадження кластерних технологій.

В умовах політичної та економічної кризи за останні роки українська економіка не змогла здійснити заплановані економічні і соціальні реформи. Все це гальмувало проведення інноваційних перетворень в Україні, стримувало розвиток потенційних інноваційних кластерів. До того ж непослідовність проведення науково-технічної та інноваційної політики, що мали місце за роки незалежності, призвели до технологічного відставання України від розвинених країн світу, росту структурної розбалансованості економіки і другорядної ролі інноваційного фактора в економічному зростанні країни.

Певні перешкоди на шляху ефективного впровадження кластерного підходу до формування національної інноваційної економіки створює низка чинників державної політики у сфері економічної кластеризації, зокрема низький рівень довіри у підприємницькому середовищі до органів державної влади (через нестабільність політичної ситуації, значну бюрократизацію у відносинах з бізнесом, недосконалість законодавчої бази для функціонування кластерів); відсутність реальної підтримки кластерних ініціатив з боку держави; нестача іноземних інвестицій та венчурного капіталу, які є важливим засобом підвищення конкурентоспроможності кластерів; відсутність єдиної систематизованої інформаційної бази даних про діяльність інноваційних кластерів, їх переваги та результативність.

Рішення названих вище проблем можливе лише шляхом швидкого впровадження інституційних механізмів реалізації інноваційних проектів через створення національних інноваційних кластерів.

Кластерна організація виробництва має ряд характерних переваг:

1) можливість отримання учасниками кластера, завдяки кооперації та горизонтальній інтеграції, швидкого доступу до ресурсів, нових знань, інноваційних технологій, постачальників, а також зменшення транзакційних витрат, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності системи в цілому в порівнянні з окремими господарюючими суб'єктами;

2) прискорення процесу розповсюдження інновацій та активізація інноваційної діяльності компаній, що відбувається завдяки концентрації на обмеженій території нових видів виробництва, техніки, технологій, висококваліфікованих кадрів – носіїв нових знань та

їх взаємообміну інформацією, завдяки полегшеним персональним контактам, стосовно переваг інноваційних технологій, зміни споживацького попиту тощо;

3) створення сприятливих умов, завдяки наявності розвинутої інноваційної інфраструктури (бізнес-центрів, консалтингових компаній, агентств, венчурних підприємств) та налагодженості зв'язків між бізнес-партнерами в межах кластера, для розвитку нового бізнесу;

4) більш широкий доступ суб'єктами підприємницької діяльності до різноманітних джерел фінансових ресурсів у межах кластера та сервісних послуг спеціалізованих організацій, перш за все, в галузі інформаційних та інноваційних технологій;

5) розширення зв'язків й співробітництва між органами державної влади й місцевого самоврядування, науковими та науково-дослідними організаціями, суб'єктами підприємницької діяльності в напрямі підвищення та прискорення рівня інноваційності виробництва та сфери послуг, що посилює конкурентні переваги окремих територіальних утворень;

6) сприяння зростанню інвестиційної привабливості територій через більш високий рівень довіри з боку інвесторів до мережевих (кластерних) структур, ніж до індивідуальних виробників, а також наявність певних державних преференцій учасникам кластерних об'єднань;

7) розвиток ділових зв'язків і співробітництва зі спорідненими кластерами в інших країнах, що прискорює обмін досвідом, формує спільне бачення стратегічних напрямів розвитку кластерів, їх внутрішньої побудови та дозволяє підвищувати рівень кваліфікації працівників підприємств та установ-учасників кластера, здійснювати реалізацію спільних проектів [7, с.25–26].

Переваги і новизна кластерного підходу полягають і в можливості використання ефективних інструментів для стимулювання розвитку індустріальних регіонів, застосування яких призведе до збільшення зайнятості, підвищення конкурентоздатності виробничих систем, росту бюджетних доходів та інших позитивних змін.

Разом з тим при реалізації кластерного підходу існують певні ризики та перешкоди, до яких належать недостатність ресурсів і капіталу для реалізації кластерних ініціатив; нерозвиненість інфраструктури, зокрема транспортної, що потребує значних додаткових витрат; слабка допомога з боку місцевих інституційних структур, які нездатні надати належної кваліфікованої допомоги (технічної, фінансової, консалтингової) підприємствам, що мають намір інтегруватися у кластерне об'єднання; обмеженість інформації, кваліфікованого персоналу та відсутність досвіду щодо вивчення та аналізу діяльності фірм-лідерів у певній галузі; наявність кластерних ієрархій та конкуренція між старими та новоствореними кластерами; недостатнє глибоке знання економічних проблем регіону та неввірна оцінка перспектив його розвитку.

В сучасних умовах в Україні практично кожен регіон робить певні кроки щодо впровадження кластерних ініціатив та формування промислових кластерів.

У Закарпатті вже давно сформувався автомобільний кластер, кластер бджільництва, будівельний та регіональний швацький кластери. В Карпатах давно вже працюють над покращенням лісного господарства, деревообробкою, виробництвом меблів та продукції з деревини. Львів зробив вибір на користь кластерів туризму і бізнес-послуг. Дніпропетровськ до 2020 р. прагне стати одним із провідних центрів будівельної галузі та агропромислового комплексу України. Транспортний кластер в Одесі включає до себе порти, залізні дороги, експедитори і стивідори, метою яких є забезпечення зростання вантажопотоку транспортної інфраструктури регіону і підвищення її конкурентоспроможності на Чорному морі. Ядро національного фінансового мегакластеру формується у Харкові, де відбуваються концентрація і диверсифікація фінансових послуг, так як саме Харків має розвинену банківську систему, розвинену промисловість і є важливим науково-навчальним центром України. А фінансовий сектор завжди виконував обслуговуючу роль у формуванні кластеру реального сектора економіки. У Миколаївській області формуються кластери

суднобудування, електроніки і морський кластер. В Донецькій області розвиваються кластери металургії, гірничошахтний, нанотехнологій, машинобудування.

До числа діючих кластерів Запорізької області відносять кластер сільгоспмашинобудування «АгроБУМ», перший в Україні Медовий кластер «Бджола не знає кордонів», агрохарчовий кластер «Купуй Запорізьке». У найближчій перспективі в Запорізькій області мають отримати свій розвиток наступні декілька провідних секторів: сектор металургії та металообробки, теплоенергетичний сектор, сектор екології і переробки відходів, сектор машинобудування та будівельний сектор, сектор охорони здоров'я, сектор харчової промисловості та інші [8].

Таким чином, сьогодні без підключення до розвитку регіонів кластерного підходу добитися інноваційного розвитку економіки України практично неможливо. Саме через розвиток міжнародної інтеграції, формування ефективної взаємодії між владою і бізнесом, врахування інтересів регіонів можливе успішне функціонування національної економіки.

Для забезпечення прискореного розвитку економіки України на основі інноваційних кластерів необхідно визначити джерела фінансування інноваційних систем регіонів; організувати при регіональних адміністраціях підрозділи, які мають сприяти розвитку інноваційної науково-технічної і підприємницької діяльності та інноваційних кластерів (головним чином для розвитку трансферу технологій); створити механізми страхування і компенсації можливих ризиків інноваційної діяльності кластерів; активізувати створення в регіонах інноваційної інфраструктури і системи прямих зв'язків між промисловими підприємствами та установами науки і освіти, що повинно сприяти стійкому формуванню і розвитку інноваційних кластерів; створити систему патентування результатів науково-технічних досліджень, часткового або повного продажу прав на винаходи в регіоні, а також сформувати регіональну мережу інноваційного консалтингу; сформувати систему підготовки спеціалістів для основних напрямів інноваційного підприємництва, інфраструктури і менеджменту. Доцільно також розробити стратегію розвитку інноваційних кластерів на рівні держави, докласти багато зусиль до популяризації кластерної концепції для покращення концептуальних економічних і методологічних знань про кластери. Для цього необхідно закріпити на рівні господарського законодавства правового режиму функціонування кластерів в Україні, регіональним центрам наукового забезпечення промислового виробництва здійснювати рекламу та демонструвати передові науково-дослідні розробки, обласним та районним державним адміністраціям розміщувати державне замовлення на продукцію з більш високими вимогами щодо якості в ефективно працюючих кластерах; державним адміністраціям здійснювати організаційно-економічну підтримку ініціатив підприємств та організацій кластерного об'єднання шляхом розвитку соціальної та виробничої інфраструктури регіону, в якому функціонує інноваційний кластер.

Висновок. Таким чином, важливою умовою побудови інноваційних кластерів в Україні є цілеспрямоване кооперування практико-орієнтованої фундаментальної науки, проектно-конструкторських розробок та інноваційної промисловості. Провідну роль у цій діяльності відіграє людський капітал, завдяки якому здійснюються розробка та реалізація нових інноваційних ідей і впровадження їх у виробничий процес.

Перехід до управління соціально-економічним розвитком на основі впровадження кластерного підходу потребує розробки і затвердження узгоджених Національної та регіональної програм інноваційної кластеризації, які мають враховувати досвід розвинутих країн у цій сфері, національні й регіональні особливості та визначати напрями міжрегіонального співробітництва всередині країни й міжнародного – у пріоритетних сферах діяльності. Але з боку держави має бути забезпечене належне законодавче, організаційно-інституційне та науково-методичне забезпечення даного процесу.

Активізація створення інноваційних кластерів і кластерних мереж є потужним інструментом для підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності господарських систем як окремих регіонів, так й національної економіки в цілому, дозволить підвищити рівень життя населення країни до рівня найбільш розвинутих країн.

Список використаних джерел

1. Дивак В.В. Актуальность и преимущества инновационных кластеров / В.В. Дивак [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ibl.ru/konf/031209/96.html>
 2. Соколенко С.И. Инновационное развитие общества на основе кластерных объединений / С.И. Соколенко // Материалы научно-практ. конф. «Социально-экономическое развитие Крыма на основе кластеров». – Симферополь : Минэконом АРК, 2008. – С. 16–28.
 3. Тищенко А.Н. Теория и практика организации кластеров: зарубежный опыт / А.Н. Тищенко // Проблемы економіки. – 2010. – № 2. – С. 9–15.
 4. Третько В.В. Світовий досвід становлення та розвитку кластерів як інструмент активізації трансферту технологій / В.В. Третько, О.В. Любохинець [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Ekonomika/2008_628/52.pdf
 5. Пушкар Т.А. Світовий досвід формування й розвитку мережевих і кластерних об'єднань / Т.А. Пушкар, В.Г. Федорова // Економічний часопис. – XXI. – 2011. – № 11/12. – С. 68–71.
 6. Кластери в системі підвищення кваліфікації державних службовців та посадових осіб органів місцевого самоврядування: довідник / [В.В. Толкованов, М.В. Канавець, Р.Ю. Савонюк, М.В. Сидоров] ; під ред. В.В. Толкованова. – Київ – Сімферополь, 2012. – 248 с.
 7. Тищенко О.П. Кластерний підхід до управління регіональним економічним розвитком і перспективи його впровадження в Україні / О.П. Тищенко // Бізнес-інформ. – 2013. – № 2. – С. 25–30.
 8. Соколенко С.И. Перспективы повышения конкурентоспособности экономики Запорожской области на основе кластеров / С.И. Соколенко, В.И. Шамилов [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ucluster.org/blog/2010/12/perspektivy-povysheniya-konkurentosposobnosti-ehkonomiki-zaporozhskoj-oblasti-na-osnove-klasterov/>
-

ГОРБАНЬ В. Б.

к. е. н., старший науковий співробітник
Львівський державний університет безпеки життєдіяльності

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Розглянуто основні проблеми, які виникають перед енергетичним сектором України та безпосереднім чином негативно впливають на рівень її енергетичної, а також національної безпеки. Наведено огляд емпіричних даних щодо виробництва, постачання та споживання паливно-енергетичних ресурсів та здійснено аналізування енергетичного балансу держави. Охарактеризовано основні причини нераціонального використання енергоресурсів та низької енергоефективності в Україні. Окреслено можливі заходи для врегулювання існуючих проблем у сфері енергозбереження та перспективи подальших наукових досліджень.

Ключові слова: енергозбереження, енергоефективність, паливно-енергетичний комплекс, паливно-енергетичні ресурси, енергоємність економіки, енергетична безпека.

ГОРБАНЬ В. Б.

к. э. н., старший научный сотрудник
Львовский государственный университет безопасности жизнедеятельности

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

Рассмотрены основные проблемы, которые возникают перед энергетическим сектором Украины и непосредственным образом негативно влияют на уровень ее энергетической, а также национальной безопасности. Приведен обзор эмпирических данных по производству, поставке и потреблению топливно-энергетических ресурсов, а также осуществлен анализ энергетического баланса государства. Охарактеризованы основные причины нерационального использования энергоресурсов и низкой энергоэффективности в Украине. Определены возможные мероприятия для урегулирования существующих проблем в сфере энергосбережения и перспективы дальнейших научных исследований.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, топливно-энергетический комплекс, топливно-энергетические ресурсы, энергоёмкость экономики, энергетическая безопасность.

HORBAN V. B.

candidate of economical sciences, senior research scientist
Lviv State University of Life Safety

CONTEMPORARY ISSUES OF EFFICIENT USAGE OF FUEL AND ENERGY RESOURCES AND THEIR IMPACT ON THE ECONOMY OF UKRAINE

The main problems which arise over Ukraine's energy sector and undermine on the level of energy and national security are examined. A survey of empirical data on the production, supply and consumption of fuel and energy resources in Ukraine is conducted. The analysis of energy balance of the state is performed. The main causes of excessively high energy consumption and low energy efficiency in Ukraine are defined. Possible measures for resolving existing problems in the field of energy conservation and further researches are outlined.

Keywords: energy conservation, energy efficiency, fuel and energy complex, fuel and energy resources, energy intensity, energy security.

vasylina.horban@yandex.ua

Постановка проблеми. На сьогодні перед енергетичним сектором України постала низка безпрецедентних проблем, що безпосереднім чином негативно впливають на рівень енергетичної, а відтак і національної безпеки нашої держави. Основні проблеми в даному контексті можна визначити наступним чином:

- надмірний рівень залежності від монопольного постачання імпорتنих паливно-енергетичних ресурсів;
- висока енергоемність валового внутрішнього продукту України;
- недосконалість структури ринку енергетичних продуктів та послуг;
- цінові та структурні диспропорції енергетичного балансу країни;
- наявність платіжної кризи та незадовільного фінансового стану держави;
- високий рівень бюджетних витрат на субсидювання споживання газу, теплової та електричної енергії;
- недосконалість нормативно-правової бази, а також неефективність державної політики в сфері енергозбереження;
- несприятливість інвестиційного клімату та низька інноваційна активність паливно-енергетичного комплексу;
- дефіцит фінансування заходів з енергозбереження;
- високий рівень негативного впливу викидів парникових газів на населення та довкілля.

Емпіричні дані, отримані провідними інституціями, які досліджують проблематику енергоефективності та енергозбереження [1–5], свідчать, що українські споживачі більшою мірою нерационально використовують паливно-енергетичні ресурси. Зокрема встановлено, що протягом останніх трьох років за критерієм паритету купівельної спроможності енергоемність української економіки у 3,8 разу більша, ніж у країнах Європейського Союзу. А це, своєю чергою, чинить негативний вплив на економіку держави та навколишнє середовище в цілому.

Слід зауважити, що питання енергозбереження є одним із основних чинників не лише для покращання економічного та екологічного стану, але й для соціального розвитку держави. Першочергово це стосується питання росту цін на енергоносії для усіх категорій споживачів та екології навколишнього середовища. Тому на сьогодні суспільство повинно бути зацікавлене в ощадливому споживанні енергоресурсів та їх раціональному використанні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика енергозбереження доволі широко висвітлена як у закордонних, так і вітчизняних джерелах. Зокрема, на сьогодні вона є предметом дослідження багатьох провідних іноземних фінансових та консалтингових інституцій, а саме International Energy Agency (Міжнародне енергетичне агентство), United States Agency for International Development (Агентство США з міжнародного розвитку), GIZ (Німецьке товариство технічного співробітництва), Nordic Environment Finance Corporation (Північна екологічна фінансова корпорація), World Bank (Світовий банк), European Bank for Reconstruction and Development (Європейський банк реконструкції та розвитку), European Union (Європейський Союз), International Gas Union (Міжнародний газовий союз), Energy Saving International AS (Міжнародна консалтингова компанія у галузі енергоефективності), International Finance Corporation (Міжнародна фінансова корпорація) та інші. Окрім закордонних установ, проблематику ефективного використання енергоресурсів активно досліджують і українські спеціалізовані організації, зокрема Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України, Національний екологічний центр України, Всеукраїнська асоціація з питань енергозбереження, Асоціація «Енергоефективні міста України», Асоціація «Всеукраїнське об'єднання «Фонд енергоефективних інвестицій», Біоенергетична асоціація України, Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, Інститут місцевого розвитку та інші. Вищезгадані організації забезпечують поширення інформації щодо моніторингу показників енерговиробництва, енергопостачання та енергоспоживання, механізмів управління цими процесами та шляхів врегулювання проблем у сфері енергоефективності на теренах України з використанням кращих практик світового досвіду.

Варто також зазначити, що питання енергозбереження є предметом дослідження багатьох провідних українських учених: В.Г. Бар'яхтара, В.М. Гейця, П.Ф. Гожики, А.А.

Долінського, І.М. Карпа, Ю.П. Корчевого, Є.І. Крижанівського, М.М. Кулика, Л.М. Лобанова, Ю.М. Мацевитого, В.Ф. Мачуліна, Н.М. Мхітаряна, І.М. Неклюдова, Б.Є. Патона, Г.Г. Півняка, Б.С. Стогнія, А.К. Шидловського. Праці вищезгаданих науковців в основному зосереджені на дослідженні стану вітчизняної енергетики, шляхів та методів ефективного розв'язання проблем у сфері енергоефективності. Теоретико-методологічні та прикладні засади ефективного переходу України до сталого розвитку в сфері енергозбереження також досліджували П.Н. Головатюк, Ю.Б. Гук, С.П. Денисюк, П.П. Долгов, О.І. Дорошенко, В.А. Жовтянський, Д.В. Зеркалов, М.П. Ковалко, Ю.Д. Кононов, О.В. Мазурова, В.Ф. Находов, А.С. Некрасов, В.Р. Огороков, А.В. Праховник, В.П. Розен, О.В. Разумовський, В.С. Степанов, Т.Є. Степанова, Б.С. Стогній та інші.

Відтак чітко простежується відображення проблематики енергоефективності та енергозбереження як у науковій літературі, так і у статистичних та інформаційних джерелах. Важливо в даному контексті проаналізувати і законодавчу базу, адже власне нормативно-правові акти визначають правове поле функціонування тієї чи іншої галузі.

В цілому слід зауважити, що законодавство України в сфері енергозбереження складається із законів та підзаконних нормативно-правових актів органів державної влади та місцевого самоврядування. Проте одразу слід зазначити, що деякі з них безпосередньо стосуються питань раціонального використання енергії, практичних шляхів реалізації заходів із енергозбереження тощо; інші ж регламентують питання цієї проблематики опосередковано.

Серед ключових законів України у сфері енергозбереження можна назвати такі: Закон України «Про енергозбереження» від 01.07.1994 р. № 74/94-ВР [6], Закон України «Про електроенергетику» від 16.10.1997 р. № 575/97-ВР [7], Закон України «Про внесення змін до Кодексу України про адміністративні правопорушення щодо встановлення відповідальності за порушення законодавства про енергозбереження» від 21.06.2001 р. № 2550-III [8], Закон України «Про альтернативні джерела енергії» від 20.02.2003 р. № 555-IV [9], Закон України «Про теплопостачання» від 02.06.2005р. № 2633-IV [10], Закон України «Про комбіноване виробництво теплової та електричної енергії (когенерацію) та використання скидного енергопотенціалу» від 05.04.2005 р. № 2509-IV [11], Закон України «Про газ (метан) вугільних родовищ» від 21.05.2009 р. № 1392-VI [12], Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» від 21.12.2010 р. № 2818-VI [13] та інші.

Важливим документом, що регламентує стратегічне бачення у сфері енергозбереження та особливості розвитку паливно-енергетичного комплексу України на довгострокову перспективу, є Енергетична стратегія України на період до 2030 року, прийнята розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.07.2013 р. № 1071-р. [14]. Це вже оновлена та доопрацьована версія однойменної стратегії, адже її попередній варіант, прийнятий розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15.03.2006 р. №145-р, був жорстко розкритикованим експертами у галузі енергоефективності та громадськістю за нереалістичні показники зростання економіки України, а також надмірно амбітні плани щодо будівництва нових генеруючих потужностей. Те, що Енергетична стратегія України була нереалістичною, підтвердилось невиконанням переважної частини показників щодо покращання ситуації в енергетичній сфері, визначених рішеннями Ради національної безпеки і оборони України. В оновленому варіанті Енергетичної стратегії було враховано частину попередніх недоопрацювань, проте слід зважати на те, що досконалої методології з визначення енергетичного балансу, а отже й реального рівня забезпечення економіки України паливно-енергетичними ресурсами, досі немає. Зокрема й досі не прийнятим є Закон України «Про енергетичний баланс України» (проект закону № 9538 було відхилено 06.12.2011 р.). А це провокує виникнення подальших проблем у сфері задоволення потреб економіки України в паливно-енергетичних ресурсах, а відтак ставить під загрозу енергетичну безпеку країни.

Численні наукові дослідження [1–5], а також досвід розвинутих країн свідчить, що

впровадження енергоефективних заходів та альтернативних джерел енергії є найбільш ефективними з точки зору економічної доцільності, оскільки питомі суспільні витрати на них відповідно у кілька разів менші, ніж на генерування енергії. Саме тому Україна має розробити та інтенсивно впроваджувати ефективну політику раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів. Відтак питання енергоефективності і енергозбереження необхідно розглядати як вагомий складову енергетичної безпеки держави.

Метою статті є дослідження актуальних проблем ефективного виробництва, постачання та споживання паливно-енергетичних ресурсів в Україні, а також з'ясування міри їх впливу на економіку держави, адже лише у такий спосіб можна сформулювати ефективні заходи державної політики, спрямовані на підвищення рівня енергоефективності.

Виклад основного матеріалу. Україна лише частково забезпечена власними паливно-енергетичними ресурсами, в результаті чого спостерігається чітка залежність від їх імпорту. Неефективне та нерациональне енергоспоживання, а також постійне підвищення цін на енергоносії передбачає значні втрати для економіки України. Зокрема, за оцінками експертів щорічно вони сягають близько 15–17 млрд дол. США (розраховано у порівнянні з показниками європейських держав). Для зіставлення, за даними Державної служби статистики України від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі України за підсумками 2013 р. становило 13 млрд 652 млн дол. США та 15 млрд 848,3 млн дол. США у 2012 р. [15].

Відповідно до даних інформаційного ресурсу моніторингу світових енергетичних ринків Statistical Review of World Energy за рівнем використання первинної енергії у 2012 р. Україна посідала 20-е місце у світі, споживши 125,3 млн тонн енергії у нафтовому еквіваленті (табл. 1), в той час як рівень розвитку її економіки займав лише 40-е місце за показником загального розміру.

Таблиця 1

Динаміка споживання первинної енергії в Україні за період 2003–2012 рр.

Обсяг споживання первинної енергії, млн. тон енергії у нафтовому еквіваленті									
2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
136,6	137,5	136,1	137,5	135,4	131,9	112,2	120,9	125,6	125,3

Джерело: [16]

В структурі споживання енергії в Україні домінують викопні види палива (нафта, природний газ і вугілля), які складають 78,8% від загального споживання енергії (рис. 1).

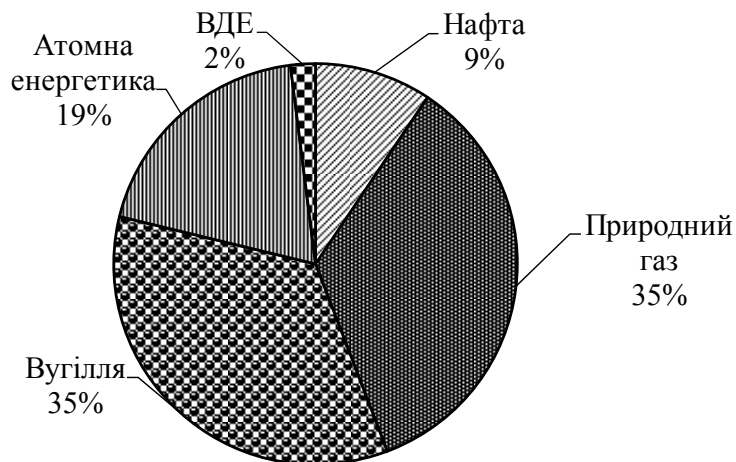


Рис. 1. Структура енергетичного балансу України за 2012 р. (джерело: [17])

За даними Державної служби статистики України у 2012 р. рівень енергопостачання первинної енергії України забезпечувався на 31,4% за рахунок чистого імпорту паливно-

енергетичних ресурсів. У структурі імпорту палива питома вага природного газу становила 57%, при цьому вона була найбільшою серед інших енергоресурсів. Разом з тим за підсумками 2010–2012 рр. Україна також була одним із найбільших імпортерів природного газу (зокрема у 2012 р. посіла 13-е місце у світовому рейтингу), незважаючи на значні поклади власних паливно-енергетичних ресурсів [17, 18].

Оскільки Україна імпортує близько 70% споживаного природного газу і майже 50% нафти з Російської Федерації, наявна структура енергетичного балансу (рис. 1) становить значний ризик для енергетичної безпеки країни, що було неодноразово продемонстровано під час опалювальних періодів 2006–2007 рр. і 2008–2009 рр., коли відбувалося переривання поставок російського природного газу внаслідок суперечок щодо ціни на газ. Найбільш критичним це питання є сьогодні через складний суспільно-політичний стан в країні та вкрай напружені стосунки з Російською Федерацією.

Додатково зазначимо, що у 2012 р. виробництво первинної енергії становило 85,2 млн тонн енергії у нафтовому еквіваленті. Відтак власне виробництво забезпечило 69,6% обсягів загального постачання первинної енергії. Частка вугілля склала 47% та продовжує бути найвагомішою [17].

Варто також проаналізувати питання енергоємності української економіки або енерговитрати на виробництво кожної одиниці валового внутрішнього продукту за зваженим паритетом купівельної спроможності (рис. 2).

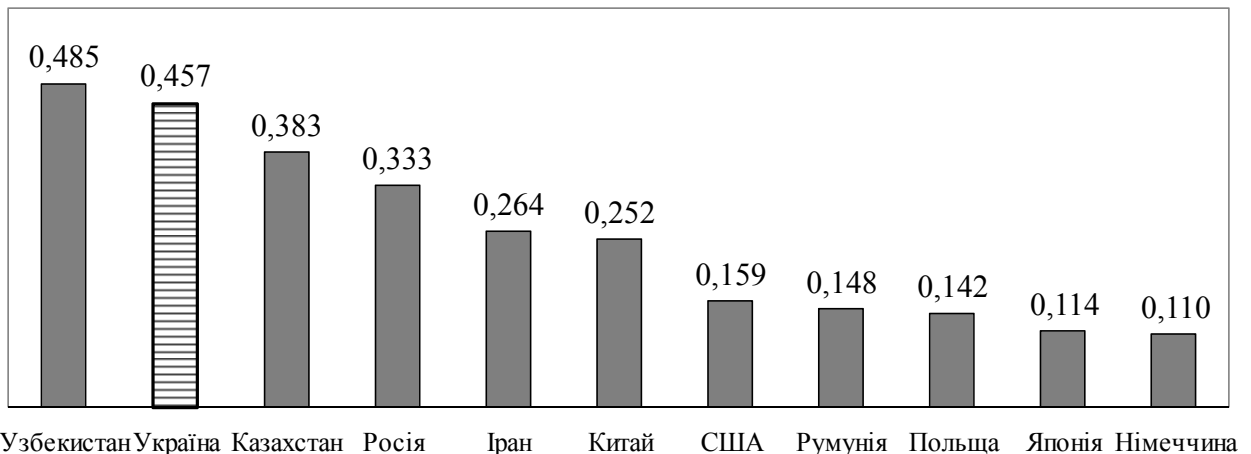


Рис. 2. Енергоємність ВВП в Україні та в окремих регіонах світу за 2012 р. (в доларах США 2005 р., за зваженим паритетом купівельної спроможності) (джерело: [19])

Аналіз рис. 2 показує, що енергоємність української економіки майже в чотири рази перевищує рівень країн Європейського Союзу. Більше того, Україна має один з найвищих показників енергоємності у світі (2-е місце у світовому рейтингу країн із найбільшими енерговитратами на виробництво кожної одиниці валового внутрішнього продукту за 2012 р.), а отже, рівень енергоефективності України можна вважати одним із найнижчих.

Враховуючи домінування викопного палива в структурі енергетичного балансу та неефективне виробництво енергії, Україна має одну з найбільш вуглецевмісних економік в світі. Це, своєю чергою, зумовлює значний тиск на навколишнє середовище і не сприяє зниженню викидів діоксиду вуглецю (CO₂).

Відповідно до інформації електронного ресурсу Enerdata, що містить дані щорічного моніторингу світової енергетики від 1990 р. [19], за останні двадцять років Україні вдалось скоротити обсяги викидів діоксиду вуглецю (CO₂) на 30%. Проте за період 2010–2012 рр. наша держава оцінювалась як третій найбільший забруднювач у світі з точки зору вуглецеємності ВВП (з 1,04 кг CO₂, що викидається на одиницю ВВП в доларах США, в цінах 2005 р. за паритетом купівельної спроможності), випереджаючи такі країни, як Саудівська Аравія, Кувейт, ПАР, Росія, Китай, Іран та Тайвань. В результаті це зумовлює

негативний вплив на довкілля і створює перешкоди Україні щодо участі в міжнародних угодах з питань зміни клімату.

Проводячи аналізування наукових та інформаційних джерел з даної проблематики [1, 3–5], слід зауважити, що найнижчий рейтинг енергоефективності в Україні мають наступні сектори: промисловий, житловий, комунальних послуг, електроенергетики та транспорту. А відтак саме вони мають найбільший потенціал для підвищення рівня енергоефективності та енергозбереження.

В цілому, у вищезазначених секторах застосовуються переважно застарілі технології, що, своєю чергою, знижує їх конкурентоспроможність та зумовлює нераціональне використання паливно-енергетичних ресурсів.

Більш детальний огляд даного питання показує, що ключовим фактором низької енергоефективності в промисловому секторі, на частку якого припадає 45% від загального споживання первинної енергії, є високий рівень зносу основних виробничих фондів у поєднанні з недостатнім впровадженням облікових пристроїв, відповідних автоматизованих систем та новітніх технологій.

Сектор житлової нерухомості споживає майже 30% первинної енергії в Україні [5]. Надмірні втрати енергії здебільшого пов'язані з підприємствами, що здійснюють централізоване тепlopостачання та обслуговують розподільні мережі, які, в свою чергу, доволі часто є застарілими та погано ізольованими. Окрім того, у будівлях спостерігається використання застарілого обладнання з низьким коефіцієнтом корисної дії, а надмірний термін його експлуатації додатково призводить до нераціонального процесу постачання паливно-енергетичних ресурсів, а відтак і їх неефективного споживання та використання. Зокрема, у будинках високоповерхової забудови перевитрати сягають близько 40% від обсягу споживання паливно-енергетичних ресурсів в країні. Додатковими причинами низької енергоефективності у житловому секторі є незадовільний стан житлового фонду, значні терміни експлуатації будівель, відсутність своєчасних поточних та капітальних ремонтів та незначний відсоток впровадження маловитратних заходів з енергозбереження.

Також необхідно відзначити вкрай низький рівень оснащення житлових будинків індивідуальними засобами обліку споживання теплової енергії і відповідними пристроями регулювання її подачі відносно зовнішньої температури повітря (лише 23% за оцінками Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики) [20]. Очевидно, що неспроможність здійснювати достовірний облік обсягів енергоспоживання створює величезний бар'єр для енергозбереження у даному секторі, адже неможливо зберегти те, що коректно не вимірюється.

Основною причиною низької енергоефективності в секторі електроенергетики є тривале погіршення технічного стану основного і допоміжного устаткування, значні втрати електроенергії в мережі, неоптимальні способи виробництва і розподілу електроенергії, а також недостатнє фінансування заходів з енергозбереження.

Джерела низької енергоефективності в транспортному секторі (який споживає майже 20% енергетичних ресурсів в Україні) є похідними від високого рівня морального та фізичного зносу існуючого рухомого складу, неоптимальних режимів вантажних і пасажирських перевезень, а також низької якості та недостатньої пропускну спроможності дорожньо-транспортної мережі України.

Додатково слід зауважити, що проблемою, яка більшою мірою притаманна усім вищезазначеним секторам, є відсутність прозорої та ефективної державної політики у сфері енергозбереження. Адже саме це призводить до відсутності необхідної для інвесторів інформації, знижуючи стимули для здійснення інвестицій в підвищення рівня енергоефективності.

Україна потребує кардинальної трансформації свого енергетичного сектору в більш ефективну, безпечну та сталу енергетичну систему. І хоча ряд ініціатив вже реалізується, необхідні подальші реформи, що ґрунтуватимуться на досвіді інших країн та спеціалізованих організацій-донорів.

Перетворення енергетичного сектору України має розпочатися з радикальної зміни в підході до питання енергоефективності та енергозбереження. Енергетична політика держави має першочергово зосередитися на підвищенні рівня енергоефективності в будівлях, а також в системах постачання паливно-енергетичних ресурсів шляхом ефективного нормативно-правового регулювання їх функціонування та формування якісної системи фінансового стимулювання. В енергоємних галузях слід ширше застосовувати механізми та технології системи енергетичного менеджменту.

Висновки. Підсумовуючи, слід зауважити, що лише правильне та ґрунтовне розуміння бар'єрів у досліджуваній сфері і оптимальних шляхів їх вирішення може стати дієвим засобом до якісного розкриття потенціалу енергозбереження. Відтак для врегулювання існуючих проблем першочерговими заходами повинні бути наступні:

1) впровадження та оптимізація функціонування систем енергетичного менеджменту в усіх досліджуваних секторах економіки України;

2) посилення дієвої політики енергоефективності та енергозбереження з метою раціонального споживання та використання енергії основними категоріями споживачів;

3) модернізація усіх складових систем енерговиробництва, енергопостачання та енергоспоживання;

4) підвищення рівня енергетичної безпеки країни шляхом нарощування власного видобутку нафти та природного газу, а також диверсифікації поставок паливно-енергетичних ресурсів;

5) формування дієвої нормативно-правової бази для розвитку відновлюваних джерел енергії;

6) залучення вітчизняних та іноземних інвестицій для впровадження заходів з енергозбереження.

Перспективу подальших досліджень вбачаємо у дослідженні ефективності споживання паливно-енергетичних ресурсів на регіональному рівні з урахуванням структури економіки регіонів.

Список використаних джерел

1. Global Energy Outlook 2014. Insight. December 2013. 108 p.
2. Енергетична політика за межами країн-членів Міжнародного енергетичного агентства: УКРАЇНА 2012 [Електронний ресурс] // IEA Publications. – 42р. – Режим доступу : <http://www.iea.org/w/bookshop/b.aspx>
3. Партнерство Світовий банк – Україна: огляд програм для країни. – Квітень 2014. – 42 с.
4. International Gas Union: News, views and knowledge on gas – worldwide. World LNG Report. 2014 Edition. 68 p.
5. Вплив нового законодавства на будівельну галузь та житловий сектор : підсумковий звіт для Європейського банку реконструкції та розвитку (Framework Contract FC474/EBSF-2010-08-124F). – Травень 2012. – 86 с.
6. Про енергозбереження : закон України від 01.07.1994 р. № 74/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/74/94-вр>
7. Про електроенергетику : закон України від 16.10.1997 р. № 575/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/575/97-вр>
8. Про внесення змін до Кодексу України про адміністративні правопорушення щодо встановлення відповідальності за порушення законодавства про енергозбереження : закон України від 21.06.2001 р. № 2550-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2550-14>
9. Про альтернативні джерела енергії : закон України від 20.02.2003 р. № 555-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/555-15>
10. Про теплопостачання : закон України від 02.06.2005 р. № 2633-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2633-15>

11. Про комбіноване виробництво теплової та електричної енергії (когенерацію) та використання скидного енергопотенціалу : закон України від 05.04.2005 р. № 2509-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2509-15>
 12. Про газ (метан) вугільних родовищ : закон України від 21.05.2009 р. № 1392-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1392-17>
 13. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року : закон України від 21.12.2010 р. № 2818-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>
 14. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.07.2013 р. № 1071-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1071-2013-p>
 15. Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами за 2013 рік : експрес-випуск Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/zd/ztp/ztp_u/ztp_u_0413.html
 16. Statistical Review of World Energy 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/statistical-review/statistical_review_of_world_energy_2013.pdf
 17. Енергетичний баланс України за 2012 рік : експрес-випуск Державної служби статистики України від 20.12.2013 р. № 08/4-16/240 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uabio.org/img/files/docs/ukraine-energy-balance-2012.pdf>
 18. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
 19. Global Energy & CO2 Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.enerdata.net/enerdatauk/knowledge/subscriptions/database/energy-market-data-and-co2-emissions-data.php>
 20. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nerc.gov.ua/>
-

ГРИГОРУК П. М.

д. е. н., доцент
Хмельницький національний університет

ФЕДОРОВА Т. Ю.

аспірант
Хмельницький національний університет**УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ
(В КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ)**

У статті досліджені проблеми управління сталим розвитком регіонів України в контексті світового досвіду. У роботі визначено особливості державного планування й регулювання в галузі сільського господарства, доведено, що управління сталістю регіональних соціально-економічних систем здійснюється в рамках регіональної політики, яка регулюється та координується законодавчими актами та програмними положеннями органів державної влади, їх територіальних органів, органів місцевого самоврядування. Регіональна політика в Україні знаходиться на стадії формування, тому основне завдання, на даний момент, зробити аналіз механізму регулювання регіональної політики в умовах сталого розвитку для визначення його основних недоліків. На основі зроблених висновків буде представлена теоретична модель управління сталим розвитком, яка повинна бути довготривалою, орієнтованою на соціально-економічний розвиток регіонів, комплексною, цілісною, адаптивною, та переплітатись з концепцією сталого розвитку України та забезпечувати загальнонаціональні інтереси.

Ключові слова: сталий розвиток, регіональна політика, нормативно-правова база, політика сталого розвитку, принципи сталого розвитку, якість життя, теоретична модель сталого розвитку.

ГРИГОРУК П. М.

д. э. н., доцент
Хмельницкий национальный университет

ФЕДОРОВА Т. Ю.

аспірант
Хмельницкий национальный университет**УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ
(В КОНТЕКСТЕ МИРОВОГО ОПЫТА)**

В статье исследованы проблемы управления устойчивым развитием регионов Украины в контексте мирового опыта. В работе определены особенности государственного планирования и регуляции в отрасли сельского хозяйства, доказано, что управление постоянством региональных социально-экономических систем осуществляется в рамках региональной политики, которая регулируется и координируется законодательными актами и программными положениями органов государственной власти, их территориальных органов, органов местного самоуправления. Региональная политика в Украине находится на стадии формирования, потому основное задание, на данный момент, сделать анализ механизма регуляции региональной политики в условиях устойчивого развития для определения его основных недостатков. На основе сделанных выводов будет представлена теоретическая модель управления устойчивым развитием, которая должна быть долговременной, ориентированной на социально-экономическое развитие регионов, комплексной, целостной, адаптивной, и переплетаться с концепцией устойчивого развития Украины и обеспечивать общенациональные интересы.

Ключевые слова: устойчивое развитие, региональная политика, нормативно правовая база, политика устойчивого развития, принципы устойчивого развития, качество жизни, теоретическая модель устойчивого развития.

GRYGORUK P. M.

doctor of economical sciences, associate professor
Khmelnytsky National University

FEDOROVA T. J.

postgraduate student
Khmelnytsky National University

**MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN REGIONS
(IN CONTEXT OF WORLD EXPERIENCE)**

In the article investigational problems of management steady development of regions of Ukraine are in the context of world experience. The features of the state planning and adjusting in industry of agriculture are in-process certain, it is well-proven that the management of the regional socio-economic systems constancy is carried out within the framework of regional policy which is regulated and co-ordinated legislative acts and programmatic positions of public authorities, them territorial organs, organs of local self-government. A regional policy in Ukraine is on the stage of forming, that is why basic task, now, to do the analysis of mechanism of adjusting of regional policy in the conditions of steady development for determination of him basic failings. On the basis of the done conclusions the theoretical model of steady development, which must be of long duration, oriented to socio-economic development of regions, will be presented, complex, integral, adaptive, and to interlace with conception of steady development of Ukraine and provide national interests.

Keywords: *sustainable development, regional policy, normatively legal base, policy of sustainable development, principles of sustainable development, quality of life, theoretical model of sustainable development.*

tanyushkagr@mail.ru

Постановка проблеми. На сьогоднішній день, однією з основних проблем людства є забруднення навколишнього середовища та виснаження природних ресурсів, що в результаті може призвести до екологічного лиха. Ключова роль сталого регіонального розвитку визначається тим, що добробут населення характеризується не стільки рівнем доходу, як задоволенням людей умовами життя.

В різних країнах ступінь впливу держави на розвиток економіки різний, та й процеси посилення державного втручання часто змінюються. Форми і методи державного регулювання сильно відрізняються, залежно від стану економіки: командно-адміністративна, прогресивна ринкова, змішана або перехідна від однієї системи до іншої. В умовах зниження стабільності соціально-економічної системи, просто необхідне посилення регулюючої ролі державних органів. В даний час, коли взаємозв'язок між суспільством і природою послаблюється, виникає потреба в удосконаленні теоретико-методологічної основи сталого розвитку економіки та механізмів його впровадження.

Огляд останніх публікацій. Дослідженням проблеми управління сталим розвитком та вдосконаленням механізму регулювання економічних систем займалось багато зарубіжних та українських вчених: Х. Боссель, В.І. Вернадський, О.К. Дрейер, Д. Медоуз, Дж. Форрестер, І.В. Пушкарь, Д.М. Стеченко, В.М. Трегубчук, С.М. Грінчевська та багато інших.

Постановка завдання. Обґрунтування важливості державної регіональної політики в аграрному секторі, а також аналіз діючих регіональних цільових програм у галузі сільського господарства та дослідження теоретичної моделі управління сталим розвитком.

Виклад основного матеріалу. Вивчення зарубіжного досвіду свідчить про те, що необхідність активної державної регіональної політики в різних країнах виникла зі специфічних причин та історичних особливостей їх розвитку. Термін «регіональна політика» виник одночасно з появою великих держав. Регіональні програми почали здійснюватися в кожній з країн в різні періоди і з властивою кожній країні специфікою. У Великобританії закон про «спеціальні райони» був ухвалений в 1934 році, в Італії і Франції регіональні програми реалізуються з 40-х, в Німеччині і Норвегії – з 50-х років. У 90-і роки під час визначення пріоритетів розвитку, цілей і завдань регіональної політики в західних країнах увага приділялася не лише вибору між принципами справедливості і ефективності, але і пошуку оптимального співвідношення, а також розумного розподілу повноважень між центром і регіонами. З середини 70-х років акценти регіональної політики країн Європи зміщуються на реструктуризацію регіонів, максимальне використання внутрішнього потенціалу регіону, підтримку малого і середнього бізнесу [6, с.5].

Міжнародними документами, які відображають загальні проблеми формування людського потенціалу в умовах сталого розвитку та особливості управління сталим розвитком на регіональному рівні, є: Програма дій «Порядок денний на ХХІ століття», одним з основних напрямів реалізації якої є розробка регіональних повісток для великих і малих

міст; «Стамбульська декларація по населених пунктах» і «Порядок денний ХАБІТАТ», прийняті на Міжнародній конференції ООН зі сталого розвитку населених пунктів; матеріали засідань Комісії ООН щодо населених територій і сесій Комітету з населених пунктів (ЄЕК ООН); «Керівні принципи планування сталого розвитку населених пунктів ЄЕК ООН» [8].

Новою тенденцією розвитку регіональної політики і участі в її реалізації держави є виникнення і все більш потужний розвиток технополісів і технопарків, тобто територіальних науково-технічних утворень, що принципово відрізняються від відомих світу регіональних утворень. Це території з концентрацією дослідницьких, проектних, науково-виробничих фірм, що користуються особливою державною підтримкою.

Європейський союз зробив важливі кроки з просування сталого споживання, прийнявши «План дій із сталого споживання і виробництва» (Action Plan on Sustainable Consumption and Production, 2008) У Америці (США і Канада) існує спеціальна політика і закони, які сприяють істотному зростанню практики сталого розвитку. У Латинській Америці міністри доквілля також ініціювали аналогічні стратегії. У Росії також йде процес впровадження нових принципів еколого-економічного регулювання для переходу до концепції сталого розвитку суспільства [1].

Зростаючий глобальний характер екологічних проблем диктує необхідність масштабних підходів і міжнародного партнерства для їх вирішення. Ще одним доказом зростаючого міжнародного взаємозв'язку, особливо в європейському регіоні, є порушення балансу між споживанням і доступністю природних ресурсів. Зростаюче споживання енергії викликало сильну залежність між країнами Євросоюзу і Східної Європи.

Отже, територіальна програма ЄС є інструментом досягнення глобальної конкурентоспроможності і стійкості всіх регіонів Європи.

Вектор управління природоохороною діяльністю в даний час направлений на дії з запобігання забрудненню або скорочення його настільки, наскільки це можливо. Простого зниження концентрації забруднюючих речовин в доквіллі вже недостатньо. Одним з основних нормативних документів ЄС, на яких будується управління природоохороною діяльністю, є Директива 96/61/ЄС «Комплексне запобігання і контроль забруднень», в основі якої лежить принцип контролю забруднення в його джерелі в рамках технічних і фінансових можливостей.

Якщо розглянути економічний розвиток Російської Федерації, то перехід до нових економічних відносин, що базуються на ринкових принципах, зміна геополітичного положення, криза, що зачепила всі сторони життя російського суспільств, зумовили зміну критеріїв і факторів територіального розвитку, створили якісно нове середовище для вирішення соціальних та економічних проблем регіонів та їх взаємодії. Для забезпечення сталого розвитку в Російській Федерації був розроблений ряд державних документів в області розвитку національної стратегії сталого розвитку, зокрема: Основні положення державної стратегії Російської Федерації з доквілля охорони і забезпечення сталого розвитку (1994); Указ Президента від 1 квітня 1996 р. про «Концепцію переходу Російської Федерації до сталого розвитку» [6].

Позиція стратегії відносно «сприяння підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних виробників товарів і послуг на внутрішньому і світовому ринках і забезпечення стратегічного маневру в бік підвищення долі галузей, що виробляють продукцію з високою мірою переробки, і галузей сфери послуг» однозначно вказує, що в ході зростання долі переробних і обслуговуючих галузей, доля в економіці ресурсних галузей і секторів (ПЕК, АПК, лісове господарство та ін.) повинна, відповідно, знизитися. Тобто навантаження на природу в майбутньому знизиться. В наявності спроба руху економіки у напрямі сталого розвитку. Досягати ці цілі будуть на основі ринкової регуляції, мінімізації втручання держави, відвертості економіки та ін [5].

В Україні важливим кроком на шляху до сталого розвитку є прийняття «Концепції сталого розвитку України». У 1998-1999рр. був розроблений Урядовий проект Концепції

сталого розвитку України, але він не був прийнятий Верховною Радою України, що знову повернуло Україну на «сировинний шлях» розвитку. [9]. Основними документами на даний момент є Комплексна програма реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому самміті зі стійкого розвитку на 2003–2015 рр. та Постанова ВР України «Про Концепцію сталого розвитку населених пунктів» від 24.12.1999 р. № 1359- XI [8, 9]. Концепція сталого розвитку (sustainable development) значною мірою є продовженням концепції ноосфери, сформульованої академіком В. Вернадським у першій половині ХХ століття. Її сутністю є обов'язкова узгодженість економічного, екологічного та людського розвитку таким чином, щоб від покоління до покоління не зменшувалися якість і безпека життя людей, не погіршувався стан довкілля й відбувався соціальний прогрес, який визнає потреби кожної людини. Серед програмних документів, які мають перспективний характер, можна виокремити: Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року», Постанова Верховної Ради України «Про рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів», «Стратегія розвитку України у період до 2020 року».

У даний час робочим планом ПРООН передбачається чотири основні напрями реалізації, а саме: супровід Концепції сталого розвитку України та її відпрацювання на регіональному рівні, сприяння роботі Національної ради з питань науки, інновацій та сталого розвитку, публікація матеріалів з питань сталого розвитку, відкриття і підтримка сторінки в Інтернеті з питань сталого розвитку; впровадження принципів сталого розвитку України на основі розробки еколого-економічної моделі розвитку сировинної галузі України в сучасних умовах; розробка основних напрямів вдосконалення економічного механізму природокористування та системи фінансування природоохоронної сфери відповідно до ринкових умов господарювання та адміністративної реформи; законодавча, інвестиційна та інформаційна підтримка екологічного бізнесу.

У березні 2011 року Система Організації Об'єднаних Націй в Україні та уряд України підписали Рамкову програму допомоги для України, яка була розроблена на базі недавнього Звіту щодо загальної оцінки потреб країни. Згідно із визначеною стратегією допомоги, агенції ООН разом з Урядом України координуватимуть свої програми/проекти, розроблятимуть об'єднані ініціативи та плани на 2013–2016 роки.

Сутність сталого розвитку як комплексної соціально-економічної та екологічної проблеми потребує відповідної державної політики, стратегічного менеджменту, тому що діяльність державних інституцій стає засобом реалізації сталого розвитку суспільства.

У процесі переходу сталого розвитку держава повинна створити систему програмних та прогнозних документів, а саме: національну стратегію сталого розвитку; довгострокові та середньострокові прогнози розвитку, а також ефективну систему взаємодії «центр – регіон» з передбаченням жорсткого дотримання низки обмежень. Повинні бути чітко визначені цільові орієнтири, які б характеризували якість життя, природного середовища та економічного розвитку.

Однак аналіз концептуальних і програмних рівнів перерахованих вище законів, указів, постанов і розпоряджень органів державної влади України свідчить про необхідність подальшої деталізації та конкретизації нормативних документів, розробку та прийняття нових [10].

Потрібно визнати, що державна влада України втратила стратегічну, так звану «сценарну» культуру часу, притаманну державному управлінню в Радянському Союзі. У державному управлінні України переважає циклічна тактика з низьким часовим горизонтом, а тому всі економічні параметри і результати державної політики оцінюються, головним чином, порівняно з аналогічним періодом попереднього року, кварталу (від урожаю до врожаю).

Ця особливість стратегії України перетворила державу на країну малих справ. Для того, щоб розвивати країну потрібні зміни не в господарській системі, а у підході до управління

державою. Однак під час їх розробки допущена несумісність окремих положень, не враховані фінансові можливості забезпечення сталого розвитку нашого суспільства, не надаються механізми реалізації цих законодавчих актів. З року в рік держава бере займи у зовнішніх кредиторів для покриття потреб [2].

Державна політика сталого розвитку повинна базуватися на наступних принципах: визначення життєвих сил людини, родини, етносу, суспільства, нації, держави як найвищої цивілізаційної цінності; сталість розвитку українського суспільства – процес якісних змін у всіх сферах життєдіяльності; зміна філософії розвитку суспільства, її орієнтирів, в основу яких мають бути покладені духовні, культурні та моральні цінності; екологічне відродження природних об'єктів, ландшафтів як середовища існування і доміанти життя, скорочення техногенного навантаження на них, консолідація стратегічних цілей розвитку українського суспільства та держави. В аспекті сталого розвитку держави зміст цих законів і актів нормативно-правової бази слід розглядати, на наш погляд, під кутом зору їх ефективної реалізації [9]. Крім того, він визначає низку конкретних заходів з метою покращення умов життя на загальнонаціональному рівні.

Зауважимо, за свідченням вітчизняного і зарубіжного досвіду, загально визнаним інструментом управління стійкістю соціально економічних систем різного рівня виступає стратегічне індикативне планування. При цьому технологія побудови стратегічних індикативних планів розвитку регіонів ґрунтується на просторовому дворівневому представленні соціально-економічної сфери регіону і концепції вертикально інтегрованої системи регіонального і муніципального рівнів управління.

Висновки. Таким чином, для того аби не залишитися на узбіччі світового прогресу, Україна потребує активного впровадження та застосування у повсякденних практичних діях засад сталого розвитку. Необхідним кроком в цьому напрямку має стати розробка та ухвалення «Національної стратегії сталого розвитку України» з чіткою регламентацією стратегії і тактики переходу України до сталого розвитку.

1. Управління сталістю регіональних соціально-економічних систем здійснюється в рамках регіональної політики, що регулюється чітко визначеними правовими нормами, які визначають діяльність органів державної влади, органів місцевого самоврядування та інших інститутів цивільного суспільства.

2. Чітке визначення національних, регіональних пріоритетів для забезпечення сталого розвитку. Раціональне поєднання ринкових, державних, економічних та адміністративних інструментів і важелів регулювання соціально-економічних відносин. Оптимальне та взаємоузгоджене застосування методів галузевого і регіонального управління соціально-економічним розвитком, посилення відповідальності за розв'язання більшості проблем регіональних органів управління.

3. Формування діючої теоретичної моделі сталого розвитку, що була б орієнтована на довготривалість і мала безперервний зв'язок з програмою соціально-економічного розвитку України.

4. Створення нової концепції сучасної держави, яка стала б методологічною основою регіональної соціально-економічної політики.

5. Орієнтація в прогнозуванні і регулюванні розвитку регіонів країни на території прогресивного розвитку, що формують основний внесок у сталий розвиток суб'єктів України.

6. Слід приділити увагу удосконаленню сучасних технологій управління соціально-економічними процесами, у тому числі планування, прогнозування, моніторинг і тому подібне

Стратегія повинна стати основою для розробки законодавчих актів, повинна передбачити забезпечення високої якості життя та здоров'я людей, їх екологічної та соціальної захищеності за рахунок збалансованого соціально-економічного розвитку, оптимального використання природно-ресурсного потенціалу країни з урахуванням потреб майбутніх поколінь.

Список використаних джерел

1. Акишин А.С. Экологическая политика зарубежных стран и России / А.С. Акишин. – Волгоград : ВолГУ, 2003. – 228 с.
 2. Жихаревич Б.С. Приоритеты региональной политики сегодня: европейская и российская практика / Б.С. Жихаревич // Выбор стратегических приоритетов регионального развития: новые теоретико-методологические подходы / под общ. ред. В. В. Окрепилова. – СПб. : Наука, 2008. – 240 с.
 3. Пахомова Н.В. Ресурсно-экологические проблемы России и других стран с переходной экономикой: взгляд зарубежных специалистов [Электронный ресурс] / Н.В. Пахомова // Проблемы современной экономики. – 2004. – № 4. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=574>
 4. Про Концепцію сталого розвитку населених пунктів [Електронний ресурс] : постанова ВР України від 24.12.1999 р. № 1359-XIV. – Режим доступа : <http://www.rada.gov.ua>
 5. ПРООН в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.undp.org.ua/ua/about-undp>
 6. Тепл К. Организационная структура региональной политики Европейского союза / К. Тепл // Регион: экономика и социология. – 1999. – № 3. – С. 3–20.
 7. Про Національну раду з питань науки, інновацій та сталого розвитку України [Електронний ресурс] : указ Президента України № 664/2009 // Офіційне Інтернет представництво Президента України. – Режим доступа : <http://www.president.gov.ua/ru/documents/9756.html>
 8. Українська нормативно-правова база [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.esz.org.ua>
 9. Шевчук В.Я. Проблеми законодавчого забезпечення сталого розвитку України / В.Я. Шевчук, С.Г. Шидловський // Наукові записки Інститут законодавства Верховної Ради України. – 2010. – № 1. – С. 78–84.
-

СИРОТИНСЬКА Н. М.

аспірант

Національний університет «Львівська політехніка»

ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ТА ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена дослідженню загальних принципів та наукових підходів до оцінювання інновацій машинобудівних підприємств. Проведено аналізування інноваційного розвитку машинобудівних підприємств. Систематизовано основні принципи оцінювання інновацій. Обґрунтовано необхідність оцінювання ефективності інновацій. Визначено переваги і недоліки найбільш поширених методів оцінювання економічної ефективності інновацій.

Ключові слова: інновація, машинобудівне підприємство, ефективність, ефект, оцінювання, принципи, втрати, методи.

СИРОТИНСКАЯ Н. М.

аспірант

Национальный университет «Львовская политехника»

ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ И ПОДХОДЫ К ОЦЕНИВАНИЮ ИННОВАЦИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена исследованию общих принципов и научных подходов к оцениванию инноваций машиностроительных предприятий. Проведен анализ инновационного развития машиностроительных предприятий. Систематизированы основные принципы оценивания инноваций. Обоснована необходимость оценки эффективности инноваций. Определены преимущества и недостатки наиболее распространенных методов оценивания экономической эффективности инноваций.

Ключевые слова: инновация, машиностроительное предприятие, эффективность, эффект, оценивание, принципы, потери, методы.

SIROTINSKA N. M.

postgraduate student

National University «Lviv Polytechnic»

GENERAL PRINCIPLES AND APPROACHES TO EVALUATION OF INNOVATIONS OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

The article is devoted to research of general principles and scientific approaches to the evaluation of innovations of machine-building enterprises. The analysis of innovative development of machine-building enterprises is conducted. Basic principles of evaluation of innovations are selected. Grounded necessity of evaluation of efficiency of innovations. Certainly advantages and lacks of the most widespread methods of evaluation of economic efficiency of innovations.

Keywords: innovation, machine-building enterprise, efficiency, effect, evaluation, principles, losses, methods.

syrotynska@gmail.com

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Впровадження інновацій є запорукою конкурентоспроможності машинобудівних підприємств, яка досягається шляхом зниження витрат виробництва, покращення якості товару, унікальних властивостей нової продукції. Більшість вітчизняних машинобудівних підприємств працюють на застарілому обладнанні, мають обмежені власні фінансові ресурси, суттєво відстають в науково-технічному розвитку від країн ЄС. Все це відображається негативним чином на інноваційній діяльності як машинобудівних підприємств, так і підприємств промисловості. Отже, проблема втілення в життя ефективних інноваційних проектів сьогодні є надзвичайно актуальною для вітчизняних машинобудівних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, де започатковано розв'язання даної проблеми. Дослідженням проблем оцінювання інновацій підприємств займалися досить багато як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема слід виділити Балабанова І.Т. [1], Зянька В.В. [3], Ілляшенка С.М. [6], Краснокутську Н.В. [5], Скібіцького О.М. [8], Харіва П.С. [10], Чорну М.В. [11]. Кожен з цих авторів у своїх працях розглядав здебільшого тільки економічний ефект від впровадження інновацій, тоді як проблема оцінювання екологічного, науково-технічного, соціального, ресурсного та комерційного ефектів залишилася поза увагою.

Формулювання цілей статті. Дослідження теоретичних основ та прикладних проблем оцінювання інновацій машинобудівних підприємств зумовлює постановку таких цілей:

- провести аналізування інноваційного розвитку машинобудівних підприємств;
- систематизувати основні принципи оцінювання інновацій;
- обґрунтувати необхідність оцінювання ефективності інновацій з врахуванням економічного, екологічного, науково-технічного, соціального, ресурсного та комерційного ефектів;
- визначити переваги і недоліки найбільш поширених методів оцінювання економічної ефективності інновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Відповідно до глобального індексу інновацій (Global Innovation Index) Корнельського університету, бізнес-школи INSEAD та Всесвітньої організації інтелектуальної власності WIPO Україна в 2013 р. зайняла 71 місце серед 142 країн світу, суттєво знизивши свої рейтинги в порівнянні з 2011 р. (60 місце) та з 2012 р. (63 місце). Це свідчить про погіршення країною умов для створення інновацій та ефективності інноваційної діяльності [12].

Глобальний індекс інновацій складається з 84 субіндексів. Проведене нами аналізування кожного із субіндексів дозволило виявити, що основними причинами, які негативно впливають на інноваційну діяльність підприємств, є: низька якість державного управління, недосконалість регуляторного контролю, несприятливе бізнес-середовище, нівелювання верховенства права, ускладнена податкова політика, нерозвиненість кластерів, повільні темпи створення капіталів.

Проведене нами оцінювання питомої ваги підприємств промисловості загалом та машинобудування зокрема (табл. 1) показало низьку інноваційну активність підприємств. Важкий фінансовий стан промислових підприємств негативно відображається на оновленні основних виробничих фондів. Частка зношеного обладнання на цих підприємствах в 2013 р. становила понад 60%.

Таблиця 1

Динаміка показників інноваційної діяльності промисловості в цілому та машинобудування України за 2007–2013 рр. [9]

Показник	Роки						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %:							
• в промисловості в цілому	11,5	10,8	10,7	11,5	12,8	13,6	13,6
• в машинобудуванні	20,4	18,8	18,6	19,8	21,5	21,2	21,9
Питома вага реалізованої інноваційної продукції, %:							
• в промисловості в цілому	6,7	5,9	4,8	3,8	3,8	3,3	3,3
• в машинобудуванні	19,1	17,3	16,8	17,6	19,4	19,1	19,6

Отже, як видно з табл. 1, частка підприємств, що впроваджували інновації є незначною, однак в машинобудуванні ці тенденції є набагато кращими, ніж в промисловості загалом.

Обсяги реалізованої інноваційної продукції машинобудування зросли у 2011 р. порівняно з 2005 р. на 23,2 % (з 9153,7 млн грн до 11280,3 млн грн). Це відбулось за рахунок збільшення обсягів реалізації інноваційної продукції при виробництві машин та устаткування на 90,6 % (з 3,2 млрд грн до 6,1 млрд грн), електричного та електронного устаткування – на 50 % (з 1,6 млрд грн до 2,4 млрд грн), водночас, обсяги реалізації інноваційної продукції при виробництві транспортного устаткування зменшились на 37,2% (з 4,3 млрд грн до 2,7 млрд грн) [4, с.13]. Незважаючи на це, рівень інноваційної діяльності машинобудівних підприємств важко назвати задовільним, такий стан речей призводить до зростання імпорту машинотехнічної продукції, а, отже, машинобудування як галузь промисловості може опинитися на периферії світового ринку.

При здійсненні оцінювання інновацій важливою умовою є формулювання мети та основних завдань, які необхідно вирішити. Підґрунтям оцінювання є принципи її здійснення. Принципи – це основні правила, вихідні положення з погляду цілеспрямованості, системності, структури, логіки та організації розробки [6].

В результаті проведених нами досліджень було виявлено, що процес оцінювання інновацій ґрунтується на методологічних, методичних та операційних принципах. Методологічні принципи оцінювання об'єднують в собі загальні принципи, які не пов'язані зі специфікою конкретної інновації. Методичні принципи залежать від специфіки конкретної інновації. Операційні принципи покликані спростити процес оцінювання інновацій з інформаційно-розрахункової сторони [11].

Найбільш важливими методологічними принципами оцінювання інновацій є:

- принцип результативності, який полягає в тому, що кінцевою метою інновації є отримання позитивного результату, тобто доходи повинні перевищувати витрати;
- принцип об'єктивності виражає необхідність достовірного відображення всіх характеристик інновації та показників, які використовуються в процесі розрахунків;
- принцип системності означає, що при реалізації інноваційного проекту може виникнути не тільки внутрішньофірмовий ефект, але й зовнішні соціально-економічні ефекти;
- принцип комплексності відображає потребу проведення оцінювання інновацій на різних стадіях їх здійснення;
- принцип обмеженості ресурсів полягає у якомога раціональнішому використанні наявних ресурсів, які за своєю природою обмежені, тоді як потреби підприємства та суспільства в цілому є безмежними;
- принцип альтернативної вартості визначає необхідність врахування упущеної вигоди при оцінюванні витрат ресурсів на інновації у випадку їх альтернативного використання;
- принцип безмежності потреб впливає з принципу обмеженості ресурсів і полягає у якнайефективнішому використанні обмежених ресурсів, оскільки потреби в них є безмежними.

Методичними принципами оцінювання інновацій є:

- принцип специфічності інновацій визначає необхідність врахування конкретних характеристик та показників інновації;
- принцип конфлікту цілей відображає можливі протиріччя між різними учасниками інноваційного процесу, а, отже, існує необхідність проведення оцінювання інновацій з позицій кожного з них;
- принцип динамічності полягає у постійній часовій зміні характеристик та показників інновації та потребі проведення оцінювання інновацій на різних етапах життєвого циклу;
- принцип неспівставності різночасових витрат і доходів означає, що вартість грошових потоків є змінною у часі, а тому існує об'єктивна необхідність у приведенні їх до єдиного часового моменту;
- принцип узгодженості визначає потребу в узгодженні оцінюваних показників за часовими та цільовими критеріями;
- принцип невизначеності та ризику впливає з неповноти на неоднозначності інформації щодо умов реалізації інновацій;

При оцінюванні інновацій використовують такі операційні принципи:

- принцип гнучкості полягає у гнучкому підході до вибору методів оцінювання інновацій та коригуванні планів щодо одержаних результатів, враховуючи стадію життєвого циклу продукту;
- принцип взаємозв'язку параметрів відображає необхідність врахування кореляційного зв'язку між різноманітними показниками інноваційного проекту;
- принцип симпліфікації визначає, що у випадку наявності альтернативних методів оцінювання, які дають змогу отримати той самий результат, доцільно обирати найпростіший;
- принцип інформаційної і методичної узгодженості полягає у необхідності збору достовірної та своєчасної інформації про інновацію, яка буде використана в подальшому для проведення необхідних обчислень.

Проведення оцінки ефективності інноваційних проектів є обов'язковим попереднім етапом при прийнятті інноваційного рішення. Під ефективністю будемо розуміти категорію, яка окреслює відповідність інновації цілям підприємства. В результаті проведених нами досліджень було виявлено, що у процесі реалізації інновацій можуть виникнути екологічний, науково-технічний, соціальний, ресурсний, комерційний та економічний ефекти. Для виявлення цих ефектів проводиться екологічне, науково-технічне, соціальне, ресурсне, комерційне та економічне оцінювання інновацій.

Екологічне оцінювання інновацій визначає вплив інновації на навколишнє середовище. Основним критерієм оцінювання є об'єм викидів у навколишнє середовище. Найкращий екологічний ефект можна досягти у випадку впровадження замкнутого технологічного циклу переробки обмежених ресурсів, який даватиме можливість здійснювати безвідходне виробництво інновацій.

Науково-технічне оцінювання проводиться шляхом визначення відповідності інноваційного проекту сучасному рівню науково-технічного прогресу та вітчизняним і світовим стандартам якості, ступеню новизни інновації. Науково-технічний ефект досягається за рахунок удосконалення техніко-експлуатаційних та споживчих характеристик продукції машинобудування.

Соціальне оцінювання визначає вплив на добробут працівників підприємства, а також на якість життя споживачів продукції. Соціальний ефект від інновацій може бути як внутрішньофірмовим (підвищення зарплат, премій тощо), так і загальнонаціональним (зростання доходів бюджету з перерозподілом їх на соціальну сферу, рівня зайнятості тощо).

Ресурсне оцінювання здійснюється для визначення обсягу споживання конкретного виду ресурсу в інноваційному процесі. Головними критеріями оцінювання тут будуть наявність ресурсів, їх вартість, рівень ефективності їх використання при реалізації даної інновації та при виборі альтернативних варіантів інноваційних рішень. Ресурсний ефект виникає при зростанні техніко-економічних показників використання ресурсів в результаті здійснення інновації.

Комерційне оцінювання інновацій полягає в обґрунтуванні комерційних перспектив. Метою комерційного аналізу є визначення попиту на продукцію, місткості ринку, ресурсів, необхідних для фінансування маркетингової стратегії підприємства. Комерційний ефект підприємство отримає у випадку конкурентоспроможності інновацій на ринку.

Економічне оцінювання інновацій здійснюється з метою порівняння витрат на інновацію та доходів від її реалізації. В сучасній економічній літературі існує досить багато різних методів оцінювання інновацій [5, 6, 8]. Всіх їх умовно можна розділити на три групи: традиційні; дисконтування та прямих розрахунків реальної ефективності інновацій.

Традиційні методи дозволяють швидко визначити економічну ефективність інновацій, але вони не враховують зміни вартості грошей в часі. Ці методи досить ефективно можна використовувати в умовах стабільної макроекономічної ситуації при оцінюванні інноваційного проекту з річним життєвим циклом. Традиційні методи передбачають розрахунок таких показників, як загальний прибуток від інновації, прибутковість інновації, термін окупності капіталовкладень.

Методи дисконтування враховують зміну вартості грошей в часі, яка здебільшого виникає під впливом інфляції та ризику. Різноманітні грошові потоки приводяться до майбутньої або теперішньої вартості за допомогою ставки дисконту. Під дисконтною ставкою будемо розуміти норму дохідності, яку підприємство бажає отримати на вкладений в інноваційний проект капітал. Ставка дисконту повинна враховувати рівень зміни вартості грошей у часі та премію за ризик.

Методи дисконтування ґрунтуються на таких способах оцінювання інновацій, як чиста теперішня вартість – NPV, індекс рентабельності інноваційного проекту – PI, внутрішня норма дохідності інноваційного проекту – IRR. Незважаючи на високу популярність як в зарубіжній, так і вітчизняній літературі, нами були виявлені такі недоліки цих методів: необхідність прогнозування грошових потоків на весь термін життєвого циклу інновації, що може призвести до певного суб'єктивізму в розрахунках; обрана ставка дисконту може не відповідати реальній зміні грошей в часі, якщо відбудеться суттєвий стрибок інфляції в певному періоді.

Методи прямих розрахунків реальної ефективності інновацій ґрунтуються на визначенні таких показників, як балансова рентабельність інновацій, чиста рентабельність інновацій, середня бухгалтерська ставка доходу, приріст обсягу реалізованої продукції, приріст продуктивності праці, приріст фондоозброєності праці, приріст фондівіддачі, приріст рентабельності виробництва. Оцінювання інновацій цією групою методів проводиться вже після завершення життєвого циклу продукту, що, на нашу думку, веде до появи таких недоліків, як неврахування зміни вартості грошей в часі; неможливість використання на етапі прийняття інноваційного рішення.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок у даному напрямку. Проведене дослідження сучасного стану інноваційної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств показало відставання їхнього розвитку порівняно з підприємствами країн з розвинутою ринковою економікою. На нашу думку, однією з ключових проблем, яка стримує впровадження інновацій машинобудівними підприємствами, є недосконала методична база щодо оцінювання інновацій. Тому перспективами подальших досліджень є розробка методичних положень щодо комплексної оцінки ефективності інновацій з врахуванням специфіки машинобудування.

Список використаних джерел

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент : учеб. пособие для вузов / И.Т. Балабанов. – СПб. : Питер, 2001. – 303 с.
2. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України: монографія. / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
3. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку : монографія / В.В. Зянько. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. – 397 с.
4. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України : аналітична доповідь / за заг. ред. к.е.н., с.н.с., засл. економіста України Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2013. – 71 с.
5. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / Н.В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
6. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку : монографія / за заг. ред. С.М. Ілляшенко. – Суми : ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2010. – 621 с.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012. – 305 с.
8. Скібіцький О.М. Інноваційний та інвестиційний менеджмент / О.М. Скібіцький. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 408 с.
9. Статистичний щорічник України за 2013 рік / ред. О.Г. Осауленко. – К. : Консультант, 2013. – 552 с.

10. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів : монографія / П.С. Харів – Тернопіль : «Економічна думка», 2003. – 326 с.

11. Чорна М.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств : монографія / М.В. Чорна, С.В. Глухова. – Харків : ХДУХТ, 2012. – 210 с.

12. Global innovation index. The local dynamics for innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalinnovationindex.Org/content.aspx?page=gii-full-report-2013#pdfopener>

13. Україна в 2009 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку : монографія / за заг. ред. Ю.Г. Рубана. – К. : НІСД, 2010. – 742 с.

СТАХІВ І. М.

здобувач

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАРУБІЖНИЙ ПОГЛЯД НА РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВЧИХ ПОСЛУГ

Стаття присвячена проблемам регулювання ринку спортивно-оздоровчих послуг. Проаналізовано зарубіжний досвід регулювання ринку спортивно-оздоровчих послуг, виділено основні плюси та мінуси досліджуваної сфери у світовій практиці. Світова практика державного регулювання ринків спортивно-оздоровчих послуг дозволяє виділити дві основні моделі: соціально-демократичної орієнтації з високою роллю держави і неоліберальну, що характеризується меншим ступенем державного втручання в соціально-економічні процеси. На основі чіткого аналізу автором сформульовано пропозиції щодо ефективного регулювання ринку спортивно-оздоровчих послуг на території нашої країни.

Ключові слова: спортивно-оздоровчі послуги, зарубіжний досвід, ринок, регулювання, сфера, державна політика, пільги.

СТАХІВ І. М.

соискатель

Львовский национальный университет имени Ивана Франка

ЗАРУБЕЖНЫЙ ВЗГЛЯД НА РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Статья посвящена проблемам регулирования рынка спортивно-оздоровительных услуг. Проанализирован зарубежный опыт регулирования рынка спортивно-оздоровительных услуг, выделены основные плюсы и минусы исследуемой сферы в мировой практике. Мировая практика государственного регулирования рынков спортивно-оздоровительных услуг позволяет выделить две основные модели: социально-демократической ориентации с высокой ролью государства и неоллиберальную, характеризующуюся меньшей степенью государственного вмешательства в социально-экономические процессы. На основе четкого анализа автором сформулированы предложения по эффективному регулированию рынка спортивно-оздоровительных услуг на территории нашей страны.

Ключевые слова: спортивно-оздоровительные услуги, зарубежный опыт, рынок, регулирование, сфера, государственная политика, льготы.

СТАКНІВ І. М.

applicant

Ivan Franko National University of Lviv

FOREIGN VIEW ON THE MARKET REGULATION OF SPORTS AND WELLNESS SERVICES

This article is devoted to the problems of market regulation for sport and wellness services. The foreign experience regulating the market of sport and wellness services, highlights the main pros and cons of the studied areas in the world. World practice of state regulation of sport and wellness services can provide two basic models: the social-democratic orientation with high role of the state and neoliberal, characterized by a lower degree of state intervention in social and economic processes. On the basis of a clear analysis of the author formulated proposals for the effective regulation of the market for sport and wellness services in our country.

Keywords: sport and health services, international experience, market, regulation, sphere, public policy, benefits.

irysjka@inbox.ru

Постановка проблеми. Заняття фізичною культурою і спортом роблять великий вплив на формування фізичного і духовного потенціалу людини. Багато фахівців сьогодні розглядають цю галузь як новий і досить перспективний сектор національної економіки.

Зміни, що відбулися в економічному і політичному житті України за останні роки, справили великий вплив на сферу спортивно-оздоровчих послуг. Цей вплив носить неоднозначний, суперечливий характер і зачіпає всі елементи соціально-економічного механізму функціонування галузі: типи та види суб'єктів спортивно-оздоровчої діяльності та їх регулювання, джерела їх фінансування, умови господарювання, особливості проведення державної політики в цій галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних і прикладних проблем регулювання економіки спортивно-оздоровчої сфери в умовах ринку проведені в роботах ряду зарубіжних дослідників, у тому числі Арчера Б.Х., Девідсона Р., Каза Ж., Каспара К., Каулом Р.Н., Кінтрі М., Кріппендорфа І., Макінтоша Р.У. та інших.

Фахівцями різних зарубіжних країн – Великобританії (С. Gratton, Р. Taylor та ін.), Німеччини (К. Heinemann, М. Gartner, Н. Fischer та ін.), Франції (W. Andreff, J.-F. Nys та ін.) – вироблені базові концептуальні положення, які характеризують сутність регулювання економіки фізичної культури і спорту в умовах ринкових відносин.

Все це є найважливішою теоретичною основою для аналізу сучасного стану спортивно-оздоровчої сфери України. Адже, досліджуване питання належить до слабо розроблених в нашій країні.

Постановка завдання. Основною метою даного дослідження виступає аналіз регулювання ринку спортивно-оздоровчих послуг з точки зору зарубіжного досвіду. Головною ціллю статті є розробка ефективних шляхів покращення регулювання спортивно-оздоровчої сфери в Україні на основі проведеного аналізу.

Результати дослідження. Вибір методів регулювання ринків спортивно-оздоровчих послуг залежить від особливостей економіки та державної політики, проте, загальний тренд свідчить, все-таки, про децентралізацію та делегування повноважень недержавним структурам. У разі децентралізації державна участь на спортивно-оздоровчих ринках обмежується функцією оподаткування (збором податків) і наданням дотацій і субсидій організаціям, клубам, діючим на даних ринках на основі державного замовлення.

Оскільки держава в даному випадку субсидує тільки частину витрат на виробництво спортивно-оздоровчих послуг, на принципах співфінансування, організації самі привертають приватних інвесторів, меценатів чи громадян.

Можливо також платне надання послуг і продаж спортивних товарів з метою відшкодування витрат і підтримки нормальної діяльності підприємств на спортивно-оздоровчих ринках. У різних країнах співвідношення субсидованих частин і самостійного пошуку фінансування підприємствами можуть бути різними. Різниця між країнами визначається часткою державних і недержавних виробників послуг.

В різних країнах застосовуються специфічні (можна сказати, національні) методи державного регулювання діяльності спортивно-оздоровчих організацій.

Наприклад, німецький уряд активно застосовує методи, засновані на принципі субсидіарності. Місцева влада може створити спеціальну службу для задоволення будь-якої потреби тільки в разі, якщо така робота не ведеться на рівні спільноти. У Польщі та Великобританії діє конкурсна система, при якій ведеться державний реєстр спортивно-оздоровчих послуг [1, с. 31].

Важливо підкреслити, що надання спортивно-оздоровчих послуг має підлягати певним критеріям (нормам, встановленим державою), тільки в цьому випадку виробник послуги отримує державну підтримку, виходячи з кількості обслуговуваних клієнтів.

Наприклад, в США регулювання здійснює державна комісія, і місцеві органи самоврядування. У Великобританії даними питаннями займається спеціальна вузькоспеціалізована організація в даній області. Основи контролю залежать від методів здійснення контролю, оцінюваних параметрів, циклічності даного процесу.

В США найбільш поширена система природних монополій на спортивно-оздоровчих ринках, при якій встановлюється ліміт норми прибутку організацій, що надають соціальні послуги, виходячи з величини їх затрат, за якими ретельно стежать контролюючі органи.

Організація може отримувати чистий прибуток, але не більший встановленої законом суми. У даній ситуації здійснюється тотальний контроль над фінансовим становищем організації, її структурою витрат, капіталу і доходів. Важливе значення має потужна правова база, яка передбачає конкретні і дієві заходи такого контролю.

Виходячи з аналізу, нами виділено наступні недоліки американської моделі державного управління спортивно-оздоровчими ринками, серед яких:

1) схильність до ускладнення управління і посилювання заходів, що застосовуються по відношенню до приватних організацій, які надають спортивно-оздоровчі послуги, що знаходить своє відображення в публікаціях засобів масової інформації;

2) високі витрати на судові процеси, які несуть і приватні організації, і держава;

3) відсутність перспектив вдосконалення системи та збільшення її ефективності.

На тих ринках, на яких виробляється велика кількість різноманітних спортивно-оздоровчих послуг і реалізовується спортивний товар, ліміти цін, доходів і прибутку визначаються для кожного товару і послуги окремо, що створює для даної моделі додаткові переваги. В першу чергу, слід відзначити, що акцент робиться на ключовий показник для користувача – ціну. Також забезпечується високий ступінь контрольованості даного процесу. Система стає простішою для всіх її учасників. Організації володіють можливістю самостійно переглядати ліміти, змінюючи їх розмір і склад, використовуючи розроблену формулу. Важливою перевагою даної моделі також є її високий ступінь ефективності за рахунок можливості необмеженого перегляду лімітів.

Якщо звернутися до досвіду Німеччини, то в цій країні спортивно-оздоровчі блага суспільству традиційно надають некомерційні організації. У даній моделі передбачено значний розвиток ринкового механізму та конкуренції. Некомерційні спортивно-оздоровчі організації функціонують в цих умовах успішно, конкуруючи з комерційними структурами [2, с. 46].

Прикладом успішної реалізації даної моделі державного регулювання спортивно-оздоровчих ринків є Венгрія. У цій країні некомерційні організації укладають контракт з державою в особі уповноваженого органу. Фінансування, яке вона має право отримати за надані послуги, не може бути вище одержуваного державною установою, працюючим в тій же сфері діяльності, і обсяг його визначено у річному законі про державний бюджет [3, с. 104]. Аналогічна система діє в Хорватії.

Таким чином, аналіз світової практики державного регулювання ринків спортивно-оздоровчих послуг дозволяє виділити дві основні моделі:

- соціально-демократичної орієнтації з високою роллю держави (організації спортивно-оздоровчої сфери об'єднуються в єдині галузеві державні корпорації);
- неоліберальну – характеризується меншим ступенем державного втручання в спортивно-оздоровчі та економічні процеси (використання неформальних інститутів або соціальної відповідальності бізнесу).

Аналіз світового досвіду дозволяє говорити про достатньо різноманітні форми і методи державного регулювання спортивно-оздоровчих ринків: тарифна політика, цінове регулювання, розвиток конкурентного середовища (система держзамовлень), нормативна система, конкурсна система, використання ваучерів, нормативна підтримка. Таке різноманіття форм і методів дозволяє не тільки підвищити якість і доступність спортивно-оздоровчих послуг для населення, а й створити високо конкурентний ринок, заснований на соціально-відповідальному підході бізнесу до своєї діяльності.

Проте, визнаючи успішність розглянутого світового досвіду та економічну доцільність застосування державних методів регулювання спортивно-оздоровчих послуг, слід зазначити, що держава повинна лише створювати інституційні умови для інноваційного розвитку сфери спортивно-оздоровчих послуг. Поряд з цим держава, розвиваючи ринок державних замовлень, повинна здійснювати контроль за діяльністю підприємців, які працюють у даному напрямку, щоб забезпечити не тільки високу якість спортивно-оздоровчих послуг, але і їх доступність для всіх верств населення.

Висновки. На мою думку, доцільно поряд із прямим фінансуванням з державного та місцевих бюджетів розвитку фізичної культури і спорту, можливо, надавати непряму фінансову допомогу через механізм податкової політики. Наприклад, через: 1) надання пільг на кошти, які спрямовуються підприємствами на спортивно-оздоровчу та спортивно-масову роботу; 2) надання пільг організаціям, а також фірмам і особам, які роблять пожертвування в бюджет спортивних організацій та об'єднань; 3) здійснення в засобах масової інформації реклами спортивно-оздоровчих кампаній у пільговому режимі як соціальної реклами; 4) надання на кілька років податкових пільг суб'єктам господарювання, які організують спортивно-оздоровчі клуби, центри; 5) звільнення від оподаткування державних і надання пільг недержавним спортивним організаціям на спорядження та обладнання в їх розпорядженні, включаючи й імпортоване.

Подальші розробки вбачаємо у дослідженні механізму фінансування спортивно-оздоровчих послуг на території України.

Список використаних джерел

1. Вапнярская О.И. Зарубежный опыт управления массовым спортом / О.И. Вапнярская, М.И. Золотов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 3. – С. 30–35.
 2. Соколов А.С. Роль и участие местных органов власти Германии и Франции в развитии физического воспитания и спорта / А.С. Соколов // Теория и практика физической культуры. – 2005. – № 4. – С. 45–49.
 3. Экономика физической культуры : учеб. пособ. / под общ. ред. В.Ж. Кузина. – М., 2004. – 496 с.
-

ФАРІОН М. М.

к. е. н., доцент

Тернопільський національний економічний університет

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ

Розглянуто сутність доходу та проблему формування диференціації доходів населення України. Проаналізовані статистичні показники щодо розміру прожиткового мінімуму, заробітної плати в Україні, країнах Європи та США. Проведена оцінка реальних доходів населення та поширення бідності в умовах фінансово-економічної кризи. Увагу приділено проблемі зменшення диференціації доходів населення України як фактора обмеження економічного зростання. Вказано на недостатню активність держави у сфері зменшення як соціальної нерівності, так і нестабільності в суспільстві та байдужості у піднесенні трудових стимулів.

Ключова слова: дохід, диференціація доходів, заробітна плата, євроінтеграція, прожитковий мінімум, майнова нерівність, соціальне розшарування.

ФАРИОН Н. Н.

к. э. н., доцент

Тернопольский национальный экономический университет

**ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ:
СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ**

Рассмотрены сущность дохода и проблема формирования дифференциации доходов населения Украины. Проанализированы статистические показатели относительно размера прожиточного минимума, заработной платы в Украине, странах Европы и США. Проведена оценка реальных доходов населения и распространения бедности в условиях финансово-экономического кризиса. Внимание уделено проблеме уменьшения дифференциации доходов населения Украины как фактора ограничения экономического роста. Указано на недостаточную активность государства в сфере уменьшения как социального неравенства, так и нестабильности в обществе и равнодушия в подьеме трудовых стимулов.

Ключевая слова: доход, дифференциация доходов, заработная плата, евроинтеграция, прожиточный минимум, имущественное неравенство, социальное расслоение.

FARION M. M.

candidate of economical sciences, associate professor

Ternopil National Economics University

PROFITS DIFFERENTIATION OF POPULATION IN UKRAINE: MODERN REALITIES

The article deals with the problem of profit and phenomenon of forming population profits differentiation in Ukraine. Statistical indexes are reflected in relation to the size of living wage and salary in Ukraine, European countries and USA. Author declines the real incomes of population and distribution of poverty in the conditions of financial and economic crisis. Problem of reduction profits differentiation of population in Ukraine are considered as a factor of limitation the economic growth. The absence of state activity in the field of reduction social inequality in society and indifference in presentation of labour stimulation are discussed.

Key words: income, income differentiations, wage, integration, subsistence level, income inequality, social stratification.

Mishelle1@ukr.net

Соціально-економічні трансформації, які відбуваються в Україні, супроводжуються поглибленим зростанням нерівності в розподілі результатів економічної діяльності. Зниження реальних доходів і зростання їхньої диференціації – це дві основні тенденції у зміні рівня життя громадян за роки незалежності. Особливість ситуації в Україні полягає в тому, що, маючи невисокий ВВП та невисокі доходи на душу населення, економічне зростання відбувається в умовах небувало високої поляризації доходів. Варто зазначити, що нерівність, яка посилюється, не сприяє оздоровленню економіки, а, навпаки, породжує тіньові розподільчі процеси. При цьому, нерівність у розподілі спостерігається на

підприємствах, у галузі, на міжгалузевому й міжрегіональному рівнях [6].

Метою дослідження є комплексна оцінка сучасного стану доходу населення України та його диференціація і співставлення розміру прожиткового мінімуму та заробітної плати з країнами Європи та США.

Тенденції формування доходів населення та вплив на них макроекономічної політики відображені в дослідженні зарубіжних науковців, серед яких можна виділити наступних: А. Аткинсон, Дж. Данлоп, У. Тейлор, Р. Фрімен. Також над цією проблемою активно працюють багато вітчизняних вчених, зокрема: А. Базилюк, В. Бесєдін, Д. Богиня, І. Бондар, Т. Вергелес, А. Гальчинський, В. Геєць, Б. Кваснюк, А. Колот, Т. Костишина, Г. Куліков, Г. Лагутін, Е. Лібанова, В. Новіков, О. Новікова, О. Ривак.

Постановка завдання: висвітлення сутності доходу та диференціації доходів; дослідження диференціації доходів населення України та співставлення його з доходами інших держав; аналіз заходів стимулювання державою доходів з метою стабілізації рівня життя.

Виклад основного матеріалу. Автор розглядає доходи населення як сукупність коштів і витрат у натуральному виразі для підтримання фізичного, морального, економічного й інтелектуального стану людини.

Формування грошових доходів здійснюється за рахунок оплати праці робітників, виплат із соціальних фондів (соціальних трансфертів), підприємницьких доходів, доходів від власності, від особистого підсобного господарства та індивідуальної трудової діяльності, інших доходів (аліментів, гонорарів, благодійної допомоги тощо).

Розглянемо структуру джерел грошових доходів населення за даними вибіркового обстеження матеріального стану домогосподарств за III квартал 2012 та 2013 років, які представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

Доходи домогосподарств за III квартал 2012 та 2013 років

Доходи домогосподарств	Разом всі домогосподарства			
	2012		2013	
	млн грн.	%	млн грн.	%
Оплата праці	146770	39,2	152 541	39,9
Прибуток та змішаний дохід	74035	19,7	75 210	19,7
Доходи від власності (одержані)	19594	5,2	19 638	5,1
Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	134563	35,9	134 735	35,3
Грошові доходи, разом	374962	100,0	382 124	100,0

З таблиці видно, що найбільшу питому вагу у 2012 р. в загальній структурі грошових доходів займають такі показники, як оплата праці та соціальні допомоги. Така ж тенденція спостерігається і в 2013 р. Найменшу ж частку у доходах населення становлять доходи від власності, прибуток та змішаний дохід.

Загалом, номінальні доходи населення України в 2012 р. порівняно з 2011 р. збільшилися на 14,5% до 1 трлн 457 млрд 864 млн грн, передає Державна служба статистики України. Наявний дохід, який може бути використаний населенням на придбання товарів та послуг, збільшився на 14,6%, а реальний наявний, визначений з урахуванням цінового фактора, збільшився на 13,9%. Наявний дохід у розрахунку на одну людину за 2013 р. становить 25 тис. 206,4 грн, що на 14,9% більше, ніж в 2012 р. [3].

Але, незважаючи на це, в Україні продовжує зростати бідність. За результатами останніх соціологічних опитувань тільки 2% дорослого населення України вважають себе багатими, майже 8% зараховують себе до середнього класу, а решта самоідентифікуються як

бідні. За такого рівня бідності (90% громадян) гарантувати збереження стабільності у суспільстві практично неможливо.

Як відповідь, така ситуація в Україні є однією з основних причини виходу людей на Майдан. Втома від масштабної корупції на всіх рівнях, тиск на бізнес, добровільне чи примусове його закриття, невдоволення економічною політикою уряду – ці причини для багатьох учасників Майдану стали якщо не вирішальним, то важливим мотивом приєднання до протестів.

Українці вірять, що Угода про асоціацію України з ЄС стане перехідним етапом щодо покращення рівня якості життя та наближення до європейських норм та гарантій.

Саме тому особливо важливим в таких умовах є формування соціальних нормативів, тобто мінімальних державних гарантій, а саме: прожитковий та неоподаткований мінімум, мінімальні розміри заробітної плати, допомоги, пенсії за віком, співвідношення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати, середньодушових номінальних грошових доходів та заробітної плати на одну працездатну особу [2].

Так, встановлення на законодавчому рівні прожиткового мінімуму є особливо необхідним за відсутності повноцінних конкурентних відносин. Величина мінімальної заробітної плати і прожиткового мінімуму мають регулярно підвищуватись. Таким чином, з одного боку, забезпечуються соціальні гарантії членам суспільства, забезпечується мінімум їх доходів, а з іншої – встановлюються мінімальні вимоги до ефективності господарювання. Рівень прожиткового мінімуму – це свого роду компроміс між економічними можливостями суспільства і соціальними потребами [9].

Світовий досвід свідчить, що величина прожиткового мінімуму має відображати такий мінімальний дохід, гарантований державою, який би давав змогу забезпечувати працівникам середній рівень життя, нормальні умови для відтворення робочої сили та її розвитку, тобто виконував функції соціального захисту.

Прожитковий мінімум на працездатну особу на квітень в Україні становить 1218 грн, для порівняння прожитковий мінімум у 2010 році – 875 гривень, у 2011 році – 953 гривні, у 2012 році – 1095 гривень, у 2013 році – 1176 гривень. Але, як бачимо, цифри свідчать, що такий прожитковий мінімум не забезпечить людям нормальний рівень життя [7].

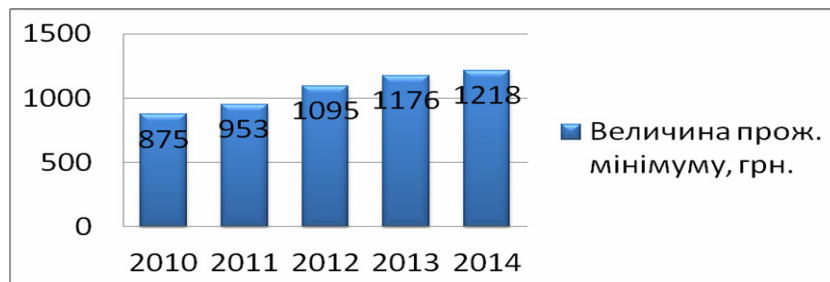


Рис. 1. Прожитковий мінімум в Україні

Дуже важливе не тільки соціально-економічне, але й політичне значення, що має забезпечення реального рівня такої соціальної гарантії, як мінімальна заробітна плата. Попри всі ускладнення, які виникають у багатьох підприємств та держави в цілому при підвищенні розмірів мінімальної заробітної плати, встановлення заниженого реального рівня мінімальної заробітної плати може мати дуже небезпечні наслідки, у тому числі і в міжнародному плані.

Аналіз наукових праць щодо нерівномірного розподілу загальних доходів домогосподарств вказує на те, що значний внесок у розшарування доходів вносить заробітна плата, що обумовлено її диференціацією між різними соціальними групами, регіонами, галузями і між різними секторами економіки.

Мінімальна заробітна плата в Україні на 2014 рік становить 1218 грн, що приблизно дорівнює 112 доларів США. Для порівняння мінімальна заробітна плата в Росії становить 140 доларів, у Польщі – 583 дол., у Чехії – 463 дол., у Франції – 1959 дол., у США – 1500

доларів. Але лідером в цьому списку є Австралія, де мінімальна заробітна плата становить 2917 доларів. Для пересічного українця ці цифри є вражаючими, але хотілося б, щоб у майбутньому, Україна також могла б похизуватися такими показниками.

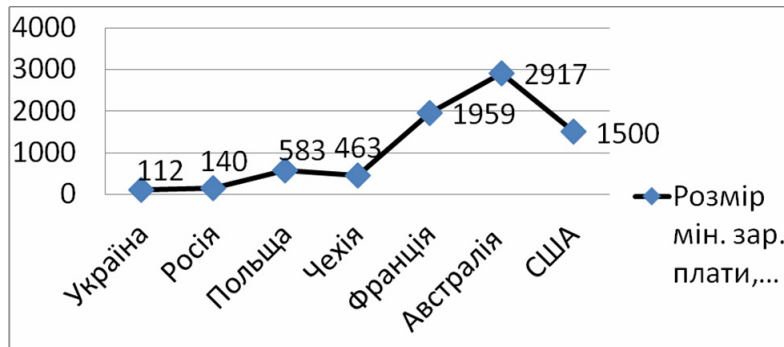


Рис. 2. Мінімальна заробітна плата в Україні та в інших країнах

Для комплексної картини потрібно розглянути середню заробітну плату основних професій на ринку праці. Середній розмір заробітної плати економіста становить 4 тис. грн, лікаря – 2,5 тис. грн., вчителя 2 тис. грн, інженера – 2,5 тис. грн, ІТ-фахівець – 6 тис. грн, судді – 15 тис. грн, народний депутат – 14 тис. грн.

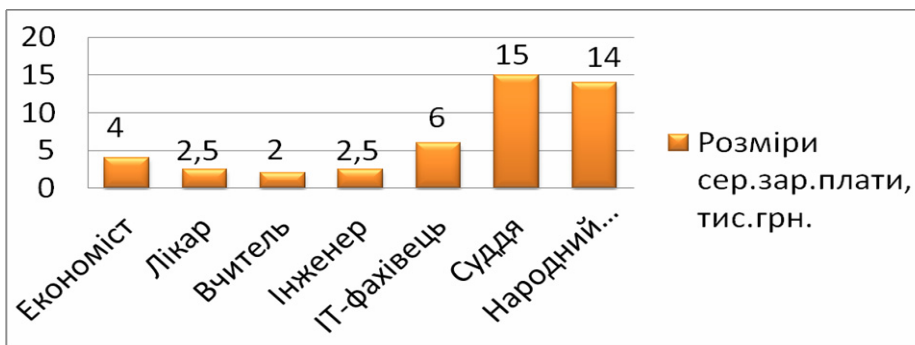


Рис. 3. Середній розмір заробітної плати в Україні

Зовсім іншу картину можна спостерігати в Європі, де зарплата лікарів, анестезіологів, діагностів коливається в діапазоні 7–15 тисяч євро на місяць. Доктори наук і професори отримують від 5 до 7 тисяч євро, вчителі середніх шкіл – в районі 2,5 тисяч євро [10].

Як бачимо, професії, які є важливими для України, надзвичайно низькооплачувані. В результаті попит на них зменшується, що призводить до зниження якості рівня освіти, медицини, економіки.

Диференціація доходів населення України одна з найбільших серед європейських країн. Офіційної статистики щодо майнового розшарування немає, проте нині експерти говорять про те, що різниця між доходами найбагатших та найбідніших в Україні складає щонайменше 40 разів.

Публікуючи щорічний рейтинг найбагатших українців «Золота сотня», журнал «Кореспондент» відзначав, що концентрація капіталу в Україні перевищує показники сусідньої багатой на газ і нафту Росії, відомої своїми мільярдерами. За підрахунками часопису, сукупні активи 100 найзаможніших українців складають 61% річного ВВП країни, тоді як сотня найбагатших росіян володіє лише третиною російського ВВП.

«Середня зарплата в Україні – 280 доларів. Це означає, що людині з таким доходом треба пропрацювати понад 13 тисяч років, щоб потрапити до Золотої сотні. А для того, аби очолити рейтинг, їй довелося б терпіти 7,6 мільйонів років, тоді як ще два роки тому було б достатньо і 3,5 мільйонів років», – пише «Кореспондент». Загалом, за методологією ООН,

кожні четверо з п'ятьох українців є бідними, виживаючи на менше, ніж 14 доларів на день, які у розвинених країнах вважаються межею бідності [4].

За загальними оцінками дослідників, заможні українці акумулюють приблизно 85 % всіх заощаджень у банківській системі, 57% грошових доходів, 92% доходів від власності й 96% видатків на покупку валюти [6].

Так, станом на 1 травня 2013 року, Міністерство доходів та зборів за результатами кампанії з декларування доходів та майнового стану зареєструвало 3770 офіційних мільйонерів, та 4 – мільярдери.

Здійснюючи аналіз майнового розшарування населення, необхідно дослідити динаміку індикаторів диференціації доходів, які застосовуються у світовій практиці, а саме:

- квінтільний коефіцієнт доходів – співвідношення мінімального рівня доходів серед 20% найбільш забезпеченого населення до максимального рівня доходів серед 20% найменш забезпеченого населення;

- децильний коефіцієнт доходів – співвідношення мінімального рівня доходів серед 10% найбільш забезпеченого населення до максимального рівня доходів серед 10% найменш забезпеченого населення;

На перший погляд, статистичні свідчення про високу рівність доходів українців виглядають дуже авторитетно. За даними ООН, частка 10% найбагатших українців у сукупному доході становила близько 22,5%, а 10% найбідніших – 3,8%.

Розрив може здатися великим – багаті отримують в 6 разів вищий дохід, ніж бідні, проте в більшості країн цей розрив ще більший.

Навіть у відомій своєю щедрою соціальною підтримкою Швеції він дорівнює 6,2, тобто трохи більше, ніж в Україні. В таких країнах Східної Європи, як Польща та Латвія, співвідношення між доходом 10% найбагатших та 10% найбідніших рівне, відповідно, 9 та 10,3, тобто значно вище ніж в Україні.

В Росії цей показник ще вище – 11. Навіть державно-капіталістична Білорусь, в якій майже відсутній великий приватний бізнес, має співвідношення доходів між найбагатшими та найбіднішими на рівні 6,1, що вище за Україну [4].

Згідно з офіційними даними, Україна є країною з дуже високою рівністю доходів:

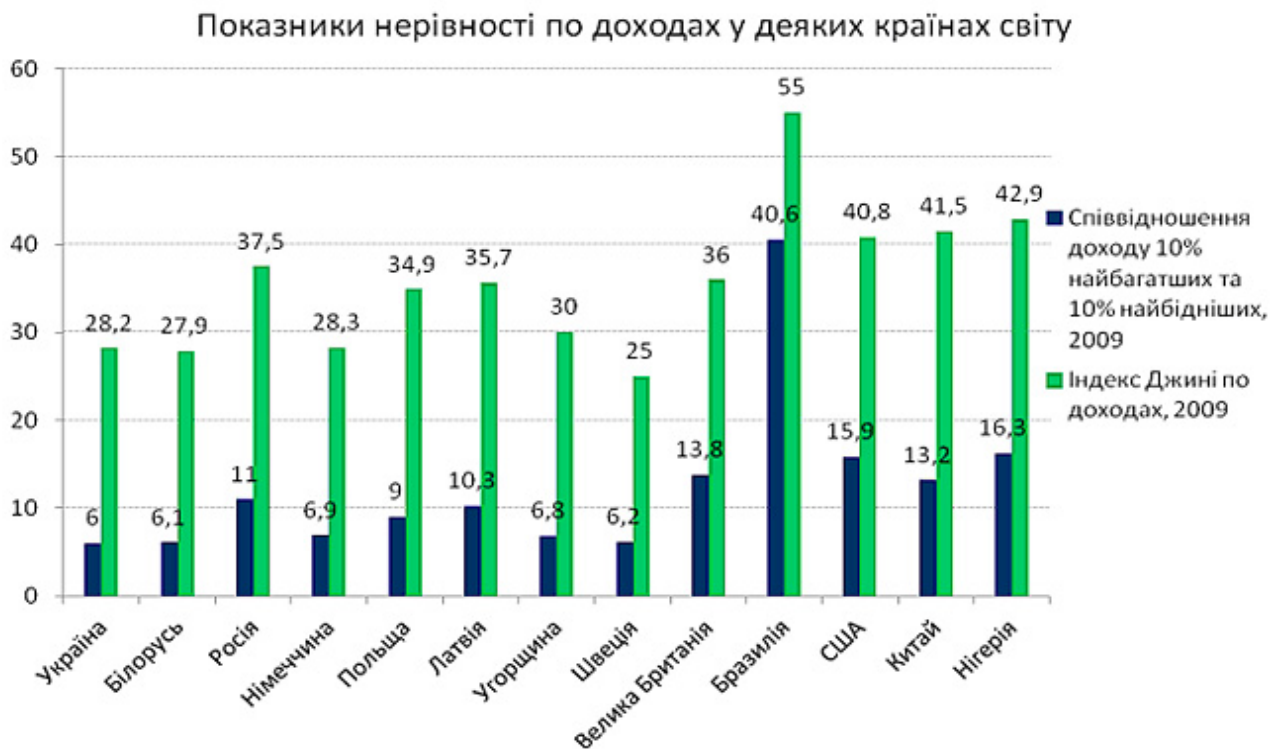


Рис. 4. Показники нерівності по доходах у деяких країнах світу

Проте співвідношення доходів найбагатших та найбідніших є не найкращим показником, адже воно не враховує доходи 80% населення, що не належить до цих двох категорій. Для більш ретельного порівняння використовується так званий індекс «Джині».

В 2009 році індекс «Джині» в Україні був рівний 28,2 – трохи вище за Швецію (25) та Білорусь (25,82), й дуже близький до Німеччини – 28,3.

Проте в більшості інших європейських країн цей показник все одно вищий. На фоні своїх польських та російських сусідів, з їх індексами «Джині», відповідно, 34,9 та 37,5, Україна виглядає країною з достатньо високою економічною рівністю. В 2011 році цей коефіцієнт зменшився до 27 одиниць, а в 2012 році знову становив 28 одиниць.

Проте чи можна довіряти в цьому питанні офіційним цифрам? Адже саме за ними розраховує свої показники ООН. Всім нам добре відомі такі українські реалії, як виплата заробітної плати «в конвертах» та мінімізація офіційного прибутку бізнесом. Причиною цього є репресивна податкова система, неадекватно високі пенсійні збори з заробітної плати та інші проблеми, які створює для приватного сектора держава [4].

Також диференціація має об'єктивні причини, якими є різні фізичні та розумові здібності членів суспільства, рівень освіти та професійної підготовки, нерівність володіння власністю, здатність до ризику, монополізм на ринку товарів і послуг, кількість членів родини та її віковий склад. Але основною причиною диференціації є відсутність справедливої соціальної політики держави, неспроможність профспілок захищати інтереси як працівників, так і соціально незахищених верств населення. Поляризація доходів населення призводить до соціально-економічних протиріч, що можуть закінчитися соціальним вибухом. З іншого боку, така диференціація доходів підриває стимули до праці, знижує її ефективність, відповідно знижується ефективність суспільного виробництва та знижуються темпи економічного розвитку країни.

Стратегічною метою державного регулювання доходів населення є досягнення відчутного підвищення рівня життя населення через таке:

- створення сприятливих умов для розвитку вітчизняного виробництва та підвищення конкурентоспроможності продукції (реальне підтримування вітчизняного виробника, створення сприятливого інвестиційного клімату, запровадження нових технологій, сприяння підвищенню культури виробництва та якості продукції тощо);
- ефективного регулювання процесу формування первинних доходів населення;
- удосконалення механізму розподілу та перерозподілу доходів із застосуванням фінансово-економічних важелів, що впливають на рівень доходів в усіх секторах національної економіки;
- забезпечення відповідних умов населенню для нагромадження коштів;
- підвищення платоспроможного попиту населення як основи для економічного зростання.

Розглядаючи проблему державного регулювання доходів населення, потрібно відзначити, що у сфері розподілу доходів пріоритетами держави є зменшення масштабів бідності й недопущення надмірної диференціації населення за доходами, для чого використовуються різноманітні методи (правові, економічні, адміністративні) [7].

Висновки. Слід підкреслити, що останніми роками в Україні триває інтенсивний процес перерозподілу загального обсягу грошових доходів на користь високоприбуткових груп на тлі скорочення частки доходів найбідніших верств населення. Ступень нерівності доходів в країні не має аналогів серед європейських країн. Сучасна ситуація у сфері доходів характеризується великим накопиченням соціальної напруги, зниження якої можливе за рахунок створення державою умов для належного забезпечення якості життя населення.

Підсумувавши сказане, слід сказати, що в Україні існує досить значна диференціація доходів населення. Тому подолати її буде надзвичайно важко, але можливо, якщо провести грамотну економічну та соціальну політику. А для цього слід здійснити реальну статистичну оцінку нерівності у доходах, адже офіційна оцінка нерівності не відображає реального стану справ, оскільки не враховує не задекларованих грошових доходів, неформальної економіки й неформальних доходів.

Список використаних джерел

1. Вергелес Т.І. Диференціація доходів населення й економічне зростання в Україні / Т.І. Вергелес // Світ фінансів. – 2011. – Випуск 2. – Тернопіль : ТНЕУ. 2011. – С. 49–58.
 2. Диференціація доходів населення України як фактор обмеження економічного зростання [Електронний ресурс] : науково-аналітична доповідна записка / Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – К., 2010. – Режим доступу : <https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CBsQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.ntser.gov.ua%2Fassets%2Ffiles%2FExperience%2Fdz%2520Dohodi%2520naselenya%252009.2010.doc&ei=mE-pU6n9Icn07AaUkIDACw&usg=AFQjCNE5US9Kv-dC0w2m2H4WtVve-hcKkw&cad=rjt>
 3. Казакова Н. Доходи українців в 2012 р. вирости на 14,5% [Електронний ресурс] // Українські національні новини. – 2013. – Режим доступу : http://www.unn.com.ua/uk/news/1289587-dokhodi-naselennya-ukrayini-v-2012-r-za-utochnenimidanimi-virosli-na-14-5?_part=main&_print=1
 4. Кухта П. Економічна нерівність в Україні [Електронний ресурс] // Реальна економіка. – 2012 – Режим доступу : <http://real-economy.com.ua/publication/22/9737.html>
 5. Майнова нерівність в Україні: гірше, ніж на «дикому Заході» [Електронний ресурс] // Інформаційно-політичний портал «Четверта влада». – Режим доступу : <http://4vlada.net/politika-i-biznes/mainova-ner-vn-st-v-ukra-n-g-rshe-n-zh-na-dikomu-zakhod>
 6. Пищуліна О.М. Диференціація населення за рівнем доходу та ефективність інституційної організації механізмів його перерозподілу в Україні / О. М. Пищуліна // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 2(3).
 7. Прожитковий мінімум на 2014 рік [Електронний ресурс] // Бухоблік. – Режим доступу : <http://www.buhoblik.org.ua/kadry-zarplata/oplata-truda/1143-prozhitkovij-minimum.html>
 8. Споживання і заощадження в перехідній економіці України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lnu.edu.ua/faculty/ekonom/Economics/publish/Dohody/R_1.pdf
 9. Тютюнникова С.В. Формування доходів населення в умовах ринкової трансформації / С.В.Тютюнникова. – Х. : Основа, 1999. – 273 с.
 10. Які середні зарплати в Європі [Електронний ресурс] // Бізнес-портал. – Режим доступу : <http://news.ub.ua/49670-yaki-seredni-zarplati-v-evropi.html>
-

ЯЧМІНЬ О. І.

викладач

ПВНЗ "Хмельницький економічний університет"

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОМИСЛОВОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ БАСЕЙНУ Р. СМОТРИЧ

Стаття полягає у дослідженні галузевої та просторової структури промисловості з позицій природокористування з комплексним застосуванням гуманістичного та екологічного підходів. Результати дослідження можна використовувати при плануванні розвитку господарського комплексу досліджуваної території. Промислове природокористування спрямоване на видобуток та переробку природних ресурсів. Його прямий техногенний вплив зорієнтований на геологічний компонент ландшафтів. Наслідки також суттєво проявляються у стані водного, повітряного компонентів, інші можуть повністю знищуватись.

Ключові слова: методологічний підхід, гуманістичний підхід, екологічний підхід, промислове, сільськогосподарське, лісогосподарське, рекреаційне та природоохоронне природокористування.

ЯЧМЕНЬ О. И.

преподаватель

ЧВУЗ "Хмельницкий экономический университет"

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ БАСЕЙНА Р. СМОТРИЧ

Статья заключается в исследовании отраслевой и пространственной структуры промышленности с позиций природопользования с комплексным применением гуманистического и экологического подходов. Материал статьи можно использовать при планировании развития хозяйственного комплекса исследуемой территории. Промышленное природопользование направлено на добычу и переработку природных ресурсов. Его прямое техногенное влияние ориентировано на геологический компонент ландшафтов. Последствия также существенно проявляются в состоянии водного, воздушного компонентов, другие могут полностью уничтожаться.

Ключевые слова: методологический подход, гуманистический подход, экологический подход, промышленное, сельскохозяйственное, лесохозяйственное, рекреационное и природоохранное природопользование.

YACHMIN O. I.

lecturer

PHEI "Khmelnyskyi Economical University"

THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE RESEARCH OF INDUSTRIAL LAND USE OF SMOTRYCH RIVER POOL

The article is to study the sectoral and spatial structure of the industry from positions nature management with the use of complex ecological and humanistic approach and its material can be used in planning the development of industries complex in researched area. Industrial nature management aimed to the mining and processing of natural resources. Its direct technogenic influence focused on the geological component of landscapes. The consequences are also substantially manifested in the state of water, air components, others may be destroyed.

Keywords: methodological approach, the humanistic approach, environmental approach, industrial and agricultural forestry, recreational and conservation nature use.

irisha-rene@mail.ru

Постановка проблеми. Підхід до організації дослідження визначається його метою та методологічною основою. Мета дослідження передбачає оцінку стану сучасного промислового природокористування з позицій концепції збалансованого розвитку. Це дозволить визначити його ефективність та можливості оптимізації. Оскільки поняття «ефективність» може розглядатися з господарських та екосистемних позицій, що

знаходяться в частковій суперечності, то провідною у дослідженні буде неklasична методологія [1]. У її системі відповідно до мети чітко диференціюються два загальнонаукові підходи: гуманістичний та екологічний.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасних наукових дослідженнях широко застосовується таке явище, як підхід. Він показує, в якому напрямі потрібно спрямовувати дослідження, як, розпочинаючи науковий пошук, підійти до вивчення будь-якого процесу або явища. Саме прийнятий дослідником підхід визначає вибір конкретних методів вирішення проблеми, в тому числі розміщення продуктивних сил. Науково-теоретичне підґрунтя для дослідження склали загально-теоретичні наукові праці, розробки провідних фахівців, вітчизняних вчених у галузі раціонального землекористування: Д.С. Добряк, В.С. Куйбіди, А.М. Третьак та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Гуманістичний підхід розглядає регіональну систему промислового природокористування з позицій економічної та соціальної ефективності, кожна з яких передбачає конкретні наукові підходи. Економічний аспект включає ресурсний, галузевий, міжгалузевий, регіонально-комплексний та системно-структурний підходи [3].

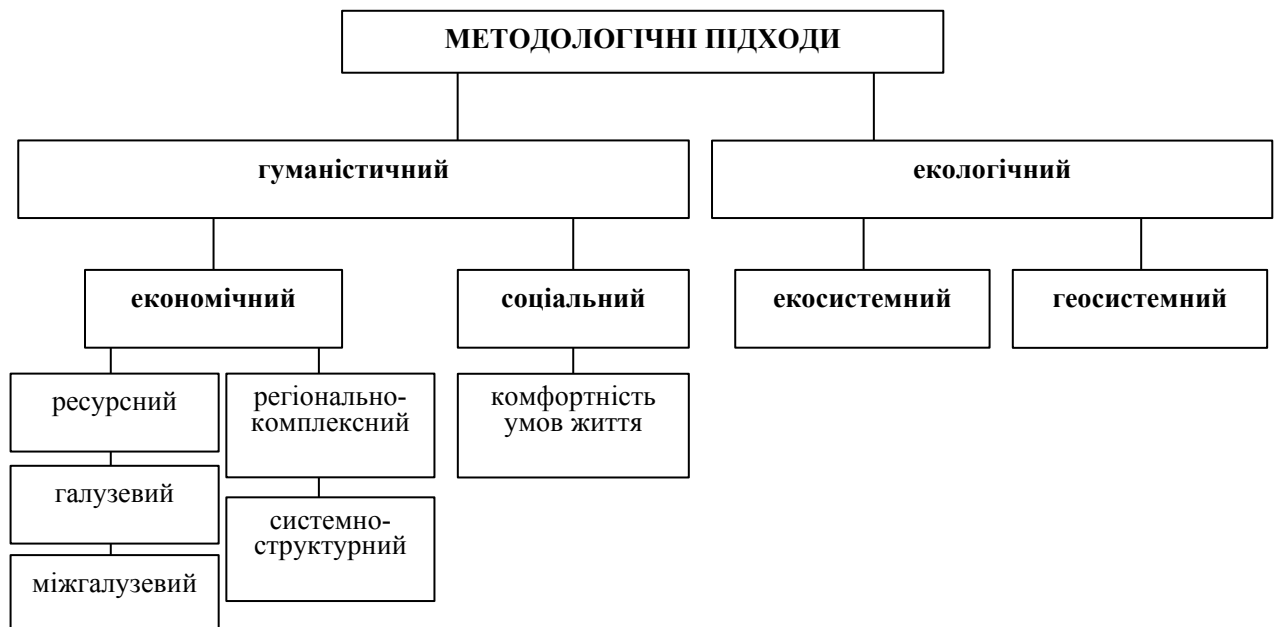


Рис. 1. Методологічні підходи дослідження

Ресурсний підхід передбачає дослідження впливу ресурсного фактора на умови функціонування промислового природокористування та особливості використання сировини, дозволяє показати економічну ефективність та напрямки розвитку добувної промисловості, а також передбачити тривалість і інтенсивність функціонування ресурсно-орієнтованих промислових підприємств. Проблемним для підходу є оцінка ефективності форм промислового природокористування, які не залежать від природних ресурсів досліджуваного регіону.

Відповідно до галузевого підходу промислове природокористування розглядається як система галузей господарства зі своїми ресурсами та інфраструктурою.

В науковій літературі з проблем розміщення та ефективного функціонування різних галузей досліджуються численні чинники, що впливають на їхню територіальну організацію. При цьому найбільш скрупульозно аналізується вплив транспортного чинника. Подальшим ускладненням галузевого підходу був розгляд не одного, а кількох можливих пунктів виробництва аналогічних видів продукції, що характеризуються різними виробничими і транспортними витратами, а також введенням відповідних обмежень. Водночас галузевий підхід не завжди дає змогу достатньою мірою враховувати особливості міжгалузевих

зв'язків, які в сучасному суспільному виробництві набувають все більшого значення. Не можна, наприклад, розглядати структуру, спеціалізацію, розвиток і розміщення окремих галузей сільського господарства окремо від розвитку і розміщення певних галузей харчової промисловості. Неповне врахування міжгалузевих зв'язків призводить до помилок і небажаних трансформаційних процесів у розвитку і розміщенні цих галузей [2].

Міжгалузевий підхід, або аналіз розвитку і розміщення сукупності галузей, що тісно взаємодіють (за сировинними, проміжними та кінцевими продуктами, технологічними та іншими ознаками), є дещо менш розробленим порівняно з галузевим.

У суспільному господарстві порівняно небагато галузей, міжгалузевих сукупностей, інших комплексів (наприклад, паливно-енергетичний, агропромисловий, лісопромисловий, туристично-рекреаційний), що тісно взаємодіють. Міжгалузевий підхід у дослідженні розвитку і розміщенні форм промислового природокористування дає змогу розкрити особливості залежності територіальної організації промисловості від розвитку і розміщення ряду інших безпосередньо пов'язаних з ним галузей (рекреаційна, транспортна, сільського і водного господарства, а також природоохоронного природокористування).

Регіонально-комплексний підхід зосереджує увагу на вивченні специфічного для цього регіону просторового поєднання продуктивних сил, враховує те, що відрізняє один район від іншого. Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил зумовлені тим, що об'єктивно існують відмінності в людській життєдіяльності навіть в межах однієї країни – в господарстві, в рівнях життя, в суспільно-політичному устрої, в культурі [4].

Регіональний підхід у дослідженні промислового природокористування зосереджує увагу на вивченні специфічного для цього регіону просторового поєднання промислових об'єктів, враховує те, що відрізняє один район від іншого.

Системно-структурний підхід у широкому розумінні передбачає аналіз складних об'єктів. Наприклад, міжгалузеві комплекси, економічні райони аналізуються, з одного боку, як складні, динамічні, відносно автономні, цілісні утворення, а з іншого – як невід'ємні елементи (частини) багаторівневих територіальних суспільних систем.

Системно-структурний підхід пов'язаний з необхідністю дослідження розміщення продуктивних сил на всіх територіальних рівнях, аналізу відносин і різноманітних зв'язків, які інтегрують окремі компоненти продуктивних сил в єдине ціле, а також поєднують їх з іншими територіальними системами вищого або нижчого рівня.

Соціальний аспект гуманістичного підходу передбачає оцінку комфортності умов життя населення досліджуваного регіону в умовах функціонування системи промислового природокористування. Він включає економічний рівень життя населення, забезпеченість населення основними видами послуг, естетичну привабливість ландшафтів території та психологічний і фізіологічний стан здоров'я населення.

Економічний рівень життя має пряму залежність від промисловості, коли підприємства виступають основними джерелами заробітків для місцевого населення. У випадку досліджуваного регіону така залежність має виражені регіональні особливості.

Забезпеченість населення основними видами послуг залежно від функціонування промислових форм природокористування виявляється в економічній ефективності виробництва та орієнтуванні його на тривале функціонування на базі місцевих трудових ресурсів. З економічних позицій вказана складова розглядається як третинна інфраструктура.

Естетична привабливість ландшафтів визначає психологічний стан населення та умови організації відпочинку. Зазвичай промислове природокористування є основним фактором погіршення естетичної привабливості ландшафтів.

Фізіологічний стан здоров'я населення залежно від структури промислового природокористування визначається його впливом на стан основних складових ландшафту. Вказаний аспект соціального підходу в дослідженні тісно переплітається з екологічним підходом.

Екологічний підхід розкриває процеси взаємодії територіальних соціально-економічних систем і навколишнього природного середовища з позицій необхідності досягнення

динамічної рівноваги між людиною, її діяльністю і природою [3]. В структурі екологічного підходу виокремлюють два основних підходи нижчого порядку: екосистемний та геосистемний.

Екосистемний підхід передбачає визначення в межах досліджуваної геопросторової цілісності (системи) господаря та середовища його існування. Традиційно господарем визначається людина (населення), а середовищем – природні та антропогенно-модифіковані компоненти ландшафтів. На сучасному етапі значна увага приділяється питанням завдання шкоди навколишньому середовищу, що виникає в результаті неконтрольованої або необґрунтовано обтяжливої для природних ландшафтів антропогенної діяльності (організації системи природокористування). Для її контролю з метою збереження екологічної рівноваги використовують інструментарій візитного менеджменту. Його основу визначають нормативи навантаження на різноманітні природні, а також антропогенні комплекси в умовах функціонування системи природокористування. Цей підхід створює уявлення про екологічний стан району залежно від умов життя і діяльності людини.

Геосистемний підхід передбачає рівність усіх ландшафтних компонентів, у тому числі і людини. При цьому екологічну оцінку здійснюють не з позиції комфортності умов існування людини, а виходячи з природного потенціалу (зокрема відтворювального) кожного компоненту. Для зручності дослідження геосистему розглядають як інтегративну систему «людина – природа», коли система природокористування є двостороннім засобом взаємовпливу.

Природокористування відображається на різних ієрархічних рівнях та у різних суспільних формах. Складність системи віддзеркалює її поліструктурність. Залежно від технології впливу (сфери господарської діяльності) розрізняють промислове, селітебне, сільськогосподарське, лісогосподарське, рекреаційне та природоохоронне природокористування. Вказані напрямки природокористування розрізняються глибиною перетворювальної здатності окремих компонентів геосистем (а отже і природних геосистем у цілому) та можливістю їх подальшого самовідтворення. Вони утворюють функціональну структуру. Крім того вплив природокористування по різному проявляється в межах окремих компонентів геосфери. Це пояснюється різною ресурсною ємністю компонентів та специфікою антропогенного впливу на них. За такого підходу можна виділяти компонентну структуру природокористування, яка проявляється в землекористуванні, водокористуванні, біокористуванні, повітрокористуванні, та надрокористуванні.

Структура землекористування певної території відображає основні просторові форми природокористування та їх співвідношення. Вона демонструє глибину трансформацій компонентів геосистем, обумовлених антропогенним впливом. Функціонування промислових форм землекористування пов'язане передусім з геоморфологічними та гідрогеологічними умовами регіону, при цьому воно мало залежить від кліматичних умов, зумовлює глибокий (часто докорінний) перетворювальний антропогенний вплив на компоненти геосистем:

- порушення та зміна літологічного складу гірських порід внаслідок шахтних і кар'єрних виробок, а також діяльності глибоких свердловин;
- знищення ґрунтового покриву відкритим (кар'єрним) видобутком корисних копалин;
- зміна хімічного складу повітря приземних шарів атмосфери та окремих водойм чи їх ярусів, шляхом надмірних викидів пилу, аерозолів, стійких до розчинення, або хімічно активних речовин, що продукуються промисловими об'єктами [5].

Промислові форми землекористування мають високу здатність до антропогенного перетворювання навколишнього середовища і формування техногенних ландшафтів, які не здатні самостійно ренатуралізуватися до вихідного стану. Однак, на відміну від сільськогосподарських видів природокористування вони мають значно менше (локальне) територіальне поширення [6].

Основними формами промислового землекористування є гірничі розробки, основна промислова забудова, промислові комунікації та відвали.

Гірничі розробки – форми землекористування, в межах яких здійснюється видобуток мінеральної сировини із геологічного компонента. Залежно від технологічних особливостей вони поділяються на відкриті та підземні. Відкриті розробки представлені передусім кар'єрами. До підземних належать штольні, шахти, свердловини [3].

Основна промислова забудова – це землі, зайняті приміщеннями підприємств, де функціонують технологічні процеси виробництва. Вона за екологічно-дестабілізуючим рівнем промислового впливу прирівнюється до гірничих розробок. Відмінністю зазвичай є краще збереження геологічного компоненту. Промислові комунікації включають мережу шляхів сполучень та вторинну промислову забудову.

Структура землекористування демонструє прямий вплив системи природокористування на землю. Показниками ступеня її збалансованості виступають:

- співвідношення екологічно-стабілізуючих та екологічно-дестабілізуючих форм землекористування;
- коефіцієнт антропогенного перетворення природних ландшафтів;
- збіднення ландшафтного різноманіття та втрата біопродуктивності;
- рівень прояву деструктивних процесів та явищ;
- забруднення компонентів геосистем [7]

Висновки та перспективи подальших досліджень. Система проаналізованих понять дозволяє розглядати предмет дослідження в логічній узгодженості з сучасними географічними підходами та забезпечує об'єктивність одержаних результатів. Усі вказані методи застосовувалися системно і проявилися у конкретних методиках, які були спрямовані на розв'язання поставлених завдань на різних етапах дослідження.

Врахування вказаних підходів дозволить здійснити максимально об'єктивну та багатосторонню оцінку ефективності системи промислового землекористування, окреслити основні її сучасні недоліки та визначити умови збалансованого розвитку.

Список використаних джерел

1. Пашенко В.М. Землезнання. Методологія природничо-географічних наук / В.М. Пашенко – К., 2000. – С. 115–155.
 2. Бент О.Й. Екологічний ризик використання надр в Україні / О.Й. Бент, В.П. Іванчиков // Актуальні проблеми екології України. – К. : АТ «Надра», 1997. – С. 3–4.
 3. Воропай Л.И. Эрозионные процессы на среднем Приднестровье / Л.И. Воропай, Н.А. Куница // Вестник Москов. ун-та, серия V. География. – 1965. – № 5.
 4. Геренчук К.І. Природно-географічний поділ Львівського та Подільського економічних районів / К.І. Геренчук, М.М. Койнов, П.М. Цись. – Львів : Видавництво ЛУ, 1964. – 222 с.
 5. Бадрак О. Еколого-економічна ефективність природного відтворення техногенно порушених ландшафтів / О. Бадрак // Економіка України. – 2003. – № 8. – С. 71–76.
 6. Анучин В.А. Основы природопользования: теоретический аспект / В.А. Анучин. – М. : Мысль, 1978. – 293 с.
 7. Галицкий В.И. Оптимизация природной среды. / В.И. Галицкий. – К. : Наук. думка, 1989. – 170 с.
-

АЗАРОВА А. О.

к. т. н., проф.

Вінницький національний технічний університет

АНТОНЮК С. Ю.

студентка

Вінницький національний технічний університет

МАТЕМАТИЧНА ТА СТРУКТУРНА МОДЕЛІ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті сформовано загальний підхід до визначення сутності та структури інтелектуального капіталу. Удосконалено на основі застосування системного та діалектичного підходів структурну модель інтелектуального капіталу, що, на відміну від існуючих, дозволяє врахувати маркетингову політику, адміністративну систему підприємства, інформацію про економічних контрагентів та історію відносин з ними, репутацію підприємства, мобільність та здоров'я персоналу, що дає можливість повного та раціонального опису процесів розвитку інтелектуального капіталу з метою подальшого управління ним. Обґрунтовано ключові чинники, які визначають рівень інтелектуального капіталу на підприємстві. Запропоновано математичну модель оцінювання рівня інтелектуального капіталу на основі теорії систем.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, людський капітал, організаційний капітал, об'єкти інтелектуальної власності.

АЗАРОВА А. А.

к. т. н., проф.

Вінницький національний технічний університет

АНТОНЮК С. Ю.

студент Інститута менеджмента

Вінницький національний технічний університет

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ И СТРУКТУРНАЯ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье сформирован общий подход к определению сущности и структуры интеллектуального капитала. Усовершенствована на основе применения системного и диалектического подходов структурная модель интеллектуального капитала, отличающаяся от существующих тем, что позволяет учесть маркетинговую политику, административную систему предприятия, информацию об экономических контрагентах и историю отношений с ними, репутацию предприятия, мобильность и здоровье персонала, а также дает возможность полного и рационального описания процессов развития интеллектуального капитала с целью дальнейшего управления ним. Обоснованы ключевые факторы, которые определяют уровень интеллектуального капитала на предприятии. Предложена математическая модель оценки уровня интеллектуального капитала на основе теории систем.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, человеческий капитал, организационный капитал, объекты интеллектуальной собственности.

AZAROVA A. O.

candidate of technical sciences, professor

Vinnytsia National Technical University

ANTONIUK S. J.

student of the Institute of Management

Vinnytsia National Technical University

MATHEMATICAL AND STRUCTURAL ASSESSING MODELS OF THE LEVEL OF INTELLECTUAL CAPITAL AT THE ENTERPRISE

A general approach to determining the nature and structure of intellectual capital is concerned in the article. The structural model of intellectual capital was improved through the application of systematic and

dialectical approach. It, unlike existing ones, can take into account the marketing policy, administrative enterprise system, information about the history of counterparties and economic relations with them, the reputation of the enterprise, mobility and health personnel. It gives possibility of complete and balanced description of the processes of intellectual capital for the further management. The key factors that determine the level of intellectual capital in the company were proved. The mathematical model of level evaluation of the intellectual capital on the basis of the systems theory has been proposed.

Keywords: *intellectual capital, human capital, organizational capital, intellectual property.*

azarova.angelika@mail.ru, 7mo-10@mail.ru

Постановка проблеми. В сучасних умовах ринкової економіки дедалі необхіднішим стає пошук нової моделі економічного розвитку, основу якої формує переважне застосування інтелектуального капіталу (ІК) й об'єктів інтелектуальної власності та розгляд їх конкурентних переваг для розвитку держави.

Низка явищ суспільного та економічного життя людства має пояснення завдяки визнанню нематеріального фактору виробництва – інтелектуального капіталу. Варто стверджувати про початок змін в економічній теорії, які ґрунтуються на інтелектуально-інформаційній парадигмі. Йдеться про трансформацію змісту власності від матеріально-речових його складових до інтелектуально-інформаційних.

З огляду на катастрофічно складну економіко-політичну ситуацію в Україні, проблема оцінювання інтелектуального капіталу недостатньо розроблена не лише з юридичного боку, але й в економічному вимірі. При цьому слід підкреслити, що недостатньою мірою висвітлено інтегровані дослідження з питань розроблення економіко-математичних методів і моделей вартісного оцінювання інтелектуального капіталу й об'єктів інтелектуальної власності як його складової. Зокрема в аспекті побудови кількісних підходів до формалізації такого процесу, який на сьогодні є слабо структурованим і переважно якісно описаним без можливості отримання чітких кардинальних оцінок, що і визначає мету та основні завдання дослідження, результати якого висвітлено у статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний науковий доробок опрацьовано провідними зарубіжними вченими, які вивчали аналізовані в роботі питання, зокрема Т. Стюартом, Е. Брукінгом, Л. Едвінссоном, М. Мелоуном, К.-Е. Свейбі та вітчизняними науковцями, серед яких слід відзначити таких, як О. Панкрухін, О. Гапоненко, А. Чухно, Ю. Гава, С. Вовканич, А. Никифоров, Д. П. Богиня, О. В. Кендюхов, А. М. Колот. Разом з тим, слабо розвиненим залишається математичний апарат оцінювання рівня інтелектуального капіталу.

Формулювання цілей статті. Метою даної роботи є удосконалення управління інтелектуальним капіталом вітчизняних підприємств засобами математичного моделювання. Досягнення цієї мети зумовило необхідність постановки та вирішення таких завдань:

- вивчення ролі та значення інтелектуального капіталу в управлінні підприємством;
- дослідження сутності та структури інтелектуального капіталу;
- з метою усунення виявлених недоліків наявних у теорії та практиці управління інтелектуальним капіталом розробити структурну та математичну моделі оцінювання його рівня засобами теорії систем.

Виклад основного матеріалу. За сучасних умов ринку роль інтелектуального капіталу підприємства надзвичайно важлива і полягає у впливі складових елементів інтелектуального капіталу на економічні результати і формуванні різноманітних економічних цінностей підприємства.

Ефективне використання економічних ресурсів на підприємстві залежить від організації системи управління трудовим, матеріальним та, особливо, розумовим потенціалом персоналу і робітників, тобто інтелектуальними ресурсами.

Як зазначають Я. Д. Крупка та І. П. Хвищун, інтелектуальний капітал є головним ресурсом сучасних підприємств, від якого залежить подальший їх розвиток та продуктивність; він дає змогу економити техніку, заощаджувати кошти і матеріальні засоби, вивільняє фінанси, підвищує життєздатність учасників економічного процесу, а також

сприяє зростанню прибутковості економічної діяльності [1]. Систематизувавши та узагальнивши існуючі підходи, на думку авторів, доцільним є поділ інтелектуального капіталу на три основні складові: людський капітал, організаційний та споживчий.

Л. Едвінссон та М. Мелоун зазначають, що людський капітал – це сукупність знань, практичних навичок і творчих здібностей персоналу підприємства, використовуваних під час виконання його поточних завдань, а також моральні цінності та філософія підприємства, культура праці та загальне ставлення до справи [2].

О. Панкрухін визначає організаційний капітал як об'єктивно діючі чинники та умови, що впливають на формування інтелектуального капіталу на певній визначеній території, зокрема: правові норми, інституціональні складові науки та освіти, капіталізація компаній, соціальні інститути, технології, технічне і програмне забезпечення, інтелектуальна власність, корпоративна культура [3].

Споживчий капітал трактується як частина інтелектуального капіталу, що уособлює зв'язки та стійкі ділові відносини підприємства з елементами зовнішнього середовища, зокрема: економічними контрагентами (постачальниками, споживачами, посередниками, кредитно-фінансовими установами, органами влади, пресою, навчальними закладами та іншими зацікавленими організаціями); інформацію про економічних контрагентів та історію відносин з ними; репутацію підприємства [4].

Оцінювання інтелектуального капіталу – це досить складний процес, адже він вимагає врахування всіх вагомих факторів та встановлення чітких функціональних залежностей. Проте важливо профільтрувати множину чинників, щоб уникнути серед них колінеарних, корельованих, взаємозалежних і таких, що дублюють один одного.

Перелік параметрів оцінювання рівня інтелектуального капіталу та ступінь їх конкретизації визначаються такою методичною умовою: кількість оцінюваних параметрів повинна бути достатньо обмеженою з метою забезпечення оперативності управлінських рішень, що приймаються. При цьому формування та групування параметрів спирається на аналіз широкого комплексу проблем економічного і соціального характеру.

Отже, множина вхідних чинників повинна задовольняти умови повноти, дієвості та мінімальності. За критерієм повноти необхідно визначити таку множину оцінювальних параметрів, яка б охоплювала усі аспекти діяльності підприємства, але вилучення хоча б одного з них не змінювало результат. На базі сформованої множини за критерієм повноти необхідно виділити групу з максимальним ступенем результативності за критерієм дієвості. За критерієм мінімальності потрібно зменшити кількість параметрів, виключивши ті, які є колінеарними, корельованими та взаємозалежними.

На основі аналізу закордонних та вітчизняних праць, авторами статті було обґрунтовано ключові чинники, які визначають рівень інтелектуального капіталу на підприємстві. Можна встановити функціональну залежність між ІК та факторами впливу на нього у вигляді структурної моделі.

Отже, автори статті пропонують таку структурну модель оцінювання інтелектуального капіталу на підприємстві, що зображено на рис. 1.

Отже, математична модель такого процесу набуває вигляду:

$$L \xrightarrow{F_1} X \xrightarrow{F_2, F_3, F_4} R, X = F_1(L), L = (l_c), c = \overline{1, C}, X = (x_i), i = \overline{1, 14}, R = (r_j), j = \overline{1, 3};$$

$$F_2 = f(x_1, \dots, x_6), F_3 = f(x_7, \dots, x_{10}), F_4 = f(x_{11}, \dots, x_{14}).$$

F_1 – це функція відображення множини L первинних вхідних параметрів на множину X оцінювальних параметрів.

На основі множини X параметрів x_i сформовано сукупність таких функцій перетворення:

F_2 – це функція оцінювання людського капіталу, що залежить від таких параметрів, як x_1 – показник винахідницької активності; x_2 – показник інженерно-технічного і наукового забезпечення; x_3 – показник освітнього рівня; x_4 – показник плинності кадрів високої кваліфікації; x_5 – показник оновлення знань; x_6 – рівень інтелектуалізації капіталу.

F_3 – це функція оцінювання організаційного капіталу, що враховує такі параметри: x_7 –

коефіцієнт прогресивності конструкцій; x_8 – рівень оснащення сучасними засобами комунікації; x_9 – коефіцієнт повноти інформації; x_{10} – можливість реалізувати організаційний капітал.

F_4 – це функція оцінювання споживчого капіталу, що враховує параметри: x_{11} – частка клієнтів, які повторно зробили замовлення; x_{12} – індекс екстенсивного приросту клієнтської бази; x_{13} – середній розмір рахунку постійного клієнта; x_{14} – витрати на формування споживчого капіталу.

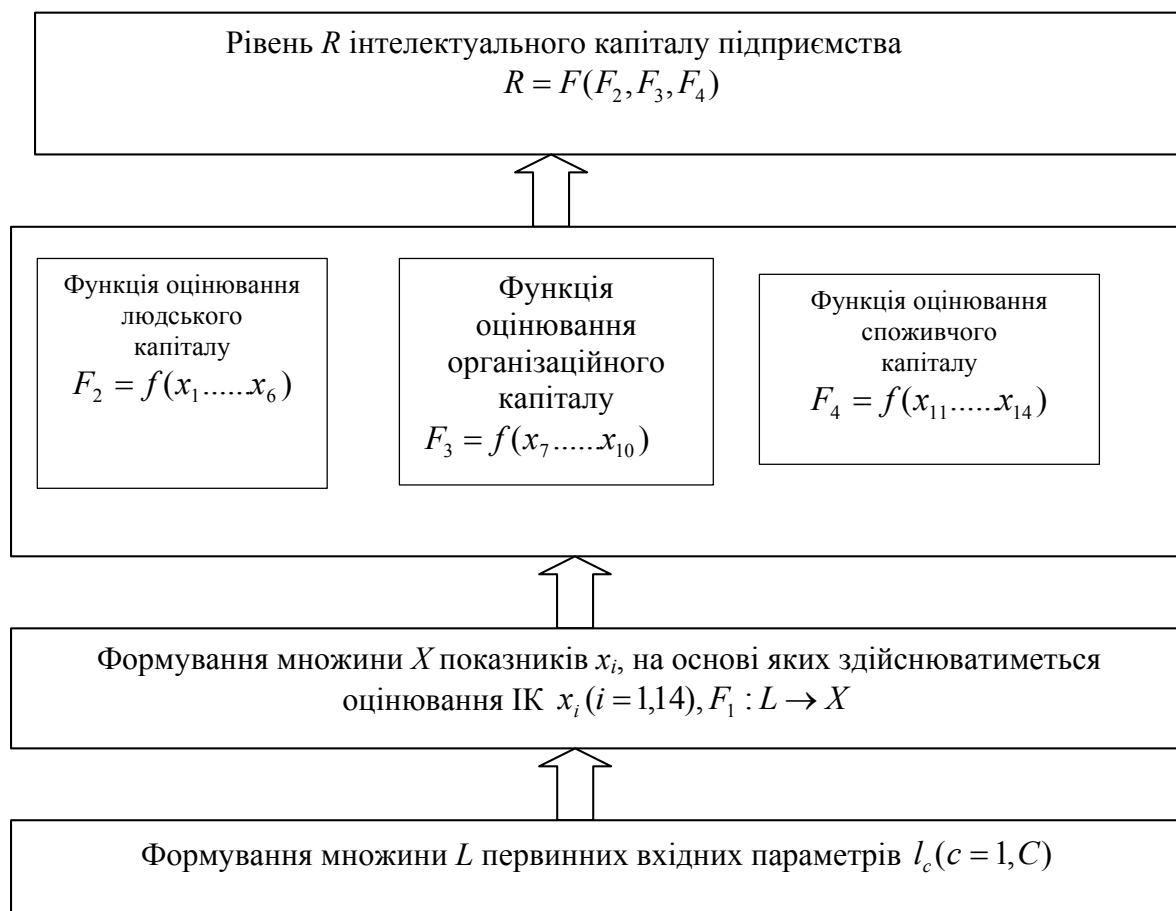


Рис. 1. Структурна модель оцінювання інтелектуального капіталу

Реалізація сукупності вхідних та вихідних параметрів, усіх функцій перетворення у послідовному їх виконанні утворює математичну модель оцінювання рівня інтелектуального капіталу підприємства.

Висновки. Рівень використання інтелектуального капіталу на підприємствах України є недостатнім, що зумовлено слабкими можливостями формального й адекватного опису і виміру інтелектуальних ресурсів. Проведене авторами дослідження показало, що на більшості вітчизняних підприємств інтелектуальний капітал не відображено в річних звітах, а відображені нематеріальні активи переважно не є ідентифікованими.

Авторами розроблено математичну модель, що дозволяє оцінити рівень інтелектуального капіталу на підприємстві та визначити слабкі місця в його діяльності. Результати оцінювання дозволять усунути недоліки діяльності вітчизняного підприємства та підвищити його конкурентоспроможність.

Список використаних джерел

1. Крупка Я.Д. Інтелектуальний капітал у підприємницькій діяльності [Електронний ресурс] / Я.Д. Крупка, І.П. Хвищун // Збірник наук. праць. Економічні науки. Серія «Облік і

фінанси» / Луцький нац. техн. ун-т. – 2008. – Вип. 5 (20). – Ч. 1. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/En/O_FN/2008_5_1/zbirnuk_O_FN_5_Ч_1_323.pdf.

2. Маркова Н.С. Теоретико-методичні основи формування й розвитку інтелектуального капіталу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Н.С. Маркова / Харківський національний економічний університет. – Харків, 2005. – 184 с.

3. Панкрухин А. Структура інтелектуального капіталу Росії / А. Панкрухин // Государственная служба. – 2004. – № 1. – С. 17–29.

4. Азарова А.О. Структурна модель споживчого капіталу / А.О. Азарова, Г.Ф. Воробець // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 2. – С. 21–25.

БАШУЦЬКА О. С.

викладач

Тернопільський національний економічний університет

СТРУКТУРА БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ОСОБЛИВОСТІ МІЖБЮДЖЕТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

В статті розглянуто особливості структури бюджетної системи України. Під час дослідження динаміки і структури бюджетних надходжень та витрат взято показники надходжень і видатків місцевого та державного бюджетів та їх трансферти (55 показників) і виконано аналіз динаміки цих показників за 50 місяців. Проведено їх кластерний аналіз. Побудовано графіки розподілу ряду бюджетних показників. Зроблено висновок про низькі бюджетні надходження і видатки на рівні «середнього класу». Зауважено на те, що бюджетна діяльність не спрямована на створення такого «класу» учасників економіки.

Ключові слова: бюджетна система, надходження, видатки, кластерний аналіз, закон розподілу, тренд.

БАШУЦКАЯ О. С.

преподаватель

Тернопольский национальный экономический университет

СТРУКТУРА БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ И ОСОБЕННОСТИ МЕЖБЮДЖЕТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

В статье рассмотрены особенности структуры бюджетной системы Украины. Во время исследования динамики и структуры бюджетных поступлений и расходов использовались показатели поступлений и расходов местного и государственного бюджетов, а также их трансферты (55 показателей) и произведён анализ динамики этих показателей за 50 месяцев. Проведён их кластерный анализ. Построены графики распределений ряда бюджетных показателей. Сделан вывод о низких бюджетных поступлениях и расходах на уровне «среднего класса». Сделано замечание на том, что бюджетная деятельность не направлена на создание такого «класса» участников экономики.

Ключевые слова: бюджетная система, поступления, расходы, кластерный анализ, законы распределения, тренд.

BASHUTSKA O. S.

lecturer

Ternopil National Economic University

STRUCTURE OF THE BUDGET SYSTEM OF UKRAINE AND PECULIARITIES OF INTERBUDGET INTERACTION

This article tells about the peculiarities of structure of the budget system of Ukraine. In the research of the dynamics and structure of budget revenues and expenditures there are taken indicators of revenues and expenditures of local and state budgets and their cash transfers (55 indicators). There is made an analysis of the dynamics of these indicators for 50 months. The distribution of row of the budget indicators is graphed. It is concluded that the budget revenues and expenditures on the "middle class" level are low. It is remarked that the budget activity is not aimed to create such class of members of the economy.

Keywords: budget system, revenues, expenditures, cluster analysis, distribution law, trend.

bashuckaja@mail.ru

Постановка проблеми. В умовах трансформування та глобалізації світової економіки особливо актуальною стає проблема поглиблення транспарентності української фінансової системи та посилення ролі ринкових механізмів у фінансовій політиці держави. Досягнення вказаної мети потребує, у першу чергу, кардинального реформування діючої бюджетної системи, а саме перегляду співвідношення між різними ланками бюджетів, зміни їхнього обсягу та структури, орієнтації на створення сприятливих умов для внутрішньої та

зовнішньої конкуренції. Відповідно зростають вимоги до підвищення ефективності бюджетного регулювання, ключовою проблемою якого є забезпечення узгодженого функціонування всіх рівнів та складових бюджетної системи з метою сприяння економічному розвитку країни та її адміністративно-територіальних одиниць.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наведені вище проблеми знайшли відображення в працях зарубіжних та вітчизняних вчених. Проблема економіко-математичного моделювання бюджетної сфери займається невелике коло українських учених, хоча сьогодні в Україні сформована достатньо потужна школа математичного моделювання, серед її яскравих представників слід відмітити О. Бакаєва, В. Беседіна, А. Великого, В. Гейця, В. Вітлінського, В. Вовка, В. Зарубу, М. Іванова, О. Карагодову, М. Кліменюка, О. Корольова, Т. Клебанову, Ю. Лисенка, С. Наконечного, М. Скрипниченко, О. Сулова, І. Ткаченка, В. Ситника, О. Шарапова, В. Єлейко, В. Христіановського та інших.

Серед вагомих наукових досліджень зарубіжних учених із питань формування теоретичних основ бюджетної системи, понятійного апарату, аналізу інструментів бюджетної політики слід виділити праці С.А. Агапцова, А.М. Бабича, М.Т. Белуха, В.В. Ковальова, А.В. Молчанова, Г.Д. Поляка, М.В. Романовського, Л.І. Сергєєва, П.В. Чорноморда.

Необхідність підвищення ефективності державних рішень в умовах ускладнення взаємозв'язків та структури бюджетної системи потребує модернізації методів моделювання складових бюджету, запропонованих в працях зазначених вчених та інших фахівців, що робить актуальною розробку принципово нових підходів до дослідження механізму бюджетного регулювання.

Метою дослідження є встановити, які ринкові та регуляторні процеси привели до утворення структурних диспропорцій та закономірностей у бюджетній системі України, дати їм оцінку з погляду інтересів держави і суспільства та виробити рекомендації щодо відповідного вдосконалення регуляторного впливу на них.

Одним з основних проблемних питань формування ефективного механізму бюджетного регулювання залишається пошук балансу в розподілі доходів між державним та місцевими бюджетами. Орієнтація бюджетної політики на вирішення кон'юнктурних завдань, пов'язаних переважно з необхідністю мобілізації в бюджет додаткового обсягу фінансових ресурсів за відсутності ефективних важелів стимулювання якісних позитивних зрушень в економічній сфері, стала одним із чинників спаду ділової активності. Це спричинило додатковий негативний вплив на динаміку ВВП, промислового виробництва та інвестицій [1].

Динаміка темпів приросту свідчить, що структура доходів зведеного бюджету за останній період не була стабільною. Динаміка неподаткових надходжень має незначну амплітуду із тенденцією до зниження, а податкові надходження мають як періоди зростання, так і періоди зниження темпів приросту.

Високе податкове навантаження негативно позначається на темпах економічного розвитку. Воно звужує податкову базу, що має негативний вплив як на доходи держави, так і на доходи платників податків. Відсутність чітких та стабільних податкових правил стримує розвиток підприємницької діяльності. На думку експертів, відсутність науково обґрунтованого податкового регулювання була причиною того, що податкова політика в період загострення світової фінансово-економічної кризи не стала антикризовим інструментом, а призвела до загострення наслідків кризи [1; 6]. Структура податкових доходів бюджету залишається нераціональною та нестабільною.

На основі якісного аналізу динаміки показників бюджету встановлено висновок, що в економічній базі бюджету нашої країни є диспропорції, які виявляються такими ознаками: значна амплітуда квартальних коливань бюджетних показників; нерегулярна динаміка показників у господарських й бюджетних сферах з активним регуляторним та комерційним впливом держави; максимум річних коливань показників виділення фондів у кінці планового періоду. Тому поставлено задачу – встановити, які ринкові та регуляторні процеси призвели

до утворення цих закономірностей, дати їм оцінку з погляду інтересів держави і суспільства та виробити рекомендації щодо відповідного вдосконалення регуляторного впливу на них.

Для розв'язання цієї задачі спершу виконано класифікацію обраних показників бюджету за параметрами їхнього лінійного тренду [3]. Нехай

$$z_i(t) \quad (i = \overline{1, n}), \quad (1)$$

де z_i – значення i -го показника в момент часу t ; n – кількість показників. Для дослідження взято проміжок часу тривалістю 50 місяців за 2008–2013 роки.

Апроксимуємо кожен з показників $z_i(t)$ ($i = \overline{1, n}$) лінійним трендом:

$$\bar{z}_i(t) = a_i + b_i t \quad (i = \overline{1, n}), \quad (2)$$

де a_i, b_i – відповідно вільний параметр та кутовий коефіцієнт нахилу лінійного тренду i -го показника; $t \in [t_{\min}, t_{\max}]$, t_{\min}, t_{\max} – крайні значення проміжку часу, за який взято досліджувані дані.

Для встановлення закономірностей динаміки показників (1) їх класифіковано за параметрами a_i, b_i ($i = \overline{1, n}$) лінійного тренду з допомогою кластерного аналізу. Параметри a_i відображають модуль показника, параметр b_i – швидкість його збільшення. Результати кластерного аналізу показників (1) за параметрами їх лінійного тренду показано на рис. 1.

З допомогою кластерного аналізу 55 показників бюджету розділено на 5 груп [7]. З'ясувалося, що ці групи розміщені приблизно на лінії прямо пропорційної залежності параметрів a_i, b_i ($i = \overline{1, n}$). Тобто показники бюджету з вищими середніми значеннями мають вищий темп збільшення. Така тенденція прискореного збільшення показників означає, що в бюджетній сфері нашої країни відбуваються процеси, притаманні динамічним системам на ранніх стадіях їхнього розвитку. Цей висновок має позитивну й негативну інтерпретацію. Тенденція прискореного збільшення бюджетних показників відповідає інтересам суспільства, але, в свою чергу, її наявність вказує на недостатній розвиток бюджетної сфери.

До групи показників з найменшими значеннями й найнижчою швидкістю збільшення (група 5) віднесено показники, які стосуються податкових і неподаткових надходжень здебільшого в місцевий бюджет та видатків державного бюджету на господарські й соціальні цілі. Дещо вищі показники середніх значень та темпу приросту у показників (група 1), до яких належать видатки державного бюджету переважно на реалізацію основних функцій держави та показники надходжень до нього (акцизні збори та податки з міжнародної економічної діяльності). Ще вищі середні значення і темп приросту утворюють чотири показники (група 2) – видатки зведеного бюджету і неподаткові надходження до державного бюджету та податкові надходження до місцевого бюджету.

До групи з середніми значеннями параметрів тренду показників бюджету (група 4) належать показники податкових надходжень державних і місцевих бюджетів та показники видатків місцевих бюджетів. Найвищі середні значення й темп приросту (група 3) показників надходжень і видатків державного і зведеного бюджету й трансфертів державного бюджету.

Порівнюючи зміст показників, віднесених до описаних вище груп, зауважуємо, що переважна більшість з них відображає низькі надходження бюджету та невисокі його видатки. Декілька показників (з трьох проміжних груп) відображають середні доходи й видатки. Вони стосуються надходжень і видатків місцевих бюджетів, які за сучасних економічних умов є дещо вищі за значення більшості показників. Врешті, лише чотири основні макроекономічні показники, що стосуються надходжень і видатків державного і зведеного бюджету, утворюють групу, в якій середнє значення показника найбільше впливає на темп його приросту.

Результати кластерного аналізу, виконаного за параметрами лінійного тренду, призводять до такого висновку. В сучасній бюджетній системі переважна більшість показників утворює групу з низькими середніми значеннями й темпами приросту. В бюджетній системі нема показників з середніми значеннями параметрів тренду. З

економічного погляду це пояснюється тим, що у сучасній економіці України є структурна диспропорція.

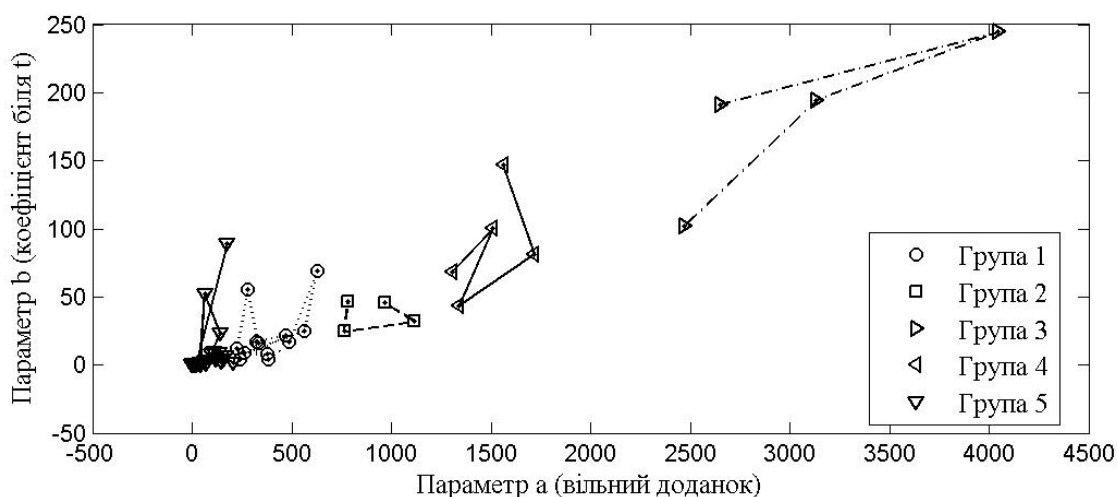


Рис. 1. Діаграма розділення показників бюджету (1) за параметрами їх лінійного тренду

Зауважимо, що під час класифікації показників бюджету за параметрами їх лінійних трендів не взято до уваги коливання цих показників, їх періодичні зміни, пов'язані з нормативним регулюванням бюджетних надходжень і видатків, а також їх випадкові зміни. Щоб ширше дослідити структуру і динаміку бюджетних показників необхідно врахувати їх річні й кварталні коливання та випадкові зміни. Розв'язання цієї задачі має прояснити, які економічні обставини визначають існуючу структуру бюджетних показників та дають змогу виробити рекомендації щодо вдосконалення державного регулювання в бюджетних та комерційних сферах. Нижче викладено розв'язок цієї задачі, виконаний на основі встановлення статистичних законів розподілу показників бюджету та їхньої класифікації з допомогою кластерного аналізу.

Для всіх показників, взятих для розгляду, встановлено функції, які описують їх статистичні властивості. Щоб описати випадкові коливання показників бюджету від реальних звітних даних (1) віднято лінійний тренд (2) і додано середнє значення показника [4]:

$$\tilde{z}_i(t) = z_i(t) - (a_i + b_i t) + (1/m) \sum_{k=1}^m z_i(t_k), \quad (3)$$

де $(i = \overline{1, n})$; $t \in [t_1, t_m]$. Надалі в позначеннях опустимо символ верхньої хвилячки.

За даними (3) встановлено функції розподілу. Графіки законів розподілу $R_i(z_i)$ ($i = \overline{1, n}$) показано на рис. 2–3. Розглянемо властивості цих розподілів.

Емпірично доведено, що статистичні процеси, описані даними (3), мають властивості ергодичності, за якими середні значення та інші статистичні характеристики реалізації одного процесу дорівнюють таким характеристикам під час реалізації багатьох процесів одночасно.

Іншими словами, за умови (3) функції розподілу описують надходження і видатки бюджету протягом m відрізків часу. Також ці ж функції описують надходження (видатки) бюджету за умов, що всі платники (одержувачі) коштів внесли (отримали) їх протягом одного відрізка часу. Тобто функції розподілу придатні не лише для аналізу динаміки надходжень і видатків бюджету, але і описують структуру надходжень (видатків) з погляду їхніх обсягів, внесених (отриманих) окремими учасниками економіки, описують структуру надходження (витрат) платежів, а також структуру платників за розмірами внесених (отриманих) ними коштів. Отже, приблизно відображають економічну структуру суспільства з погляду формування бюджету та освоєння коштів, наданих з бюджету.

Розглянемо спочатку структуру платників коштів в бюджет з погляду розміру платежів (рис. 2–3). Із графіків випливає, що розподіл кількості платників коштів в бюджет має два максимуми, або один максимум в околі мінімального значення платежів, або один центральний максимум.

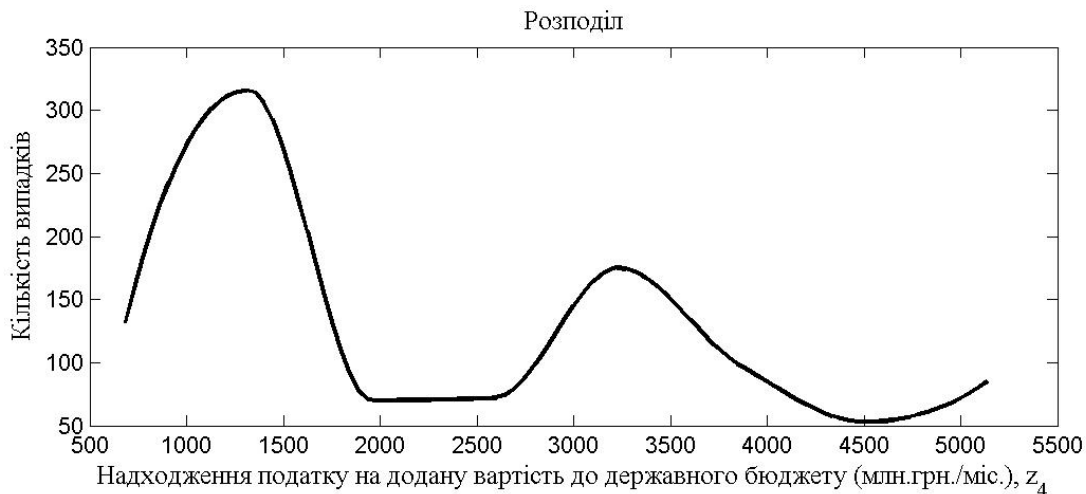


Рис. 2. Графіки розподілу надходжень податку на додатну вартість

Два максимуми мають розподіли найбільш важливих форм надходження бюджетних коштів. Це, зокрема, надходження податку на додатну вартість (рис. 2), податку з доходів фізичних осіб (рис. 3). Лівий з цих максимумів відповідає підприємствам, що вносять відносно менші платежі. Правий – підприємствам, які вносять відносно більші платежі, це відповідно «малі» і «великі» платники коштів в бюджет. Центральний мінімум між цими максимумами означає, що в економіці нема «середніх» платників коштів в бюджет, тобто відсутній «середній» клас підприємців або кваліфікованих робітників. Цей висновок підтверджує результати інших досліджень про відсутність в сучасному українському суспільстві «середнього класу».

Тобто завдяки обґрунтованій вище властивості ергодичності за даними про динаміку платежів в бюджет експериментально підтверджено висновок про відсутність «середнього класу» платників коштів в бюджет, що веде до створення несприятливих економічних процесів.

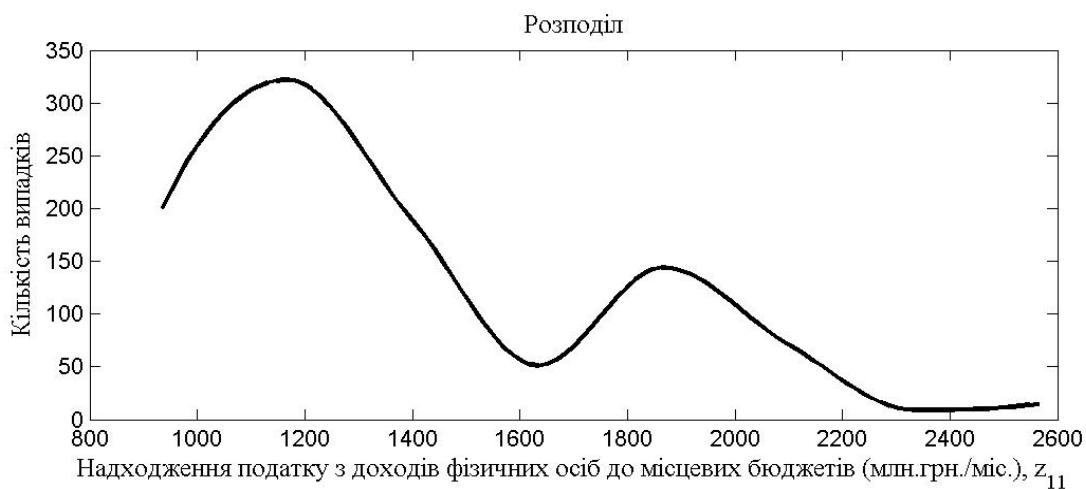


Рис. 3. Графіки розподілу надходжень з доходів фізичних осіб

Інша група показників надходжень в бюджет має графік розподілу у вигляді спадної функції з лівим крайнім максимумом. Це, зокрема, надходження плати за торговий патент (рис. 4), надходження податку на прибуток, надходження податку на прибуток з

комунальних підприємств, надходження податку з власників транспортних засобів, надходження фіксованого сільськогосподарського податку, надходження єдиного податку малого підприємництва, неподаткові надходження до місцевих бюджетів, надходження доходів від власності та підприємницької діяльності, власні надходження бюджетних установ. Такі види надходження стосуються діяльності підприємств з невисокими доходами, низькою рентабельністю, невеликою фінансовою спроможністю. Це пов'язано з низькою дохідністю діяльності, нестачею фінансового забезпечення. За всіх умов, якщо розподіл кількості платників в бюджет, які діють у малорентабельних секторах економіки, має лівий крайній максимум, це означає, що базу відповідних бюджетних надходжень утворюють учасники економіки з найменшими доходами. В цьому проявляється ще одне економічне і соціальне протиріччя в сучасному суспільстві нашої країни. Є підстави вважати, що для виправлення цього протиріччя необхідно вживати заходів, щоб всі названі вище розподіли мали не крайній лівий, а центральний максимум. Зрозуміло, що для цього також потрібен складний комплекс регуляторних заходів. Детальне їхнє розроблення виходить за рамки поставленої задачі.

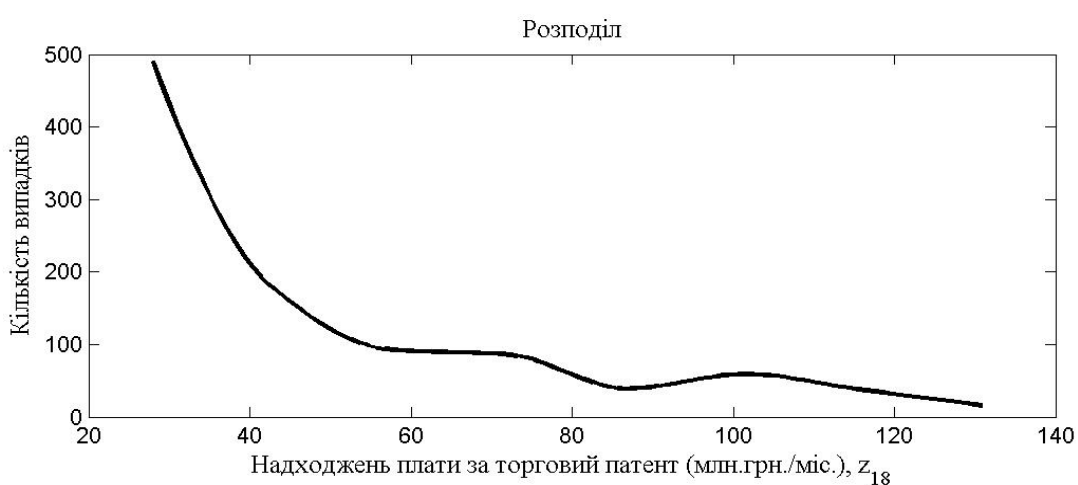


Рис. 4. Графіки розподілу надходжень з плати за торговий патент

Зауважимо, що є бюджетні показники, які мають розподіл у формі спадного графіку з лівим крайнім та одним або двома центральними максимумами. Такі розподіли відповідають ситуації, коли одним і тим же видом діяльності (з погляду утворень надходжень і бюджет) зайняті учасники економіки з малим, середнім й великим фінансовим забезпеченням. Але найбільше платежів вносять учасники з малим фінансовим забезпеченням, а найменше – з великим фінансовим забезпеченням. Така ситуація відповідає політиці «перекладання бюджетного тягаря» на малозабезпечених учасників економіки, що ілюструють графіки розподілів надходжень платежів до державного бюджету, надходження адміністративних зборів.

Отже, аналіз структури всіх груп платників в бюджет приводить до висновків, які стосуються гострих соціальних протиріч. В основних групах платників надходжень в бюджет нема «середнього класу». В секторах економіки, де діють учасники з малою, середньою та високою фінансовою спроможністю, більші обсяги надходжень в бюджет формують учасники економіки з меншими доходами. Це вказує на суттєві соціально-економічні протиріччя, які існують між учасниками економіки й державою.

Відзначимо, що лише надходження місцевих бюджетів має один центральний максимум. Це дає підстави вважати, що з економічного і соціального погляду діяльність місцевої влади не пов'язана з соціальними протиріччями. Це дає підстави зробити такий висновок. Якщо б місцеві бюджети мали більший вплив на соціальне й економічне планування (яке нині прямо пов'язують з корупцією), тоді б економічна діяльність місцевих учасників економіки приводила до формування центрального максимуму у розподілі основних надходжень в бюджет, адже такий максимум є нині в рамках повноважень

місцевих бюджетів. Іншими словами, можливий регуляторний вплив на економіку місцевої влади (якого нині нема) скриває значні можливості для становлення «середнього класу». Це впливає, повторимо, з унімодальності розподілу надходжень місцевих податків та зборів.

Дальше розглянемо структуру видатків з бюджету. Графіки законів розподілу $R_i(z_i)$ ($i = \overline{32,52}$) видатків бюджету показано на рис. 4–5. Ці розподіли встановлено на основі показників (6), які описують видатки бюджету за 50 місяців. Показники (6) не містять лінійного тренду, тобто описують економічну ситуацію щодо видатків коштів з бюджету та їхнього освоєння, яка є незмінною протягом даного проміжку часу. Тому, врахувавши властивість ергодичності, закони розподілу видатків бюджету також описують розподіл одержувачів коштів за обсягами коштів, які вони отримали з бюджету, тобто відображають структуру одержувачів коштів з бюджету.

На основі аналізу законів розподілу видатків бюджету виділено п'ять груп одержувачів. Чотири показники утворюють групу з двома максимумами, лівий з цих максимумів припадає на границю області визначення закону розподілу, а правий – розміщений на середній частині цієї області. Такий розподіл відповідає ситуації, коли бюджетні кошти отримують дві групи споживачів. Споживачі з лівого максимуму отримують мінімальні кошти. Споживачі з центрального максимуму отримують кошти в деяких середніх розмірах. Такий закон розподілу мають видатки зведеного (рис. 4) і державного бюджету на соціальний захист і соціальне забезпечення, видатки державного бюджету на транспорт, видатки державного бюджету на соціальний захист пенсіонерів. З цього випливає, що видатки на соціальний захист, видатки на соціальні потреби, видатки на соціальний захист пенсіонерів й транспорт адресують двом групам одержувачів, між якими є суттєва соціальна різниця. Одні отримують мінімальні кошти, інші – певної середньої величини. Це стосується різниці в розмірах соціального забезпечення громадян, зокрема пенсіонерів. Тобто названі вище розподіли показують, що в нашій країні нема «середньої групи» пенсіонерів та одержувачів соціальних послуг, а є дві такі групи, з низьким та середнім обсягом отриманих коштів. Другу групу показників становлять видатки, які описує закон розподілу з двома максимумами, які припадають на середню частину області його визначення. До цієї групи належать такі показники: видатки зведеного бюджету на сільське, лісове та рибне господарство (рис. 5), видатки державного бюджету на економічну діяльність (рис. 6), видатки державного бюджету на охорону здоров'я, загальні видатки державного бюджету, видатки місцевих бюджетів загалом та їхні соціальні видатки зокрема. Два максимуми в розподілі видатків виникають тоді, коли є дві групи одержувачів платежів з бюджету і межах цих груп кошти розподіляють приблизно пропорційно до потреб чи інтенсивності їхнього освоєння. Це впливає з властивостей закону розподілу та відомої закономірності утворення розподілу з одним максимумом, що є результатом процесів встановлення «ринкової рівноваги».

Бімодальний законом розподілу коштів з бюджету мають видатки державного бюджету на діяльність, пов'язану з господарськими потребами й комерційною діяльністю, та видатки місцевих бюджетів на соціальні потреби. Це означає, що держава надає фінансову підтримку двом розрізненим групам учасників економіки – з низькими та великими обсягами освоєння субсидованих коштів, і не надає такої допомоги учасникам економіки з середнім значенням цього показника. Це є ще однією завадою щодо формування «середнього класу» підприємців в нашій країні. Суспільні інтереси та інтереси держави з погляду наповнення бюджету полягають в тому, щоб стимулювати виникнення «середнього класу» підприємців. Розкриті закономірності видатків державного бюджету показують, що відповідне спрямування фондів державного бюджету в економіку має сприяти становленню «середнього класу» учасників економіки.

Один максимум розподілу мають показники видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я, видатки державного бюджету на загальнодержавні функції, видатки на оборону, паливно-енергетичний комплекс, транспорт, охорону навколишнього середовища, та видатки на освіту. Це дає підстави зробити висновок, що в усіх названих напрямках діяльності в нашій

країні вироблена планомірна політика формування бюджетних витрат. Ці витрати стосуються соціальних функцій держави. Тому вони частково ґрунтуються на практиці й позитивному досвіді державного управління з часів планової економіки. Завдання суспільства – поширити цей досвід на інші напрями бюджетної діяльності, зокрема ті, які стосуються ринкових та комерційних видів господарювання.

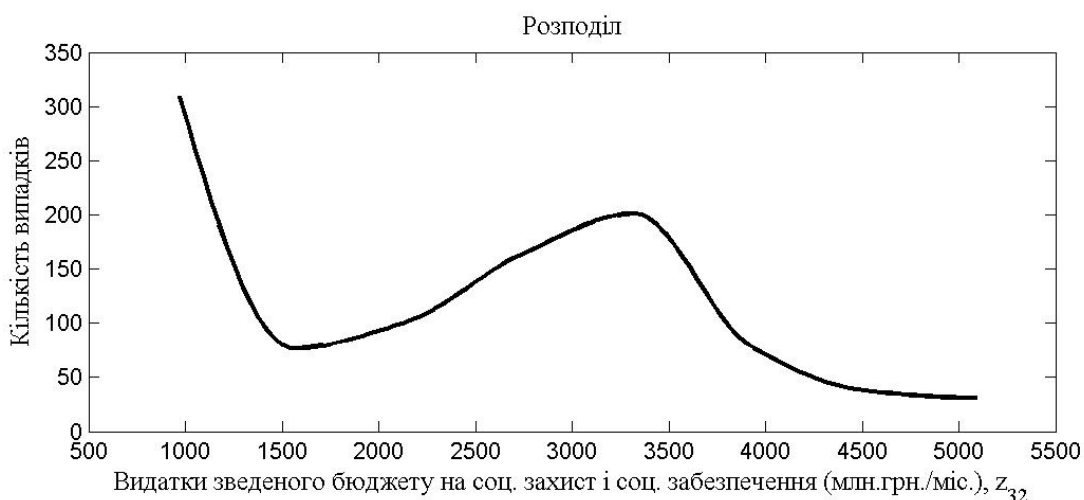


Рис. 5. Графіки розподілу витратків зведеного бюджету на соціальний захист і соціальне забезпечення

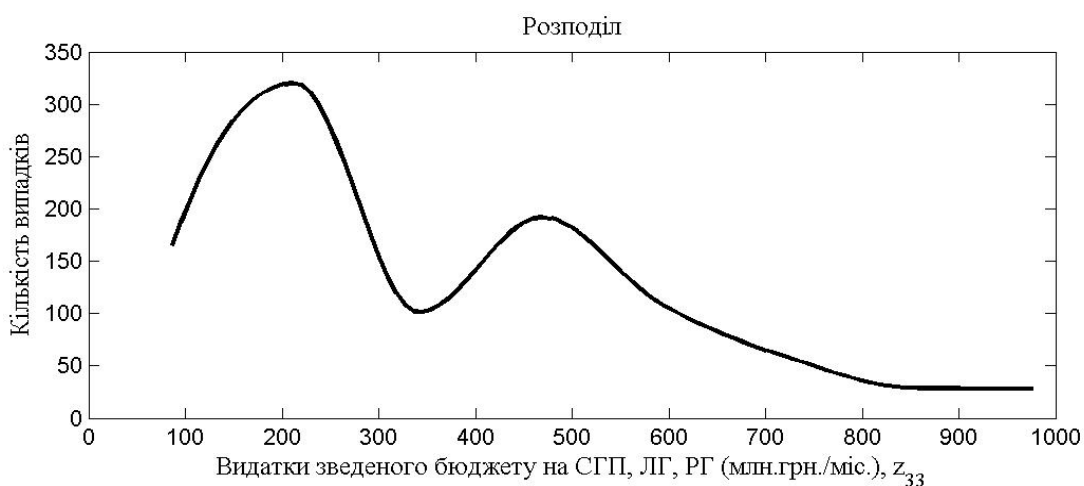


Рис. 6. Графіки розподілу витратків зведеного бюджету на сільське господарство, лісове господарство і рибне господарство

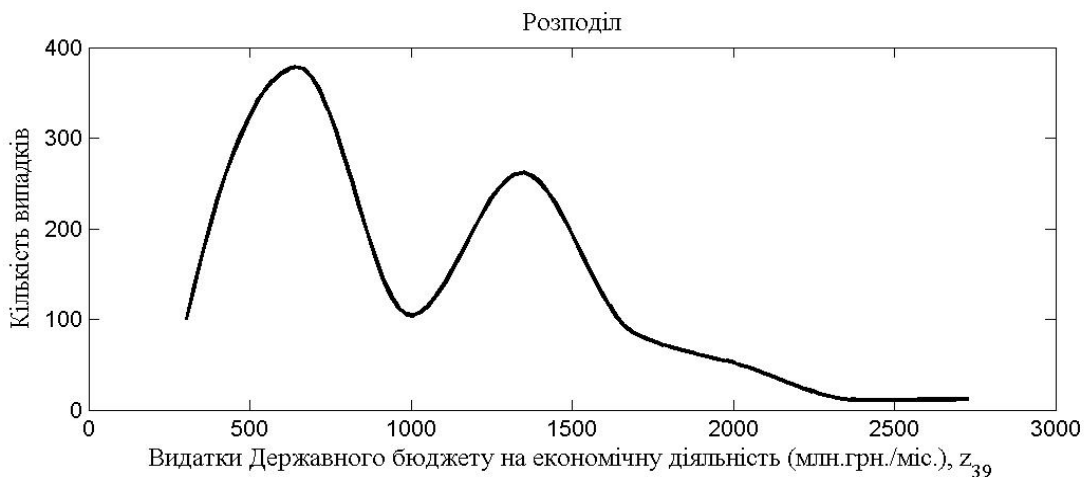


Рис. 7. Графіки розподілу витратків державного бюджету на економічну діяльність

Один максимум має також розподіл кількості видатків на обслуговування державного боргу. Цікаво, що цей розподіл має вид, близький до трикутного розподілу. В імітаційному моделюванні трикутний розподіл застосовують для опису випадкових процесів, щодо яких відомо лише те, що вони визначні на обмеженій множині і мають на ній один максимум. Видатки бюджету на обслуговування зовнішнього боргу є своєрідним «генеруванням випадкових величин», інша річ, що вони пов'язані з певними економічними процесами. З того, що розподіл видатків на обслуговування зовнішнього боргу має вид трикутного розподілу випливає, що з бюджету видають кошти на обслуговування боргу за стратегією здійснювати видатки у заданих межах. Зокрема, найбільший розмір видатків у межах 120 млн грн за місяць. Якщо видатки більші, або менші – здійснювати їх не кожного місяця, а через триваліший проміжок часу, який пропорційних різниці між ними і названою вище величиною видатків. Така стратегія обслуговування державного боргу може показувати, що обслуговування державного боргу планують прямо-пропорційно до обсягів платежів, які необхідно внести за одиницю часу.

Закон розподілу видатків державного бюджету на громадський порядок, безпеку та судову владу має один максимум на області від 400 до 1200 млн грн за місяць. І має довгий «хвіст», який тягнеться до 1900 млн грн за місяць. На області «хвоста» розподіл є майже сталим. Опукла частина розподілу вказує, що одну частину видатків спрямовують на різноманітні потреби, які пов'язані громадським порядком, безпекою та судовою владою. «Хвіст» розподілу вказує, що частину коштів за цим показником видатків отримують окремі одержувачі, або їх спрямовують на окремі заходи. Така закономірність вказує на можливі соціальні протиріччя, заховані в державному фінансуванні видатків на громадський порядок, безпеку та судову владу.

Деякі закони розподілів видатків бюджету є спадними функціями. До цієї групи показників належать видатки державного бюджету на транспорт, видатки державного бюджету та місцевих бюджетів на економічну діяльність, житлово-комунальне господарство та охорону навколишнього середовища. Спадні закони розподілів стосуються державного фінансування галузей з низькою фінансовою спроможністю учасників економіки. Мала кількість випадків відрахування державних коштів на ці галузі вказує, що держава не зацікавлена у їхній діяльності або їхньому фінансуванні. Це означає, що в нашій країні можливе виникнення нових трансформаційних процесів, зумовлених зменшенням або припиненням фінансування економічної діяльності з місцевих бюджетів, державного фінансування охорони навколишнього середовища та житлово-комунальне господарство.

З поданого аналізу законів розподілу показників надходжень і видатків бюджету впливають висновки, що стосуються участі держави у соціальному та економічному розвитку нашої країни. Зокрема, діяльність державного бюджету в галузі соціального забезпечення і діяльність місцевого бюджету в напрямках наповнення бюджету, фінансування соціальних і економічних потреб є плановим і відповідає сучасному рівню фінансової спроможності учасників економіки й практиці соціальних програм, успадкованих з державної планової економіки. В цьому полягає результативна діяльність сучасної державної влади.

Видатки державного бюджету, які стосуються комерційної діяльності різних учасників економіки, фінансування господарських потреб державних органів, а також деяких соціальних програм пов'язані з певними соціально-економічним протиріччями. Так, з бюджету окремо отримують кошти дві групи комерційних та соціальних одержувачів. Одні з них отримують кошти на рівні низької фінансової спроможності, інші – на рівні високої фінансової спроможності. Низький рівень бюджетних надходжень і видатків на рівні «середнього класу» вказує на те, що бюджетна діяльність не спрямована на створення такого «класу» учасників економіки.

Висновки. З аналізу розподілів показників бюджету випливає, що бюджетна політика нашої країни є спрямованою на соціальні потреби, диференційовані щодо високої й низької фінансової спроможності одержувачів коштів. Вона не пов'язана з можливим становленням

«середнього класу» платників податку та одержувачів бюджетних коштів. Бюджетне фінансування господарської діяльності стосується окремих двох груп учасників економіки з низькою та високою фінансовою спроможністю, що призводить до соціальних протиріч та комерційного дисбалансу. Ті галузі бюджетної діяльності, які побудовані на практиці соціального управління з часів державної економіки, відзначаються планомірністю. До соціальних протиріч та комерційного дисбалансу призводить сучасна діяльність держави щодо наповнення бюджету й виділення коштів з нього в галузях, де діють учасники економіки з низькою та високою фінансовою спроможністю.

Отже, аналіз показників бюджету приводить до висновків, що формування бюджетних поступлень та видатків залежить від процесів у економіці, яка слугує базою бюджету, від соціальної та економічної політики держави щодо формування бюджетних видатків, а також від специфічного перерозподілу коштів між платниками бюджетних надходжень та їхніми одержувачами. Кошти бюджету перерозподіляють під час попереднього планування бюджетних фондів та з допомогою здійснення поточних трансфертів на рівнях місцевого й державного бюджету.

Список використаних джерел

1. Геєць В. М. Бюджетна політика в Україні: проблеми і перспективи [Електронний ресурс] / В. М. Геєць // Дзеркало тижня. – 2004. – № 5. – Режим доступу : <http://www.dt.ua/articles/38846#article>.
 2. Геєць В. Секторальні макромоделі прогнозування економіки України / В. Геєць, М. Скрипниченко, М. Соколик, С. Шумська // Економіст. – 1998. – № 5. – С. 58–67.
 3. Лук'яненко І.Г. Прогнозування податкових надходжень за допомогою моделей / І.Г. Лук'яненко, Ю.О. Городніченко // Фінанси України. – 2001. – № 7 – С. 89–99.
 4. Численные методы решения некорректных задач / А.Н. Тихонов, А.В. Гончарский, В.В. Степанов, А.Г. Ягола. – М. : Наука, 1990.
 5. Фриз М.Е. Эргодические свойства линейных процессов в задачах математического моделирования и статистического анализа случайных сигналов / М.Е. Фриз, Л.Н. Щербак // Электронное моделирование. – К. : Институт проблем моделирования в энергетике им. Г.Е. Пухова НАН Украины, 2010. – Т. 32. – № 1. – С. 3–14.
 6. Чугунов І.Я. Фінансово-бюджетні відносини: аналіз тенденцій розвитку в умовах трансформації економіки / І.Я. Чугунов, С.Л. Лондар. – Київ–Львів : “Аліот”, 2002. – 203 с.
 7. Щомісячний моніторинг основних індикаторів бюджетної та банківської системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua/news/559>.
-

СУКАЧ О. О.

аспірант

Одеський національний економічний університет

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Стаття розкриває проблеми підвищення ефективності праці на українських підприємствах. Особливу увагу приділено існуючим теоретичним підходам до формування оцінки ефективності використання трудових ресурсів. Автором визначено, що вітчизняній економіці характерний неефективний розподіл фонду оплати праці за його складовими: основна та додаткова заробітна плата та інші заохочувальні та компенсаційні виплати. Обґрунтовано, що саме відрядна форма оплати праці є прямим відображенням залежності доходу працівника від його трудового внеску, забезпечуючи зростання мотивації до підвищення продуктивності праці. Автором запропоновано індексну мультиплікативну факторну модель для проведення аналізу зміни продуктивності праці з використанням фактору частки основної заробітної плати. Зроблено висновок, що ефективний розподіл витрат на оплату праці за рахунок зростання основної заробітної плати впливає на підвищення показників ефективності праці.

Ключові слова: ефективність праці, продуктивність праці, витрати на заробітну плату, фонд оплати праці, основна заробітна плата.

СУКАЧ О. А.

аспірант

Одесский национальный экономический университет

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья раскрывает проблемы повышения эффективности труда на украинских предприятиях. Особое внимание уделено существующим теоретическим подходам к оценке эффективности использования трудовых ресурсов. Автором определено, что отечественной экономике характерно неэффективное распределение фонда оплаты труда по его составляющим: основной и дополнительной заработной плате и другим поощрительным и компенсационным выплатам. Обосновано, что именно сдельная форма оплаты труда является прямым отражением зависимости дохода работника от его трудового вклада, обеспечивая рост мотивации к повышению производительности труда. Автором предложена индексная мультипликативная факторная модель для проведения анализа изменения производительности труда с использованием фактора удельного веса основной заработной платы. Сделан вывод, что эффективное распределение затрат на оплату труда за счет роста основной заработной платы влияет на повышение показателей эффективности труда.

Ключевые слова: эффективность труда, производительность труда, затраты на заработную плату, фонд оплаты труда, основная заработная плата.

SUKACH O. O.

postgraduate student

Odessa National Economic University

THE IMPACT ANALYSIS OF WORKING EFFICIENCY FACTORS AT ENTERPRISE

The article discloses the problems of increasing the working efficiency at Ukrainian enterprises. Special attention is paid to the present theoretical approaches of estimation the efficiency of usage of labour resources. The author researched, that domestic economy is characterized by an inefficient redistribution of the payroll elements: basic wages, additional payment and other encouraging and compensative payments. It was found out, that a piece rate is a direct reflection of dependence of the employee's income on his labour contribution, also it provides an increasing of motivation, that improves the labour productivity. The author proposes a multiplicative index factor model for the analysis of changes in labour productivity, that uses the factor of basic wages share. It was concluded, that the efficient allocation of labour costs due to the increasing of the basic wages impacts on the increasing of working efficiency indicators.

Keywords: working efficiency, labour productivity, labour costs, payroll, basic wages.

olechka-sykach@yandex.ru

Постановка проблеми у загальному вигляді. Підвищення ефективності праці – одна

із основних умов розвитку економіки, активізації трудової діяльності, поживлення конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Домінуючи в умовах перехідної економіки, витрати на оплату праці на українських підприємствах не завжди залежать від результатів трудової діяльності. Проблема в тому, що ефективність праці та продуктивність праці як економічні показники залишаються поза увагою вітчизняних підприємств, зорієтувавшись на такі економічні показники виробничої діяльності, як прибуток та рівень рентабельності. Як економічна категорія ефективність праці не прописана ні в законодавчих актах, ні в програмах соціально-економічного спрямування. Від 26 грудня 2008 року Міністерством економіки України було затверджено «Тимчасові методичні рекомендації розрахунку продуктивності праці в цілому в економіці та за видами економічної діяльності». Наведені рекомендації передбачають визначення показників продуктивності праці на національному рівні, за видами економічної діяльності, а також для міжнародних порівнянь. Але методика не дозволяє оцінити взаємозв'язок темпів росту продуктивності праці та заробітної плати, ефективності витрат на трудові ресурси. Враховуючи вищесказане, очевидно, що питання ефективності розподілу витрат на оплату праці, забезпечення високопродуктивної праці та покращення її ефективності залишаються актуальними для українських підприємств.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. В.В. Новожилов у праці «Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании» відзначив, що при плануванні виробництва потрібно враховувати не лише зіставлення кількісної продукції, а враховувати корисні ефекти. Тим самим автор розмежував поняття ефективності праці та продуктивності праці, відзначивши, що продукт праці та ефект праці мають суттєві розбіжності [1, с.55].

Вагомий внесок в дослідженні тісного взаємозв'язку між витратами на оплату праці та ефективністю праці здійснили українські науковці: О.С. Богачев [2], М.В. Семикіна [3], О.В. Гамова [4]. Широта даної проблеми зацікавила також таких дослідників, як І.Б. Швець, М.Г. Борейко та Р.С. Распопов, які запропонували матричний підхід до формування системи економічних показників оцінки ефективності діяльності підприємства за рахунок трудових ресурсів та кінцевих вартісних показників діяльності. В загальному вигляді таблиця складається з восьми початкових об'ємних показників (чисельність працівників, обсяг товарної продукції, фонд оплати праці штатних працівників, чистий прибуток, валовий доход, чиста виручка від реалізації продукції, собівартість продукції, середньорічна заробітна плата) та 32 прямих і 32 зворотних показників, які утворюються на перетині матриці. Вважаємо, що наведений підхід передбачає складні розрахунки та появу нових нерозповсюджених показників [5, с.168].

В свою чергу, В.В. Гончаров також підтримує думку про необхідність поглиблення теоретико-методичної бази щодо визначення ефективності праці у взаємозв'язку з її оплатою. Науковий діяч запропонував коефіцієнт використання робочої сили та коефіцієнт рентабельності праці. Автор погоджується, що недостатньо розглядати ефективність праці лише у площині її продуктивності. Аргументує, що методика дозволяє знайти ознаки штучного заниження праці у випадку не використання на її оплату отриманих прибутків та визначити найбільш проблематичні галузі, що стримують розвиток національної економіки, де праця є не рентабельною [6, с.35].

Вчені Ю. Харазішвілі та Н. Дмитренко, досліджуючи державний рівень регулювання заробітної плати, виокремлюють низьку заробітну плату за основну роботу як один із основних мотивів негативного відношення працівників до своїх трудових обов'язків, спричинення змушеної вторинної зайнятості [7, с.33]. Зокрема, Ю.Ю. Мороз, розглядаючи структуру витрат на робочу силу, дотримується думки, згідною з якою доходи працівників, нараховані за розрахунками основної заробітної плати, безпосередньо пов'язані з ефективністю праці: чим більший обсяг виконаних робіт і одержаних від них результатів, тим більший дохід працівників за прямими або прогресивними розцінками. Доводить, що саме основна заробітна плата є базою нормального відтворення робочої сили [8, с.156]. Хоча, на нашу думку, всі компоненти структури заробітної плати (основна та додаткова заробітна

плата, інші заохочувальні та компенсаційні виплати) повинні забезпечувати нормальне відтворення робочої сили.

Російський бізнес-тренер О. Ветлужських у своєму дослідженні «Мотивация и оплата труда» також наголошує на тому, що одним із напрямків удосконалення оплати праці та покращення результатів діяльності підприємства має стати формування справедливої структури оплати праці за рахунок корегування постійної частини заробітної плати з урахуванням цінності робочого місця кожного працівника. Отже, чим цінніша посада на підприємстві, тим вищий основний заробіток. Згідно з науковими поглядами автора, змінні витрати на заробітну плату (преміювання) формуються залежно від результатів діяльності підприємства [9, с.27, 51]. Хоча І.А. Попова не поділяє дану концепцію, досліджуючи групи внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на продуктивність праці й заробітну плату, наводить один із них – підвищення продуктивності праці за рахунок зростання додаткової заробітної плати. Стверджує, що зростання витрат на додаткову заробітну (доплати за роботу в святкові та вихідні дні, понаднормову роботу, різні допомоги) забезпечить матеріальне стимулювання працівників [10, с.119]. Але більшість із витрат підприємства на додатковий фонд заробітної плати не залежить від результатів діяльності підприємства, що ніяк не забезпечить зростання ефективності праці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на достатню увагу зі сторони як вітчизняних, так і зарубіжних науковців проблемам взаємозв'язку між заробітною платою та продуктивністю праці, залишається актуальним питання впливу структури витрат на оплату праці на показники ефективності праці на підприємствах.

Постановка завдання. Основне завдання статті полягає у теоретичному та практичному дослідженні впливу структури витрат на оплату праці на підвищення ефективності праці на промислових підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стабільно на українських підприємствах спостерігається неефективний розподіл витрат на оплату праці за його складовими: основна та додаткова заробітна плата та інші заохочувальні та компенсаційні виплати. З нашої точки зору, зменшення фонду основної оплати праці є передумовою до погіршення ефективності праці. За даних умов знижується рівень трудової зацікавленості (мотивації), продуктивності праці, кваліфікації працівників.

Розгортання наукової дискусії над проблемою структури фонду заробітної праці та її впливу на показники ефективності праці залежить від форм та систем оплати праці, які використовуються на підприємстві. Різносторонність поглядів потребує деталізації організації оплати праці. Як відомо, на українських підприємствах найчастіше застосовують дві основні форми заробітної плати – відрядну й погодинну. Саме відрядна форма заробітної плати є прямим відображенням залежності доходу працівника від його трудового внеску, таким чином, забезпечуючи зростання мотивації до підвищення продуктивності праці. У даному випадку доцільно стверджувати про необхідність підвищення ефективності витрат на оплату праці за рахунок зростання частки основної заробітної плати у структурі фонду оплати праці.

Нами досліджено залежність рівня витрат на оплату праці та показників ефективності праці від розміру підприємства (табл. 1). Як висновок, на малих підприємствах роботодавці несуть витрати на одного працівника удвічі менші ніж на великих. Але трудові ресурси на великих та середніх підприємствах використовуються значно ефективніше.

Аналізуючи промисловість України за видами економічної діяльності, необхідно відзначити, що максимальне значення фонду основної заробітної плати у розмірі 67–77 % належить текстильному виробництву, обробленню деревини та виробів з деревини (окрім меблів), виробництву іншої неметалевої мінеральної продукції, виробництву машин та устаткування. В той час, добувній промисловості відповідає мінімальне значення даного показника – 51,8 %.

Згідно з таблицею 2, на підприємствах, які займаються добуванням паливно-енергетичних корисних копалин при високих середньорічних витратах на оплату праці на

одного працівника та при низькій питомій вазі фонду основної заробітної плати, характерний не найнижчий рівень продуктивності праці у розмірі 230,14 тис. грн на працівника. Але інші галузі, питома вага фонду основної заробітної плати яких значно вища, є чітким прикладом покращених показників ефективності праці за рахунок як екстенсивних, так інтенсивних факторів.

Таблиця 1

Динаміка показників ефективності праці на великих, середніх та малих підприємствах за 2010–2011 роки (розраховано автором на основі [11])

Показники	Великі		Середні		Малі	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011
Виручка від реалізації промислової продукції, млн грн.	868926,5	1124862,9	239789,3	281296,2	50676,5	57995,9
Кількість працівників, тис. осіб	1881,8	1923,4	828,7	760,7	362,7	347,6
Фонд оплати праці, млн грн.	69443	84312,9	17530,5	18929,1	4953,1	5718,3
Чистий прибуток, млн грн.	14616,2	33966,3	-933,7	644,5	-1792,9	-2380,9
Продуктивність праці, тис. грн./працівника	461,75	584,83	289,36	369,79	139,72	166,85
Зарплатовіддача, грн.	12,51	13,34	13,68	14,86	10,23	10,14
Зарплатомісткість, грн.	7,99	7,5	7,31	6,73	9,77	9,86
Рентабельність фонду оплати праці, %	1,68	3,02	-0,39	0,23	-3,54	-4,11
Середньорічні витрати заробітної плати на 1-го працівника, тис. грн./працівника	36,90	43,84	21,15	24,88	13,66	16,45
Індекс продуктивності праці, коеф.	1,37	1,27	1,38	1,28	1,15	1,19
Індекс фонду заробітної плати, коеф.	1,22	1,21	1,08	1,08	1,11	1,15

Негативні економічні реалії доцільно підтвердити значним розміром соціальних виплат у структурі витрат на оплату праці (не підкріплених результатами діяльності): заробітна плата – 68,6 %, соціальні виплати – 28,7 % та інші виплати – 2,7 %. Для порівняння, у Великобританії, Данії, Словенії на виплату заробітної плати приходиться 82–85 %, а соціальні виплати складають менше 15 %. При цьому в розвинених країнах годинна оплата праці в середньому на одного працівника становить 20–40 євро/годину. Це в десятки разів перевищує годинну оплату праці середньостатистичного українського працівника.

Тому, на підтвердження взаємозв'язку між часткою основної заробітної плати та рівнем продуктивності праці була розроблена, теоретично обґрунтована та практично використана індексна мультиплікативна факторна модель продуктивності праці на прикладі ПАТ «Одескабель» (провідного виробника кабельної продукції), яка складається з трьох факторних показників: середня заробітна плата, зарплатовіддача основної заробітної плати та частка основної заробітної плати в фонді оплати праці.

Загальний вид індексної мультиплікативної трифакторної моделі продуктивності праці:

$$ПП = \frac{\Phi ОП}{ЧПВП} \times \frac{ВР}{\Phi ЗП} \times \frac{\Phi ЗП}{\Phi ОП} \quad (1)$$

або

$$ПП = ВОП_{cp} \times ЗВ_{озп} \times d\Phi ЗП \quad (2)$$

де $ПП$ – продуктивність праці, тис. грн./особу; $ФОП$ – фонд оплати праці, тис. грн.; $ВР$ – виручка від реалізації продукції, тис. грн.; $ФОЗП$ – фонд основної заробітної плати, тис. грн.; $ВОП_{ср}$ – середньорічні витрати на оплату праці в розрахунку на одну особу промислово-виробничого персоналу (ПВП), тис. грн./ос.; $ЗВ_{озп}$ – зарплатовіддача основної заробітної плати, грн./грн.; $dФОЗП$ – частка основної заробітної плати в фонді оплати праці.

Таблиця 2

**Показники ефективності праці деяких галузей України в 2011 році
(розраховано автором на основі [11])**

Показники	Добування паливно-енергетичних корисних копалин	Оброблення деревини та виробів з деревини (окрім меблів)	Виробництво машин та устаткування	Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції
Обсяг промислової продукції, млн грн.	74335	9512,1	48313,2	35198,6
Кількість працівників, тис. осіб	323	33	250	108
Фонд оплати праці, млн грн.	18164	720	8316	3273
Основний фонд оплати праці, млн грн.	9274	524	5544	2258
Чистий прибуток, млн грн.	158	7,9	1813	-184
Продуктивність праці, тис. грн./прац.	230,14	288,25	193,25	325,91
Зарплатовіддача, грн.	4,09	13,21	5,81	10,75
Зарплатомісткість, грн.	0,24	0,08	0,17	0,09
Рентабельність фонду оплати праці, %	0,87	1,10	21,80	-5,62
Питома вага основної заробітної плати, %	51,06	72,78	66,67	68,99
Зарплатовіддача основної заробітної плати, грн.	8,02	18,15	8,71	15,59
Зарплатомісткість основної зарплати, грн.	0,12	0,06	0,11	0,06
Середньорічні витрати заробітної плати на 1-го працівника, тис. грн./прац.	56,24	21,82	33,26	30,31
Індекс фонду заробітної плати, коеф.	0,96	1,21	1,21	1,20
Індекс продуктивності праці, коеф.	1,42	1,29	1,23	1,33

Вихідні дані для побудови факторної моделі продуктивності праці наведені в таблиці 3.

При розрахунку впливу факторів були використані методи ізольованого виявлення впливу факторів, ланцюгових підстановок та логарифмічний метод (табл. 4). Згідно з обчисленнями, проведеними при використанні Microsoft Excel, аналіз динаміки 2009–2011 років засвідчує підвищення продуктивності праці на 281,58 тис. грн, або на 69,28% за рахунок позитивної динаміки зростання всіх факторів.

Таблиця 3

Динаміка впливу економічних факторів на показник продуктивності праці на підприємстві «Одескабель» за 2009–2011 роки (розраховано автором на основі [12])

Показники	2009	2010	2011	Абсолютне відхилення (2011/2009)
Фонд оплати праці, тис. грн.	31284	36034,8	48223	16939
Фонд основної заробітної плати, тис. грн.	20714,8	24554,9	34731,3	14016,5
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	363745	511589	623323	259578
Чисельність ПВП, осіб	895	848	906	11
Продуктивність праці, тис. грн./особу	406,42	603,29	687,99	281,58
Середньорічні витрати на оплату праці в розрахунку на одну особу ПВП, тис. грн./особу	34,95	42,49	53,23	18,27
Віддача основної заробітної плати, грн./грн.	17,56	20,83	17,95	0,39
Частка основної заробітної плати в фонді оплати праці	0,66	0,68	0,72	0,06

Таблиця 4

Аналіз впливу економічних факторів на продуктивність праці за допомогою методу ізольованого впливу факторів, ланцюгових підстановок та логарифмічного методу на «Одескабель» за 2009–2011 рр. (розраховано автором на основі [12])

Показник	Абсолютний приріст	Відносний приріст, у %
Метод ізольованого впливу факторів		
Продуктивність праці, тис. грн./особу	281,58	69,28
Середньорічні витрати на оплату праці в розрахунку на одну особу ПВП, тис. грн./особу	212,45	52,27
Віддача основної заробітної плати, грн./грн.	8,97	2,21
Частка основної заробітної плати в фонді оплати праці	35,64	8,77
Синергетичний ефект	24,52	6,03
Метод ланцюгових підстановок		
Продуктивність праці, тис. грн./особу	281,58	69,28
Середньорічні витрати на оплату праці в розрахунку на одну особу ПВП, тис. грн./особу	212,45	52,27
Віддача основної заробітної плати, грн./грн.	13,66	3,36
Частка основної заробітної плати в фонді оплати праці	55,47	13,65
Логарифмічний метод		
Продуктивність праці, тис. грн./особу	281,58	69,28
Середньорічні витрати на оплату праці в розрахунку на одну особу ПВП, тис. грн./особу	224,94	55,35
Віддача основної заробітної плати, грн./грн.	11,67	2,87
Частка основної заробітної плати в фонді оплати праці	44,97	11,06

Порівняльний аналіз отриманих результатів показує, що метод виявлення ізольованого впливу факторів, на відміну від методу ланцюгових підстановок та логарифмічного методу, дозволяє виділити в чистому вигляді внесок (синергетичний ефект) у зміну результативної ознаки (продуктивності праці) саме взаємодії трьох факторів: середньорічних витрат на

оплату праці на одного працівника, зарплатовіддачі основної заробітної плати та частки основної заробітної плати в фонді оплати праці. Тому більш адекватною індексною мультиплікативною факторною моделлю продуктивності праці на підприємстві «Одескабель» є побудована за методом виявлення ізольованого впливу факторів.

Висновки і перспективи подальших розробок. В статті розглянуто теоретичні та практичні підходи до підвищення ефективності праці на підприємствах. Набуло подальшого розвитку твердження, що одним з головних від'ємних чинників ефективності праці в економіці України є низька частка основної заробітної плати у загальних витратах на оплату праці. Проведено аналіз показників ефективності праці на великих, середніх та малих підприємствах за 2010–2011 роки. Визначено, що трудові ресурси на великих та середніх підприємствах використовуються значно ефективніше. Порівняно показники ефективності праці галузей економіки України з максимальним та мінімальним значенням питомої ваги основної заробітної плати. Вперше розроблено і теоретично обґрунтовано індексну мультиплікативну факторну модель для проведення аналізу зміни продуктивності праці з використанням фактору частки основної заробітної плати у загальних витратах на оплату праці. Доведено, що ефективний розподіл витрат на оплату праці за рахунок зростання основної заробітної плати впливає на підвищення показників ефективності праці.

Перспективою наукових розробок є дослідження методологічних основ оцінки впливу основної заробітної плати на показники ефективності праці. Проведення економіко-математичного аналізу взаємозв'язку між складовими фонду оплати праці, ефективності праці та фінансових результатів підприємства.

Список використаних джерел

1. Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании / В.В. Новожилов. – М. : Наука, 1972. – 432 с.
2. Богачев О.С. Дослідження взаємозв'язку продуктивності та оплати праці в Україні / О.С. Богачев // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1. – С. 33–36.
3. Семикіна М.В. Підвищення продуктивності праці в контексті стратегічних завдань розвитку національної економіки / М.В. Семикіна // Экономика и управление. – 2010. – № 3-4. – С. 88–93.
4. Гамова О.В. Методичні засади кількісної оцінки ефективності оплати праці на промисловому підприємстві / О.В. Гамова // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 3. – С. 125–126.
5. Швець І.Б. Регулювання продуктивності праці на підприємствах / І.Б. Швець, М.Г. Борейко, Р.С. Распопов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. Т. 2. – С. 167–170.
6. Гончаров В.М. Концептуальні проблеми та шляхи підвищення ефективності праці в Україні / В.М. Гончаров // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 2. – С. 33–36.
7. Харазішвілі Ю. Прогнозування наявної та оптимальної частки фонду оплати праці у ВВП / Ю. Харазішвілі, Н. Дмитренко // Банківська справа. – 2009. – № 3. – С. 32–46.
8. Мороз Ю.Ю. Облікова політика підприємства в частині формування витрат на робочу силу / Ю.Ю. Мороз // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 1 (63). – С. 155–159.
9. Ветлужских Е. Мотивация и оплата труда. Инструменты. Методика. Практика. / Е. Ветлужских. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 133 с.
10. Попова І.А. Систематизація чинників, що впливають на рівень продуктивності праці й заробітної плати / І.А. Попова // Економіка та право. – 2010. – № 1. – С. 115–120.
11. Офіційна сторінка Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Офіційний веб-сайт річної звітності емітентів (інформаційна база по ПАТ «Одескабель») [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>.

БУЯН І. В.

д. е. н., професор
ПВНЗ «Хмельницький економічний університет»**ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК І ВЗАЄМОДІЯ ПРИРОДИ ТА БІОЛОГІЧНИХ, ДУХОВНИХ
ПОТРЕБ І ЗДІБНОСТЕЙ ЛЮДИНИ**

Автором статті розглянуто питання місця та ролі природи у розв'язанні проблем задоволення потреб людини, проаналізовано матеріальні та духовні блага для життя і розвитку людини. Розмежовано дві основні сфери взаємодії людини і природи. З'ясовано взаємозв'язок, взаємозалежність між неживою, живою природою та біологічними потребами людського організму. Виокремлено форми реалізації та рівні зв'язку між людиною і природою.

Ключові слова: потреби, людина, природа, органічна, нежива, теорія, взаємозв'язок.

БУЯН И. В.

д. э. н., професор
ПВУЗ «Хмельницкий экономический университет»**ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРИРОДЫ И БИОЛОГИЧЕСКИХ,
ДУХОВНЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ И СПОСОБНОСТЕЙ ЧЕЛОВЕКА**

Автором статьи рассмотрены вопросы места и роли природы в решении проблем удовлетворения потребностей человека, проанализированы материальные и духовные блага для жизни и развития человека. Разграничены две основные сферы взаимодействия человека и природы. Выяснена взаимосвязь, взаимозависимость между неживой, живой природе и биологическими потребностями человеческого организма. Выделены формы реализации и уровни связи между человеком и природой.

Ключевые слова: потребности, человек, природа, органическая, живая, теория, взаимосвязь.

BUYAN I. V.

doctor of economic sciences, professor
PHEI «Khmelnytsky Economic University»**THE RELATIONSHIP AND INTERACTION OF NATURE AND HUMAN BIOLOGICAL,
SPIRITUAL NEEDS AND ABILITIES**

The author considers the role and place of nature in addressing human needs, analyzed the material and spiritual benefits for life and human development. Two main areas of interaction between man and nature were differentiated. The relationship and interdependence between inanimate, wildlife and biological needs of the human body were clarified. Forms of implementation and the levels of communication between man and nature were selected in the article.

Key words: needs, people, nature, organic, live, theory, relationship.

ekonom.teorij.kheu@gmail.com

Потреби людини, їх сутність, зміст, структуру (біологічні, духовні, соціальні), необхідність їх повного задоволення; проблеми наявності в зародку задатків, розвиток яких є передумовою входження людини у сфери взаємодії з природою та суспільством, соціально-економічною, владною системами, зокрема, з намірами виробництва та привласнення благ, автор досить детально розглядав у раніше надрукованих статтях: журнал «Психологія і суспільство» – «Статус людини в існуючій економічній системі (№3, 2007 р.), «Біологічне, духовне та соціальне в людині як чинники економічної системи» (№3, 2010 р.), «Ринкова система праці – сучасна економічна системи взаємодії біологічного, духовного, соціального в людині з природою» (№4, 2011 р.), «Біологічні, духовні, соціальні нужди людини як чинники економічної системи» (№3, 2014 р.); журнал «Наука й економіка» ПВНЗ „Хмельницький економічний університет” – «Методологічні основи теорії нужд людини та проблеми їх задоволення» (№2, 2014 р.) тощо.

Мета дослідження – з'ясувати питання місця та ролі природи у розв'язанні проблем задоволення потреб людини, у взаємодії з якими сферами і яким чином вона здатна виробляти, привласнювати, використовувати та споживати усі необхідні для її життя і розвитку матеріальні та духовні блага.

Деякі підходи методологічного характеру до дослідження. Важливим методологічного характеру прийомом дослідження є, як відомо, визначення та розмежування сфер і «учасників», взаємодія між якими стає способом задоволення потреб людини. Платон вважав, що дослідник має досконало володіти таким методом пізнання як розчленування та пов'язування понять. Скоріше не понять, а явищ, утворень, предметів, процесів, механізмів.

Виходячи з сутності та змісту теми дослідження, зі всієї сукупності обставин, об'єктів та суб'єктів життєдіяльності людини треба виокремити три основні системи: 1. Людина, її потреби (біологічні, духовні, соціальні) та фізичні, духовні здібності. 2. Природа Землі, Всесвіту, її чинники та джерела задоволення потреб людини. 3. Економічна і політична (владна) системи – соціально-економічні умови життєдіяльності людини.

Кожна з цих складових є, з одного боку, окремим, особливим, неосяжним світом, відіграє важливу, незамінну і, разом з тим, специфічну роль у процесах формування необхідності та умов задоволення потреб людини. Розчленування цих систем відкриває можливість визначити сутність, структуру сфер, явищ, процесів дослідження, з'ясувати місце і роль кожного з них у розв'язанні проблем задоволення потреб, виявити сфери взаємозв'язку, взаємодії між складовими існуючої реальності.

Оскільки з'ясовується взаємозв'язок, взаємозалежність та взаємодія людини і природи, то спочатку треба виділити людину з існуючої неорганічної та органічної природи і, протиставивши їх, дослідити сутність та особливості взаємозв'язку та взаємодії між потребами людини, її фізичними та духовними здібностями, з одного боку, і природою (органічною та неорганічною), з іншого боку.

Феномен (від гр. незвичайне, виняткове, рідкісне явище) людини – одна із ключових, „вічних” проблем світової науки. Філософські, соціологічні, біологічні, релігійні та інші науки протягом тисячоліть досліджують різні аспекти унікального людського буття. Проблеми тіла і душі, біологічного і психічного, генетичного і набутого, здорового і хворого тіла і духу тощо були і є предметом глибоких наукових досліджень. Досягнення наук в цій проблематиці неможливо переоцінити. Але, поряд з цим, нез'ясованих тем тут залишається не мало.

Вченим не вдалося дати науково обґрунтовану відповідь на питання походження людини. Єдиної концепції з цієї проблеми не існує і навряд чи вона будь-коли буде створена. Значні розходження існують також в науках щодо питань суті людини, значимості окремих властивостей у її життєдіяльності та розвитку. Так розійшлися думки дослідників людини, перш за все, з приводу тілесної її досконалості.

Теїстична (теїзм – від гр. бог) думка щодо походження людини, її місця і ролі на Землі відображена в Біблії, у Книзі Буття (IX–VIII ст. до н. е.): „І сказав Бог: сотворімо людину за образом Нашим, за подобою Нашою, і хай панують над морською рибою і над птаством небесним, і над худобою, і над усею землею... І сотворив Господь Бог людину із пороку земного і дихання життя вдихнув у ніздрі її, і стала людина живою душею” [1, с. 1].

Згідно з теоріями космічної, біологічної та культурної еволюції вважається, що тричотири млрд років тому розпочалася біологічна еволюція на Землі, в наслідок якої виникло і нині існує приблизно півтора мільйона тваринного і п'ятсот тисяч рослинного походження біологічних видів. Три млн років тому розпочалася культурна еволюція. Біологічна еволюція в поєднанні з культурною стали процесами, що зумовили формування людини. Отже, людина – це, з одного боку, один із приблизно двох мільйонів населяючих Землю видів біологічної системи і, відповідно, з іншого боку, людство виділяється в особливий біологічний рід. Згідно з поглядами К. Ліннея, Ж-Б. Ламарка і Ч. Дарвіна, людина є останньою і найдосконалішою ланкою у ланцюзі розвитку живих істот.

Людині, її потребам, їх значимості, умовам задоволення, задаткам та здібностям

належить центральне місце у вищеназваній тріаді. Саме проблема біологічних, духовних, соціальних потреб людини, природних і людських джерел та соціальних умов їх задоволення є предметом дослідження. Це означає, що потрібно залучити весь обсяг знань про людину: властивості її організму, їх розвиток, потреби, їх структуру та обсяги, задатки і здібності, сутність, спосіб, значимість, принципи та особливості взаємодії з природою, відносин між людьми. Основними біологічними складовими людини, котрі так чи інакше, у тих чи інших сферах економічної системи „приймають участь”, є: а) біологічні потреби людського організму; б) фізичні властивості людського організму; в) розум; г) нервова система від процесів відчуття до прийняття рішення та подання команд відповідним органам; д) почуття та емоції.

Кант стверджував, по-перше, що головним завданням філософії є з'ясування питання «що таке людина?» і, по-друге, що людина – „найголовніший предмет у світі”. Людина – продукт природи, детермінований її законами. П. Гольбах доводив, що людина не може, навіть подумки, вийти з природи. Людина – це відкрита система обміну з навколишнім середовищем речовинами та енергією.

Природа Землі, Всесвіту – це сфери, у взаємозв'язку та взаємодії з якими існують можливості для людини створювати потрібні для задоволення потреб предмети та послуги. А. Маршалл стверджував: «В известном смысле существуют только два фактора производства: природа и человек. Капитал и организация являются результатом работы человека, осуществляемой с помощью природы и управляемой его способностью предвидеть будущее, и его готовностью позаботиться о будущем. При данных свойствах и силах природы и человека рост богатства, знаний и организации проистекает из них как следствие из причины» [7, с. 209]. Тобто існуючі властивості природи і людини є причиною, а зростання багатства, знань і організації – наслідком.

Важливим методологічного характеру прийомом є також розмежування властивостей організму людини на дві основні складові:

- 1) біологічні, духовні, соціальні потреби;
- 2) біологічного походження організму людини задатки (опорно-руховий апарат, нервова система, спинний та головний мозок, біологічна енергія), та набуті в наслідок розвитку задатків здібності соціального походження, завдяки наявності яких людина стає здатною взаємодіяти з природою з метою виробництва благ, і формувати суспільство та здійснювати взаємини з ним, його структурними складовими.

Розмежування властивостей людини на ці дві групи відкриває простір для успішного дослідження теми. Він надає можливість з'ясувати основні глибинні причини всього того, що відбувається в життєдіяльності людини та суспільства; визначити парадигму поведінки людини; дослідити сутність взаємозв'язку між біологічними, духовними потребами людини і тими властивостями природи Землі, Всесвіту, завдяки наявності яких людина отримує можливість задовольняти ці нужди. Суспільство, з'ясувавши сутність та структуру, зокрема, біологічних потреб і властивостей природи, зміст та характер взаємозв'язку і взаємодії між ними, отримує основні критерії природного походження для визначення пріоритетності проблем задоволення потреб людини, умов її взаємодії з природою та суспільством, структури та напрямів розвитку галузей економіки, економічної політики щодо структури та рівня розвитку підприємств, які мають виробляти відповідні за обсягами, властивостями, якістю предмети та послуги.

Стає також зрозумілою причина наявності в організмі людини задатків та необхідності їх розвитку в здібності, властивості, завдяки наявності яких людина стає здатною і взаємодіяти з природою з метою виробництва благ, і здійснювати взаємини з окремими людьми, суспільством, його складовими.

І біологічні, духовні, соціальні потреби людини, і біологічного та соціального походження її задатки та здібності існують і реалізують свою сутність в процесах взаємозв'язку, взаємозалежності та взаємодії з природою. Але зміст, структура, характер, значимість процесів взаємодії людини і природи є одними для потреб і зовсім іншими для

здатків, фізичних і духовних здібностей людини. Тому потрібно також виділити і розмежувати дві основні сфери взаємодії людини і природи:

- 1) потреби людини – природа;
- 2) задатки, фізичні та духовні здібності людини – природа.

Взаємозв'язок між неживою, живою природою та біологічними потребами людського організму

Природа в обраній для дослідження темі має розглядатися, по-перше, з точки зору її сутності, структури, властивостей тих її складових, явищ і процесів, що в ній відбуваються. І, по-друге, – як сфера життєдіяльності людини, середовище її життя, джерело речовин, явищ, процесів, предметів тощо, «співзвучних» з властивостями людини, її біологічними та духовними потребами.

Природа – настільки багатозначне, різноманітне явище, що науці так і не вдалось підібрати для нього вдале визначення. Видатний український вчений О.М. Костенко вважав, що природа – це сутність, яка породжує усе суще та дає йому закони. Він створив теорію «трьох видів природи»: фізичної, біологічної, соціальної, кожна з яких існує і реалізується за її притаманними законами. Навряд чи вдалою є спроба виокремлення «трьох видів природи». Не існує, наприклад, соціальної природи. Скоріше існує теоретична проблема природи соціального. Великий тлумачний словник сучасної української мови стверджує, що «природа – це органічний і неорганічний світ у всій сукупності і зв'язках, що є об'єктом людської діяльності й пізнання; все те, що не створено діяльністю людини; буття, матерія» [2, с. 1129].

Природне – це натуральне, нерукотворне, природним чином сформоване, існуюче і здійснює розвиток за власними вічними природними законами. Гегель доводив, що існують закони двоякого роду: закони природи і закони права. Закони природи абсолютні й мають силу такими, якими вони є: вони не дозволяють обмеження, хоч у деяких випадках можуть і порушуватися. Щоб знати, в чому полягає закон природи, ми повинні досягнути природу, так як ці закони вірні, хибними можуть бути лише наші уявлення про них. Природа речей є іншою ніж природа суспільних явищ. Закони неживої природи є іншими ніж закони живої природи.

Природа – це місце, завдяки наявності якого людина має можливість народитись, рухатись (ходити, бігати, плавати, їздити, літати, проводити дозвілля); об'єкт і предмет перетворювальної діяльності людини, застосування її фізичних і духовних сил, професійно-кваліфікаційних знань, навичок, вміння, що реалізуються в процесі праці; сфера виробництва людиною матеріальних та духовних благ, здатних задовольнити її потреби; навколишнє щодо людини середовище, все нерукотворне, що її оточує, в якому вона живе, працює, виробляє, споживає, відпочиває, розважається, відтворюється; невичерпна сфера інтересу, пізнання, джерело натхнення та насолоди, відновлення душевного спокою. А. Маршалл стверджував, що людина одночасно є метою виробництва і його фактором [6, с. 209].

Природа – це середовище, сукупність явищ і процесів, незамінна, єдина, всезагальна сфера розв'язання всіх проблем задоволення потреб людини. Вона творець всіх матеріальних і в значній мірі духовних передумов праці, виробництва необхідних для життєдіяльності людини предметів та послуг. Людина і природа (так само як рослини, тварини і природа) – творчі, яскраві, таємничі взаємозв'язані, взаємозалежні та взаємодіючі світи. Тому, перш за все, саме у взаєминах між людиною і природою ми маємо шукати відповідь на питання про необхідність, джерела та інші чинники задоволення людських потреб.

Неорганічна природа. Основними складовими природи є неорганічна (нежива) та органічна (жива) природа. В часовому просторі першою виникає і розвивається неорганічна природа (Всесвіт, Земля, їх складові виникли на мільярди років раніше і незалежно від людини), другою – рослинний світ, третім – тваринний світ і лише четвертим – людський рід.

Зауважимо, що у розв'язанні проблем потреб людини, їх задоволення, роль, функції та значимість неорганічної і органічної природи, з одного боку, є спільними, а з іншого – особливими, різними, відмінними.

Нежива природа – це космічні системи, зокрема Земля, Сонце, сонячні промені, зорі, літосфера, атмосфера, гідросфера Землі. Земля – небесне тіло, яке має відповідну історію свого виникнення та розвитку, відому з періодичної системи Д. І. Менделєєва систему хімічних елементів, особливу будову (земна кора та розплавлена мантія), внутрішню структуру, особливості рельєфу поверхні материків, островів, незчисленні за видами та обсягами корисні копалини, магнітне поле, земну гравітацію, електромагнітні та звукові хвилі, гідросферу (водні ресурси океанів, морів, озер, річок, боліт), атмосферу та атмосферний тиск, різні погодно-кліматичні умови; особливе положення у Сонячній системі. Земля є поки що єдиною відомою планетою, на якій існує життя.

Неорганічний світ (особливо такі його складові, як літосфера, атмосфера, гідросфера, космос, зокрема, Сонце, його промені), з одного боку, є особливим, самостійним, неповторним, багатогранним явищем. З іншого – матеріальною першоосновою, фундаментом, сприятливим середовищем, царством зародження, існування, розвитку живої природи, рослинного, тваринного світу та людського роду. Складові неорганічного світу: літосфера, атмосфера, гідросфера, космос – єдиний природний комплекс, простір, середовище, у якому організм людини взаємодіє з неживою природою та живою – рослинним і тваринним світом.

Літосфера (від дав. гр. літос – камінь, сфера – куля) – верхня тверда оболонка земної кулі. Основними хімічними елементами літосфери є кисень — O, кремній — Si, алюміній — Al, залізо — Fe, кальцій — Ca, магній — Mg, натрій — Na, калій — K. Поверхневий шар літосфери Землі – ґрунт, природне органо-мінеральне тіло (ґрунт від нім. Grund – земля, основа).

Ґрунт – це результат взаємодії гірських порід, рослинного та тваринного світу, мікроорганізмів, сонячних променів, земного тепла і води. Він є природною основою, творцем життя на землі. В цій складовій землі відбувається взаємодія великого геологічного і малого біологічного кругообороту речовин землі. Ґрунт являє собою структурну єдність неорганічного (мінерали, вода, гази) та органічного (кореневі системи рослин, різного роду та розмірів тварин, різноманітні мікроорганізми) світів. В одному грамі ґрунту міститься мільярд бактеріальних клітин, 1000000 згутоносців, 1000 інфузорій тощо. «Біокосне тіло природи» виконує функцію посередника між неорганічною та органічною природою, регулятора хімічного складу атмосфери і гідросфери, біосферних процесів, накопичення органічних речовин і хімічної енергії.

Атмосфера Землі – це повітряна її оболонка товщиною понад 1000 км, яка розміщена між земною кулею та космосом. Вона являє собою суміш газу, основними структурними складовими якої за обсягом є: азот (78,09%), кисень (20,95%), аргон (0,9%), вуглекислий газ (0,03%), водяна пара (0,1–2,8%). В повітрі містяться також й тверді та рідкі домішки (туман, дим, частинки сажі, мінеральних речовин, водень, аміак, озон, метан тощо), які виконують функції поглинання та розсіювання радіації. Атмосферне повітря має свою вагу – один його кубічний дм важить 1,293 г.

Природне навколоземне атмосферне середовище – важливий компонент задоволення потреб людини, її життєдіяльності. По-перше, воно є одним із компонентів, що забезпечує можливість рослинам здійснювати процес фотосинтезу, а отже виробництва органічних речовин. По-друге, атмосферне повітря – це природний чинник забезпечення можливості живим організмам, в тому числі і людині, здійснювати процес дихання.

Дихання – це процеси споживання людським організмом кисню і виділення вуглекислого газу, підтримання необхідного рівня окислювально-відновлюваних явищ, оновлення складу крові, біологічного окислення в тканинах. Атмосфера озоновим шаром «охороняє» організм людини від згубного впливу ультрафіолетового випромінювання. Вона виконує функції кругообігу води, тепла, кисню, вуглецю, азоту, регулювання добового та сезонного коливання температури повітря, гідросфери.

Гідросфера – водна оболонка Землі, сукупність усіх вод земної кулі. Серед багатьох видів природних умов життєдіяльності рослин, тварин і людей особливе місце належить

водним ресурсам. Вода як складова природного середовища є незамінною умовою виникнення, існування та розвитку рослинного, тваринного світу, людського роду, всього живого на землі та можливо інших планетах.

Земна куля має невичерпні водні ресурси у формі океанів, морів, рік, озер і боліт. До того ж існують льодовики, підземні, атмосферні води. Світові запаси води – 14 млрд куб. км. З них 96% – солоні води світового океану. Запаси прісної води складають 35 млн кв. км. 70% їх обсягу знаходяться у формі льодовиків, приблизно 29% – підземних вод і близько 1% (майже 200 тис. куб. км) – води рік і озер. Потреба однієї людини у воді в розвинутих країнах становить 200–400 літрів на день.

Вода – найважливіший, найпоширеніший хімічний елемент природи, стійка сполука водню і кисню (оксид водню H_2O). Вода – розчинник багатьох хімічних елементів Природи: із 87 хімічних елементів періодичної таблиці Менделєєва 80 їх видів виявлені у природних водах.

Гідросфера постійно перебуває у взаємодії з літосферою, атмосферою, космосом, біосферою. Вона є носієм механічної і теплової енергії, незамінним компонентом землеробства, існування та розвитку складових неорганічної та живої природи.

Усі предмети Всесвіту є тілами. Те, з чого формується тіло, називається речовиною. Речовина – це вид матерії. Хімічна речовина – термін для характеристики матерії (речовини) з точки зору її хімічного складу, атомної та молекулярної організації, хімічних та фізичних властивостей.

Органічна природа. Жива природа – це органічний світ, сукупність живих істот, які населяють сприятливі для них середовища. Існує три основні гіпотези щодо походження живої речовини: 1) неорганічна та органічна природа виникли одночасно і життя є вічним так само, як є вічним існування матерії; 2) життя на Землю занесене ззовні; 3) жива речовина виникла на Землі близько 3 млрд років тому з неорганічної матерії в зв'язку з сприятливим зовнішнім впливом літосфери, атмосфери, гідросфери, космосу.

Біосфера. Природна підсистема, яка населена живими організмами, отримала назву біосфери. Організм – живе тіло, той чи інший вид біологічної системи. Органічний світ – похідний продукт розвитку неорганічної природи, надбудова над ним, являє собою сукупність 500 тисяч видів рослинного, 1,5 мільйонів видів тваринного світу, 7 млрд 137 млн людей. Людина – один із видів органічного світу. З її виникненням та розселенням по земній кулі з'являється особливий людський рід. Австрійський вчений Едуард Зюсс у 1875 році дійшов висновку про наявність біосфери. В.І. Вернадський назвав біосферу загальною планетною оболонкою, яка сформувалась внаслідок взаємодії живих і неживих компонентів. "Біосфера, – вважав В.І. Вернадський, – це оболонка життя – область існування живої речовини».

Середовищами біосфери є літосфера, атмосфера, гідросфера. Саме в цих системах неорганічної природи виявились в наявності речовини, хімічні елементи, процеси, які в єдності з космічними умовами визначили можливість виникнення життя, різноманітних організмів на Землі. Нині маса біосфери має вагу близько 0,5% маси землі. Вона розміщена в просторі: на суші – до 3–11 км глибини; під дном океану – до 0,5–1,0 км; товща біосфери на екваторі – до 28 км, на полюсах Землі – до 10,0 км. Глибинна межа життя в середовищі літосфери визначається температурним чинником (життя є можливим за температури в межах від +80 до -70 градусів за Цельсієм). Межа життя в атмосфері (крім рівня температури) визначається ще й наявністю за межами озонового шару короткохвильового ультрафіолетового випромінювання. Вплив космосу на можливості життя полягає в наступному: життя є можливим на відстані не ближче 92 і не далі як 275 млн км від Сонця.

Взаємозв'язок, взаємозалежність та взаємодія між людиною і природою носить багатоступеневий, складний характер і реалізується в таких формах:

- 1) безпосередній взаємозв'язок між людиною та неорганічною природою;
- 2) опосередкований взаємозв'язок з неорганічною природою через рослинний та тваринний світ;

3) безпосередній взаємозв'язок з органічною природою (зокрема, рослинним та тваринним світом).

Між чинниками неорганічної природи, рослинного світу та біологічними потребами людини і складовими неорганічної (неживої) і органічної (живої) природи Всесвіту є різноманітні хімічні речовини. Науці на сьогодні відомо про наявність 20 млн різних речовин. Речовини, молекули яких складаються з атомів одного і того ж хімічного складу, називаються простими (наприклад водень, азот, хлор та ін.), з атомів різних елементів – складними (наприклад CO₂ – вуглекислий газ). Неорганічні прості хімічні речовини поділяються на метали та неметали.

Однією з важливіших причин, яка визначає природного характеру сутність взаємозв'язку та взаємозалежності між людиною і природою, є подібність, відповідність між хімічними речовинами неорганічної природи (літосфери, атмосфери, гідросфери), органічними речовинами рослинного світу та потребами організму людини, її клітин, тканин, міжклітинної рідини, органів.

Закони Природи визначили сутність та зміст взаємозв'язку, взаємозалежності та взаємодії біологічних потреб організму людини в хімічних речовинах, їх структурі і властивостей Природи.

Природа визначила: 1) тотожності, ідентичності, єдності хімічних речовин Землі та хімічних складових людського організму; 2) наявність таких космічних явищ, як Сонце і його промені, атмосфери та існуючої структури повітря, опадів дощу та снігу і потреби людини в цих явищах і процесах; 3) виробництво рослинним світом органічних речовин і потреби в них людського організму; 4) все те, що необхідно для функціонування людського організму, життєдіяльності людини міститься в природних складових Землі, біосфери, атмосфери і космосу.

Алгоритм взаємодії людини і природи. Дивовижною реальністю є відповідність між хімічними елементами неживої природи, рослинного світу і потребами в них клітин, тканин, органів організму, зокрема, людини. Природою чи Богом (це питання не є предметом цього дослідження) сформована відповідність між структурою, зокрема, біологічних потреб людини в істивних речовинах і властивостями явищ, процесів, органічних та неорганічних речовин природи. Між властивостями природи, різних її складових, біологічними потребами клітин, тканин, органів організму людини в істивних речовинах існує природна відповідність. Відповідність між хімічним складом предметів Землі, просторів атмосфери, космосу і клітин, тканин, органів людського організму.

Людина своїми природними властивостями генетично, нерозривними узами пов'язана з неорганічним та органічним (рослинний, тваринний) світами. Зачаття дитини означає, що розпочався і завершиться лише після смерті процес взаємодії людини, її організму і Природи, Всесвіту. Взаємодія між людиною і неживою природою та рослинним і тваринним світами – взаємозв'язані та взаємозалежні процеси. Неорганічна природа, рослинний та тваринний світ є природним середовищем, фундаментальною, постійною умовою виникнення, існування та розвитку людини і суспільства.

Біологічні потреби людини, їх структура, обсяги, спосіб та режим задоволення визначені не економічними, політичними (владними) чи іншими суспільними системами, не бажаннями чи іншими психічними чинниками людини, а Природою, з одного боку, та природними властивостями людського організму, з іншого боку.

Першим, найбільш глибинним рівнем зв'язку (зокрема, між потребами людини в істивних речовинах і неорганічною природою) є відповідність та взаємозалежність між хімічним складом літосфери, атмосфери, гідросфери, тепловою енергією Сонця, глибинних надр земної кулі і структурою хімічних елементів людського організму, нужденності в земних та космічних джерелах життя.

Організм людини в своєму складі повинен мати неорганічною природою створені мінеральні речовини. Це велика група хімічних елементів, які разом з іншими їх видами забезпечують:

– обмін речовин, а отже і можливості нормального життя організму людини;
– побудову всіх тканин організму;
– нормальне функціонування нервової, серцево-судинної систем та системи травлення;
– підтримку внутрішнього тиску у клітинах, зміцнення імунної системи, є складовими гормонів, вітамінів тощо.

До мінеральних речовин належать наступні хімічні елементи: Ca, P, O, Na, Mg, P, S, V, Cl, K, V, Mn, Fe, Co, Ni, Cu, Zn, Mo, Cr, Si, I, F, Se та 60% води. Організму людини потрібна неоднакова кількість різних хімічних речовин. Так, у людини вагою 70 кг має міститися кальцію 1700 г, калію – 250 г, натрію – 70 г, магнію – 42 г, заліза – 5 г, цинку – 3 г. Слід зауважити, що окремі хімічні елементи входять до багатьох різних ферментів (речовини білкової природи, які є прискорювачами біохімічних процесів) організму людини: марганець входить до складу 12 різних ферментів, залізо – 70, мідь – 30, цинк – більш ніж 100.

Якщо в неживих об'єктах на нашій планеті за кількістю атомів найбільш поширеними є O(63 %), Si(21,2 %), Al(6,5 %), Na(2,4 %), Fe(1,9 %) і Ca(1,9 %), то в живих перші місця за вмістом займають H(64 %), O(25,6 %), C(7,5 %), N(1,25 %), P(0,24 %), S(0,06 %). Щодобово до організму дорослої людини має надійти (мг): K – 2000–5500, Na – 110–3300, Ca – 800–1200, Mg – 300–400, Zn – 15, Fe – 10–15, Mn – 2,5–5,0, Cu – 1,5–3,0, Mo – 0,075–0,250, Cr – 0,05–2,0, Co – 0,2, Cl – 3200, F – 1,5–4,0, Se – 0,05–0,07.

Основними органічного походження хімічними елементами клітин, тканин, органів людського організму є: вуглець, водень, кисень, азот, фосфор, сірка (34%) та 6% неорганічних речовин – кальцій, фосфор, кисень, натрій, магній, бор, хлор, калій, ванадій, марганець, залізо, кобальт, нікель, мідь, цинк, молібден, хром, кремній, йод, фтор, селен. В хімічній структурі клітин і, відповідно, тканин, органів, організму людини присутні практично майже всі хімічні елементи таблиці Менделєєва (вірніше 80%). Разом з тим, основними хімічними елементами маси будь-якої клітини є кисень (75%), вуглець (15%), водень (8%), азот (3%). Наука з'ясувала, що існує близько тридцяти хімічних елементів (22 елементи неорганічних речовин і 6 – органічного походження) без наявності хоч би одного з яких в належному обсязі в організмі людина існувати не може. Отже, по-перше, всі види хімічних елементів будь-яких клітин людського організму є присутніми в неживій природі; по-друге, всі види клітин людського організму (їх кількість біля 30 трильйонів двохсот п'ятдесяти структурно-функціональних типів), які відрізняються структурою, виконують різні функції «побудовані» з одних і тих же хімічних елементів.

Другий рівень зв'язку між людиною і природою. Природа передбачливо «розмістила» між людиною і неорганічною природою рослинний світ. Хімічні елементи неорганічної природи «переміщуються» в клітини, тканини, органи людського організму не безпосередньо, а опосередковано через рослинний та тваринний світи. Літосфера віддає рослинам мінеральні речовини; атмосфера – вуглекислий газ; гідросфера – воду; Сонце – сонячні промені. Рослини, отримавши усі ці складники, створюють у великих обсягах різноманітні за властивостями органічні речовини та виділяють у атмосферу кисень у величезних обсягах.

Рослина – один із видів організмів, одна із форм існування та розвитку живої матерії. Рослинний світ – це життєве середовище, яке: 1) веде природно-статичний спосіб життя, взаємодії з природою; 2) є особливим, рослинним типом забезпечення біологічних потреб свого організму; 3) являє собою фундаментальну, природну сферу, первинну основну «виробництва» органічних речовин.

Рослинний світ – це «чарівник», «чаклун», «маг». Рослина своєю кореневою системою здатна всмоктати відповідні хімічні елементи (мінеральні речовини), воду Землі, хлорофілом, що міститься в її листочках, «підключити» сонячні промені, складові атмосфери (вуглекислий газ) і все це перетворити в органічні речовини: білки, жири, вуглеводи, вітаміни, мінеральні речовини, енергію, здатну трансформуватись у біологічну енергію. П'ятсот тисяч видів рослин, кількісне представництво кожного з яких є незчисленим, виявились здатними постійно виробляти таку різноманітність органічних речовин і в таких

обсягах, що їх вистачає для вирішення практично всіх життєвих проблем тварин і людей нашої планети.

Рослинний світ щорічно утворює 150 млрд тонн органічних речовин (джерела білків, жирів, вуглеводів, вітамінів, мінеральних речовин). Тварини і люди в процесі дихання використовують кисень. Якщо тварини і люди, вдихаючи кисень, видихають вуглекислий газ, то рослини, з одного боку, щорічно поглинають 200 мільярдів тонн вуглекислого газу, а з іншого – продукують кисню у 20 разів більше ніж поглинають. І в результаті щорічно виділяють в атмосферу понад 200 мільярдів тонн кисню. Створені рослинами органічні сполуки частково ними ж споживаються і, поряд з цим, нагромаджуються, перетворюючись в нафту, газ, вугілля, торф, інші види природних енергетичних ресурсів. Одні рослини (наприклад бобові) поряд, звичайно, з іншими видами речовин, виробляють більше білків; цукрові буряки та тростина – вуглеводів; овочі, фрукти, ягоди – вітамінів та мінеральних речовин.

Третім рівнем зв'язку між людиною і природою (щодо потреб людського організму в їстівних речовинах) є залежність між органічними складовими рослинного світу та нужденністю організму людини в білках, жирах, вуглеводах, вітамінах, мінеральних речовинах. Первинним середовищем реалізації цієї залежності є клітинна система життєдіяльності організму людини. Зв'язок людини з природою з приводу потреб в їстівних речовинах здійснюється через основний орган її життєдіяльності – клітину.

Клітина – структурний, функціональний, відтворювальний елемент організму людини. Біологи стверджують, що у людському організмі задіяні приблизно тридцять трильйонів клітин двохсот п'ятдесяти структурно-функціональних типів. Кожна клітинка, по перше, – первинний елемент людського організму; по-друге, є складною біологічною системою; по-третє, має здатність здійснювати різні біологічні та хімічні процеси; по-четверте, здатна виконувати різні функції. В основі її діяльності – інформаційна система ДНК. Кожна клітинка має щонайменше триста генів, які здатні створювати потрібні для організму білки чи інші хімічні структури.

Клітина організму людини становить сукупність органічних речовин – білків, жирів, вуглеводів, нуклеїнових кислот, вітамінів, неорганічних (вода) та мінеральних речовин. Вони володіють біологічною, хімічною, фізіологічною та фізичною здатністю до обміну, розмноження, подразливості, росту, рухливості. Мільйони клітин щодня гинуть і поновлюються. Клітини відрізняються своїми формами, розмірами і тому здатні виконувати різні, задані біологічною програмою того чи іншого органу, функції. Клітини – творці усіх систем організму людини: опорно-рухової (кістки, м'язи, сухожилля), нервової, серцево-судинної, травневої, ендокринної, імунної, репродуктивної, дихальної, видільної, лімфатичної, покривної, сенсорної (шкіра, чутливість, вестибулярний апарат), зорової, нюхової, слухової, смакової. Вони формують в організмі всі види тканин: епітеліальну, сполучну, м'язову та нервову, вистилають поверхні шлунково-кишкового тракту, сечостатевої шляхів, кровоносних судин; формують більшість залоз, кісткову, хрящову, жирову, м'язову, скелетну, серцеву, нервову, дихальну системи. М'язові тканини наділені здатністю збудливості, провідності і скоротливості, що забезпечує можливість зміни положень тіла і його складових в просторі. Нервова тканина, яка складається з нейронів, утворює нервову систему організму, функціями якої є здійснення зв'язку організму з внутрішнім та зовнішнім світом шляхом сприйняття подразників, перетворення їх в нервові імпульси тощо

Життєздатність кожної клітини, виконання нею визначених її біологічною природою процесів і функцій, можливі лише в тому випадку, якщо вона своєчасно отримує в належній кількості різні у потрібному співвідношенні харчові речовини. А це, в свою чергу, стає реальністю тільки тоді, коли у систему травлення людини надійдуть з їжею усі необхідні речовини для життя і розвитку її організму. Сукупність таких речовин отримала назву повноцінного набору продуктів харчування з урахуванням індивідуальних особливостей людини (віку, статі, виду праці, її умов, стану здоров'я, національних традицій тощо).

Повноцінний набір продуктів харчування – це оптимальні кількість та співвідношення продуктів харчування для організму людини. Недостатня чи надмірна кількість будь-якої складової харчування неодмінно призводить до того чи іншого виду хвороби, враження того чи іншого органу людського організму, голоду і навіть смерті. Відтак живильні речовини їжі є не лише будівельним матеріалом для клітин, тканин, окремих органів та систем людських органів, а й речовинами, необхідними для незліченних біологічних, фізіологічних, хімічних, фізичних, духовних, відновлюваних процесів. Наявність повноцінного набору продуктів харчування, можливість його повсякденного споживання – це основна умова задоволення багатофункціональних потреб людського організму. Клітини, тканини, органи, системи органів утворюють тілесні, фізіологічні та психічні системи, які здійснюють різні процеси життєдіяльності.

Висновки. Отже, ми здійснили дослідження, в якому спробували дати відповідь на питання сутності, структури нужд та значимості для людини і суспільства їх повного задоволення. Це необхідно було здійснити для того, щоб з'ясувати, які природного походження положення чинники мають бути відправними пунктами економічної політики влади, підприємців, соціально-економічної поведінки працівників.

Задоволення біологічних, духовних, соціальних нужд кожного в повному обсязі – основне завдання суспільства, його економічної, політичної (владної) систем, працівників. Відповідальними суб'єктами розв'язання цієї важливішої проблеми є Президент, уряд, суб'єкти місцевої влади, підприємці, дієздатні члени сім'ї.

Поки що ця проблема незадовільно розв'язується, правда в різній степені і в неоднаковій площині як у високо розвинутих капіталістичних країнах так і в країнах середнього і особливо низького рівня розвитку. В першому випадку спостерігаються процеси ожиріння мільйонів людей, в другому – низький рівень доходів, бідність, неякісне харчування, незабезпеченість житлом, а звідси високий рівень хворих людей та їх смертності, принизливе становище людини.

Основними причинами такого становища є: 1) безвідповідальність Президентів, урядів, суб'єктів місцевої влади, підприємців за існуючий незадовільний стан задоволення нужд мільярдів людей; 2) намагання підприємців за співвідношенням праця - заробітна плата приховати залежність: праця – заробітна плата - рівень задоволення біологічних та духовних нужд людини. 3) прагнення підприємців замінити натуральні харчові продукти сурогатами, виготовляти одяг, взуття тощо нерідко з шкідливих для здоров'я людини синтетичних матеріалів; 4) відсутність у влади, підприємців, партій, громадських організацій твердих, принципових переконань в тому, що залежність між біологічними, духовними, соціальними потребами, їх структурою та мірою їх задоволення визначені природною та соціальною сутністю людини і суспільство та його складові не можуть їх ігнорувати.

Список використаних джерел

1. Біблія. – К. : Українське біблійне товариство, 1994. – С. 1.
 2. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М. : «Прогресс», «Универс», 1993. – Т. 1. – С. 209.
 3. Великий тлумачний словник сучасної української мови. – К. : Перун, 2007. – 1728 с.
-

Автор	Основне місце роботи, науковий ступінь, вчене звання, посада
Азарова Анжеліка Олексіївна	Вінницький національний технічний університет, к. т. н., професор, заступник директора інституту менеджменту ВНТУ, професор кафедри менеджменту та безпеки інф. систем
Антонюк Сніжана Юріївна	Вінницький національний технічний університет, студентка, бакалавр Інституту менеджменту
Башуцька Оксана Степанівна	Тернопільський національний економічний університет, викладач
Борзаковська Людмила Василівна	Луцький національний технічний університет, аспірант
Бриндзя Зіновій Федорович	Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя, д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів обліку і контролю, професор
Буряк Петро Юрійович	Львівська державна фінансова академія, д. е. н., професор, ректор
Буян Іван Васильович	ПВНЗ "Хмельницький економічний університет", д. е. н., професор, завідувач кафедри економіки підприємств
Гавловська Наталія Іванівна	Хмельницький національний університет, к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту
Гальчинська Юлія Миколаївна	Національний університет біоресурсів і природокористування України, к. е. н., доцент кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі
Ганущак Тетяна Валентинівна	Університет економіки та права "КРОК", к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківського бізнесу
Гоманюк Олена Костянтинівна	Луцький національний технічний університет, аспірант
Гончарук Наталія Сергіївна	ПВНЗ "Хмельницький економічний університет", студент магістратури
Горбань Васирина Богданівна	Львівський державний університет безпеки життєдіяльності, к. е. н., старший науковий співробітник
Горбань Світлана Федорівна	Запорізький національний технічний університет, к. т. н., доцент, доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
Григорук Павло Михайлович	Хмельницький національний університет, д. е. н., доцент, завідувач кафедри АСiМЕ
Коба Тетяна Миколаївна	Національний університет біоресурсів та природокористування України, аспірант, молодший науковий співробітник
Коваль Світлана Любомирівна	Тернопільський національний економічний університет, к. е. н., доцент
Коломийчук Наталія Михайлівна	Тернопільський національний економічний університет, к. е. н., старший викладач
Кравчук Наталія Василівна	Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя, к. е. н., доцент кафедри фінансів, обліку і контролю
Кулинич Христина Володимирівна	Львівська державна фінансова академія, аспірант
Латкіна Світлана Антонівна	Херсонський національний технічний університет, старший викладач

Автор	Основне місце роботи, науковий ступінь, вчене звання, посада
Мазур Ольга Василівна	Хмельницький університет управління та права, асистент кафедри менеджменту, економічної теорії та фінансів
Максимова Алла Василівна	Криворізький економічний інститут ДВНЗ "Криворізький національний університет", к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту підприємницької діяльності
Мартинюк Михайло Анатолійович	Житомирський національний агроекологічний університет, к. е. н., доцент, заступник декана з наукової роботи
Мартинюк Надія Володимирівна	Львівський національний аграрний університет, асистент кафедри менеджменту організацій ім. професор Є. Храпливого
Морозюк Наталія Володимирівна	Національний університет біоресурсів і природокористування України, к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки праці та розвитку сільських територій
Назарчук Олена Дмитрівна	ПВНЗ "Хмельницький економічний університет", студентка магістратури
Новицький Костянтин Олександрович	Інститут інноваційного провайдингу НААН, м. Київ, здобувач
Павлюк Клавдія Василівна	ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАНА України", д. е. н., професор, головний науковий співробітник відділу управління економікою, завідувач кафедри фінансів Вінницького фінансово-економічного університету
Петришина Надія Семенівна	ПВНЗ "Хмельницький економічний університет", старший викладач
Принада Ірина Володимирівна	ПВНЗ "Хмельницький економічний університет", викладач кафедри обліку і аудиту
Ратошнюк Тетяна Миколаївна	Інситут сільського господарства Полісся НААН України, к. е. н., старший науковий співробітник, старший науковий співробітник відділу економіки
Рибак Ольга Вікторівна	Хмельницький національний університет, аспірант
Рожелюк Вікторія Миколаївна	Тернопільський національний економічний університет, к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку в державному секторі економіки та сфері послуг
Рудич Ольга Анатоліївна	Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка, провідний спеціаліст-керівник СБФО, аспірант
Сидор Ірина Петрівна	Тернопільський національний економічний університет, к. е. н., доцент
Синчак Віктор Петрович	Хмельницький університет управління та права, д. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту, економічної теорії та фінансів
Сиротинська Наталія Миколаївна	Національний університет "Львівська політехніка", аспірант
Сігарьов Володимир Олександрович	Херсонський національний технічний університет, магістр
Стасенко Діна Володимирівна	Вінницький національний аграрний університет, аспірантка

Автор	Основне місце роботи, науковий ступінь, вчене звання, посада
Стахів Ірина Михайлівна	Львівський національний університет імені Івана Франка, здобувач кафедри економіки підприємства, фахівець відділу зовнішніх зв'язків Львівського державного університету фізичної культури
Стегалюк Єлизавета Сергіївна	Економічний університет у Вроцлаві, Польща, студентка, бакалавр факультету економічних наук
Степанова Олена Вікторівна	ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України", к. е. н., старший науковий співробітник відділу управління економікою
Сукач Ольга Олексіївна	Одеський національний економічний університет, аспірант
Тарасенко Юлія Володимирівна	Національна академія національної гвардії України, викладач
Терехов Дмитро Сергійович	ПВНЗ "Хмельницький економічний університет" к. е. н., доцент, доцент
Томнюк Тетяна Леонідівна	Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів
Трусова Наталя Вікторівна	Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, к. е. н., доцент, докторант
Турило Анатолій Анатолійович	ДВНЗ "Криворізький національний університет", к. е. н., доцент, доцент
Фаріон Антоніна Іванівна	Тернопільський національний економічний університет, к. е. н., старший викладач
Фаріон Михайлина Михайлівна	Тернопільський національний економічний університет, к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії
Федорова Тетяна Юріївна	Хмельницький національний університет, аспірант кафедри АСiМЕ
Чумак Олена Василівна	Запорізький національний технічний університет, старший викладач кафедри економічної теорії та підприємництва
Щурик Михайло Васильович	Івано-Франківський університет права ім. Короля Данила Галицького, д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів
Ячмінь Ольга Іванівна	ПВНЗ "Хмельницький економічний університет", викладач

Науково-теоретичний журнал “Наука й економіка” виходить чотири рази на рік, обсягом до 30 ум. друк. арк. До друку приймаються рукописи, що мають наукову і практичну цінність.

1. До друку подаються роздруковані на папері та збережені на електронному носії матеріали у форматі MS Word 2003:

1.1. Рукопис статті українською, російською або англійською мовами (обсягом до 20 сторінок тексту, роздрукованого на папері формату А4 через 1.5 інтервалу, кеглем 14, шрифтом Times New Roman; абзац 10 мм, поля справа та вгорі — 15 мм, зліва та знизу — 25 мм).

1.2. Структура статті:

1.2.1. **УДК**, вирівнювання по правому краю.

1.2.2. Інформація про авторів рукопису. Для кожного з співавторів слід подати наступну інформацію:

1.2.2.1. Рядок 1 — **прізвище та ініціали** кожного з авторів статті.

1.2.2.2. Рядок 2 — **науковий ступінь, вчене звання** (за відсутності наукового ступеня та вченого звання слід вказувати посаду).

1.2.2.3. Рядок 3 — **основне місце роботи**.

1.2.3. **Назва статті** (вирівнювання по центру, напівжирний шрифт) мовою рукопису.

1.2.4. **Анотація статті мовою, якою вона виконана** (напівжирний курсив).

1.2.5. **Ключові слова** (мовою, якою виконана стаття).

1.2.6. **Пункти 1.2.2 — 1.2.5 російською та англійською мовами**, якщо стаття написана українською мовою; **українською та англійською мовами**, якщо стаття написана російською мовою; **українською та російською мовами**, якщо стаття написана англійською мовою.

1.2.7. Рядок перед основним текстом — **e-mail** відповідного співавтора через кому (для кожного співавтора бажано вказувати окремий e-mail).

1.2.8. **Текст** рукопису статті з **рубрикацією**, подібною до п. 2.1 — 2.5.

Кожна анотація повинна містити на менше 4-х речень об'ємом **близько 800 знаків**. Кожна анотація повинна такі елементи:

1.2.4.1. **Сформульована мета дослідження (постановка задачі)**.

1.2.4.2. **Засоби (методи) або інструмент її досягнення**.

1.2.4.3. **Результати і висновок**.

Застосування автоматичного перекладу речень анотації на англійську мову **не допускається**. Назви таблиць та рисунків потрібно виділяти напівжирним шрифтом. Для набору формул використовувати лише редактор формул **Microsoft Equation** або **Mathtype**. Рисунки повинні бути згруповані.

1.3. **Відомості про автора**: прізвище, ім'я, по батькові; науковий ступінь і вчене звання, посада, місце роботи, адреса і телефон, e-mail, інші відомості (див. додаток 1).

1.4. Список використаних джерел, який розміщується після статті українською мовою під заголовком “**Список використаних джерел**” (“**Список использованных источников**” — для статті російською мовою; “**List of the used references**” — для статті англійською мовою). Бібліографічний опис літературних джерел здійснюється згідно зі встановленими вимогами (див. [Бюлетень ВАК України. — 2008. — № 3. — С. 9 — 13]). У тексті посилання на джерела слід давати в квадратних дужках, наприклад [1, с. 33]. Перелік використаних джерел (не менше трьох пунктів) подається у порядку згадування в кінці тексту.

**ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ,
що подаються для опублікування у науково-теоретичному журналі
Хмельницького економічного університету
“НАУКА Й ЕКОНОМІКА”**

1.5. **Обов'язково** додаються: витяг із протоколу засідання кафедри з рекомендацією статті для друку і **рецензія** фахівця у даній галузі знань, який має науковий ступінь чи вчене звання.

2. Відповідно до постанови президії ВАК України від 15.01.2003 № 7-05/1 „Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліку ВАК України” наукові статті, що подаються до друку, повинні містити такі необхідні елементи:

2.1. Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.

2.2. Аналіз останніх досліджень і публікацій, де започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячена стаття.

2.3. Формулювання цілей статті (постановка завдання).

2.4. Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

2.5. Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок у даному напрямку.

3. Автори відповідають за точність наведених у статті даних, цитат, статистичних матеріалів тощо. Скорочення слів і словосполучень, крім загальноприйнятих, не допускається. Текст статті автор повинен вичитати і завізувати, сторінки пронумерувати. *Статтю та усі супровідні документи слід надсилати звичайною поштою.* Матеріали, оформлені з відхиленням від зазначених вимог, редколегія не розглядає.

ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ,
що подаються для опублікування у науково-теоретичному журналі
Хмельницького економічного університету
“НАУКА Й ЕКОНОМІКА”

Публікації в журналі платні. Вартість становить 30 грн за сторінку формату А4.

Банківські реквізити: **29008, Україна, м. Хмельницький, вул. Кам'янецька, 159/2, Хмельницький економічний університет.** Сума за публікацію повинна бути перерахована на рахунок 26007000251462 в Хмельницькій обласній філії ПАТ "Укрсоцбанк", МФО 300023, ЗКПО 14153730, ІПН 141537322255, номер свідоцтва 31831279, з приміткою „за публікацію статті”, де вказати прізвище, ім'я, по батькові автора статті.

Додаток 1

ЗАЯВКА

на розміщення статті у науково-теоретичному журналі **“НАУКА Й ЕКОНОМІКА”**
(українською та англійською мовами)

Прізвище
Ім'я
По батькові
Місце роботи
Посада
Науковий ступінь
Вчене звання
Назва статті

Секція (Фінансова система, Облік і аудит, Менеджмент і маркетинг, Економіка АПК, Економіка суб'єктів господарювання, Загальні проблеми економіки, Економіко-математичне моделювання, Економічна освіта)

Адреса та телефон для контактів та надсилання авторського примірника:

E-mail:

Підтверджую своє бажання розмістити статтю у науково-теоретичному журналі “Наука й економіка”. Погоджуюсь з усіма висунутими редакційною колегією вимогами щодо змісту, обсягу, оформлення і порядку подачі матеріалів.

Дата

Підпис

Координати редакційної колегії:
29008, Україна, м. Хмельницький, вул. Кам'янецька, 159/2
тел./факс (0382) 67-01-43, тел. (0382) 67-01-33
Електронна адреса технічного редактора: naukaiekonomica@kheu.km.ua
Електронна адреса заступника головного редактора: nauka@kheu.km.ua
Інтернет-сторінка: <http://kheu.km.ua/>

Щиро бажаємо Вам творчого натхнення!

Формат 70 X 108 1/16
Ум. друк. арк. 19,43. Друк. арк. 13,22
Замовлення 928. Тираж 150 прим.

Друк здійснено Хмельницьким державним центром науково-технічної і економічної інформації
29000, м. Хмельницький, вул. Свободи, 36
Свідоцтво ХЦ 001 від 27.04.2000