

ISSN 2304-0920

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 21. Issue 4(46). 2016 Том 21. Випуск 4(46). 2016
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

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

**ODESA NATIONAL
UNIVERSITY
HERALD**

Series: Economy

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

Volume 21. Issue 4(46). 2016

Odesa
2016

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

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

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

Том 21. Випуск 4(46). 2016

Одеса
2016

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

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

Редакційна колегія випуску:

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

Editorial board of the journal:

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

Editorial board of the series:

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

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ГОЛУБКА М. М.

СИСТЕМА ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ ТА КООПЕРАТИВНОЮ ОСВІТОЮ НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ У ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ ХІХ – ПОЧАТКУ ХХ СТОЛІТТЯ.....	8
--	---

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

АЛЕКСЄЄВА Т. І., БАРАНОВА Є. О., САЄНКО О. П.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИНЦИПАХ МАРКЕТИНГУ.....	12
---	----

БУНТОВА Н. В.

ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ.....	16
---	----

ВОЙНОВА Є. І.

РЕЙТИНГ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН НА СВІТОВОМУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ У 2015 РОЦІ.....	20
---	----

ГРАНЧЕНКО Е. Е., ГРІНЬКО І. М.

ФАКТОРНІЙ АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ У ТРАНСПОРТНІЙ ІНФРАСТРУКТУРІ УКРАЇНИ.....	26
---	----

ГУЖВА І. Ю.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ОЧЕС.....	31
--	----

ГХАИТ САРИ

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ЕВРО-СРЕДИЗЕМНОМОРСКОГО ПАРТНЕРСТВА.....	35
--	----

ДЕЙНЕКА Т. А.

ПРОБЛЕМИ ТА СУПЕРЕЧНОСТІ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ.....	40
--	----

ДЕМЬОХІН А. В.

УКРАЇНА НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ.....	44
--	----

ІВАНОВ Є. І.

ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІМПОРТУ В СИСТЕМІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....	48
--	----

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

АЛЕСКЕРОВА Ю. В., ТОДОСИЙЧУК В. А., ФУРМАН І. В.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ФАКТОР ЗАЛОГА УСПЕХА АГРАРНОГО СЕКТОРА.....	53
---	----

БАГОРКА М. О.

РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ.....	58
---	----

БОЙКО О. В.

ВИКОРИСТАННЯ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИЗМУ.....	62
---	----

ВАСЮНИК Т. І.

ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ.....	66
--	----

ВЕРМІЄНКО Т. Г.

ПОТЕНЦІАЛ І ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	70
--	----

ГІРНЯК В. В.

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД СТАНОВЛЕННЯ УНІВЕРСИТЕТСЬКОЇ АВТОНОМІЇ.....	74
---	----

РОЗДІЛ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

АЗАРОВА Т. В. АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ЩОДО ОЦІНЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ.....	78
БАЗАЛІЙСЬКА Н. П., КОЗАК А. М. ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО КОНФЛІКТУ В ДІЯЛЬНОСТІ ТРУДОВОГО КОЛЕКТИВУ.....	81
БРАТУТА О. Г. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ.....	86
ВІШКА І. С. ЧИННИКИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ТА ФОРМУВАННЯ ДІАПАЗОНУ РІС НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	91
ГАЛАЙДА Т. О., ЧУВАКОВА Т. Л. ВИКОРИСТАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ РЕАЛІЗАЦІЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	95
ГРИГОР'ЄВА Ю. А. ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ ПРОДУКЦІЇ АВТОМОБІЛЕБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	99
ГУРЖІЙ Н. М., КАСЯНОК М. А. ЛОГІСТИКА ЯК МЕТОДОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРЕШКОДАМИ В ПОТОКОВИХ ПРОЦЕСАХ.....	103
ДОМУСЧИ А. О. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	107
КИРИЧОК О. В. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «МЕНА-АВАНГАРД».....	112
КЛИМЧУК А. О. ГЕНЕЗИС НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА МОТИВАЦІЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	116

РОЗДІЛ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

БОНДАРЕНКО С. А. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	120
ВАСИЛЬЧУК Н. О. УДОСКОНАЛЕННЯ ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКО-ЗБУТОВИХ ЗВ'ЯЗКІВ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ВІДНОВЛЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ВТРАТ.....	126

РОЗДІЛ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ГАДЗАЛО А. Я. ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ЗБАЛАНСОВАНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ.....	132
---	-----

РОЗДІЛ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

ГОНЧАРОВА С. Ю., БУРЯК І. В. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ДОМОГОСПОДАРСТВА ТА ЙОГО РОЛІ В ЕКОНОМІЦІ.....	135
--	-----

РОЗДІЛ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

АЛЕКСЕЄНКО Л. М., ЦІЖМА О. А. УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ ДОХОДІВ БЮДЖЕТУ В УМОВАХ АКТУАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ.....	140
---	-----

АЛЕЙНІКОВА Н. М. ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ФІНАНСОВОГО СЕРЕДОВИЩА.....	144
БОГДАН О. С., СИТНИК І. П. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ СВІТОВИХ КРИПТОВАЛЮТ У ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМАХ.....	149
БРАТКОВА І. М. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ОВДП ЯК ІНВЕСТИЦІЙНОГО ІНСТРУМЕНТУ.....	153
БРЕНЕР А. В., МЕЛЕЩЕНКО А. І., ВОРОВСЬКА К.А. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО ТА МІЖНАРОДНОГО РИНКУ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	159
БУГЕЛЬ Ю. В. СЕК'ЮРИТИЗАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ АКТИВІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЬНИМ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ.....	164
ДЕНИС О. Б. ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ КОНФЛІКТІВ ІНТЕРЕСІВ УЧАСНИКІВ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН У БАНКАХ УКРАЇНИ.....	168
ДЕРКАЧ Ю. Б. ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА ВАЛЮТНОМУ РИНКУ.....	173
ДОБРОВОЛЬСЬКА О. В. РОЛЬ КРЕДИТНИХ СПЛОК У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД І КРАЇНИ В ЦІЛОМУ.....	177
ІЕРУСАЛИМОВ В. І. ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	180
ІЗЮМСЬКА В. А. РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ УПРОВАДЖЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	183
РОЗДІЛ 9	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
БУКАЛО Н. А. СКЛАДАННЯ ТА ПОДАННЯ ПОДАТКОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК.....	188
ВОВК М. О. УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СКЛАДАННЯ ЗВІТНОСТІ ЗА СЕГМЕНТАМИ.....	191
ЄРЕМЯН О. М. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ДЕКЛАРАЦІЇ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА.....	196
КОРІНЕНКО А. І. ПІДХОДИ ДО РОЗКРИТТЯ ПРАВ КОРИСТУВАННЯ ЗЕМЛЕЮ У ФІНАНСОВІЙ ТА СТАТИСТИЧНІЙ ЗВІТНОСТІ.....	201
РОЗДІЛ 10	
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
ГЛАЗОВА Я. В. ЗАСТОСУВАННЯ ПОВЕДІНКОВИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ АНАЛІЗУ ВПЛИВУ ІНФОРМАЦІЇ НА ПРОЦЕСИ САМООРГАНІЗАЦІЇ В ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ.....	207
ПЕТРАШКО О. Р. VALUE-AT-RISK AS A PRINCIPAL METHODOLOGY OF RISK ESTIMATION.....	211
НАШІ АВТОРИ.....	218

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 37:33:93/94

Голубка М. М.

Львівський кооперативний коледж економіки і права

СИСТЕМА ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ ТА КООПЕРАТИВНОЮ ОСВІТОЮ НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ У ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ ХІХ – ПОЧАТКУ ХХ СТОЛІТТЯ

Досліджено теоретичні питання з підготовки фахівців із фінансово-економічного та кооперативного профілю на західноукраїнських землях у другій половині ХІХ – початку ХХ ст. Розвиток освіти на західноукраїнських землях здійснювався саме силами культурно-просвітніх товариств. Проаналізовано важливість економічної освіти для нації, а також потреба до здобуття необхідних знань для ефективного ведення господарської діяльності населення.

Ключові слова: культурно-просвітні та господарські товариства, фінансово-економічна та кооперативна освіта, західноукраїнські землі, курси, молодь, професійна підготовка фахівців.

Постановка проблеми. Підготовка фахівців із фінансово-економічної та кооперативної освіти на західноукраїнських землях у другій половині ХІХ – початку ХХ ст. є важливим об'єктом досліджень. Розвиток освіти здійснювався саме силами культурно-просвітніх товариств. Проаналізовано важливість економічної освіти для нації, а також потреба до здобуття необхідних знань для ефективного ведення господарської діяльності населення. Кооперативно-освітні діячі того часу розглядали фахову фінансово-економічну освіту молоді як чинник соціальної незалежності українців [2, с. 208].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематика підготовки фахівців із фінансово-економічної та кооперативної освіти на західноукраїнських землях у другій половині ХІХ – початку ХХ ст. є мало поширеною серед українських дослідників економічного профілю та більш часто привертає увагу науковців-педагогів. Загальні теоретико-методологічні засади розвитку економічної освіти поглиблюють такі українські вчені, як В. Андрущенко, Б. Гершунський, Л. Заглинська, М. Згуровський, В. Ільїн, В. Кремень, В. Луговий, О. Лукомська, Н. Нічкало, Г. Товканець та інші. Ретроспективні особливості розвитку економічної аспекти розглянуто в працях таких науковців, як О. Вербова, В. Вісин, З. Гіптерс, С. Голубка, С. Злупко, І. Зуляк, К. Кондратюк, І. Потапюк, Л. Потапюк та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у аналізі підготовки фахівців з фінансово-економічної та кооперативної освіти на західноукраїнських землях у другій половині ХІХ – початку ХХ ст. з економічної точки зору. На сьогодні ця проблема мало поширена серед українських дослідників економічного профілю та все більше привертає увагу науковців-педагогів.

Мета статті полягає у дослідженні підготовки фахівців із фінансово-економічної та кооперативної освіти на західноукраїнських землях у другій половині ХІХ – початку ХХ ст. та проаналізувати формування економічного мислення та свідомості, розвитку здібностей західних українців та їх шлях в отриманні фаху.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічні, політичні та соціальні зрушення у

Австро-Угорській імперії та західноукраїнському суспільстві у другій половині ХІХ – початку ХХ ст. висунули нові вимоги до молоді, до її вміння співіснувати та гармонічного розвиватися у тогочасному суспільстві, самостійного вибору свого життєвого шляху та реалізації власних здібностей. Від правильності здійснення вибору залежало майбутнє західних українців у Східній Галичині, Північній Буковині та Закарпатті, тому більшість тогочасної молоді обирала фінансово-економічну чи кооперативну освіту.

Зазначимо, що на вибір професії не останню роль відіграло місце проживання західноукраїнської молоді. Так, розвиток великих міст у Австро-Угорській імперії відбувався в торгово-промислових, політико-адміністративних та культурних центрів імперії, тоді як сільськогосподарське виробництво, дрібні промисли та торгівля домінували в західноукраїнських містечках [5]. Варто зазначити, що українці у другій половині ХІХ – початку ХХ ст. усвідомлювали, що для ефективного інвестування власних коштів у підприємництво необхідне створення власних банків, ощадних та позичкових спілок, а також кредитних товариств, що, у свою чергу, стало поштовхом для розвитку фінансово-економічної та кооперативної західноукраїнської освіти через організацію навчання фахівців економічного профілю [5, с. 67–68].

Історія підготовки фахівців із фінансово-економічною освітою в Австро-Угорщині пов'язана з капіталізацією великих міст, зародженням та розвитком первісних ринкових відносин, а також з індустріалізацією Східної Галичини, Північної Буковини та Закарпаття. В період 1848–1918 рр. кипіла соціально-політична боротьба з визволення західноукраїнської нації, оскільки знайшлися сили щодо відтворення власної інтелігенції для служби інтересам українському народу, а також забезпечення фахової освіти незаможним верствам населення західноукраїнських земель під владою монархії Габсбургів [9, с. 5].

Державне регулювання підготовки фахівців із фінансово-економічною освітою в Австро-Угорщині здійснювалося завдяки ратифікації Законів «Про торговельну освіту» від 1873 р., «Про доповнююче навчання» від 1885 р. зокрема. В Австро-Угорщині були запроваджені так звані виділові,

горожанські та доповнюючі школи, де молодь отримувала початкову фінансово-економічну освіту, дво- та трирічні школи, де молоді люди здобували середню фінансово-економічну освіту, а також торговельні академії, де була можливість отримувати вищу фінансово-економічну освіту для здобуття вакантних посад керівників торговельних підприємств, банківських службовців вищих рангів, касових службовців, службовців транспортних установ, експортерів та комівояжерів [9; 10].

З огляду на особливості освітньої політики монархії Габсбургів, у сприянні розвитку панівних етнічних груп протягом аналізованого періоду не були відкриті україномовні державні торговельні школи. Тому відсутність можливостей здобуття фінансово-економічної освіти в державних закладах Східної Галичини, Північної Буковини та Закарпаття сприяла активізації діяльності культурно-просвітніх та господарських товариств у пропаганді фінансово-економічних знань серед західноукраїнської молоді. Такі товариства організовували мандрівні курси та школи, денні та заочні фахові курси, а також торговельні та господарські навчальні заклади [10, с. 15–16].

Варто відмітити, що розвиток освіти на західноукраїнських землях здійснювався саме силами культурно-просвітніх товариств, які були зацікавлені в підготовці висококваліфікованих кадрів; створювали дошкільні виховні заклади й приватні школи, бібліотеки; проводили заочні лекції для осіб, які працювали; активно займалися видавничою діяльністю; залучали до навчального процесу мандрівних вчителів-інструкторів тощо. Більшість шкіл були в незадовільному стані, підпорядковувалися церкві, де замість учителів працювали дяки й постійно не вистачало педагогічних кадрів, освіта надавалася в обмеженому порядку.

Наприкінці XIX ст. на території України діяло багато наукових товариств, які відігравали значну роль у координації науково-економічних пошуків та налагодженні інформаційних зв'язків між вченими того часу. У 1873 р. у Львові було засновано першу українську багатопрофільну академію наук – Наукове товариство ім. Т. Шевченка, яке активно готувало молоді кадри українських науковців, сприяло поширенню накопиченої інформації та досвіду серед зацікавлених вчених.

Економічна думка західноукраїнських територій другої половини XIX – початку XX ст. сформувалася під впливом досліджень видатних українських учених того часу, зокрема: І. Франка, який здійснив фундаментальне дослідження формування інституційних засад національних фінансово-економічних організацій західноукраїнських земель; С. Бородаєвського, І. Витановича, Д. Коренеця, В. Нестеровича, Л. Олесевича, С. Храпливого, які проводили дослідження процесу зародження та піднесення кооперативного руху на землях Західної України; Ю. Бачинського, В. Барвінського, В. Будзиновського, В. Навроцького, Є. Олесницького, В. Левинського, П. Чомпа, які присвятили свої праці переважно дослідженням статистико-економічного характеру. Серед інтелектуального осередку того часу був відомий австрійський політолог, соціолог, історик-економіст Й. Шумпетер – один із засновників теорій економічного зростання та розвитку, автор теорії інновацій, принципу творчого руйнування, теорії економічного розвитку тощо [4; 11, с. 156–176].

Наприкінці XIX – початку XX ст. на території Західної України діяло 4 ВНЗ: Львівський університет (1874 р.), Чернівецький університет (1875 р.), Львівський політехнічний інститут (1877 р.) та Львівська академія ветеринарної медицини (1897 р.). Тогочасна система вищої освіти в університетах фактично підпорядковувалась цілям Австро-Угорської імперії. Крім виконання освітнянських функцій, тодішні університети слугували центрами науки й мали, як правило, юридичний, філософський, медичний, богословський, а згодом й економічний факультети.

Науково-педагогічну діяльність у вищих навчальних закладах та інших освітніх установах Західної України здійснювали висококваліфіковані вчені-економісти, професори, доктори економічних, правових та статистичних наук, засновники кафедр навчальних закладів Західної Європи. Серед них найвідомішими особистостями є Л. Білінський, Т. Бжеський, С. Гломбінський, С. Грабський, Ф. Кляйнвехтер, Ю. Платтер, Т. Пілат, В. Охенковський, Л. Царо, Й. Шимонович, С. Смаль-Стоцький та інші [4; 11, с. 33–46].

Варто зазначити, що до західноукраїнських культурно-просвітніх та господарських кооперативних товариств Східної Галичини, Північної Буковини та Закарпаття могли вступати лише громадяни Австро-Угорщини за національною ознакою, тобто лише українці. Метою діяльності західноукраїнських кооперативних товариств було ґрунтовне творче співробітництво, спрямоване не тільки на покращення добробуту, захисту соціальних та культурно-освітніх потреб українців в Східній Галичині, Північній Буковині та Закарпатті, а й на духовний розвиток західноукраїнського соціуму того дня [8, с. 9].

Так, І. Монолатій доводить, що у Східній Галичині переважно сільське населення формували дві групи, що конкурували між собою – поляки й українці, в Північній Буковині – румуни й українці, а на Закарпатті – угорці та українці. Третю, етнічну групу завжди формували євреї, які були посередниками між цими переліченими вище доміантними етнічними групами – корчмарями, торговцями та орендарями [7].

Водночас, як стверджує О. Мазурок, у цей період існували відмінності в етнічному складі міського та сільського населення Австро-Угорщини. Західноукраїнські міста – тогочасні історичні центри ремесел та промисловості, зовнішньої та внутрішньої торгівлі, політико-адміністративні, культурні та освітні центри, помережані важливими залізничними вузлами, були магнітом для сільських мешканців Східної Галичини, Північної Буковини та Закарпаття, а також іноземців, які прибували з-за кордонів Австро-Угорщини. Водночас міське населення західноукраїнських земель формували дві групи, конкуруючі між собою, – поляки та євреї, в Північній Буковині – німці та євреї, а на Закарпатті – угорці та євреї. Насправді, частка освічених українців у деревообробній, лісовій, озокеритній, солеварній та солевидобувній промисловості західноукраїнських міст була набагато вищою у дослідженому періоді, незважаючи на те, що ключові позиції були за євреями, німцями, поляками, румунами та угорцями [6].

Протягом періоду 1848–1918 рр. на західноукраїнських землях під владою Австро-Угорської імперії культурно-просвітні та господарські товариства публікували посібники та підручники для фінансово-економічної та кооперативної освіти, а також для фахового навчання західноукраїнської

молоді з метою сприяння ефективності господарської діяльності українців в Східній Галичині, Північній Буковині та Закарпатті, незважаючи на несприятливі економічні, геополітичні, політико-історичні та соціокультурні умови. Друкована фахова література була спрямована на боротьбу з неписьменністю українців, насамперед серед молоді [1, с. 182]. Так, тогочасна молодь в Східній Галичині, Північній Буковині та Закарпатті мала можливість вивчати такі предмети професійного циклу, як касове та купецьке діловодство, основи науки про торгівлю та купецькі звичаї Австро-Угорщини, торговельне право, так звані купецькі рахунки, товарознавство, торговельне ділове письмо, а також торговельну географію тощо [5, с. 68], тоді як серед предметів загально-освітнього циклу можна назвати релігію, українську, польську та німецьку мови, історію, гігієну, фізичні вправи [9, с. 70].

Кооперативно-освітні діячі того часу розглядали фахову фінансово-економічну освіту молоді в якості чинника соціальної незалежності українців [2, с. 208]. Тому фінансово-економічна та кооперативна освіта українського населення де-факто стала сприятливим фактором розвитку господарської діяльності, насамперед у сільському господарстві, а також покращення добробуту українських селян Східній Галичині, Північній Буковині та Закарпатті [1, с. 182].

Оскільки справа фінансово-економічної та кооперативної освіти західноукраїнського населення вимагала насамперед елементарну грамотність, а також мотивацію до здобуття необхідних знань для ефективного ведення господарської діяльності населення Східної Галичини, Північної Буковини та Закарпаття, тому в процесі розвитку системи підготовки фахівців з фінансово-економічною та кооперативною освітою на західноукраїнських землях протягом 1848–1918 рр. можна виділити чотири послідовні етапи:

– на першому етапі (до 1893 р.) виник український кооперативний рух, спостерігалися спроби активного пошуку та поширення емпіричних ідей кооперації та економічної самопомочі серед західноукраїнського народу, а також були створені заклади фінансово-економічної та кооперативної освіти в Східній Галичині, Північній Буковині та Закарпатті;

– на другому етапі (1894–1903 рр.) відбулися суттєві зміни у економічній освіті через певний занепад кооперативного руху на західноукраїнських землях;

– третій етап (1904–1914 рр.) увійшов в західноукраїнську історію як роки розквіту фінансово-економічної та кооперативної освіти українського населення в Австро-Угорщині, а також встановлення взаємозв'язку наукових та прикладних аспектів економічного навчання та виховання тогочасної молоді;

– на четвертому етапі (1915–1918 рр.) через події Першої світової війни настав застій процесу підготовки фахівців з фінансово-економічною освітою та кооперативного руху на західноукраїнських землях [3, с. 18].

Отже, у зв'язку з відсутністю державної системи професійної підготовки українського населення Східної Галичини, Північної Буковини та Закарпаття в період 1848–1918 рр., фінансово-економічна та кооперативна освіта була забезпечена завдяки культурно-просвітнім та господарським товариствам, які створювали приватні школи та дошкільні освітні заклади, хати-читальні, проводили заочні курси для працевлаштованих українців. Відкриття українськомовних освітніх закладів кооперативно-освітніми діячами того часу сприймалося як засіб формування освіченої та конкурентоспроможної когорти українських підприємців, промисловців, а також конкурентоспроможних господарників на ринку праці Австро-Угорщини [8, с. 11].

Висновки. Тому фінансово-економічна та кооперативна освіта українського населення де-факто стала сприятливим фактором розвитку господарської діяльності, насамперед у сільському господарстві, а також покращення добробуту українських селян Східній Галичині, Північній Буковині та Закарпатті [1, с. 182].

Таким чином, підготовка фахівців із фінансово-економічною та кооперативною освітою на західноукраїнських землях у другій половині XIX – початку XX ст. переслідувала мету послідовного формування економічного мислення та свідомості, розвитку здібностей західних українців у певному виді господарської діяльності на території Австро-Угорської імперії, а також навчання основ організації праці в нових умовах ринкових відносин тощо.

Список літератури:

1. Гіптерс З. Педагогічні видання, підручники та посібники для економічної освіти дітей і дорослих (Західноукраїнські землі XIX – початку XX ст.) / З. Гіптерс // Педагогіка і психологія проф. освіти. – 2012. – № 2. – С. 173–184.
2. Гіптерс З. Проблеми економічної освіти та хліборобського шкільництва на західноукраїнських землях у педагогічній спадщині Євгена Храпливого / З. Гіптерс // Психолого-педагогічні проблеми сільської школи. – 2012. – № 43. – Ч. 2. – С. 208–215.
3. Гіптерс З. Розвиток економічної освіти дітей та дорослих на західноукраїнських землях (XIX – перша половина XX ст.) : автореф. дис. ... док. пед. наук : спец. 13.00.01 / З. Гіптерс ; Ін-т пед. освіти і освіти дорослих НАПН України. – К., 2016. – 46 с.
4. Гіптерс З. Економічна освіта на західноукраїнських землях та її сподвижники (XIX – перша половина XX ст.) : [монографія] / З. Гіптерс. – К. : УБС НБУ, 2011. – 347 с.
5. Кишакевич Л. Кооперативний рух на західноукраїнських землях в кінці XIX – на початку XX ст. / Л. Кишакевич // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2013. – Вип. 1. – С. 65–71.
6. Мазурок О. Міста Східної Галичини, Північної Буковини і Закарпаття у другій половині XIX – на початку XX ст. (1848–1918 рр.). Етносоціальний та економічний аспекти : у 2 т. Т. 1 / О. Мазурок. – Ужгород : Карпатська Вежа, 2012. – 687 с.
7. Монолатій І. Австрійська Буковина: особливості національних, професійних та мовних поділів / І. Монолатій // І. Незалежний культурологічний часопис. – 2009. – № 56. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ji.lviv.ua/n56texts/monolatiij1.htm>.
8. Потапюк Л. Становлення економічної освіти на прикладі діяльності західноукраїнських громад (кінець XIX – початок XX ст.) / Л. Потапюк, І. Потапюк // Економічний форум. – 2015. – № 2. – С. 5–12.
9. Субтельна Г. Підвищення рівня фахової підготовки у професійному шкільництві Галичини : [навч. посібник] / Г. Субтельна, Я. Камінецький, Л. Криницька ; ред. Я. Камінецького. – Львів : Норма, 2014. – 136 с.

10. Шайнер Г. Розвиток комерційної освіти на західноукраїнських землях (друга половина XIX – перша третина XX ст.) : автореф. дис. ... канд. пед. наук : спец. 13.00.01 / Г. Шайнер ; ТНПУ ім. В. Гнатюка. – Тернопіль, 2012. – 20 с.
11. Шафранська І. Економічна думка Західної України останньої третини XIX – першої третини XX ст. : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.01 / І. Шафранська. – Тернопіль, 2015. – 226 с.
12. Юшкевич Ю. Освіта як найважливіша ланка реалізації морально-етичних цінностей: український контекст / Ю. Юшкевич // Гілея : збірник наукових праць. – 2015. – № 103(12). – С. 277–280.
13. Glabinski S. *Ekonomika narodowa* / S. Glabinski. – Lwow : Ateneum, 1926. – 35 с.
14. Glabinski S. *Historia ekonomiki*. – Т. 2. / S. Glabinski // *Historia ekonomiki polskej*. – Lwow : Tow-wo naukowe. – 1939. – 370 с.
15. Mizgalska M. *Uwarunkowania ekonomiczne, społeczne i narodowościowe na terenie Ukrainy Zachodniej w II połowie XIX wieku* / M. Mizgalska // *Історичний архів*. – 2014. – Вип. 13. – С. 78–85.
16. *Uniwersytet imienia Cesarza Franciskai we Lwowe. Sklad universutetu s program wykladov*. – Lwow, 1891. – 10 с.

Голубка М. М.

Львовский кооперативный колледж экономики и права

СИСТЕМА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОМУ И КООПЕРАТИВНОМУ ОБРАЗОВАНИЮ НА ЗАПАДНОУКРАИНСКИХ ЗЕМЛЯХ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX – НАЧАЛЕ XX ВЕКА

Резюме

Исследованы теоретические вопросы по подготовке специалистов по финансово-экономическому и кооперативному профилю на западноукраинских землях во второй половине XIX – начале XX вв. Развитие образования на западноукраинских землях осуществлялся именно силами культурно-просветительных обществ. Проанализированы важность экономического образования для нации, а также потребность к получению необходимых знаний для эффективного ведения хозяйственной деятельности населения.

Ключевые слова: культурно-просветительные и хозяйственные общества, финансово-экономическое и кооперативное образование, западно-украинские земли, курсы, молодежь, профессиональная подготовка специалистов.

Holubka M. M.

Lviv Cooperative College of Economics and Law

TRAINING OF SPECIALISTS IN FINANCIAL, ECONOMIC AND COOPERATIVE EDUCATION IN WESTERN UKRAINE (THE SECOND HALF OF XIX – THE BEGINNING OF XX CENTURIES): THEORETICAL ASPECT

Summary

Theoretical issues in training of professionals in financial, economic and cooperative specialty in Western Ukraine in the second half of XIX – the beginning of XX century were researched. The development of education in Western Ukraine was carried out by cultural and educational societies. The importance of economic education for the nation as well as need to gain necessary knowledge for efficient economic activity of the population was analyzed.

Key words: cultural, educational and economic societies; financial, economic and cooperative education; Western Ukraine; courses; youth; professional training of specialists.

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

I МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.54:339.138

Алексєєва Т. І.
Баранова Є. О.
Саєнко О. П.

Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИНЦИПАХ МАРКЕТИНГУ

Визначено необхідність й основні завдання організації системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Проведено аналіз розвитку зовнішньоекономічної діяльності на прикладі діяльності компанії «Артемівськ Вайнері». Розроблена методика щодо вдосконалення маркетингової діяльності на підприємстві з метою розширення ринків збуту з європейськими країнами.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, підприємство, маркетинг, конкурентоспроможність, експорт, виробництво, ефективність.

Постановка проблеми. На сьогодні зовнішньоекономічна діяльність вносить вагомий внесок у розвиток економіки нашої країни, надаючи їй тенденцію поступового зростання. Підприємства та організації, які діють на території України, прагнуть залучити іноземних партнерів та розширити ринки збуту далеко за межі держави.

Для України в ХХІ ст. ця проблема дуже актуальна, адже складовою частиною зовнішньоекономічної діяльності є експортні операції, які виступають одним із найважливіших джерел підвищення добробуту країни. Максимальна ефективність зовнішньоекономічних операцій може бути досягнута тільки за умови раціональної організації виробництва з застосуванням принципів маркетингу на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві вивчали такі видатні вчені-економісти, як В. Андріанов, В. Коломієць, А. Лисецький, А. Мокій, В. Пила, Н. Пархоменко, М. Фащевський, А. Філіпенко, Л. Чернюк, А. Кредісов, Ю. Ширяєв, Є. Хлобистов, Д. Шнейдер, С. Маккінон. Праці вчених спрямовані на дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємства, які включають різні форми економічного співробітництва: надання економічної та технічної допомоги, створення спільних підприємств, обмін товарами, спеціалізація і кооперація виробництва, науково-технічне співробітництво тощо [1, с. 248].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для вирішення основних проблем у побудові зовнішньоекономічної діяльності підприємства необхідно сформулювати цілі дослідження. До них належать: недостатньо організована збутова та маркетингова діяльність, диверсифікація виробництва.

Основним напрямом дослідження та запорукою успішного проведення організації виробництва є розв'язання наведених вище проблем. Тому для ефективного впровадження нових методів управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві необхідно провести такі заходи:

1) аналіз впливу макросередовища на діяльність компанії;

2) вивчення кон'юнктури ринку (вітчизняного та міжнародного);

3) дослідження конкурентних можливостей продукції, що виробляється підприємством;

4) аналіз системи стимулювання збуту й організації рекламної діяльності;

5) розрахунок показників ефективності підприємства;

6) оцінювання ефективності маркетингової політики.

Таким чином, на основі всебічного вивчення кон'юнктури світових ринків, підвищення конкурентоспроможності продукції, застосування сучасних технологій буде досягнуто покращення зовнішньоекономічних зв'язків на підприємстві.

Мета статті полягає у визначенні основних завдань організації системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Проаналізувати розвиток зовнішньоекономічної діяльності на прикладі діяльності компанії «Артемівськ Вайнері». Розробити методику щодо вдосконалення маркетингової діяльності на підприємстві з метою розширення ринків збуту з європейськими країнами.

Виклад основного матеріалу дослідження. При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності суттєвого значення набуває удосконалення методів управління, що ґрунтуються на застосуванні принципів маркетингу. У зв'язку з цим, актуальним стає розробка глобальної стратегії фірми, що заснована на довгостроковій і стабільній орієнтації виробництва певних видів продукції на міжнародні ринки. Співставляючи свої виробничі й збутові програми до конкретних ринків, підприємство керується прагненням отримувати прибуток, завойовувати нові й утримувати старі ринки збуту, впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу.

Світовий досвід переконує, що маркетинг є засобом перспективного розвитку підприємств. Стратегічне маркетингове планування застосовується практично всіма компаніями, що ефективно функціонують у країнах із розвинутою ринковою економікою [2, с. 496]. Відомо, що забезпечення ефективності функціонування суб'єктів, що гос-

подарують в сучасних умовах, безпосередньо залежить від використання ними маркетингового інструментарію. При цьому загальна місія компанії і її маркетингова стратегія багато в чому схожі.

Маркетинг відіграє ключову роль у декількох областях стратегічного планування компанії. По-перше, забезпечує керівні методологічні принципи – маркетингову концепцію, яка орієнтує стратегії компанії на потреби найважливіших груп споживачів. По-друге, маркетинг надає початкові дані для розробки стратегії та тактики зовнішньоекономічної діяльності, допомагаючи виявити привабливі можливості ринку та тим самим оцінити потенціал фірми. По-третє, в рамках кожного окремого підрозділу компанії маркетинг допомагає розробити стратегію виконання поставлених завдань [3, с. 400].

Маркетингова політика направлена на комплексний підхід організації й управління розробкою, виробництвом і реалізацією товарів з метою пріоритетного стану цих товарів на ринку щодо запитів і потреб споживачів та дій конкурентів. Процес управління маркетингом складається з п'яти послідовних етапів, кожний з яких передбачає виконання певних запланованих заходів. Методика вдосконалення маркетингової діяльності на підприємстві зображена на рис. 1.

Здійснення маркетингових досліджень на підприємстві відбувається з метою формування цілей, опрацювання стратегій щодо забезпечення найкращих результатів підприємства для виходу на зовнішній ринок.

Зовнішньоекономічна діяльність сприяє відтворенню експортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках товарів та послуг, залученню іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах завдяки раціональній структурі експорту й імпорту [4, с. 49].

Зовнішню торгівлю вважають одним із видів зовнішньоекономічної діяльності, в товарній структурі якої значне місце займає ринок виноробної промисловості. Він продовжує поступово розвиватися, незважаючи на складну економічну ситуацію та зовнішні фактори, які впливають на виробництво та реалізацію цієї продукції. Структура виробників виноградних вин в Україні є динамічною, що зумовлено появою нових конкурентоспроможних виробників, а також підсилення позицій на ринку традиційних виноробних підприємств [5, с. 304].

Для оцінення сучасних тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі в Україні нами було проаналізовано обсяги експорту ігристих вин протягом 2012–2015 рр. Географічна структура експорту України зображена на рис. 2.

Аналіз показав, що обсяги експорту товарів з України у 2015 р. становили 4 753,1 млн дол. США. У порівнянні з 2012 р., обсяги експорту зменшилися на 8 493 тис. дол. США, що є негативною тенденцією. Це зумовлено низькою конку-

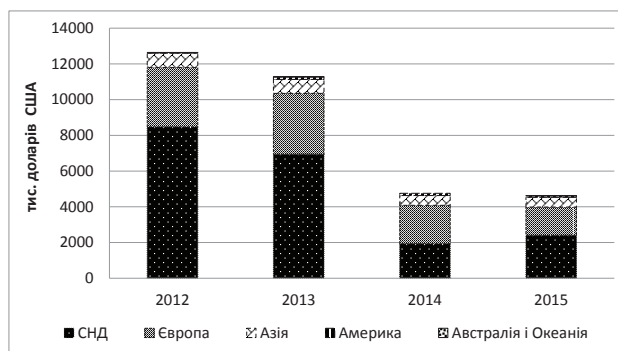


Рис. 2. Географічна структура експорту України ігристими винами

Джерело: побудовано автором на основі [6]

рентоспроможністю вітчизняних товарів на світовому ринку.

На рис. 2 видно, що кількість продукції, яка експортується в Європу, знижується. Відбувається зниження обсягу експорту в країнах СНД за рахунок втрати ринків збуту Російської Федерації. Особливо ця негативна тенденція спостерігається останнім часом.

Після підписання угоди щодо створення зони вільної торгівлі з Європейським Союзом перспективним ринком збуту для України є країни – члени ЄС.

Країни Австралії та Океанії знаходяться в географічній віддаленості, тому збільшення торгівлі з цим регіоном є недоцільним у зв'язку з високими транспортними витратами. Такі ж проблеми притаманні Америці та Азії.

Авторами статті було проведено дослідження розвитку зовнішньоекономічної діяльності на прикладі діяльності компанії «Артемівськ Вай-



Рис. 1. Методика вдосконалення маркетингової діяльності на підприємстві

нері». Продукція підприємства займає значне місце серед товарів даної галузі не тільки в Україні, а й у країнах Європи, адже відповідає системі міжнародних стандартів ISO 9001:2008.

«Артемівськ Вайнері» – найбільше підприємство у Східній Європі з виробництва ігристих вин класичним пляшковим методом. Увесь цикл виробництва продукції розташований на глибині більше 72 м у підземних гіпсових тунелях, які протягом року зберігають унікальні мікрокліматичні умови – постійну температуру і вологість.

Виробнича потужність підприємства – 25 млн пляшок шампанського на рік. Крім того, вся продукція відповідає міжнародним стандартам якості. Підприємство «Артемівськ Вайнері» щорічно бере участь у міжнародних конкурсах і виставках та неодноразово отримувало нагороди.

Для виробництва ігристих вин на «Артемівськ Вайнері» використовуються найкращі виноматеріали Одеської, Херсонської, Миколаївської областей та АР Крим. Традиційні сорти винограду для виробництва білого ігристого «Піно», «Шардоне», «Рислінг», «Аліготе» [7].

Основні показники динаміки експорту готової продукції ПрАТ «Артемівськ Вайнері» наведені у табл. 1.

Таблиця 1
Показники динаміки експорту продукції
«Артемівськ Вайнері»

Показники	Роки			
	2012	2013	2014	2015
Абсолютний приріст, тис. дол. США	113	154	58	105
Коефіцієнт росту	1,01	1,08	1,02	1,05
Темп росту, %	101	108	102	105
Темп приросту, %	1	8	2	5

Джерело: Державна служба статистики України [6]

Аналіз табл. 1 свідчить про те, що показники динаміки експорту продукції ПрАТ «Артемівськ Вайнері» мають тенденцію до поступового коливання. Найбільший приріст спостерігається у 2013 р. (8%), найменший – у 2012 р. (1%). З огляду на це, необхідно врахувати особливості зовнішнього та внутрішнього конкурентного середовища для ефективної зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві з застосуванням принципів маркетингу. Вивчення та аналіз конкурентоспроможності компанії є важливим напрямом маркетингових досліджень для встановлення рейтингу компанії серед конкурентів [8, с. 12–15].

Дослідження показали, що основними конкурентами ПрАТ «Артемівськ Вайнері» виступають ПрАТ «Одеський завод шампанських вин», ПАТ «Київський завод шампанських вин «Столичний», які є лідерами з продажу вин в Україні. В основі такого результату – потужні сировинні та виробничі бази, досконала маркетингова політика і налагоджена система дистрибуції.

Маркетинговий аналіз спрямовано на дослідження кон'юнктури внутрішнього ринку з подальшою перспективою виходу на зовнішній ринок. Тому є доцільним оцінити можливість ПрАТ «Артемівськ Вайнері» шляхом порівняння з конкурентами у виноробній галузі, серед яких:

1. ПрАТ «Одеський завод шампанських вин». Асортимент продукції складається з 16 назв ТМ «Французький бульвар». Більшість продукції представлена в тих цінових сегментах, що і продукція ПрАТ «Артемівськ Вайнері». Перевагами

підприємства є висока рентабельність (20–25%) та наявність власної сировинної бази.

2. ПАТ «Київський завод шампанських вин «Столичний». На підприємстві вперше в Україні була впроваджена комп'ютеризована технологія виробництва шампанського, що дала змогу значно підвищити якість продукції. Асортимент продукції складається з 40 назв. Підприємство є лідером у найпривабливішому регіоні – центральному.

Особливістю збутової діяльності підприємств цієї галузі є наявність імпоротної складової на українському ринку шампанського, яка коливається в межах 22% [3, с. 360]. Основними конкурентами на українському ринку алкогольних напоїв є імпортери з Німеччини, Угорщини, Франції, Молдови, Болгарії, Македонії. Наприклад, серед французьких вин найбільш відомим є «Дом Периньон» – марка шампанського преміум-класу. Під цим брэндом виробляються два типи шампанського – біле і рожеве брют. Колекція вин «Крикова» (Молдова) єдине в країні підприємство, що виробляє ігристі вина методом класичної шампанізації. Крім ігристих вин, підприємство випускає великі асортименти якісних ординарних і маркових виноградних вин, що виривають у підвалах загальною довжиною 60 км.

Для більш детального вивчення існуючих конкурентів на вітчизняному ринку побудуємо багатокутник конкурентоспроможності, оцінивши діяльність підприємств «Артемівськ Вайнері», Київського заводу шампанських вин, Одеського заводу шампанських вин за п'ятибальною шкалою (де 5 – найвищий бал), використовуючи такі показники як якість, ціна, репутація, доля ринку, досвід роботи, експорт (див. рис. 3).



Рис. 3. Багатокутник конкурентоспроможності

Аналіз конкурентів підприємства ПрАТ «Артемівськ Вайнері» показав, що для утримання зайнятої позиції на ринку необхідно приділити більше уваги такому фактору, як ціна продукту. З огляду на це, необхідно провести дослідження щодо вдосконалення цінової політики, наприклад, шляхом пошуку нових постачальників сировини тощо. Також у зв'язку з тим, що Україна вступила в зону вільної торгівлі з Європейським Союзом у січні 2016 р. відкриваються великі можливості диверсифікації експорту [9, с. 135]. Для підвищення ефективності експортного потенціалу пропонується збільшити обсяг збуту продукції виробника у виноробній галузі на ринок Європи.

Висновки. Таким чином, аналіз показав, що при розробці стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства необхідно приділити особливу увагу формуванню та здійсненню стратегії маркетингу, враховуючи інструменти маркетингової політики. При цьому дуже важливим є застосування принципів маркетингу для ефективного функціонування зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Саме завдяки вдало організованому управлінню маркетинговим потенціалом можна забезпечити 60% успіху компанії на міжнародному ринку. Визначення правильної стратегії, реалізація її на практиці та аналіз результатів дає змогу в майбутньому ефективно використовувати наявний потенціал для розширення ринків збуту в країні близького та далекого зарубіжжя.

За наявності великої кількості конкурентів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках підприємству необхідно також використовувати у

своїй практичній діяльності нові моделі та методи по формуванню збутової політики з застосуванням принципів маркетингу шляхом впровадження ефективної рекламної діяльності, організації виставок та ярмарок з продажу власної продукції, укладанням зовнішньоекономічних договорів з потенційними контрагентами.

Це забезпечить ефективну маркетингову політику щодо організації зовнішньоекономічної діяльності шляхом розширення ринків збуту. Управління маркетинговим потенціалом на ПАТ «Артемівськ Вайнері» дасть змогу утримувати його стійкі позиції на ринку виноробної продукції як в Україні, так і за її межами.

Проаналізувавши зовнішньоекономічну діяльність підприємства «Артемівськ Вайнері», можемо зробити висновок, що товаровиробник виходить на світовий ринок завдяки високій якості продукції, власного стилю, досвіду роботи, а найголовніше – бренду, який має попит на зовнішньому ринку.

Список літератури:

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : [навч. посібник] / за ред. О. Шкурупій. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 248 с.
2. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер ; пер. с англ. ; под ред. С. Божук. – 7-е изд. – СПб. : Питер, 2011. – 496 с.
3. Близнюк С. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку / С. Близнюк. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Політехніка, 2008. – 400 с.
4. Завьялов П. Проблемы международной конкурентоспособности товаропроизводителей и пути их решения / П. Завьялов // Маркетинг. – 2012. – № 10. – 49 с.
5. Орловська Ю. Управління зовнішньоекономічної діяльності підприємства : [навч. посібник] / Ю. Орловська. – Д. : Наука, 2010. – 304 с.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
7. Офіційний сайт ПрАТ «Артемівськ Вайнері» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://krimart.com/ua>.
8. Ніколаєв В. Міжнародна конкуренція та можливості України в боротьбі за ринки збуту / В. Ніколаєв // Україна-business. – 2012. – 12–15 с.
9. Чайкова О. Формування системи доведення продукції промислових підприємств до споживачів на зовнішніх ринках / О. Чайкова // Вісник НТУ «ХП». Тематичний випуск «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства». – Х. : НТУ «ХП». – 2011. – № 38. – 132–138 с.

Алексеева Т. И.

Баранова Е. А.

Саенко Е. П.

Харьковский торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИНЦИПАХ МАРКЕТИНГА

Резюме

Определена необходимость и основные цели организации системы управления внешнеэкономической деятельностью предприятия. Проведен анализ развития внешнеэкономической деятельности на примере компании «Артемовск Вайнери». Разработана методика по совершенствованию маркетинговой деятельности на предприятии с целью расширения рынков сбыта с европейскими странами.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, предприятие, методика, маркетинговая деятельность, рынок сбыта.

Alekseeva T. I.

Baranova Y. A.

Saenko O. P.

Kharkov Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

IMPROVEMENT OF ORGANIZATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY ON THE MARKETING PRINCIPLES

Summary

Relevance and main objects of the improvement of enterprise foreign economic activity management system are defined. The analysis of the development of foreign economic activity on the example of «Artyomovsk Winery» is done. The method for improving the marketing activities of the company in order to expand markets with European countries is developed.

Key words: foreign economic activity, enterprise, method, marketing activities, markets.

УДК 339.92

Бунтова Н. В.

Київський університет туризму, економіки та права

ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ

Проведено аналіз основних тенденцій розвитку міжнародного ринку готельних послуг, обґрунтовані ключові етапи його розвитку. Виявлено перспективи розвитку міжнародних готельних мереж на світовому ринку туристичних послуг. Визначено основні напрями застосування цього досвіду під час формування стратегії розвитку українського готельного бізнесу.

Ключові слова: міжнародний ринок, готельний бізнес, готельна нерухомість, інвестиційна привабливість, міжнародна готельна ланцюг.

Постановка проблеми. Міжнародний ринок туризму – один з найбільших сегментів світової економіки, що стрімко зростає. Щорічний приріст ринку, згідно даних Всесвітньої туристської організації (UNWTO), становить понад 3%. Постійно збільшується значення країн, що розвиваються: у 2012 р. кількість туристів, що відвідали розвинених країни становила 47%. Експерти оцінюють збільшення припливу туристів в розвинені країни до 1 млрд до 2030 р. [1].

Міжнародні інвестиції в готельний сектор світової економіки становлять близько 30% в обсязі всіх інвестицій. Міжнародний готельний бізнес займає важливе місце в сучасній світовій економіці, відноситься до того виду економічної діяльності, що найбільше динамічно розвивається та є прибутковим. Розвитку національного готельного господарства надають великого значення в багатьох країнах світу, так як це господарство відіграє важливу роль у забезпеченні зайнятості місцевого населення, надаючи позитивний вплив на інші сектори національної економіки. У багатьох країнах міжнародний готельний бізнес є найважливішим джерелом валютних надходжень до державного бюджету. Крім того, його активність в окремо взятій країні сприяє її доступу до міжнародного інвестиційного капіталу та більш глибокої інтеграції у світову економіку. Таким чином, міжнародний готельний бізнес може зіграти важливу роль у вирішенні проблем інтегрування вітчизняної економіки у світову, інвестування в реальний сектор економіки, сприяючи її структурній перебудові.

Сьогодні ринок готельної нерухомості України знаходиться на самому початку свого формування і разом зі стрімкою цікавістю іноземних інвесторів до України та високим туристичним потенціалом країни стає надзвичайно привабливим для світових гравців. Створення якісної та доступної готельної пропозиції безпосередньо залежить від обсягу залучених у галузь інвестицій. Таким чином, розуміння інтересів та стратегій іноземних інвесторів, що готові вкладати в український ринок готельної нерухомості, а також інших факторів, які безпосередньо впливають на потік інвестицій у вітчизняну готельну нерухомість, представляється вкрай важливим для розробки адекватного інструментарію регулювання їх діяльності та використання його в національних інтересах. Не маючи відповідної готельної пропозиції, вкрай складно створити якісний конкурентоспроможний на світовому ринку туристичний продукт і, як наслідок, забезпечити стабільний платоспроможний туристичний попит.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням ринку туристичних послуг, включаючи готельний бізнес, займалися вітчизняні й іноземні

науковці. Вагомий внесок у розвиток готельного бізнесу принесли роботи учених А. Александрової, Н. Алісова, М. Біржамова, Дж. Боуена, А. Волова, В. Іванова, Ф. Го, Р. Піна, а також В. Катякало, О. Кунелла, Г. Папіряна, Д. Стригунової, Л. Шматко та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте залишаються недостатньо розкритими проблемні питання щодо комплексного аналізу розвитку міжнародного ринку готельної нерухомості та ролі іноземних інвестицій у цьому процесі.

Метою статті є аналіз основних проблем та тенденцій розвитку міжнародного ринку готельних послуг, визначення ключових умов та факторів залучення іноземних інвестицій на український ринок готельної нерухомості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними факторами, що стимулюють інвестиційну активність у сфері світової готельної нерухомості, експерти вважають високі показники попиту, підвищення ліквідності на ринках боргового капіталу, рекордно високий рівень продажів окремих активів, підвищення інтересу до портфельних операцій на «вторинних» ринках та збільшення офшорного капіталу.

У 2014 р. обсяг фінансових вкладень в нерухомість готельної сфери Європи та держав Близького Сходу перевищив 16 млрд євро. Це майже на третину більше показників 2013 р. Істотно збільшення інвестицій було зафіксовано практично в усіх європейських країнах. Лідували за обсягами вкладень держави Скандинавського півострова та Німеччини. При цьому найбільший обсяг (36%) традиційно припадає на готельну нерухомість Британії, яка вже не перший рік головує в цій сфері. Очікується, що з кожним роком все більше вкладень в якісну європейську готельну нерухомість будуть здійснювати інвестори з азіатських країн.

У 2015 р. світовий обсяг угод з готельної нерухомістю досяг восьмирічного максимуму. Обсяг угод в регіоні ЄМЕА (Європа, Близький Схід та Африка) у 2015 р. становив 24,7 млрд дол. США. Найбільша інвестиційна активність спостерігалася в Північній і Південній Америці, де цей показник досяг 34,5 млрд дол. США.

Експортерами капіталу, за прогнозами, як і раніше будуть США та Близький Схід. Варто відзначити, що за обсягом щорічного зростання інвестованих коштів перше місце займає Китай.

У регіоні ЄМЕА найбільша інвестиційна активність в сфері готельної нерухомості прогнозується в Лондоні та Парижі. У Великобританії, Німеччині та Іспанії очікується укладання портфельних угод. Фонди прямих інвестицій Північної і Південної Америки готові інвестувати в готелі еко-

ном-сегмента, курортну нерухомість та об'єкти на «вторинних» ринках. Стабільну динаміку показує ринок канадської готельної нерухомості.

Експерти прогнозують збільшення обсягу транзакцій на 10–15% в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні за рахунок збільшення інвестиційного інтересу до Японії, зокрема до портфельних операцій в цій країні, а також стійкої довіри інвесторів до Австралії.

Приплив іноземних інвестицій на ринок готельної нерухомості однаково вигідний як приватному бізнесу, та й державі. Поряд з фінансовими вливаннями іноземні інвестиції приносять нові технології організації готельного бізнесу, нові стандарти якості, методи управління, робочі місця, вони приводять із собою нових міжнародних клієнтів та сприяють налагодженню міжнародних зв'язків. Окрім високих доходів розвинена готельна галузь позитивно впливає на імідж країни у світі, характерний їй мультиплікативний ефект сприяє розвитку інфраструктури та підвищенню якості життя населення країни.

Індустріалізація сфери готельних послуг, а також процеси глобалізації та інтеграції, характерні для світової готельної індустрії на сьогодні, висунули на провідні позиції великі організаційно, технічно та технологічно оснащені готельні мережі, які об'єднують тисячі готелів у всьому світі. В ХХІ ст. готельні мережі стали основним елементом економіки більшості країн світу, провідною силою їх розвитку та підвищення ефективності. Так, 90% усіх готелів в США об'єднані в мережі, в Європі ці показники становлять 40% [2].

Згідно зі статистичними даними, в світі функціонує близько 16 млн готельних підприємств, при цьому на частку мереж припадає близько 20% [3]. Готельні мережі сьогодні є основою світового готельного бізнесу. Нині у світі налічується кілька сотень різних мереж готелів. Серед них можна виділити корпорації-гіганти, назви яких відомі навіть туристу-початківцю: Radisson, BestWestern, Hyatt, Marriott, Hilton та інші. Вони зустрічаються практично в будь-якій частині земної кулі. У світі створено понад 300 готельних мереж, які вийшли за рамки національних кордонів, частина яких становить понад 50% готельних номерів [4, с. 3].

Національні готельні мережі знаходяться на стадії розвитку. На ринках більшості країн світу національні готельні бренди становлять значно меншу частку, ніж готелі, що знаходяться під міжнародним управлінням. До основних переваг міжнародних готельних мереж, на відміну від немережевих самостійних готелів, можна віднести: пізнаваність, статус об'єкта, безпека, використання глобальної системи бронювання, єдина маркетингова політика, різноманітні програми лояльності, високий рівень сервісу, стійкість у кризовий час тощо.

Підвищення ролі готельних мереж в процесі управління світовим готельним господарством характеризується істотним протиріччям: з одного боку, збільшуються провідні готельні ланцюги, що функціонують у багатьох країнах, а з іншого – все більше число країн роблять ставку на створення національних готельних мереж, які можуть досить успішно конкурувати з інтернаціональними монополіями. Україна в глобалізації готельного бізнесу поки робить перші кроки. Але розробка власних, фірмових стандартів та набору послуг гарантованої якості, здійснення капіталь-

них вкладень в реконструкцію та створення нових готельних підприємств стає все більш поширеною практикою.

На сьогодні для українського готельного ринку характерна низька ступінь проникнення міжнародних операторів: під міжнародним управлінням знаходиться менше 1% готельного фонду країни. Міжнародні оператори орієнтовані на верхній, найбільш прибутковий сегмент, що разом з дефіцитом якісної готельної пропозиції сприяє підтримці високих цін на послуги розміщення в країні. Майже половина, яка працює під міжнародним управлінням українських готелів, зосереджена в м. Києві [5].

До українського інвестиційного ринку готельної нерухомості іноземні інвестори почали проявляти активний інтерес з підготовкою міжнародного футбольного чемпіонату в 2012 р., але фінансова та політична криза значно пригальмувала їх активність.

Нестабільна економічна ситуація та затяжні бойові дії на сході країни продовжують чинити шкідливий вплив на готельний ринок України. І хоча в 2015 р. намітилося поступове повернення ділової активності, середній показник заповнюваності готелів як і раніше низький, а інвестиційна привабливість сегмента близька майже нулю [6].

Негативний вплив на готельний бізнес надає й той факт, що в глобальних системах бронювання Україна відзначена як країна, в'їзд в яку не рекомендується з точки зору безпеки. Аналогічна інформація міститься і на сайтах посольств деяких країн [7].

Нестабільна економічна та політична ситуація в Україні в 2014 р. та, як наслідок, значний відтік туристів, знизили заповнюваність в кращих готелях країни до рівня 55% на початку року до 30% у кінці.

Зі зниженням напруженості на південному сході України та разом з умовною стабілізацією національної валюти на ринку готельної нерухомості намітилося невелике поживлення попиту. Заповнюваність готелів верхнього цінового сегмента поступово зростала і, за підсумками 2015 р., становила 37%. Якісні готелі середнього цінового сегмента відпрацювали рік з показником заповнюваності на рівні 40–50% [6].

У 2015 р., порівняно з 2014 р., заповнюваність готелів у м. Києві незначно, але зросла [8]. Середнє завантаження п'ятизіркових готелів становило близько 31%, що на 13% вище, ніж в 2014 р. Заповнюваність готелів у Києві прямо залежить від загальної макроекономічної ситуації в країні, стабільності національної валюти, а також тривалості бойових дій в зоні АТО. За прогнозами експертів, в 2016 р. цей показник швидше за все збережеться на рівні 2015 р. або ж покаже зовсім невеликий приріст.

Говорити про інвестиційну привабливість готельного сегменту в умовах, що склалися міжнародному готельному ринку не доводиться. Вона практично нульова. Якщо оцінити продажну вартість готелю з урахуванням того рівня операційного доходу, який він генерував у 2014 або 2015 рр., то показник ринкової ціни буде нижче, ніж собівартість його будівництва. Враховуючи вартість банківського кредиту, економічна доцільність будівництва готельного проекту залишається під дуже великим питанням.

Так, за даними управління туризму КМДА [8], станом на 20 травня 2015 р. у столиці функціонувало 165 об'єктів, що надають послуги тим-

часового розміщення. Серед них туристам і гостям міста пропонуються: готелі різних категорій, 27 комплексів апартаментів, що діють, близько 50 міні-готелів, 36 хостелів, гуртожитки готельного типу, санаторії та інші засоби розміщення, що не відповідають сучасним стандартам. У цих закладах зафіксовано 12 122 готельних номери, структуру яких формують: готелі категорії 5 зірок – 12,0%; готелі категорії 4 зірки – 22,1%; готелі категорії 3 зірки – 36,7%; готелі категорії 1–2 зірки – 29,2%.

За останні три роки в країні спостерігалось поступове зміцнення позицій міжнародних операторів: в Україні функціонують міжнародні бренди Hyatt, Radisson Blu, InterContinental, Holiday Inn; Wyndham Hotel Group вийшов на ринок з брендом середньої категорії Ramada Encore, Accor hotels почав розвиток з відкриття Ibis, Fairmont Raffles Hotels International реалізував Fairmont Grand Hotel, а в 2014 р. Hilton Hotels & Resorts відкрив п'ятизірковий комплекс Hilton Kyiv.

При цьому, за перше півріччя 2015 р. нові готелі відкриті не були. І це перший рік за останні п'ять років, коли на український ринок ніхто не зайшов. Навіть у 2014 р. на ринок вийшов готель Hilton на 262 номери, в 2013-му – Radisson Blu Podil, у 2012-му – Ramada Encore і Fairmont, а в 2011 році – Ibis. Але якщо говорити про Україну в цілому, то в минулому році Ibis з'явився у Львові.

Слід відмітити, що на різних стадіях готовності в м. Києві перебувають понад 15 готельних проектів, але дати їх відкриття переносяться на більш пізні терміни до поліпшення макроекономічної ситуації в країні (див. табл. 1).

Міжнародні готельні оператори не планували відкривати в Україні нові готелі в 2015 р. Такі дані містяться у дослідженні міжнародної консалтингової компанії Jones Lang LaSalle (JLL) щодо стану та розвитку ринку брендovаних готелів Російської Федерації, України та країн СНД в 2014–2015 рр. При цьому, згідно результатів цього дослідження, в 2015 р. у СНД в цілому було заявлено відкриття брендovаних готелів сумарним номерним фондом понад 8,9 тис. номерів: на ринок РФ очікувався вихід 57,3%, або 5,1 тис. номерів, Азербайджану – 13,5%, або майже 1,2 тис. номерів, Білорусь – 9,8%, або 0,87 тис. номерів, Казахстану – 7,3%, або 0,653 тис. номерів. Також розширення присутності міжнародних операторів було заявлено в Грузії (5%, або 0,445 тис. номерів), Вірменії (3%, або 0,267 тис. номерів), Узбекистані та Молдові (по 2%, або по 0,178 тис. номерів).

Питання насиченості національного готельного ринку варто розглядати в двох площинах. Якщо

ми говоримо про поточну економічну та політичну ситуацію в країні, то номерів не просто достатньо, а й з надлишком. Якщо ж ми оцінюємо цей сегмент як забезпеченість номерами порівняно з європейськими столицями, то, безумовно, Україні ще є куди рости.

Якщо ж розглядати український ринок, урахувуючи потенціал його повернення до докризових показників, то можна з упевненістю сказати, що нам не вистачає готелів міжнародного рівня, а також якісної сучасної пропозиції в сегментах нижче середнього.

Висновки. Проводячи аналіз світового ринку готельних послуг та зазначивши ключові етапи його розвитку, можна визначити такі сучасні тенденції процесу його транс націоналізації:

1) активне входження глобальних готельних мереж на національні ринки. Входження міжнародних компаній відбувається, як правило, у формі поглинання національних учасників ринку, чий активи недооцінені в результаті впливу глобальної фінансової кризи. При цьому найбільш активно цей процес розвивається в сегменті недоорогих готелів;

2) франчайзинг і контракт на управління (management contract) як найбільш поширені форми входження на національні ринки. Це викликано досить консервативною стратегією розвитку глобальних мереж в умовах рецесії світової економіки;

3) наростання конкуренції між глобальними готельними ланцюгами і національними готельними мережами. Така тенденція активно простежується на ринках СНД, країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону;

4) позитивний вплив на розвиток інфраструктури туризму та сфери гостинності на національному рівні в ситуації активного входження на ринок глобальних готельних мереж.

Факторами, що привертають увагу іноземних інвесторів стосовно вкладення коштів в український ринок готельної нерухомості, є: зростання міжнародних та міжрегіональних ділових зв'язків між Україною та іншими країнами, а також всередині стани, що призводить до збільшення кількості поїздок; зміцнення позицій України на світовій арені, зростання інтересу до країни іноземних інвесторів і міжнародних туристів; нерозвиненість українського ринку готельної нерухомості разом з його високим потенціалом; відсутність прогнозованого посилення конкуренції в коротко- й середньостроковій перспективі; гарантована довгостроковими контрактами на управління (договорами оренди, франчайзингу) висока прибутковість

Таблиця 1

Перспективні готелі Києва, що заплановані до відкриття у 2015–2017 рр.

Назва готелю	Адреса	Категорія	Кількість номерів	Оператор	Дата відкриття
Renaissance Kyiv	вул. Прорізна, 24/39	4*	173	Marriott International	2015
Park Inn by Radisson	вул. Велика Васильківська, 55а	3*	196	The Rezidor Hotel Group	2015
Sofitel	вул. Лютеранська, 14в	5*	285	Accor Hotels	2015
Azimuth	вул. Олеса Гончара, 69	4*	235	Azimuth Hotel	2015
Indigo	вул. Антоновича, 44	4*	240	Inter Continental	2015
Aloft	бул. Л. Українки, 2	4*	320	Starwood Hotels	2016
Sheraton Kiev Olympiysky	вул. Велика Васильківська, 55	4–5*	190	Starwood Hotels	2016
Voyage		3–4*	165	РосІнвест	2016
Best Western Plus	вул. Антоновича, 125	3*	120	Best Western	2017
Санкт-Петербург	бул. Т. Шевченко, 4	4*	50	–	2016

готельної нерухомості; можливість придбання готельних об'єктів зі значним дисконтом в період рецесії.

Крім економічного спаду та нестачі реального інвестиційного продукту, активність іноземних інвесторів в українську готельну нерухомість стримують такі фактори, як політичні та економічні ризики, недостатня державна підтримка розвитку

готельної галузі, непрозорість ведення бізнесу, недосконалість законодавчої бази, нерозвиненість туристичної інфраструктури, брак кваліфікованих кадрів, складності з пошуком майданчиків під готельне будівництво. Більшу частину цих проблем можна вирішити за наявності належної уваги уряду до готельної індустрії, створенні привабливих умов для інвестицій в готельний бізнес.

Список літератури:

1. Інвестиційний клімат в Україні змушує готельний бізнес йти до Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://newsradio.com.ua/2013_07_05/nvestic-jnij-kl-mat-v-Ukra-n-zmushu-gotelnij-b-znes-jti-do-vropi-ekspert.
2. Жоглева, М. Успех в гостиничном бизнесе обеспечен сетевым компаниям / М. Жоглева // ProHotel: портал про гостиничный бизнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prohotel.ru>.
3. Международные гостиничные цепи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://2.unwto.org/en>.
4. Катъкало В. Международные гостиничные сети: специфика организации и типология стратегий развития : в 3-х ч. Ч. 3 / В. Катъкало, В. Мукба // Продажа недвижимости: информационный портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/statii_tourism/katkalo.htm.
5. Туристический рынок Украины: современное состояние, тенденции и перспективы [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vechervkarpatah.at.ua/publ/test/turisticheskij_rynok_ukrainy_sovremennoe_sostojanie_tendencii_perspektivy/6-1-0-1418.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
7. ТОП-100. 500 крупнейших компаний рынка услуг Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://shop.ekonomika.ua/lang/ru/id/020>.
8. Київська міська державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://kievcity.gov.ua>.

Бунтова Н. В.

Киевский университет туризма, экономики и права

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ В МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ

Резюме

Проведен анализ основных тенденций развития международного рынка гостиничных услуг, обоснованы ключевые этапы его развития. Выявлены перспективы развития международных гостиничных сетей на мировом рынке туристических услуг. Определены основные направления применения данного опыта при формировании стратегии развития украинского гостиничного бизнеса.

Ключевые слова: международный рынок, гостиничный бизнес, гостиничная недвижимость, инвестиционная привлекательность, международная гостиничная сеть.

Buntova N. V.

Kyiv University of Tourism, Economics and Law

PROSPECTS OF UKRAINES INTEGRATION INTO THE INTERNATIONAL MARKET OF HOTEL SERVICES

Summary

The analysis of the main trends of the international market of hotel services is made; the key stages of its development are proved. The prospects of international hotel chains in the world market of tourist services are identified. The main areas of application of this experience in the formation of strategy of development of Ukrainian hotel business are defined.

Key words: international market, hotel, hotel real estate, investment attraction, international hotel chain.

УДК 368:339.142

Войнова Є. І.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

РЕЙТИНГ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН
НА СВІТОВОМУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ У 2015 РОЦІ

У статті запропоновано методика побудови рейтингу конкурентоспроможності країн на світовому страховому ринку та побудований рейтинг 2015 р. Критеріями загального рейтингу були обрані індекси конкурентоспроможності країн, щільність страховиків та страхування, бар'єри входу та виходу з ринку, місткість ринку страхування, розвиток страхування життя, розвиток страхування іншого, ніж страхування життя. Рейтинг був побудований для 202 країн за 2015 р.

Ключові слова: рейтинг конкурентоспроможності світового ринку страхування, концентрація страхового ринку, щільність страховиків, щільність страхування, розвиток страхування життя, розвиток страхування іншого, ніж страхування життя, виду страхування.

Постановка проблеми. Аналіз світового страхового ринку потребує оцінки конкурентоспроможності країн у цьому сегменті. Єдиного страхового рейтингу країн у науковій літературі та світовій практиці ще не розроблено. В кожній країні існують лише страхові рейтинги компаній за певним показником, а міжнародні транснаціональні страхові корпорації публікують топові рейтинги країн за обсягами зібраних премій. Водночас для виявлення тенденцій змін у конкурентоспроможності країн на страховому ринку, на наш погляд, необхідне існування страхового рейтингу конкурентоспроможності країн з простою методикою його побудови та розрахунку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз конкурентоспроможності у страхуванні можна розподілити на декілька складових. По-перше, це конкурентоспроможність страхових компаній, вагома частка досліджень якої знаходиться в роботах В. Базилевича, К. Воблого, О. Гаманкової, С. Гареллі, О. Журавки, О. Козьменко, Г. Кравчук, М. Мниха, О. Новікова, О. Привалової, В. Райхера, О. Сафонової, Р. Солоу, В. Шахова та інших. По-друге, це конкурентоспроможність страхового ринку, яка досліджується В. Базилевичем, В. Бурчевським, О. Гаманковою, М. Дворак, А. Ермошенко, О. Залетовим, О. Козьменко, Г. Кравчук, Л. Нечипоруком, В. Пересадою, Н. Шашкевич, А. Шірінян, Л. Шірінян та іншими. По-третє, світові рейтинги та аналітика показників страхування країн, що висвітлені в звітах таких міжнародних страхових компаніях, як SwissRe, EY, McKinsey&Company, Insurance information institute, MunichRe, Capgemini, EMFA.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, існує загальний індекс конкурентоспроможності держави, який відсутній саме для страхової галузі.

Метою статті є розробка методики оцінювання конкурентоспроможності країн на світовому страховому ринку та на її базі побудова рейтингу 2015 р.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі та світовій практиці індекс конкурентоспроможності країн розробляється Всесвітнім економічним форумом в межах щорічного звіту глобальної конкурентоспроможності [1] для 144 країн, IMD Світовим центром конкурентоспроможності [2] для 61 країни. Індекс конкурентоспроможності відповідно до ВЕФ є доволі складними і враховує 12 категорій і 113 підкатегорій показників економічного розвитку країни, серед яких: 21 підкатегорія оцінення інститутів, 9 інф-

раструктурних показників, 5 макроекономічних оцінок навколишнього середовища, 10 показників середньої освіти та оздоровчої галузі, 8 показників вищої освіти та тренувань, 16 показників ефективності ринку товарів, 10 – ринку робочої сили, 8 – фінансового ринку, 7 – рівня технологічного розвитку, 4 – розмірів ринку, 9 – бізнесового середовища, 7 – інновацій. Така складність пояснюється наявним визначенням конкурентоспроможності як набору інститутів, політики та чинників, що визначають рівень продуктивності в країні.

Прикладне поняття конкурентоспроможності в певній галузі має спрощений характер. Так, конкурентоспроможність країни на світовому ринку страхування можна визначити як здатність національних страхових компаній забезпечувати потреби у страхуванні як вітчизняних, так і іноземних споживачів.

Існує декілька підходів для оцінення конкурентоспроможності страхової галузі. Один з них був запропонований такими вченими, як А. Шірінян та Л. Шірінян [3]. Вони визначили такі критерії оцінення національної конкурентоспроможності страхових компаній: межі ринку страхових послуг (країни які покриваються національними страховими компаніями та населені пункти національного ринку), щільність страховиків на ринку (співвідношення кількості страхових компаній на кількість населення); відкритість ринку страхових послуг (відношення імпорту страхових послуг до загального обсягу національного страхового ринку: якщо значення є меншим 10% ринок вважається ізольованим, в діапазоні від 10 до 20% – для ринку характерний низький рівень впливу іноземних страхових компаній, від 20 до 40% – ринок вважається відкритим, понад 40% – високий рівень впливу іноземних страхових компаній із загрозою національної економічної безпеки); ємність страхового продукту і важливості послуг страхового ринку (відношення обсягу страхового ринку до ВВП); монопольне становище страховиків на ринку (ринок вважається монополізованим, якщо частина валових надходжень страхових премій одного страховика понад 35% страхового ринку або трьох страховиків – понад 50% або чотирьох страховиків – понад 70%); індексу конкурентоспроможності Герфіндаля-Хіршмана страхової галузі (сума квадрантів часток всіх страхових компаній на ринку, яка дорівнює від 0 (чиста конкуренція) до 10 000 (абсолютна монополія) з оптимальним значенням рівним відношенню 10 000 до кількості страхових компаній; якщо він менше 1 000, то конкуренція є високою, від

1 000 до 2 000 – слабкою, від 2 000 до 4 000 – нерозвиненою з помірною монополізацією, понад 4 000 – відсутня); бар'єри входу та виходу на страховий ринок (оцінюються за часом необхідним на повну компенсацію витрат: якщо менше року – страхова послуга має високий попит і страховий ринок не має бар'єрів; 3 р. – нормальний бар'єр, 5 р. – високий бар'єр, понад 5 р. – надвисокий бар'єр); межі капіталізації страховиків (рівень капіталізації страхової компанії у 25% ВВП країни є критичним для фінансової залежності країни від страхової компанії). Недоліком такого підходу є те, що означені критерії не в повній мірі можна порівняти з наявними міжнародними статистичними базами даних страхових показників країн.

Ще один підхід розробляється Національною Асоціацією страхових комісіонерів США (далі – NAIC) [4], яка публікує показники конкурентоспроможності страхової галузі по кожному штату в межах страхових груп компаній. Їх підхід ураховує 13 показників, серед яких: ринкова концентрація або частка ринку (відношення частки суми страхових премій по підписаним контрактам чотирьох найбільших страхових груп до всіх сум страхових премій по підписаним контрактам всіх страхових груп), індекс конкурентоспроможності Герфіндала-Хіршмана страхової галузі, бар'єри входу та виходу з ринку (участь в ринку): якщо кількість, що увійшла на ринок страхових компаній, менша за кількість компаній, що покинули ринок, це свідчить про стагнацію на страховому ринку, у протилежному випадку про його зростання; кількість страховиків на ринку; кількість компаній, що увійшли та вийшли зі страхового ринку за останні 5 р.; ринкове зростання за рахунок збільшення страхових премій за останні 3 та 10 р.; доступність ринку аналізується через ринкову частку ризику утримання та ринкову частку надлишкових ліній (частка страхових премій за підписаними договорами страховими компаніями по утриманню ризиків (надлишкових ліній) в загальній сумі страхових премій) та прибутковості аналізується через коефіцієнт прибутковості власного капіталу (відношення загального прибутку за вирахуванням податків до вкладеного та надлишкового капіталу за національними бухгалтерськими стандартами).

Для досягнення нашої мети необхідно адаптувати наявні порівняльні критерії визначення світової конкурентоспроможності страхової галузі держав до наданої світової статистики страхування.

Світові показники страхування країн можна знайти на таких ресурсах: ОЕСР [5] для 56 країн по 26 страховим показникам, Інститут страхової інформації [6] для 90 країн по 5 страховим показникам, Світовий Банк [7] для 203 країн по 3 страховим показникам, SwissRe [8] для 88 країн по 11 страховим показникам, МВФ [9] для 208 країн та державних утворень по 5 страховим показникам.

Логіка побудови світового рейтингу конкурентоспроможності країн на світовому страховому ринку полягає у тому, щоб обрати певні критерії (показники) – починаючи зі статистичних джерел з найбільшим покриттям країн відповідно до наукових підходів А. Ширіяна та NAIC, по кожному з них скласти рейтинг (1-ше місце – для країни з найкращим показником з точки зору найбільшої ефективності, останнє – для країни з відсутніми даними), просумувати рейтингові показники всіх критеріїв і найменшому значенню присвоїти рейтингову позицію № 1 у світовому рейтингу

конкурентоспроможності країни на світовому страховому ринку, і надалі побудувати загальний рейтинг.

Складовими елементами рейтингу обрано такі:

- рейтингова позиція країни відповідно до світового рейтингу конкурентоспроможності (додаються рейтингові позиції країн, які відсутні в якомусь з рейтингів додається константа, яка дорівнює рейтинговій позиції наступній за останньою відомою країною) [1; 2];

- надається спільний рейтинговий номер, починаючи з найменшого значення суми) (ЗК);

- щільність страховиків на ринку (відношення кількості страхових компаній до кількості дорослого населення в 2014 р. [9];

- має пряму залежність з конкурентоспроможністю, тому найвища рейтингова позиція зі значенням «1» буде надаватися країні з найбільшою щільністю страховиків на ринку) (ЩС1);

- бар'єри входу та виходу зі страхового ринку (щорічна сума різниць між кількістю страхових компаній за останні п'ять років [9]: чим більше страхових компаній входило на ринок і виходило з нього, тим слабші ринкові бар'єри що позитивно впливає на конкурентоспроможність, – найвища рейтингова позиція № 1 буде надана країні з найбільшим коливанням кількості компаній) (БВ);

- місткість страхового продукту (частка активів страхових компаній до ВВП [7]: пряма залежність між часткою та конкурентоспроможністю) (С);

- розвиток страхового ринку у сегментах страхування життя (РЖ) та іншого страхування (РІ) (різниця між часткою страхових премій у сегменті страхування життя (іншого страхування) у ВВП [7] у 2013 р., порівняно з 2003 р.: у рейтингу на 1-му місці буде країна з максимальною позитивною різницею);

- ринкова концентрація (частка валових премій по підписаним страховим договорам чотирьох найбільших страхових компаній країни до загальної суми страхових премій підписаних контрактів у 2013 р. [6]: на 1-му місці країна з найбільшим значенням коефіцієнту) (К);

- щільність страхування (частка премій на одиницю вкладеного капіталу в 2014 р. [8]: чим більше частка, тим вище конкурентоспроможність країни на страховому ринку) (ЩС2).

Відповідно до обраних критеріїв, рейтингові позиції були розраховані для 202 країн та окремих територій: сумарний рейтинг країн (далі – СР) та рейтинг конкурентоспроможності країни у світовому страховому ринку (далі – Р) (див. табл. 1–7).

У першій десятці країн з найвищими рейтинговими показниками конкурентоспроможності країни на світовому страховому ринку опинилися Данія, Гонконг, Фінляндія, Маврикій, Швеція, Нова Зеландія, Словенія, Франція, Сінгапур, Нідерланди (див. табл. 1).

У лідерах опинився Маврикій за рахунок інтенсивного розвитку показників страхування життя та іншого страхування за останні п'ять років, а також значення ринкової концентрації. Безперечними лідерами зі щільності страхування є Данія, Гонконг, Нідерланди та Фінляндія, розвитку страхування життя – Данія, Гонконг, Маврикій, Швеція, ємності страхового продукту – Франція, Данія, Сінгапур, Фінляндія. Найменші бар'єри входу та виходу з ринку страхування характерні для Франції, Нідерландів, Швеції та Нової Зеландії, хоча це було зумовлено значним зменшенням кількості страхових компаній за рахунок зливань і поглинань.

Серед країн наступної десятки у рейтингу світовими лідерами з ємності страхового ринку та розвитку іншому, ніж страхування життя, виду страхування є Південна Корея, з розвитку страхування життя – Португалія, Японія, Таїланд, ринкової концентрації – Уругвай та з щільності страхування – Швейцарія, Люксембург і Норвегія.

У наступній двадцятці країн рейтингу (див. табл. 2) також є світові лідери: з найнижчими бар'єрами входу та виходу з ринку страхування – Ірландія, з ємності ринку страхування – Бельгія і Австрія, ринкової концентрації – світовий лідер Коста-Ріка та Іран, розвитку страхування

іншого, ніж страхування життя, виду страхування – Еквадор, Іран.

Починаючи з цієї групи і надалі у багатьох країнах простежуються відсутність даних тих чи інших критеріїв, надаючи їм тим самим найнижчі однакової рейтингові позиції.

У третій двадцятці країн (див. табл. 3) виділяються Багамські о-ви, які є світовими лідерами зі щільності страховиків та входять в першу десятку країн по рівню бар'єрів входу та виходу зі страхового ринку, Німеччина з високою місткістю страхового ринку, проте низькими іншими показниками конкурентоспроможності, Китай та Туреччина як лідери розвитку ринку іншого,

Таблиця 1

Рейтинг конкурентоспроможності країн на світовому страховому ринку для перших 20 країн

Кількість країн з відомими даними	140	122	38	36	89	96	86	88	177	Р
	ЗК	ЩС1	БВ	Є	РЖ	РІ	К	ЩС2	СР	
Данія	9	32	11	2	5	14	45	3	121	1
Гонконг	4	28	22	37	1	46	26	5	169	2
Фінляндія	14	46	28	8	12	16	73	6	203	3
Маврикій	52	30	32	37	4	13	5	38	211	4
Швеція	8	21	5	37	9	56	65	11	212	5
Нова Зеландія	19	26	7	37	37	9	67	23	225	6
Словенія	53	40	32	37	15	21	12	29	239	7
Франція	28	35	1	1	66	54	57	13	255	8
Сінгапур	2	19	15	6	87	91	31	15	266	9
Нідерланди	10	31	3	37	89	29	66	4	269	10
Люксембург	11	8	28	37	6	94	87	2	273	11
Швейцарія	3	22	17	37	88	72	36	1	276	12
Норвегія	7	27	24	37	58	93	23	8	277	13
Португалія	36	42	29	37	2	87	25	27	285	14
Таїланд	31	96	30	37	7	11	40	51	303	15
Південна Корея	26	99	35	5	84	2	35	19	305	16
Уругвай	76	64	36	25	24	36	2	49	312	17
Польща	35	94	30	16	16	48	33	43	315	18
Японія	18	109	35	37	3	41	59	14	316	19
Болгарія	54	45	32	28	34	23	42	62	320	20

Джерело: побудовано автором на основі [1; 2; 6–9]

Таблиця 2

Рейтинг конкурентоспроможності країн на світовому страховому ринку для 21–40 позицій рейтингу

Кількість країн з відомими даними	140	122	38	36	89	96	86	88	177	Р
	ЗК	ЩС1	БВ	Є	РЖ	РІ	К	ЩС2	СР	
Чилі	33	67	31	12	60	22	64	39	328	21
Коста-Ріка	60	81	28	22	42	38	1	58	330	22
Греція	71	57	24	19	59	18	46	42	336	23
Кіпр	67	20	35	37	75	24	49	30	337	24
ОАЕ	15	123	39	37	23	50	19	32	338	25
Хорватія	75	55	33	15	33	57	27	48	343	26
Бельгія	22	38	21	3	90	97	55	18	344	27
Австрія	24	56	31	7	79	52	74	22	345	28
Литва	32	71	34	37	36	39	10	89	348	29
Ірландія	21	13	4	37	90	97	76	12	350	30
Чехія	29	60	35	14	54	71	52	37	352	31
Ізраїль	23	73	38	37	32	95	32	26	356	32
Мальта	55	11	22	37	31	86	86	33	361	33
Угорщина	56	62	25	18	22	90	48	47	368	34
Словацьчина	59	76	36	17	28	92	22	41	371	35
Мексика	46	104	30	24	21	34	54	59	372	36
Еквадор	78	123	39	37	27	3	11	67	385	37
Іран	77	116	30	37	47	6	3	70	386	38
Казахстан	37	86	32	33	35	51	44	72	390	39
Австралія	20	53	20	37	85	79	81	16	391	40

Джерело: побудовано автором на основі [1, 2, 6–9]

Таблиця 3

Рейтинг конкурентоспроможності країн на світовому страховому ринку для 41–60 позиції рейтингу

Кількість країн з відомими даними	140	122	38	36	89	96	86	88	177	P
	ЗК	ЩС1	БВ	Є	РЖ	РІ	К	ЩС2	СР	
Індія	47	123	39	37	17	47	6	76	392	41
Перу	65	110	35	26	44	30	17	65	392	41
Румунія	48	90	30	37	67	26	37	64	399	42
Малайзія	17	87	35	11	77	74	61	40	402	43
Колумбія	57	102	36	23	18	49	60	60	405	44
Оман	66	52	31	37	68	67	30	55	406	45
Філіппіни	42	123	39	21	13	44	50	75	407	46
Німеччина	5	123	14	4	90	73	78	21	408	47
Багамські о-ви,	141	1	8	37	90	97	16	25	415	48
Італія	39	123	39	37	11	80	68	20	417	49
Китай	25	120	12	37	76	5	87	57	419	50
Сальвадор	95	72	39	10	29	65	20	89	419	50
Південна Африка	51	79	18	37	83	32	87	34	421	51
Іспанія	34	123	10	37	25	77	87	28	421	51
Естонія	30	34	37	20	65	62	87	89	424	52
Марокко	74	123	39	37	26	20	38	68	425	53
Тайвань	12	123	39	37	90	97	18	9	425	53
Туреччина	44	105	30	37	64	8	80	63	431	54
Бразилія	70	113	31	37	10	42	85	44	432	55
Панама	58	123	39	37	74	10	41	50	432	55
Саудівська Аравія	41	95	28	34	62	31	87	54	432	55
Гватемала	80	84	26	32	61	63	14	77	437	56
Катар	13	123	39	37	90	97	8	31	438	57
Туніс	92	123	33	37	39	19	24	71	438	57
Ісландія	27	16	38	37	70	75	87	89	439	58
Росія	43	80	2	37	86	83	47	61	439	58
Ямайка	86	123	39	37	8	85	7	56	441	59
Аргентина	104	63	27	37	73	12	82	46	444	60

Джерело: побудовано автором на основі [1; 2; 6–9]

Таблиця 4

Рейтинг конкурентоспроможності країн на світовому страховому ринку для 61–80 позиції рейтингу

Кількість країн з відомими даними	140	122	38	36	89	96	86	88	177	P
	ЗК	ЩС1	БВ	Є	РЖ	РІ	К	ЩС2	СР	
Домініканська Республіка	98	69	26	35	49	81	21	73	452	61
США	1	123	39	37	82	88	79	10	459	62
Україна	79	43	6	37	38	96	84	79	462	63
Алжир	87	111	32	37	63	40	15	80	465	64
Молдова	84	66	30	37	55	17	87	89	465	64
Макао	141	17	39	37	81	43	87	24	469	65
Кенія	99	93	35	37	20	33	70	82	469	65
Канада	6	123	39	37	90	89	69	17	470	66
Тринідад і Тобаго	89	25	37	37	90	97	62	35	472	67
Венесуела	132	89	35	37	90	1	56	36	476	68
Непал	101	123	13	27	14	27	87	89	481	69
Парагвай	118	54	37	37	46	15	87	89	483	70
Бахрейн	49	123	39	13	45	70	58	89	486	71
Македонія	64	49	37	37	43	84	87	89	490	72
В'єтнам	62	123	39	37	90	28	28	83	490	72
Великобританія	16	123	39	37	90	97	83	7	492	73
Азербайджан	50	75	39	37	51	69	87	89	497	74
Сербія	94	70	34	37	90	97	13	66	501	75
Албанія	93	68	36	37	52	45	87	89	507	76
Латвія	40	61	31	30	90	82	87	89	510	77
Єгипет	116	123	39	37	48	59	9	84	515	78
Гондурас	88	88	39	29	30	68	87	89	518	79
Кувейт	45	123	39	37	90	97	39	53	523	80

Джерело: побудовано автором на основі [1; 2; 6–9]

Таблиця 5

Рейтинг конкурентоспроможності країн на світовому страховому ринку для 81–103 позиції рейтингу

Кількість країн з відомими даними	140	122	38	36	89	96	86	88	177	P
	ЗК	ЩС1	БВ	Є	РЖ	РІ	К	ЩС2	СР	
Йорданія	61	123	39	37	69	76	51	69	525	81
Сент-Вінсент і Гренадіни	141	6	38	37	90	97	34	89	532	82
Чорногорія	72	29	37	37	90	97	87	89	538	83
Ботсвана	73	36	33	37	90	97	87	89	542	84
Того	141	123	39	37	19	7	87	89	542	84
Бруней	141	18	38	37	80	53	87	89	543	85
Намібія	85	123	39	37	90	97	29	45	545	86
Сейшельські о-ви	97	12	37	37	90	97	87	89	546	87
Індонезія	38	112	30	37	90	97	77	74	555	88
Кабо-Верде	112	65	39	31	56	78	87	89	557	89
Свазіленд	128	41	36	37	90	97	43	89	561	90
Шрі-Ланка	69	123	39	37	72	60	87	81	568	91
Нікарагуа	108	103	39	37	50	58	87	89	571	92
Ангола	141	97	29	37	90	97	4	78	573	93
Гайана	121	23	31	37	90	97	87	89	575	94
Білорусь	141	123	38	37	57	4	87	89	576	95
Грузія	68	74	35	37	90	97	87	89	577	96
Домініка	141	4	34	37	90	97	87	89	579	97
Уганда	115	123	39	37	53	37	87	89	580	98
Вануату	141	9	30	37	90	97	87	89	580	98
Антигуа та Барбуда	141	3	37	37	90	97	87	89	581	99
Сент-Кітс і Невіс	141	2	38	37	90	97	87	89	581	99
Аруба	141	7	34	37	90	97	87	89	582	100
Гренада	141	5	38	37	90	97	87	89	584	101
Монголія	100	48	36	37	90	97	87	89	584	101
Руанда	63	91	33	37	90	97	87	89	587	102
Сент-Люсія	141	10	37	37	90	97	87	89	588	103
Суринам	141	24	39	37	90	97	71	89	588	103

Джерело: побудовано автором на основі [1; 2; 6–9]

Таблиця 6

Рейтинг конкурентоспроможності країн на світовому страховому ринку для 104–128 позиції рейтингу

Кількість країн з відомими даними	140	122	38	36	89	96	86	88	177	P
	ЗК	ЩС1	БВ	Є	РЖ	РІ	К	ЩС2	СР	
Сенегал	110	123	39	37	41	66	87	89	592	104
Киргізія	103	123	39	37	90	25	87	89	593	105
Зімбабве	125	59	9	37	90	97	87	89	593	105
Самоа	141	14	39	37	90	97	87	89	594	106
Пакистан	126	118	34	37	71	61	63	85	595	107
Сан-Марино	141	15	39	37	90	97	87	89	595	107
Замбія	96	77	24	37	90	97	87	89	597	108
Вірменія	82	85	32	36	90	97	87	89	598	109
Боснія і Герцеговина	111	51	37	37	90	97	87	89	599	110
Болівія	117	92	37	37	78	64	87	89	601	111
Лесото	113	58	34	37	90	97	87	89	605	112
Ліван	102	123	37	37	90	97	72	52	610	113
Буркіна-Фасо	141	123	39	37	40	55	87	89	611	114
Ліберія	129	50	32	37	90	97	87	89	611	114
Сан-Томе і Принсіпі	141	33	39	37	90	97	87	89	613	115
Фіджі	141	37	36	37	90	97	87	89	614	116
Бангладеш	107	115	29	37	90	97	53	87	615	117
Мальдіви	141	39	36	37	90	97	87	89	616	118
Косово	141	44	37	37	90	97	87	89	622	119
Бутан	106	78	39	37	90	97	87	89	623	120
Соломонові о-ви	141	47	39	37	90	97	87	89	627	121
Камбоджа	90	107	35	37	90	97	87	89	632	122
Таджикистан	81	123	33	37	90	97	87	89	637	123
Узбекистан	141	123	39	37	90	35	87	89	641	124
Нігерія	124	117	16	37	90	97	75	86	642	125
Лаос	83	123	39	37	90	97	87	89	645	126
Берег Слонової Кістки	91	123	39	37	90	97	87	89	653	127
Ірак	141	98	19	37	90	97	87	89	658	128

Джерело: побудовано автором на основі [1; 2; 6–9]

Таблиця 7

Рейтинг конкурентоспроможності країн на світовому страховому ринку для 129-150 позиції рейтингу

Кількість країн з відомими даними	140	122	38	36	89	96	86	88	177	Р
	ЗК	ЩС1	БВ	Є	РЖ	РІ	К	ЩС2	СР	
Джибуті	141	82	39	37	90	97	87	89	662	129
Східний Тимор	141	83	38	37	90	97	87	89	662	129
Ефіопія	109	123	34	37	90	97	87	89	666	130
Габон	105	123	39	37	90	97	87	89	667	131
Малаві	135	100	38	37	90	97	87	89	673	132
Гвінея	140	101	33	37	90	97	87	89	674	133
Мозамбік	133	108	34	37	90	97	87	89	675	134
Камерун	114	123	39	37	90	97	87	89	676	135
Бурунді	136	106	38	37	90	97	87	89	680	136
Гана	119	123	39	37	90	97	87	89	681	137
Танзанія	120	123	39	37	90	97	87	89	682	138
Бенін	122	123	39	37	90	97	87	89	684	139
Гамбія	123	123	39	37	90	97	87	89	685	140
Ємен	141	123	23	37	90	97	87	89	687	141
Малі	127	123	39	37	90	97	87	89	689	142
Мадагаскар	130	123	39	37	90	97	87	89	692	143
М'янма	131	122	39	37	90	97	87	89	692	143
Судан	141	114	37	37	90	97	87	89	692	143
Гаїті	134	123	39	37	90	97	87	89	696	144
Афганістан	141	119	37	37	90	97	87	89	697	145
Лівія	141	123	34	37	90	97	87	89	698	146
Папуа – Нова Гвінея	141	123	34	37	90	97	87	89	698	146
Беліз	141	123	35	37	90	97	87	89	699	147
Сьєрра-Леоне	137	123	39	37	90	97	87	89	699	147
Мавританія	138	123	39	37	90	97	87	89	700	148
Чад	139	123	39	37	90	97	87	89	701	149
Домініканська Республіка Конго	141	121	39	37	90	97	87	89	701	149
Ангілья	141	123	38	37	90	97	87	89	702	150
Ліхтенштейн	141	123	39	37	90	97	87	88	702	150

Джерело: побудовано автором на основі [1; 2; 6–9]

ніж страхування життя, виду страхування, Індія, Ямайка та Катар, які знаходяться на 6-му, 7-му та 8-му місцях рейтингу ринкової концентрації.

Нетиповим для США, Канади та Великобританії (див. табл. 4) є відсутність статистичних даних більшості показників, саме через це вони опинились нижче 60-го місця в рейтингу конкурентоспроможності країн на світовому страховому ринку.

Разом із ними до цієї двадцятки входять також Україна з дуже високими рейтинговими позиціями щодо бар'єрів входу й виходу зі страхового ринку, Єгипет із питаннями ринкової концентрації та Венесуела як світовий лідер щодо розвитку інших, ніж страхування життя, видів страхування.

У наступній групі країн (див. табл. 5) знаходиться багато країн з найвищим рейтингом щільності страховиків (Сент-Вінсент і Гренадіни, Домініка, Вануату, Антигуа та Барбуда, Сент-Кітс і Невіс, Аруба, Гренада. На 4-х місцях у рейтингах

розвитку іншого страхування, ніж життя, та ринкової концентрації знаходяться відповідно Білорусь та Ангола.

У більшості країн (див. табл. 6–7) відомі показники щодо певних рейтингових критеріїв. Але є країни, в яких немає жодних показників.

Висновки. Аналіз наявної наукової літератури та статистичних баз даних зі страхування дав змогу побудувати рейтинг конкурентоспроможності країн на світовому страховому ринку. Його очолюють розвинені країни ЄС, країни «дракони» та «тигри».

Характерним є те, що в першу десятку лідерів з ринкової концентрації на страховому ринку та щільності страховиків входять країни, що розвиваються. Майже для всіх розвинених країн так само, як і для Росії з Україною, характерне зменшення кількості страхових компаній за останні 5 р. Незначний ріст простежувався в Китаї, а в інших країнах кількість страхових компаній не змінювалась або коливалась незначно.

Список літератури:

- Schwab K. The Global Competitiveness Report 2015–2016 / K. Schwab. – WEF, 2016. – 403 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf
- The 2015 IMD World Competitiveness Scoreboard [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://imd.org/uupload/imd.website/wcc/scoreboard.pdf>
- Шірінян Л. Конкурентоспроможність страхового ринку України в сучасних умовах / Л. Шірінян, А. Шірінян // Економіка України. – 2011. – № 7. – С. 37–48. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/16578/1/13.pdf>
- Competition database report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://naic.org/documents/prod_serv_statistical_clr_ops.pdf
- OECD insurance statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=INSIND>
- International Insurance Fact [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iii.org/publications/international-insurance-fact-book-2016/country-profiles/algeria>

7. Global Financial Development Database // The World Bank. – 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=global-financial-development>
8. World insurance in 2014: back to life // SwissRe. – 2015. – 48 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://media.swissre.com/documents/sigma4_2015_en.pdf
9. Financial Access Survey [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.imf.org/?sk=E5DCAB7E-A5CA-4892-A6EA-598B5463A34C>

Войнова Е. И.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

РЕЙТИНГ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН НА МИРОВОМ РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ В 2015 ГОДУ

Резюме

В статье предложена методика построения рейтинга конкурентоспособности стран на мировом страховом рынке и построен рейтинг 2015 г. Критериями общего рейтинга были выбраны индексы конкурентоспособности стран, плотность страховщиков и страхования, барьеры входа и выхода с рынка, емкость рынка страхования, развитие страхования жизни, развитие страхования иного, чем страхование жизни, рыночная концентрация. Рейтинг был построен для 202 стран за 2015 г.

Ключевые слова: рейтинг конкурентоспособности мирового рынка страхования, концентрация страхового рынка, плотность страховщиков, плотность страхования, развитие страхования жизни, развитие страхования иного, чем страхование жизни.

Voynova E. I.

I. I. Mechnikov Odessa National University

RANGE OF COUNTRIES' COMPETITIVENESS IN THE WORLD INSURANCE MARKET IN 2015

Summary

A method of construction of competitiveness range of countries in the global insurance market and the range was made in the article. The criteria for construction of this range were selected the next: overall ranking of the competitiveness index, insurers and insurance density, barriers of entry and exit from the market, insurance market capacity, development of life insurance, development of insurance other than life insurance, market concentration. The rating was built for 202 countries in 2015.

Key words: competitiveness ranking of the world insurance market, insurance market concentration, insurers density, insurance density, the development of life insurance, development of insurance other than life insurance.

УДК 656.072

Гранченко Е. Е.

Грінько І. М.

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ У ТРАНСПОРТНІЙ ІНФРАСТРУКТУРІ УКРАЇНИ

Стаття присвячена актуальним питанням визначення пріоритетів в розвитку міжнародних авіаперевезень в Україні як складової одиниці транспортної інфраструктури. Проаналізовано статистичні дані авіаційних перевезень останніх років, визначено основні географічні напрями, які відіграють ключову роль у формуванні міжнародних авіаперевезень. Запропоновано шляхи розвитку галузі та визначено їх перспективність в сучасних реаліях української економіки.

Ключові слова: авіаперевезення, транспорт, інфраструктура, пасажирооборот, аеропорт, галузь, конкурентоспроможність, кореляція, факторний аналіз.

Постановка проблеми. Місце країни в сучасній світогосподарській системі багато в чому залежить від її здатності й можливості створювати необхідні умови для постійного нарощування національного експортного потенціалу, забезпеченості країни внутрішніми ресурсами. У цьому випадку постає проблематика розвитку транспортної інфраструктури України, як складової загальносвітової логістичної системи, в якій міжнародні авіаперевезення є однією із найважливіших складових.

З огляду на це питання, особливе місце займає обрання найбільш ефективних шляхів, за допомогою яких у майбутньому буде впроваджуватися стратегія розвитку галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості міжнародних перевезень України в розвитку транспортної інфраструктури досліджували багато вітчизняних і зарубіжних економістів та фахівців. Вагомий внесок у розвиток даної наукової проблематики зробили В. Брагінський,

В. Копитко, Т. Сирийчик, А. Фургальські, О. Чернікова та інші. Однак, урахувавши той факт, що авіаційні перевезення залишаються найбільш інтегрованою складовою транспортної інфраструктури в міжнародну транспортну систему, потребує більш поглибленого розгляду міжнародних авіаперевезень як пріоритетного напрямку в розвитку національної економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Залишається невирішеною проблемою питання оптимізації авіаційних перевезень з точки зору ефективності пасажирообороту на найбільш популярних авіаційних напрямках в Україні.

Метою статті є дослідження та аналіз пріоритетів формування й розвитку потенціалу міжнародних авіаційних перевезень в Україні на основі комплексного аналізу чинників інтеграції галузі у світову транспортну систему.

Виклад основного матеріалу дослідження. Практично в усіх державах світу авіаційна галузь належить до стратегічних та відіграє одну з провідних ролей в національній економіці. Цей сектор комбінує в собі різноманітні галузеві знання та зазвичай використовує передові технічні та технологічні розробки. Авіаційна галузь у певному сенсі доповнює повноцінний розвиток інших напрямків економіки (наприклад, виробництво металу та полімерних матеріалів, підвищення попиту на ринку страхових послуг, створення ділового потенціалу країни, розвиток харчової промисловості та системи суміжного з аеропортами транспорту тощо).

Міжнародні авіаперевезення, на відміну від більшості галузей світового господарства, не продемонстрували зниження в 2009 р. на фоні глобальної економічної кризи. Беручи до уваги відносні показники приросту міжнародного пасажирообороту за роками, можна виділити періоди, коли дана сфера зазнавала невеликого зниження. Так, були зафіксовані спади пасажирообігу в 1993 р. на рівні 0,28%, у 2001 р. – на 1,13%, в 2002 р. – на 1,68%, в 2008 р. – на 0,04%. Натомість за іншими роками відбувалось значне зростання, пік якого припав на 1991 р. (10,56%), 2004 р. (13,41%) та 2010 р. (16,84%) [1]. Кількість перевезень пасажирів у світі зображено на рис. 1.

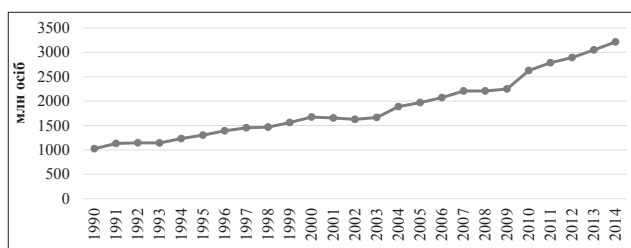


Рис. 1. Кількість перевезених пасажирів у світі [1]

Виходячи з даних рейтингу Global-2000, серед десяти найбільших авіакомпаній світу три являються американськими (Delta Air Lines – 1-ше місце, United Continental Holdings – 3-тє місце, Southwest Airline – 6-тє місце) та дві – китайськими (China Southern Airlines – 7-ме місце, China Eastern Airlines – 9-тє місце). Також до Топ-10 увійшли Lufthansa Group (2-ге місце), Air France-KLM (4-тє місце), International Airlines Group (5-тє місце), All Nippon Airways (8-ме місце) та Qantas Airways (10-тє місце) [2].

Зазначимо, що дані авіаційні компанії фактично не присутні на авіаційному ринку України, на нашу думку, це свідчить про слабку інтег-

ваність країни до світового ринку перевезень, а також про монополізацію українських перевезень національними перевізниками. Для того, щоб оцінити потенціал авіаційної інфраструктури України, проаналізуємо структуру перевезень (див. табл. 1).

Таблиця 1

Структура пасажирських авіаперевезень за аеропортами, %

Аеропорти	Роки			
	2012	2013	2014	2015
Бориспіль	60,00	52,00	63,22	68,00
Жуляни	6,00	12,00	10,03	8,80
Харків	4,00	4,00	4,01	3,50
Одеса	6,00	7,00	7,93	8,90
Дніпропетровськ	3,00	3,00	4,10	3,20
Львів	4,00	5,00	5,37	5,30
Сімферополь	8,00	8,00	–	–
Донецьк	7,00	7,00	–	–
Інші	2,00	2,00	5,34	2,30

Джерело: систематизовано авторами на основі [3–6]

Як помітно з табл. 1, до 2013 р. включно значну частку в пасажирських авіаперевезеннях займали аеропорти Сімферополя та Донецька (8 та 7% відповідно). Як свідчить останній Звіт про підсумки авіаційної галузі України в 2015 р. значно підвищилась частка аеропортів Запоріжжя та Херсону (1,2 та 0,6% відповідно).

У свою чергу, підвищення частки за наведеними роками продемонстрував аеропорт Одеси, проте в даному випадку це більше пов'язано з переорієнтуванням туристичного потоку, аніж із переорієнтуванням пасажирського авіапотоку в цілому. Переорієнтування авіапотоків з Сімферополя та Донецьку фактично відбулось до аеропорту Борисполя. Таким чином, два київські аеропорти в 2015 р. контролювали 76,8% національних пасажироперевезень. Задля висвітлення динаміки вітчизняних авіаперевезень, наведемо дані щодо пасажирських авіаційних перевезень (див. рис. 2).

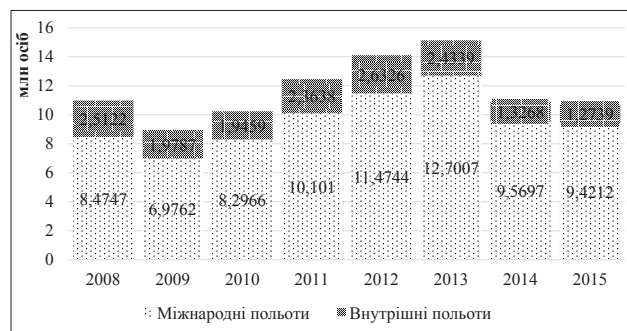


Рис. 2. Авіаційний пасажирообіг в Україні та його приріст

Джерело: побудовано авторами на основі [6]

Найменше значення пасажирообігу було зафіксовано в 2008 р. – 10,687 млн осіб. Починаючи з 2009 р. пасажирообіг почав суттєво збільшуватись і до 2013 р. досягнув показника в 15,134 млн осіб, після чого відбулось різке зниження пасажирообігу, яке триває і в 2015 р. [6]. Якщо переводити наведені дані в площину відносних показників, то зниження 2014 р. в порівнянні з 2013 р. зафіксовано на рівні 28,01%, а в 2015 р. – 1,85%. Не дивлячись на те, що Одеський аеропорт у літні місяці 2015 р. проде-

Таблиця 2

Частка пасажирообороту за видами транспорту, %

Вид транспорту	Роки								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Залізничний	5,06	5,35	5,86	6,24	6,17	6,31	6,43	6,60	7,53
Автомобільний	47,25	52,44	55,17	54,40	51,69	50,62	50,47	49,42	43,66
Водний	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,10	0,11	0,01	0,01
Авіаційний	0,06	0,07	0,07	0,09	0,11	0,12	0,12	0,11	0,12
Трамвайний	12,38	11,56	10,82	10,44	11,44	11,74	11,44	13,05	14,26
Тролейбусний	24,60	18,97	17,64	17,60	19,31	19,75	19,73	18,52	20,88
Метрополітенівський	10,54	11,51	10,34	11,12	11,16	11,36	11,70	12,30	13,53

Джерело: розраховано авторами на основі [7]

монстрував підвищення кількості перевезень на 30%, у 2016 р. очікується скорочення обсягів авіаперевезень в цілому через заборону авіаційного сполучення із Росією. Враховуючи частку РФ в структурі перевезень (близько 30%), прогнозується спад на даному рівні в 2016 р. [6]. Далі розрахуємо частку пасажирообороту усіх видів транспорту в Україні, у тому числі включаючи й авіаційний (див. табл. 2).

Таким чином, частка авіаційного транспорту в загальній структурі перевезень надзвичайно мала, та досягла свого пікового значення в 0,12% у 2012–2013 рр. та в 2015 р. при тому, що обсяги сукупних транспортних перевезень постійно скорочуються (зниження на 32,7%, порівняно з показниками 2015 р. та 2007 р.) [7].

Станом на 2015 р. 93% усіх авіаперевезень здійснювали 4 компанії: «МАУ», «Ютейр-Україна», «Роза Вітрів» та «Дніпро-авіа». При цьому зростання пасажирообігу спостерігалось лише у «МАУ» (на 28,2%). Перед цим у 2012 р. з ринку України вийшла компанія «Аеросвіт», яка здійснювала 38% усіх авіаперевезень [4]. У 2015 р. з ринку вийшла компанія «Візз Ейр Україна», аргументуючи своє рішення нестабільністю у східних регіонах України та значною девальвацією гривні, що викликало зниження купівельної спроможності громадян (через девальвацію вартість квитків зросла на 20–45%). Відтак наразі українці фактично не мають доступу до лоу-коствів, які широко розповсюджені у ЄС та США. Таким чином прогнозується, що на ринку залишаться декілька великих компаній, а малі вийдуть з ринку через нерентабельність [8].

Задля проведення оцінки гіпотетичних можливостей розвитку міжнародних авіаперевезень, дослідимо зміну динаміки в'їзду до України іноземних громадян та виїзду українських громадян закордон за основними географічними напрямками (див. рис. 3).



Рис. 3. Кількість осіб, що в'їжджає та виїжджає в(з) України

Джерело: систематизовано та побудовано авторами на основі [7]

Таким чином, при тому, що сукупний міжнародний пасажирообіг за всіма видами транспорту (що в'їжджають та виїжджають) у 2015 р. становив близько 35,57 млн осіб, міжнародний авіаційний пасажирообіг склав 6,3 млн осіб, тобто 17,71% [7]. Для того, щоб оцінити можливість підняття цього відсотка, проаналізуємо географічну структуру країн, до яких виїжджають громадяни України або з яких прибувають іноземні громадяни (див. табл. 4).

Таблиця 4

Питома вага країн у структурі громадян, що в'їжджають та виїжджають з України станом на 2015 р.

Країни, з яких прибувають	Частка, %	Країни, до яких прибувають	Частка, %
Молдова	35,35	Польща	41,08
Білорусь	15,22	Російська Федерація	17,63
Російська Федерація	9,91	Угорщина	10,55
Польща	9,30	Молдова, Республіка	7,46
Угорщина	8,61	Білорусь	5,73
Румунія	6,14	Словаччина	3,26
Словаччина	3,32	Румунія	2,93
Німеччина	1,24	Туреччина	2,21
Ізраїль	1,20	Єгипет	1,52
Туреччина	1,13	Німеччина	1,27
США	0,87	Об'єднані Арабські Емірати	0,59
Азербайджан	0,61	Ізраїль	0,56
Узбекистан	0,55	Італія	0,49
Італія	0,51	Австрія	0,46
Велика Британія	0,44	Греція	0,44
Таджикистан	0,43	Франція	0,43
Франція	0,37	Нідерланди	0,38
Чехія	0,32	Грузія	0,35

Джерело: розраховано авторами на підставі [7]

Більше 95% громадян, які в'їжджають на територію України, кваліфікують мету поїздки як приватну. Відсоток приватних поїздок серед громадян України, які виїжджають за кордон, менший, зокрема, через туристичні поїздки. За критерієм «організованого туризму» найбільшу частку мають наступні країни: Греція (18,83%), ОАЕ (10,70%), Австрія (10,40%), Туреччина (7,10%), Ізраїль (6,68%), Єгипет (6,37%), Грузія (5,19%) [7]. Так як дані країни не мають спільних сухопутних кордонів із Україною, то сполучення можливе лише авіаційним шляхом. Таким чином, виявлено країни, туристичний потік в які гіпо-

тетично можна збільшити шляхом зниження вартості авіаперельоту, що, у свою чергу, вплине на кінцеву вартість туристичної поїздки.

У свою чергу, з метою організованого туризму найбільше громадян до України прибуває з Канади (4,31%), Білорусі (4,23%), Туреччини (4,20%), США (3,72%), Німеччини (3,44%), Ізраїлю (3,00%), РФ (2,18%), Франції (2,13%), Італії (1,77%) та Казахстану (1,00%) [7]. З метою збільшення туристичного потоку з цих країн до України доцільно на державному рівні проводити програми популяризації, які будуть інформувати іноземних громадян про пам'ятки історії та культури в Україні, а також про українські морські та лижні курорти. Зменшення вартості перельотів знову ж таки буде додатковим бонусом для іноземців в цій ситуації.

Дослідимо динаміку відвідувань України та виїздів з країнами за абсолютними величинами (див. рис. 4).

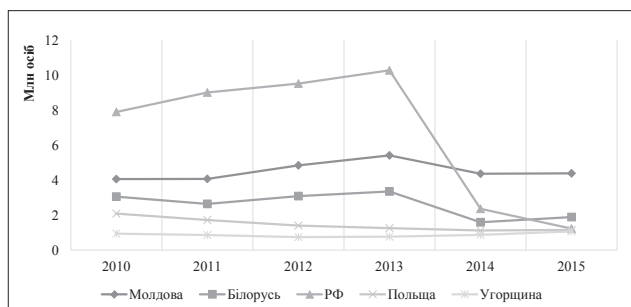


Рис. 4. Кількість іноземних громадян за країнами, що в'їжджають на територію України

Джерело: систематизовано та побудовано авторами на основі [7]

Таким чином, за два роки відбулось зниження осіб, що в'їжджає з території РФ – з 10,284 млн у 2013 р. до 1,070 млн осіб в 2015 р. Аналогічне зниження відбулось стосовно громадян Білорусі – падіння з 3,353 млн до 1,891 млн осіб в 2015 р. Відтак, варто зазначити, що відбулося зниження осіб, що в'їжджають, у зв'язку з кризою на Сході України із тих країн, які інформаційно пов'язані із РФ. Підтвердженням цього слугує факт, що кількість осіб, що в'їжджає з Польщі, продовжує повільно знижуватися, згідно попереднього тренду, а кількість осіб, що в'їжджають з Угорщини, за період 2013–2015 рр. – збільшилась з 0,771 млн до 1,070 млн осіб (див. рис. 5).

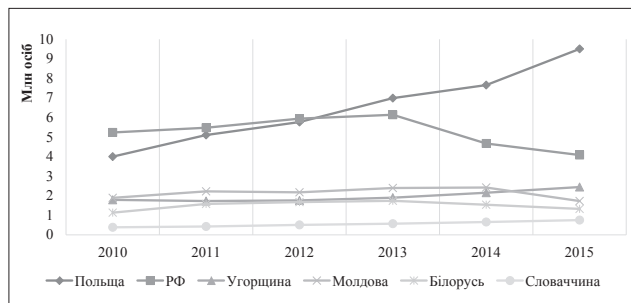


Рис. 5. Кількість українців, що виїжджають закордон

Джерело: систематизовано та побудовано авторами на основі [7]

Фактичне скорочення виїжджаючих українців до РФ, Білорусі та Молдови відбулось аналогічно до скорочення громадян, що в'їжджають, відповідних країн. Виїзд до країн Європи за період 2010–

2015 рр. постійно зростає, а у випадку Польщі кількість виїжджаючих українців за п'ять років збільшилась в 2,38 рази.

Для того, щоб дослідити, як впливають загальні в'їзні та виїзні потоки на міжнародні авіаперевезення України проведемо кореляційний аналіз. У проаналізованих даних розподіляємо отримані коефіцієнти наступним чином: ті, які знаходяться в межах (-1; -0,5) та (0,5; 1) є факторно значимими, а ті, що відповідають значенням (-0,5; 0,5) – факторно незначимі.

Проведений аналіз показує, що при розгляді іноземних громадян, що в'їжджають, присутній стійкий кореляційний зв'язок між виїжджаючими з Німеччини (73,59%), РФ (73,58%), Молдови (71,25%), Білорусі (60,82%) та авіаційним пасажирооборотом України. Це свідчить про те, що дані країни якісно найбільше формують вхідні авіаційні рейси до України. Незважаючи на те, що транспортний зв'язок між Україною та Румунією, Туреччиною, Ізраїлем формується майже повністю шляхом авіаперевезень, факторний аналіз показав, що якісно дані країни не впливають на вхідні авіарейси до України.

Аналогічно провівши кореляційний аналіз у випадку із виїздом українців за кордон, виявляємо, що якісно на міжнародні авіаційні перевезення впливають Білорусь (89,29%), РФ (83,76%), Туреччина (82,86%), Молдова (57,98%) та Німеччина (54,56%). Показники Польщі, Угорщини, Словаччини, Румунії та Єгипту виявились факторно незначимими.

Виходячи з різних методів оцінки ефективності авіаперевезень, можна приходити до різних результатів, проте кореляційний аналіз показує, що, розвиваючи транспортні відносини з вищеведеними країнами у сфері авіаперевезень, можна досягти найбільшої ефективності за найменших витрат. Недоліком даного методу є те, що він не враховує ціновий фактор, який на пострадянському просторі через відсутність значної конкуренції у сфері авіаперевезень, може повністю знівелювати отримані результати.

Висновки. Український ринок авіаперевезень є слабо конкурентним через штучні важелі політичного впливу. Це змушує компанії поступово виходити з ринку, що в результаті призведе до того, що в Україні залишаться один або два авіаперевізники. Створені умови не дають можливості заходити найбільшим світовим авіаперевізникам на ринок України, що дає змогу суттєво завищувати ціни на перевезення. Відсутність лоу-коствів унеможливорює інтеграцію України до світової транспортної системи.

У ході дослідження показано, що в структурі міжнародних перевезень авіаперевезення хоча й займають близько 18%, проте покривають переважно найближчих країн-сусідів та деякі країни Європи та Азії, тому наразі про далекі та наддалекі авіаперевезення в Україні мова не йде.

Таким чином, сьогоденна ситуація не дає можливість впровадити повноцінну програму міжнародної конкурентоспроможності авіаційної галузі. Для цього потрібно втілити в життя таке:

- створити пільгові умови для одного або декількох аеропортів України, які дозволили б нарощувати транзитні перевезення;
- створити безмитні зони в цих аеропортах, що дозволить підвищити авіаційний товарообіг як для транзиту, так і для потреб України;
- звільнити український авіаційний ринок від лобіювання національних авіаперевізників та

допустити якомога більше іноземних, що значно знизить ціни на авіаквитки в усіх напрямках. Втілюючи в життя вищезазначене, Україна зможе стати транспортним хабом спочатку для країн регіону, а згодом і для країн євразійського континенту.

Список літератури:

1. International Trade in goods and services // United Nations Conference on Trade and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en
2. The World's Biggest Public Companies worldwide // Forbes [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forbes.com/global2000/list/#header:revenue_sortreverse:true_industry:Airline
3. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2012 р. // CFTS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://en.cfts.org.ua/files/2.pdf>
4. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2013 р. // CFTS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://avia.gov.ua/uploads/documents/9175.pdf>
5. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2014 р. // CFTS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://avia.gov.ua/uploads/documents/9458.pdf>
6. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2015 р. // CFTS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://avia.gov.ua/uploads/documents/10581.pdf>
7. Пасажирські перевезення (за матеріалами вибіркового спостереження) // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>
8. Круте піке. Ринок авіаперевезень в Україні суттєво скорочується [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.korrespondent.net/business/economics/3406086-korrespondent-krute-pike-rynok-aviaperevezen-v-ukraini-suttievo-skorochuetsia>

Гранченко Э. Э.

Гринько И. Н.

Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт»

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНЫХ АВИАПЕРЕВОЗОК В ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ УКРАИНЫ

Резюме

Статья посвящена актуальным вопросам определения приоритетов в развитии международных авиаперевозок в Украине как составляющей единицы транспортной инфраструктуры. Проанализированы статистические данные в контексте авиационных перевозок последних лет, определены основные географические направления, играющие ключевую роль в формировании международных авиаперевозок. Предложены пути развития отрасли и определены их перспективность в современных реалиях украинской экономики.

Ключевые слова: авиаперевозки, транспорт, инфраструктура, пассажирооборот, аэропорт, отрасль, конкурентоспособность, корреляция, факторный анализ.

Granchenko E. E.

Grinko I. M.

National Technical University of Ukraine
«Kyiv Polytechnic Institute»

FACTOR ANALYSIS OF INTERNATIONAL AIR TRANSPORTATION IN TRANSPORT INFRASTRUCTURE OF UKRAINE

Summary

The article is devoted to topical issues of setting priorities in the development of international air transportation in Ukraine as a part of the transport infrastructure units. Here was analyzed statistical data in the context of air transport in recent years, the basic geographical areas that play a key role in shaping the international air traffic. Also, the author proposed the ways of industry development and identified their prospects in today's realities of the Ukrainian economy.

Key words: air transportation, transport, infrastructure, passenger turnover, airport, industry, competitiveness, correlation, factor analysis.

УДК 339.56.055

Гужва І. Ю.

Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ОЧЕС

У статті розглянуто проблему активізації зовнішньоторговельної діяльності України в рамках Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС). Проаналізовано поточний стан розвитку торговельно-економічних відносин вітчизняних суб'єктів господарювання з партнерами у Чорноморському регіоні. Визначено механізми посилення співпраці у сфері зовнішньої торгівлі між країнами – членами ОЧЕС. На основі використання методів економіко-математичного моделювання окреслено перспективи економічного зростання України та решти країн Чорноморського регіону від запровадження даних механізмів.

Ключові слова: зовнішня торгівля, ОЧЕС, регіональна інтеграція, моделювання, обмін інформацією.

Постановка проблеми. З огляду на гео економічні перспективи, Чорноморський регіон є надзвичайно важливим для України як для задоволення її економічних інтересів (вирішення проблем енергоносіїв, збільшення обсягів зовнішньої торгівлі, чіткої роботи транспортних комунікацій), так і для покращення національної безпеки. Великого значення набувають широкомасштабні комунікаційні проекти в рамках Організації Чорноморського економічного співробітництва (далі – ОЧЕС), зокрема будівництво кільцевої автомагістралі навколо Чорного моря та системи магістральних трубопроводів для транзиту нафти й газу з Центральної Азії, Закавказзя, Близького і Середнього Сходу до Європи. Наголосимо, що використання території України більше ніж удвічі скоротить шлях транспортування нафти з Близького Сходу до європейських країн.

Для України співпраця в рамках ОЧЕС – це також можливість отримання певних політичних преференцій у Чорноморсько-Каспійському регіоні. Адже одним із пріоритетних завдань діяльності організації є посилення взаємодії з ЄС, насамперед через спільну участь у заходах високого рівня країн – членів ЄС та ОЧЕС, розроблення механізмів співробітництва у конкретних галузях, залучення країн – членів ЄС, що мають статус спостерігачів в ОЧЕС, до практичної діяльності організації. Пріоритетними напрямками діяльності України в ОЧЕС є участь у проєктах, що стосуються розвитку транспортної інфраструктури, спільного ринку енергоносіїв, рекреації та туризму, впровадження інноваційних енергоощадних технологій. Таким чином, з огляду на інтереси України, ОЧЕС є важливим елементом розвитку довгострокової співпраці з Центральною Азією, Закавказзям, Близьким і Середнім Сходом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей діяльності ОЧЕС та участі в ній України присвячено низку наукових праць вітчизняних вчених економістів, зокрема І.А. Троян [1], А.І. Гончарука [2], С.О. Радзівської [3], О.М. Гніліченко [4], С.А. Сапожнікова [5] та інші. Їх роботи зробили значний внесок у розвиток комплексного та всеосяжного аналізу різноманітних аспектів функціонування ОЧЕС. Ними також ґрунтовно опрацьовано визначення позицій, сильних і слабких сторін співробітництва України з партнерами по ОЧЕС.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак сучасні особливості розвитку ОЧЕС, формування нових засад економічної співпраці між її членами, а також новітні виклики соціально-економічного та промислового розвитку в Україні зумовлюють необхідність перегляду

базових позицій, перспектив та формату співпраці в Чорноморському регіоні, що визначає необхідність подальших досліджень.

Метою статті є визначення механізмів розвитку співпраці України з партнерами по ОЧЕС у сфері зовнішньої торгівлі та окреслення перспектив активізації торговельно-економічних відносин в регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуальність розвитку для України торговельно-економічної співпраці з країнами ОЧЕС не останню чергу зумовлюється їх важливим торговельно-політичним значенням для неї. Країни цього регіону завжди були і залишаються основними торговельними партнерами України. Зокрема, Росія і Туреччина посідають значні місця в зовнішньоторговельному обороті України. Вони виступають основним пунктом призначення значних обсягів вітчизняної продукції (див. табл. 1), що є предметом міжнародної спеціалізації України (чорні метали, продукція сільського господарства), у тому числі тієї, яка має достатній рівень обробки і доданої вартості (машини й обладнання).

Таблиця 1
Обсяги зовнішньої торгівлі України
з країнами ОЧЕС у 2015 р.

Країни	Обсяги зовнішньої торгівлі, млн дол. США			Частка в загальному експорті, %
	Експорт	Імпорт	Сальдо	
Росія	4 829,9	7 485,1	-2 655,2	12,7
Туреччина	2 771,7	851,2	1 920,5	7,3
Румунія	569,9	316,9	253,0	1,5
Молдова	524,3	41,2	483,1	1,4
Болгарія	419,5	252,9	166,6	1,1
Грузія	402,8	60,8	342,0	1,1
Азербайджан	318,8	30,3	288,5	0,8
Греція	153,8	238,5	-84,7	0,4
Сербія	105,9	83,3	22,6	0,3
Вірменія	101,6	7,3	94,3	0,3
Албанія	24,9	2,9	22,0	0,0
Усього	10 223,1	9 370,4	852,7	26,8

Джерело: побудовано автором на основі [6]

Так, за підсумками 2015 р., 12,7% усього товарного експорту з України припадало на Росію, 7,3% – на Туреччину, 1,5% – на Румунію, 1,4% – на Молдову і близько 1% – на інші країни регіону, загалом складаючи 26,8% експорту за всіма членами ОЧЕС. Слід зазначити, що сальдо торгівлі з ОЧЕС для України було позитивним і становило

852,7 млн дол. США. Негативне сальдо спостерігалось лише у торгівлі з Росією та Грецією, тоді як за дев'ятьма іншими партнерами ОЧЕС воно було на користь платіжного балансу України.

З погляду на гео економічні перспективи, Чорноморський регіон є надзвичайно важливим для України як для задоволення її економічних інтересів (вирішення проблем енергоносіїв, збільшення обсягів зовнішньої торгівлі, чіткої роботи транспортних комунікацій), так і для покращення національної безпеки. Великого значення набувають широкомасштабні комунікаційні проекти в рамках Організації чорноморського економічного співробітництва, зокрема будівництво кільцевої автомагістралі навколо Чорного моря та системи магістральних трубопроводів для транзиту нафти й газу з Центральної Азії, Закавказзя, Близького і Середнього Сходу до Європи. Наголосимо, що використання території України більш ніж удвічі скоротить шлях транспортування нафти з Близького Сходу до європейських країн.

За роки існування ОЧЕС досягла певних успіхів, насамперед у вирішенні транспортних проблем. В акваторії Чорного моря була створена мережа паромних сполучень між Україною, Туреччиною, Грузією, Болгарією. Частково відбудовується кільце автомобільних доріг навколо всього морського узбережжя. Активно розвивається співробітництво щодо подолання техногенних і природних катастроф. Успішно розвивається співпраця у протидії терористичній діяльності у країнах – членах ОЧЕС. Поступово інтенсифікується науково-технічна співпраця між вищими навчальними закладами та дослідницькими центрами країн регіону.

Важливу роль у діяльності ОЧЕС відіграє Чорноморський банк торгівлі та розвитку, який є регіональним акціонерним банком. 90% статутного капіталу становлять внески шести країн: Греції, Росії, Туреччини (по 16,5%), Болгарії, Румунії та України (по 13,5%), тоді як інші країни мають по 2%. Завдання банку полягають у фінансуванні (до 35%) спільних проектів, які сприяють розвитку

інфраструктури в регіоні, вирішенню екологічних проблем Чорного моря тощо.

Для України співпраця в межах ОЧЕС – це також можливість отримання певних політичних переваг у Чорноморсько-Каспійському регіоні. Адже одним із пріоритетних завдань діяльності співробітництва є посилення взаємодії з ЄС, насамперед через спільну участь у заходах високого рівня країн – членів ЄС та ОЧЕС, розроблення механізмів співробітництва у конкретних галузях, залучення країн – членів ЄС, що мають статус спостерігачів в ОЧЕС, до практичної діяльності Організації. Пріоритетними напрямками діяльності України в ОЧЕС є участь у проектах, що стосуються розвитку транспортної інфраструктури, спільного ринку енергоносіїв, рекреації та туризму, впровадження інноваційних енергоощадних технологій. Таким чином, з позицій інтересів України ОЧЕС є важливим елементом розвитку довгострокової співпраці з Центральною Азією, Закавказзям, Близьким і Середнім Сходом.

Чорноморський регіон є перехрестям торговельних потоків між Європою й Азією, тому варто зважити на його особливості. Вона полягає в тому, що країни: з одного боку, мають тісну торговельно-економічну співпрацю, чому сприяє спільний басейн моря, з іншого – доволі скептично ставляться одна до одної у зв'язку з членством у різноманітних митних і політичних союзах. Проте більшість країн ОЧЕС уже сформували між собою ціле «павутиння» двосторонніх угод про вільну торгівлю (див. табл. 2).

З огляду на формування в рамках ОЧЕС складної мережі різних за рівнем глибини інтеграційних об'єднань, стає очевидним, що статутна мета ОЧЕС щодо створення регіональної ЗВТ є нерезальною. Зважаючи на це, практичними кроками у сфері інтенсифікації регіональної торгівлі, на нашу думку, мають бути:

- налагодження механізму обміну інформацією з питань розвитку торговельно-економічного співробітництва між країнами ОЧЕС;

- спрощення процедур торгівлі між членами ОЧЕС на основі Рекомендацій ЄЕК ООН та від-

Таблиця 2

«Павутиння» інтеграційних угруповань в рамках ОЧЕС станом на 2016 р.

Країни ОЧЕС, що сформували інтеграційне угруповання	Дата набуття чинності інтеграційного угруповання	Вид інтеграційного угруповання
Україна – Грузія	4 червня 1996 р.	Зона вільної торгівлі
Україна – Молдова	19 травня 2005 р.	Зона вільної торгівлі
Україна – Росія	21 лютого 1994 р.	Зона вільної торгівлі
Україна – Вірменія	18 грудня 1996 р.	Зона вільної торгівлі
Україна – ЄС (Болгарія, Греція, Румунія)	1 січня 2016 р.	Угода про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі з ЄС
Туреччина – ЄС (Болгарія, Греція, Румунія)	1 січня 1996 р.	Митний союз Туреччини з ЄС
Туреччина – Грузія	1 листопада 2008 р.	Зона вільної торгівлі
Туреччина – Албанія	1 травня 2008 р.	Зона вільної торгівлі
Туреччина – Сербія	1 вересня 2010 р.	Зона вільної торгівлі
Грузія – ЄС (Болгарія, Греція, Румунія)	1 вересня 2014 р.	Угода про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі з ЄС
Грузія – Вірменія	11 листопада 1998 р.	Зона вільної торгівлі
Грузія – Росія	10 травня 1994 р.	Зона вільної торгівлі
Грузія – Азербайджан	10 червня 1996 р.	Зона вільної торгівлі
Росія – Вірменія	2 січня 2015 р.	Економічний союз
Росія – Азербайджан	13 лютого 1993 р.	Зона вільної торгівлі
Росія – Молдова	30 березня 1993 р.	Зона вільної торгівлі
Росія – Сербія	3 червня 2006 р.	Зона вільної торгівлі

Джерело: побудовано автором на основі [7]

повідно до положень Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі.

Майже всі країни ОЧЕС є членами СОТ, а окремі з них перебувають у процесі приєднання до цієї організації. У зв'язку з цим, зауважимо, що загалом система СОТ передбачає досить зручний та надзвичайно практичний механізм обміну інформацією, що робить міжнародну торгівлю прозорою та передбачуваною. Насамперед ідеться про механізми нотифікацій (оперативне інформування країн СОТ про зміни в торговельних режимах) та огляд торговельної політики (періодичні звіти про торговельну політику членів СОТ).

Для активізації торговельно-економічного співробітництва в Чорноморському регіоні пропонуємо здійснювати локалізований та спеціалізований обмін інформацією, яка на регіональному рівні може бути більш оперативно поширена серед учасників ЗЕД. Зокрема, ця ініціатива може бути реалізована шляхом створення єдиного інформаційного порталу.

На першому етапі важливо визначити контактні пункти (особи) у кожній заінтересованій країні для оперативного подання інформації. Також важливо забезпечити відповідний центр збору та систематизації отриманої інформації. Наступним етапом має бути узгодження формату та обсягу інформації. Так, зважаючи на кращі світові практики, зміст єдиного порталу може бути таким:

- загальна інформація про країну (*Country profile*);
- інформація про зовнішньоторговельний режим країни, у тому числі умови доступу до ринків товарів та послуг;
- статистичні дані (структура та обсяги зовнішньої торгівлі країни);
- національні стандарти;
- правила та процедури здійснення експортних, імпорتنих, транзитних та пов'язаних з цим операцій;
- оперативна інформація про зміни в торговельних режимах країни, зокрема застосування інструментів торговельного захисту, запровадження технічних бар'єрів, санітарних та фітосанітарних норм тощо;
- заплановані заходи та події в країнах ОЧЕС;
- інвестиційні проекти та потенційні партнери для започаткування міжнародної співпраці.

Важливим елементом створення механізму з обміну інформацією є ініціатива щодо підготовки щорічних публікацій про зовнішньоторговельні режими членів ОЧЕС, аналіз тенденцій їх змін, актуальні питання торговельно-економічного співробітництва в регіоні, висвітлення найбільш знакових подій. Такі публікації будуть корисні для представників державних установ, ділових та наукових кіл. Крім того, на порталі доцільно розміщувати інформацію про результати опитувань, досліджень, розроблені стратегії, інші дані, які можуть бути потрібними для розвитку торговельно-економічного й інвестиційного співробітництва в рамках ОЧЕС.

Питання спрощення процедур торгівлі в Чорноморському регіоні потребує окремого аналізу. Як на регіональному, так і національному рівнях таке спрощення включає багато різних процесів (раціоналізація та автоматизація торговельних інформаційних потоків, встановлення державно-приватного партнерства, спрощення процедур транзитних перевезень, перетину кордонів, комплексне управління митницею) та передбачає дієву участь органів державної влади, бізнесу, фінансових закладів, перевізників й експедиторів.

На нашу думку, саме така організація, як ОЧЕС, може та має слугувати регіональним форумом для обміну пропозиціями й зауваженнями, а також для вироблення спільних рішень щодо спрощення документарних та процесуальних процедур торгівлі.

Прийняття нової багатосторонньої УСПТ є додатковим стимулом для діяльності країн ОЧЕС на регіональному рівні. Тому для спрощення процедур торгівлі в Чорноморському регіоні пропонуємо в середньостроковій перспективі зосередити зусилля на таких практичних кроках:

- створення регіональної ради зі спрощення процедур торгівлі, до складу якої включити представників органів влади, науки та бізнесу країн ОЧЕС;
- розробка концепції та стратегії спрощення процедур торгівлі в Чорноморському регіоні;
- узгодження плану заходів з реалізації регіональної стратегії;
- вирішення фінансових та організаційних питань.

Особливо важливою є активна участь представників як органів влади, так і ділових кіл країн ОЧЕС. При цьому така робота має бути комплексною та носити системний характер. Також важливо підтримувати динамізм у проведенні спільних засідань робочих груп (з питань торгівлі та економічного розвитку, митного співробітництва, сільського господарства, інфраструктури тощо).

Успішна реалізація запропонованих заходів забезпечить:

- спрощення документарних та процесуальних експортно-імпорتنих операцій;
- створення сприятливих передумов для інтенсифікації регіональної торгівлі та інвестиційної співпраці;
- скоординовану роботу урядів країн – членів ОЧЕС, зокрема підвищення рівня ефективності та прозорості при адмініструванні експортно-імпорتنих операцій;
- продуктивний державно-приватний діалог на регіональному рівні.

Подальшим етапом спрощення процедур торгівлі має бути проведення комплексу заходів за участі профільних робочих груп ОЧЕС для системного вивчення таких питань, як усунення тарифних і нетарифних бар'єрів у торгівлі, митне співробітництво, захисні заходи в торгівлі, інвестиційне співробітництво, врегулювання спорів, сталий розвиток, державні закупівлі, захист прав інтелектуальної власності, торгівля послугами та ін.

Для визначення перспектив розвитку торговельно-економічного співробітництва України з країнами ОЧЕС нами було також проведено економіко-математичне моделювання сценаріїв посилення економічної ролі України в регіоні шляхом удосконалення її зовнішньоторговельної політики на національному рівні. Оцінення торговельно-економічних відносин України та країн Причорномор'я в умовах посилення міжнародної торговельної співпраці проведено на основі моделювання у системі GTAP, що здійснювалось на основі таких сценаріїв:

- 1) вплив на вантажні перевезення з України до усіх країн світу в рамках технічних та технологічних змін (зокрема, зниження строку доставки);
- 2) вплив на вантажні перевезення до країн Причорномор'я в рамках технічних та технологічних змін;
- 3) вплив гармонізації державних стандартів якості та безпеки продукції за умови наскрізного впливу на усі сектори економіки України;

4) лібералізація торгівлі при умові зміни на 1% для харчової промисловості та металургії;

5) зняття торговельних тарифних обмежень для харчової промисловості та металургії;

У регіональному аспекті необхідно зазначити взаємовигідний характер для країн Причорномор'я при застосуванні сценаріїв 1–3 (див. табл. 3).

Таблиця 3
Регіональні зміни ВВП за результатами моделювання, % (базовий рік – 2011)

Реальний ВВП	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4	Модель 5
Україна	0,20	0,01	1,54	-0,03	-0,01
Румунія	0,00	0,03	0,00	0,00	0,00
Болгарія	0,00	0,14	0,00	0,00	0,01
Туреччина	0,00	0,02	0,00	0,00	0,01
Росія	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00
Грузія	0,01	0,14	0,01	0,03	0,00

Джерело: власні розрахунки автора

Сценарій під № 1 (вплив на вантажні перевезення з України до усіх країн світу) має незначний позитивний вплив на Грузію (0,01%), 2 (поліпшення умов вантажних перевезень до країн Чорноморського регіону) – найбільш привабливий для усіх країн Причорномор'я, крім Росії. У разі незначного негативного впливу для України під час застосування 4 та 5 сценаріїв (-0,03%), є аналогічний позитивний ефект для Грузії з умови використання 4 сценарію (0,03%) і Болгарії та Туреччини – 5 сценарію (0,01%), що нівелюється позитивним перерозподілом ресурсів.

Разом з цим порівняння результатів моделювання на основі поточних статистичних даних і даних за 2007 р. дають можливість простежити реальний вплив від набуття Україною членства у СОТ на ефективність використання тих самих інструментів зовнішньоторговельної політики. В регіональному аспекті при порівнянні результатів за п'ятьма сценаріями для базового 2007 р. і сучасного етапу по країнам Причорномор'я необхідно зазначити:

– зменшення темпів зростання реального ВВП, %;

– другий сценарій (поліпшення умов вантажних перевезень до країн Причорномор'я) є найбільш привабливим для усіх країн Причорномор'я для розрахунків за обома базовими роками (див. табл. 4).

Таблиця 4
Регіональний розріз зміни ВВП за результатами моделювання (базовий рік – 2007), %

Реальний ВВП	Сценарій 1	Сценарій 2	Сценарій 3	Сценарій 4	Сценарій 5
Україна	0,11	0,05	1,47	0,04	0,00
Румунія	0,00	0,04	0,00	0,00	0,00
Болгарія	0,00	0,16	0,01	0,01	0,00
Туреччина	0,00	0,02	0,00	0,01	0,00
Росія	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Грузія	0,00	0,09	0,02	0,02	-0,02

Джерело: власні розрахунки автора

В регіональному аспекті необхідно зазначити взаємовигідний характер для країн Причорномор'я при застосуванні усіх сценаріїв для 2007 базового

року незважаючи на незначний негативний вплив для Грузії при застосуванні п'ятого сценарію, що нівелюється позитивним перерозподілом ресурсів. У регіональному аспекті для сценаріїв 1–5 базового 2011 р. необхідно зазначити взаємовигідний характер для країн Причорномор'я при застосуванні сценаріїв 1–3. У разі незначного негативного впливу для України під час застосування 4 та 5 сценаріїв, є аналогічний позитивний ефект для Грузії у разі використання 4 сценарію, Болгарії та Туреччини – 5 сценарію, що нівелюється позитивним перерозподілом ресурсів.

Порівнюючи результати моделювання за різні роки, можна дійти висновку, що на сучасному етапі лібералізація торгівлі між країнами Причорномор'я стає більш актуальною та вигідною для партнерів України по ОЧЕС, ніж для неї самої. Цей аргумент слід використовувати в переговорах щодо укладання двосторонніх угод про вільну торгівлю, зокрема з Туреччиною.

В цілому слід підсумувати, що зняття торговельних тарифних обмежень для виділених секторів (харчова переробна промисловість та металургія) (сценарій 5) на рівні з лібералізацією умов торгівлі (сценарій 4) дають найменший вплив на розподіл доходу. Частково це зумовлено поступовим світовим трендом зі зниження тарифних та нетарифних торговельних бар'єрів між торговими партнерами, в якому Україна приймає активну участь – вступ до СОТ, двосторонні угоди, асоціація з ЄС. Заходи щодо розвитку логістично-транспортної інфраструктури можуть принести позбавлення у торговельно-економічних відносинах України в рамках світової торгівлі більшою мірою, ніж зниження тарифних та нетарифних торговельних бар'єрів між торговими партнерами.

Найбільший ефект – від сценарію 1 (вплив на вантажні перевезення з України до усіх країн світу в рамках технічних та технологічних змін (зокрема, зниження строку доставки) за умови зміни на 1%, що потребує зусиль з боку України, не вимагає додаткової взаємодії з країнами Причорномор'я; підлягає значній формалізації щодо реалізації технічної складової сценарію.) та сценарію 3 (оцінення впливу відміни державних стандартів за умови наскрізного впливу на усі сектори економіки України (0,2% впливу, згідно з експертними розрахунками). Вимагає комплексу мір законодавчого, економіко-технічного характеру та перехідного періоду.

Висновки. Шляхи й напрями формування інноваційної моделі співпраці України в Чорноморському економічному регіоні повністю збігаються з основними напрямками об'єктивних процесів модернізації суспільства в умовах глобалізації й регіоналізації. Проте інтереси й завдання країн ОЧЕС різні й залежать від їх соціально-політичних й економічних особливостей. Кожна країна дає про розвиток своїх прибережних зон та інфраструктури власного сектору економіки. Тому й Україна повинна максимально сконцентруватися на своїх ключових інтересах у регіоні й, долаючи перешкоди, міцно закріпити свою провідну роль.

Україна як одна з найбільших держав серед учасників Чорноморського економічного співробітництва (з позиції потенційних економічних можливостей) повинна активно розробляти й пропонувати великомасштабні проекти, реалізація яких мала б не тільки загально регіональне значення, а й загальноєвропейське, а також впливала б на потрібні для України зміни європейського економіко-правового клімату.

Список літератури:

1. Троян І.А. Інтеграційна сумісність країн – членів ОЧЕС / І.А. Троян // Бізнес Інформ. – 2012. – № 9. – С. 68–73.
2. Гончарук А.І. Торговельно-економічні пріоритети України в ОЧЕС / А.І. Гончарук, І.А. Троян // Міжнародна економічна політика. – 2013. – Вип. 2. – С. 27–47.
3. Радзівська С.О. Конкурентоспроможність та інтеграційні перспективи України в ОЧЕС і ГУАМ / С.О. Радзівська // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2013. – № 10. – С. 101–105.
4. Гніліченко О.М. Економічний напрям діяльності ОЧЕС / О.М. Гніліченко // Емінак. – 2013. – № 1–4. – С. 40–44.
5. Сапожников С.А. Система вищої педагогічної освіти Румунської Республіки як країни-члена ОЧЕС у світлі євроінтеграційних процесів / С.А. Сапожников // Молодь і ринок. – 2015. – № 3. – С. 42–46.
6. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі УКТЗЕД за січень – грудень 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>
7. Participation in Regional Trade Agreements [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm

Гужва И. Ю.

Украинский государственный университет финансов и международной торговли

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ СО СТРАНАМИ ОЧЭС

Резюме

В статье рассмотрена проблема активизации внешнеторговой деятельности Украины в рамках ОЧЭС. Проанализировано текущее состояние развития торгово-экономических отношений отечественных субъектов хозяйствования с партнерами по Черноморскому региону. Определены механизмы усиления сотрудничества в сфере внешней торговли между странами – членами ОЧЭС. На основе использования методов экономико-математического моделирования намечены перспективы экономического роста Украины и остальных стран Черноморского региона от внедрения данных механизмов.

Ключевые слова: внешняя торговля, ОЧЭС, региональная интеграция, моделирование, обмен информацией.

Guzhva I. Y.

Ukrainian State University of Finance and International Trade

CURRENT STATUS AND PROSPECTS OF TRADE AND ECONOMIC COOPERATION DEVELOPMENT OF UKRAINE WITH BSEC COUNTRIES

Summary

The article deals with the problem of Ukraine's foreign trade activation in BSEC. The current state of local entities' trade relations with partners in the Black Sea region is analyzed. Mechanisms to enhance cooperation in trade between the BSEC member states are revealed. On the basis of the economic-mathematical modeling methods, prospects for economic growth in Ukraine and other Black Sea region countries under implementation of these mechanisms are outlined.

Key words: foreign trade, Organization of Black Sea Economic Cooperation, regional integration, modeling, information sharing.

УДК 330.342

Гхаит Сари

Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ЕВРО-СРЕДИЗЕМНОМОРСКОГО ПАРТНЕРСТВА

В статье рассмотрены основные тенденции социально-экономического развития стран Евро-средиземноморского партнерства. Раскрыта взаимосвязь внешних и внутренних факторов развития региона и уровня социального развития стран. Проанализирован индекс социального прогресса стран Евро-средиземноморья, выявлены основные факторы, обуславливающие его формирование.

Ключевые слова: Евро-средиземноморское партнерство, глобализация, индекс социального прогресса, социальное развитие, индекс человеческого развития.

Постановка проблемы. Регион Юго-Восточного Средиземноморья охватывает неевропейские афро-азиатские страны, имеющие выход к Средиземному морю. На протяжении XX ст. государ-

ствами Средиземноморья был накоплен большой опыт хозяйственного развития и решения экономических, социально-политических проблем в условиях приверженности различным моделям

общественного устройства и следования полярным идеологическим доктринам. Это определило различные результаты их развития на начало XXI в.

Еще в начале XX в. единственным самостоятельным государством региона была Османская империя (Турция), в различной степени зависимости от которой находились такие арабские страны, как Египет, Сирия, Ливан и Палестина. Алжир, Тунис и Марокко в это же время были протекторами Франции и Испании [1]. Пройдя достаточно сложный исторический путь развития в начале XXI в. Средиземноморский регион стал точкой фокусировки сложнейших проблем европейской и мировой политики и экономики. Наиболее остро стоят вопросы геополитического аспекта региональной безопасности, экономическое и социальное развитие.

Анализ последних исследований и публикаций. Особенности развития Евро-средиземноморского партнерства находятся в фокусе внимания таких исследователей, как М. Каргалова, Н. Ковальского, В. Московкина, Ю. Пенке, Е. Рекнесса, А. Садовской, В. Ткаченко, О. Трофимова, В. Шемятинова, М. Юсефа и других.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Анализ существующих литературных источников, посвященных исследованию особенностей экономического и социального развития стран Евро-средиземноморского процесса, позволил сделать вывод, что существующие методические подходы к их анализу направлены на оценку результативности функционирования экономики и выделение наиболее глобальных социальных про-

блем на основе этого. Однако, социальное развитие предполагает увеличение возможностей удовлетворения многообразных потребностей (материальных, интеллектуальных, духовных) различных групп населения и отдельных индивидов не только на основе показателей экономического благосостояния государства. В данном случае недостаточно рассматривать лишь материальное благосостояние населения и потенциал развития субъектов предпринимательской деятельности, а также условия жизни в целом, социальную защищенность, возможности повышения культурного и образовательного уровня и т.о.у подобное [2].

Целью статьи является анализ особенностей социального развития стран Евро-средиземноморского партнерства, в том числе с рассмотрением существующих методик, а также выявление основных тенденций социального развития региона.

Изложение основного материала исследования. Одной из главных задач Евро-средиземноморского партнерства является углубление экономического сотрудничества между странами-членами и формирование благоприятных условий для роста на основе реализации стратегии устойчивого развития [3]. Представленный в табл. 1 период с 2005 по 2014 гг. лишь частично отображает воздействие на экономику стран продолжительных политических и социальных волнений в регионе и их последствия для экономики. Однако в то время, как экономический рост более развитых стран был замедлен вследствие глобального кризиса, которым последовало лишь частичное восстановление, реальный ВВП каждой из стран Средиземно-

Таблица 1

Основные макроэкономические показатели стран Евро-средиземноморского партнерства [5]

Год	Алжир	Египет	Израиль	Иордания	Ливан	Марокко	Палестина	Сирия	Тунис	Турция
<i>ВВП, млрд дол. США</i>										
2005	103,198	94,456	133,701	12,588	21,860	59,523	4,634	28,396	32,272	482,985
2008	171,518	164,181	201,513	21,972	30,080	88,897	6,247	52,557	44,855	730,325
2010	161,783	214,630	217,690	26,425	37,124	90,770	8,330	60,465	44,320	731,144
2013	210,055	248,304	273,693	33,693	44,726	104,200	10,832	32,149	47,400	827,377
2014	212,358	282,345	304,968	35,749	49,523	108,666	13,181	30,656	48,517	800,998
<i>ВВП на душу населения, дол. США</i>										
2005	3 038,73	1 315,95	20 246,5	2 402,68	5 483,18	1 975,86	1 301,8	1 563,07	3 210,73	7 129,67
2008	4 801,02	2 183,59	28 354,9	3 717,15	7 185,77	2 871,22	1 636,4	2 583,19	4 316,52	10 379,3
2010	4 365,11	2 749	29 336,8	4 094,06	8 551,85	2 868,64	2 075,9	2 808,67	4 168,69	10 135,4
2013	5 357,43	3 026,02	35 392,2	4 632,24	9 275,49	3 156,80	2 503,9	1 468,12	4 310,51	11 041,6
2014	5 318	3 386	38 988	4 763	9 973	3 244	2 971	1 394	4 364	10 562
<i>Текущий счет платежного баланса, млн дол. США</i>										
2005	21 180	2 102,800	4 043,100	-2 271,240	-2 748	10 40,570	1 152,2	299,000	-299,280	-21 449
2008	33 954	-1415	3 060,900	-2 054,050	-4 103	-4 528,480	764,30	471,950	-1 711	-40 372
2010	12 308	-4504	7 171,600	-1 882,160	-7 552	-3 925,170	690,81	367,390	-2 104	-45 420
2013	919,920	-5 582	5 956	-3 358,780	-7 170	-7 814,560	1 453,9	-	-3 970	-65 061
2014	-9289	-5 823	12 927	-2 512	-12 451	-6 384	-	-3 567	-4 332	-46 504
<i>Индекс потребительских цен</i>										
2005	163	486	133	349	472	98	316	724	201	818
2008	665	1831	459	149	-1796	378	975	1 574	492	1 044
2010	391	1111	269	501	397	99	374	439	441	856
2013	325	947	155	546	551	187	157	3 685	610	749
2014	150	246	122	159	119	116	135	300	148	206
<i>Приток прямых иностранных инвестиций, млн дол. США</i>										
2005	1 145	5 375,6	4 818,27	1 984,49	3 321,49	1 653,99	46,50	500	783,09	1 0031
2008	2 632	9 494,6	10 874,70	2 826,26	4 333,05	2 487,09	51,50	1 465,62	2 758,62	19 762
2010	2 301	6 385,6	5 509,57	1 650,85	4 279,91	1 573,86	180	1 469,20	1 512,51	9 058
2013	1 691	5 553,0	11 803,83	1 798,45	2 832,72	3 358,45	177,20	-	1 095,61	12 866
2014	1 488	4 783	6 432	1 760	3 070	3 582	124	-	1 060	12 146

рья продолжает расти (все страны, кроме Сирии и Туниса – более чем в 2 раза). Устойчивый характер роста ВВП в регионе был достигнут за счет осуществления экономических реформ в области торговли, налогообложения, финансовой системы и общей экономической либерализации. Однако, быстрые темпы роста ВВП сопровождаются ростом населения региона, в результате имеют место более низкие темпы роста ВВП в расчете на душу населения. Наиболее близкий показатель к среднему по Европейскому Союзу демонстрирует Израиль – 38 988 дол. США [4]. Положительный счет текущего баланса среди стран Евро-средиземноморского партнерства до 2014 г. имели только Алжир и Израиль, что обусловлено значительным удельным весом энергетических ресурсов в экономике государств, однако уже в 2014 г. баланс Алжира резко сократился.

Рост ВВП и энергетический потенциал некоторых из стран Евро-средиземноморского партнерства обусловил рост потоков прямого иностранного инвестирования. За период 2005–2014 гг. объем прямых инвестиций значительно увеличился в таких странах, как Израиль и Марокко (более чем в 2 раза), Палестина (почти в 4 раза), Тунис (на 39,9%) и Турция (на 28,2%). Большая часть данного ресурса направлена на развитие энергетического сектора (Израиль, Палестина), а также туризма (Израиль, Турция). При этом наибольшее сокращение объемов инвестирования наблюдается в Ливане (на 14,7%), что связано с нестабильной военно-политической ситуацией на территории государства.

Однако, одновременно с ростом экономики возрастает, как и численность населения стран Евро-средиземноморского партнерства, так и социальные проблемы региона, причем динамичные темпы данного показателя характерны как для стран с высоким уровнем ВВП (Турция – на 5,6%, Египет – на 8,6%), так и для стран с низким уровнем развития экономики в целом (Палестина – 13,4%, Сирия – 7,6%, Иордания – 23%, Марокко – 8,7%).

В большинстве стран Евро-средиземноморского партнерства участие женщин в экономической деятельности ограничено. Данный фактор обуславливает низкий уровень занятости населения (см. табл. 2). На протяжении 2008–2013 гг. все страны, за исключением Марокко, демонстрировали рост показателей занятости населения, а

таким государствам, как Алжир и Турция удалось сократить безработицу на 1% и на 5,2% соответственно. Такие показатели обусловлены ограниченностью влияния глобального кризиса на рынке труда в целом и в регионе Юго-Восточного Средиземноморья.

Уровень безработицы стран Евро-средиземноморского партнерства значительно варьируется в зависимости от уровня образования. В дополнение к трудностям получения образования женщинами в регионе, можно выделить такие факторы, оказывающие влияние на уровень занятости населения, как:

- отсутствие квалифицированных кадров;
- несоответствие полученных в образовательных учреждениях навыков с требуемыми на рабочем месте;
- неэффективная система государственных и частных служб и агентств занятости.

Среди стран Евро-средиземноморского партнерства наибольшее количество занятого населения имеют только начальное образование: половина занятого населения Алжира, Палестины и Иордании, 60% – Турции. Хотя определить тенденцию данного показателя в динамике в связи с отсутствием данных достаточно сложно, необходимо отметить, что в Турции занятость населения с начальным образованием сокращается в пользу населения с высшим образованием. Увеличение данного показателя наблюдается в Египте и Марокко. Что касается женской занятости, то количество женщин с начальным образованием среди стран Евро-средиземноморского партнерства незначительно. Наибольший удельный вес данный показатель имеет в Турции (60% от занятых женщин), Алжире (26%) и Палестине (25%); в других странах процент занятых женщин с начальным образованием составляет меньше 15% [6].

Таким образом, актуальными проблемами социального развития стран Евро-средиземноморского партнерства является низкий уровень образования населения, а также низкие показатели занятости. Однако социальное развитие, кроме этих факторов, подразумевает способность общества обеспечивать основные потребности его граждан и создавать возможности для улучшения уровня их жизни, а также условия для полной реализации потенциала, как отдельных личностей, так и групп граждан. Одной из наиболее известных методик измерения индекса социального разви-

Таблица 2

Индекс человеческого развития и показатели развития рынка труда стран Евро-средиземноморского партнерства [5]

Страна	Численность населения, млн чел		Количество занятых, млн чел		Безработица, %		Индекс человеческого развития	
	2008	2013	2008	2013	2008	2013	2008	2013
<i>Страны с высоким уровнем человеческого развития</i>								
Израиль	7,11	7,73	2,91	3,24	6,2	6,8	0,87	0,9
<i>Страны со средним уровнем человеческого развития</i>								
Алжир	35,72	39,21	10,67	11,96	11,3	10,3	0,69	0,71
Египет	75,49	82,05	25,74	29,04	8,7	13,4	0,67	0,66
Иордания	5,91	7,27	1,5	1,79	13,1	14	0,74	0,7
Ливан	4,18	4,82	1,4	1,53	9,2	–	0,74	0,74
Палестина	3,81	4,32	0,91	1,07	26,6	–	0,67	0,67
Сирия	20,34	21,89	5,41	5,99	8,7	17,8	0,65	0,64
Тунис	10,39	10,99	3,64	4	14,2	17,2	0,7	0,71
Турция	70,96	74,92	24,61	27,86	14,5	9,3	0,71	0,72
<i>Страны с низким уровнем человеческого развития</i>								
Марокко	30,95	33	11,29	11,94	9,6	9,5	0,56	0,59

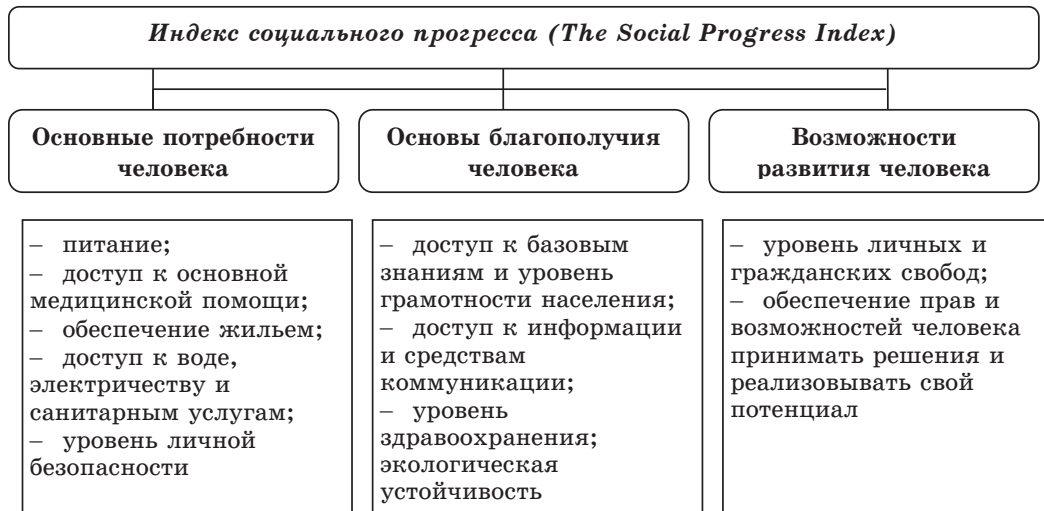


Рис. 1. Основные параметры индекса социального прогресса

тия является индекс социального прогресса (The Social Progress Index) – комбинированный показатель международного исследовательского проекта The Social Progress Imperative, который измеряет достижения стран мира с точки зрения их социального развития [8].

Данный индекс разработан в 2013 г. под руководством М. Портера, председателя The Social Progress Imperative, профессора Гарвардского университета, специалиста в области стратегического управления и международной конкурентоспособности. В редакционный совет издания Индекса входят представители ряда ведущих университетов и исследовательских центров, включая Гарвардскую школу бизнеса и Массачусетский технологический институт.

Авторы исследования полагают, что понятие социального прогресса стало одним из наиболее важных направлений исследований в области социологии, психологии, экономики и государственного управления, поэтому показатели социального развития часто рассматриваются в качестве определённой альтернативы показателям экономического развития, которое является необходимым, но недостаточным условием социального прогресса. Индекс не включает показатели экономического развития стран мира (такие как уровень ВВП и ВНД), а предназначен для оценки общественного благополучия в той или иной стране. Поскольку исследование оценивает достижения в социальной сфере отдельно от экономических индикаторов, это позволяет глубже изучить взаимосвязь между экономическим и социальным развитием.

Индекс охватывает страны, для которых имеются достоверные показатели, и базируется на комбинации данных из опросов общественного мнения (12%), оценок экспертов в области развития (25%) и статистической информации международных организаций (61%). В отчетах организации представлен межстрановой анализ факторов социального развития, что даёт информацию для сравнений и содержит подробные профили каждого государства, включая детализацию итогового положения в рейтинге, а также руководство по их ключевым преимуществам и недостаткам.

При определении успехов той или иной страны в области социального прогресса учитываются

свыше 50 показателей, объединённых в три основные группы (см. рис. 1). Индекс измеряет достижения каждой страны по шкале от 0 (наименьшая степень устойчивости) до 100 (наивысшая степень устойчивости) на основе полученных данных в трёх базовых категориях. В 2015 году данный индекс охватил 133 страны или 94% населения планеты, а также 28 стран, по которым были представлены лишь частичные данные.

Из 10 стран Евро-средиземноморского партнерства в исследовании представлены 8 (за исключением Палестины и Сирии, что обуславливается недостатком статистических данных). При этом, следует отметить, что большинство стран региона относятся к группе стран с уровнем социального прогресса ниже среднего. Самый высокий показатель демонстрирует Израиль, единственная страна региона с индексом социального прогресса выше среднего. Показатели Израиля доказывают, что страна достигла в целом хороший уровень социального прогресса: показатели обеспечения населения питанием, общим медицинским обслуживанием, водоснабжением и санитарией находятся на том же уровне, что и стран с высоким уровнем социального развития, однако государство отстает по показателям личной безопасности, экосистем, устойчивости и толерантности (см. рис. 2) [7].

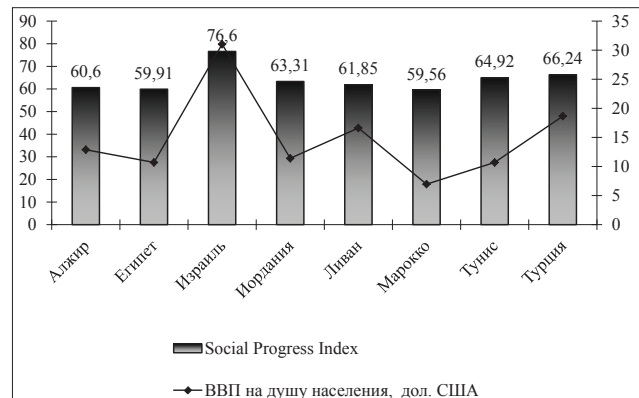


Рис. 2. Индекс социального прогресса стран Евро-средиземноморского партнерства 2015 г.

Большинство стран Евро-средиземноморского партнерства имеют проблемы в части благососто-

яния населения или возможности развития человека (Алжир, Египет, Иордания, Ливан, Тунис, Турция). Данные страны наиболее презентабельны в отражении региональной модели стран Ближнего Востока, где наибольшим «камнем преткновения» социального развития является ограничение личных прав человека.

Таким образом, уровень развития социально-экономического потенциала стран Евро-средиземноморского партнерства характеризуется умеренностью темпов роста и высоким уровнем диспропорции. На современном этапе своего развития средиземноморский регион является проблемной территорией: геополитические аспекты развития, экономическое и социальное измерения характеризуют страны, входящие в его состав, как сферу фокусировки главных проблем глобального сообщества.

Выводы. На социальное развитие стран региона на протяжении века воздействовали самые

разноплановые объективные и субъективные факторы и обстоятельства, среди них: наличие природных ресурсов, в особенности нефти, общественная производительность труда, отношение к труду и образованию, выбор странами региона моделей социально-политического и экономического развития, собственно экономическая политика, межгосударственные и гражданские войны и конфликты, государственные перевороты, внешняя помощь, экономические связи и многое другое. [8] Именно эти факторы обусловили то, что Израиль оказался выше прочих стран региона в рейтинге социального развития. При этом важно отметить, что в Израиле ВВП на душу населения в 2015 г. составил 31 дол. США, тогда как в прочих странах Евро-средиземноморского партнерства этот показатель колебался в границах от 10 до 18 дол. США. Наименьший ВПП характерен для Марокко, страны с низким уровнем развития человеческого капитала.

Список литературы:

1. Юсеф, М. Концепции социально-экономического реформирования стран Среднего Востока и Северной Африки / М. Юсеф, М. Бригит // Бизнес Информ. – 2006. – № 8. – С. 104–108.
2. Трофимова О. Эволюция средиземноморской политики Евросоюза: путь от сотрудничества к интеграции / О. Трофимова – М. : ИМЭМО РАН, 2011. – 122 с.
3. Ткаченко А. Проблемы модернизации арабского мира / А. Ткаченко // Азия и Африка сегодня. – 2004. – № 4. – С. 31–35.
4. Хассуна Б. Анализ экономического и инновационного развития стран Евро-средиземноморского партнерства / Б. Хассуна // Экономічний аналіз : збірник наукових праць. – Тернопіль : ТНЕУ, 2015. – Вип. 1. – Т. 19. – С. 108–116.
5. Официальный сайт UNCTADSTAT [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://unctadstat.unctad.org/EN>
6. Амер Л. Средиземноморский круг и арабо-европейские отношения в рамках Барселонской конференции / Л. Амер. – Дамаск : Арабский центр стратегических исследований, 1997. – 362 с.
7. Био Ф. Средиземное море: колыбель нашей цивилизации. / Ф. Био. – Дамаск : Арабский центр стратегических исследований, 2000. – 287 с.
8. The Social Progress Index 2015 // Social Progress Imperative [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://socialprogre.ssimperative.org>

Gkhait S.

Донецький національний університет економіки й торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН ЄВРО-СЕРЕДЗЕМНОМОРСЬКОГО ПАРТНЕРСТВА

Резюме

У статті розглянуті основні тенденції соціально-економічного розвитку країн Євро-середземноморського партнерства. Розкрито взаємозв'язок зовнішніх і внутрішніх факторів розвитку регіону та рівня соціального розвитку країн. Проаналізовано індекс соціального прогресу країн Євро-середземномор'я, виявлені основні фактори, що зумовлюють його формування.

Ключові слова: Євро-середземноморське партнерство, глобалізація, індекс соціального прогресу, соціальний розвиток, індекс людського розвитку.

Gkhait S.

Mykhailo Tugan-Baranovsky Donetsk National University of Economics and Trade

CURRENT TENDENCIES OF SOCIAL DEVELOPMENT OF COUNTRIES EURO-MEDITERRANEAN PARTNERSHIP

Summary

The article describes the basic trends of social and economic development of the Euro-Mediterranean Partnership countries. It was revealed the relationship of external and internal factors of development of the region and the level of social development of countries. It has analyzed the index of social progress of Euro-Mediterranean countries, identified the main factors causing its formation.

Key words: Euro-Mediterranean Partnership, Globalization, Social Progress Index, social development, human development index.

УДК 330.1:339.9-047.52

Дейнека Т. А.

Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»ПРОБЛЕМИ ТА СУПЕРЕЧНОСТІ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ ТРАНСФОРМАЦІЇ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ

Проаналізовано сучасні процеси європейської інтеграції України. Оцінено зміни, які відбулись у зв'язку з цим у сфері зовнішньої торгівлі. Досліджено проблеми та суперечності, спричинені трансформацією зовнішньоекономічних відносин.

Ключові слова: суперечність, трансформація, зовнішньоекономічні відносини, зовнішня торгівля, європейська інтеграція.

Постановка проблеми. Сучасний період розвитку України пов'язаний з глибокими трансформаціями. Вони виявили себе у порушенні рівноваги військових, політичних, економічних та інших сил, які діяли в суспільстві до цього. На сьогодні відбуваються суттєві перетворення міжнародних економічних відносин та значні зміни системи зовнішніх економічних зв'язків. Це зумовлено європейським вектором розвитку, який обрала Україна. Зміни, які у наш час мають місце у сфері зовнішньоекономічних відносин України, є особливими. З одного боку, зміни в системі господарських (зокрема, торговельних) відносин України з іншими державами мають політичну природу; у подальшому їх результат обов'язково зворотнім чином позначиться на геополітичному статусі країни, з іншого – процеси, які відбуваються нині в міжнародній економічній діяльності України (у тому числі зовнішньоторговельній) мають також прямий і наслідковий вплив на стан національної економіки в цілому.

Будь-які трансформаційні процеси в житті суспільства пов'язані з суперечностями. Нині ті з них, що сформувались у сучасній міжнародній економічній практиці України, виявляють себе як кардинальні, тобто які суттєво впливають. Від того, як суспільство зможе відповісти на виклики таких суперечностей, безпосередньо залежить майбутнє держави: розвиток національної економіки, дієвість державної політики, соціальна стабільність в суспільстві та добробут населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на надзвичайну значущість для майбутнього національної економіки тих процесів і явищ, які пов'язані з євроінтеграцією України, ця проблематика широко досліджується провідними вітчизняними науковцями, такими як В.М. Геєць, А.І. Даниленко, Т.О. Осташко [1], В.І. Чужиков [2], Л.Д. Чекаленко [3], О.Г. Білорус, О.В. Гаврилюк [4] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Євроінтеграційні процеси, що відбуваються нині, фактично визначають зміст найновішої історії розвитку держави. З 2016 р. розвиток вітчизняної економіки за європейським вектором стає безпосередньо пов'язаним з початком дії зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом (далі – ЄС). Важливе значення для України названих подій зумовила тему дослідження в рамках цієї публікації.

Метою статті є дослідження процесів європейської інтеграції України в аспекті проблем та суперечностей, які виникають у зв'язку з трансформацією зовнішньоекономічних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відносини між Україною та ЄС почали формуватися

від початку здобуття країною незалежності. Відправним документом, в якому вони були зафіксовані, стала Угода про Партнерство та Співробітництво (1994 р.). Проте активними процеси євроінтеграції України стали фактично лише 20 років потому – після підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (2014 р.). Реалії розвитку України свідчать про те, що період від встановлення партнерських відносин з ЄС до підписання асоціації був нелегким. Його супроводжували політичні та економічні виклики, а також інституційні суперечності, що істотно гальмувало процес європейської інтеграції України.

У наш час економічним відносинам Україна – ЄС властива значна динаміка їх розвитку. Європейський вектор за будь-якого уряду залишався для України важливим, а нині він набув особливо важливого значення. Проте у наш час інтенсивність євроінтеграційних процесів в Україні певною мірою зумовлена деструкцією тих господарських зв'язків, які існували до цього. Необхідно визнати, що прискорення сучасних зовнішньоекономічних трансформацій було викликано в Україні не стільки позитивними трендами, які свого часу започаткували стратегічні зміни у сфері названих відносин, скільки негативними. Йдеться про те, що мало місце не природне перетворення системи зовнішньоекономічних відносин на основі обґрунтованих інституційних змін, а примусовість процесу трансформації, зумовлена військово-політичним конфліктом та економічними наслідками, що спричинені ним.

Трансформаційні зміни (навіть якщо процесу трансформації властива поступальність) завжди супроводжують процеси виникнення та розв'язання суперечностей. Однак, нинішня українська дійсність є особливою. Її специфіку визначає подвоєність ефекту суперечності. Вона викликана тим, що нині в сфері міжнародних економічних відносин України та її зовнішньоекономічних зв'язків одночасно відбуваються два трансформаційні процеси.

Перший з трансформаційних процесів реалізується в Україні з початку 90-х рр. ХХ ст. та здійснюється на основі легітимних інституцій. Будучи стратегічно визначеним на державному рівні, він хоча нерівномірно (з різною інтенсивністю за часів різних урядів), але поступово відбувався та продовжує відбуватися нині. Інший процес трансформації походить ззовні. Для України він є суто деструктивним. Розпочавшись з ексцесу, гострого зіткнення (конфлікту між Україною і Росією), він і досі залишається таким, оскільки ця вимушена для України трансформація міжнародних економічних відносин і зв'язків супроводжується порушенням міжнародного права та принципів

справедливого економічного співробітництва. Нашарування різних за походженням процесів трансформації зумовлює поглиблення проблем та суперечностей у сучасному періоді розвитку міжнародних економічних відносин України.

Здійснюючи аналітичний огляд процесів, які відбуваються нині у сфері міжнародних економічних відносин України, необхідно зазначити насамперед те невелике, що було позитивним у 2015 р. Мова йде про зовнішньоторговельне сальдо, яке було додатнім. Сукупний експорт товарів і послуг перевищив імпорт на 4 млрд дол. США. Це на 0,7 млрд дол. США більше, ніж у попередньому, 2014 р. (див. табл. 1).

Таблиця 1
Зовнішньоторговельне сальдо України, 2015 р.

Показники	Імпорт	Експорт	Сальдо зовнішньої торгівлі
Зовнішня торгівля товарами і послугами, млрд дол. США	42,6	46,6	+4,0
Зовнішня торгівля товарами, млрд дол. США	37,5	38,1	+0,6

Джерело: побудовано автором на основі [5; 6]

Переважання експорту товарів над імпортом було істотно меншим – лише 0,6 млрд дол. США. Між тим варто уваги те, що частка товарів у зовнішньоторговельному обороті України значно більша, ніж послуг (вона становить майже 85%).

Спрямованість товарних потоків та обсяги реалізації свідчать про те, що Україна все більше диференціює свої зовнішньоторговельні зв'язки та вже не «прив'язана» до ринку СНД так жорстко, як це було раніше (див. табл. 2). У 2015 р. вітчизняні підприємства здійснювали зовнішньоторговельні операції у 217 країнах світу.

Таблиця 2
Структура зовнішньоторговельного обороту України (товари), 2015 р.

Показники	Зовнішньоторговельний оборот, млрд дол. США			Частка у зовнішньоторговельному обороті країни, %
	разом	імпорт	експорт	
Зовнішня торгівля разом	75,6	37,5	38,1	100
Зовнішня торгівля з країнами СНД	18,3	10,5	7,8	24,2
Зовнішня торгівля з іншими країнами, крім СНД	57,3	27,0	30,3	75,8
у тому числі з країнами ЄС	28,3	15,3	13,0	37,4

Джерело: побудовано автором на основі [5; 6]

Акцентуючи увагу на проблемах, які пов'язані з векторними змінами зовнішньополітичного та зовнішньоекономічного курсу України, зазначимо, що торгівля товарами з країнами ЄС у 2015 р. була суттєво більшою, ніж з країнами СНД. Вона становила 37,4%, тоді як оборот зовнішньої торгівлі з країнами СНД – 24,2%. Зовнішньоекономічні процеси, які відбуваються у 2016 р. пов'язані безпосередньо із початком дії зони вільної торгівлі

між Україною та ЄС. Закономірно, що структурні зрушення на користь збільшення частки країн ЄС в товарному експорті проявились більш наочно (див. табл. 3).

Таблиця 3
Структура експорту товарів з України за групами країн, 2015 г., січень – лютий 2016 р.

Групи країн	Частка в експорті країни, %		
	2015 р.	Січень – лютий 2016 р.	зміни
Країни СНД	20,5	12,0	-7,5
Країни ЄС	34,1	45,0	+10,9

Джерело: побудовано автором на основі [5; 7].

Присутність вітчизняних товаровиробників на зовнішньому ринку найбільш наочно відображають показники експорту. За інформацією митниць, за січень-лютий 2016 р. частка експорту України в країні ЄС становила близько 45,0%, а в країні СНД тільки 12,0%. Структурні зміни експорту констатують очевидність трансформації зовнішньоекономічних зв'язків. Масштаб (розмір зміни) експорту вітчизняних товарів в країні СНД зменшився на 7,5%, а експорту в країні ЄС – збільшився на 10,5%. Відповідно темпи структурних змін було таким: зменшення частки товарного експорту в країні СНД становило понад 40,0%, а збільшення експорту в країні ЄС – понад 30,0%. Серед країн ЄС Україна найбільше експортує товарів в Італію (5,2%), Польщу (5,2%) та Німеччину (3,5%) (див. табл. 4).

Таблиця 4
Структура експорту товарів з України за групами країн, січень – лютий 2016 р.

Групи країн	Частка в експорті країни, %	Країни з найбільшою часткою експорту
Країни СНД	12,0	Росія, Казахстан, Білорусія
Країни ЄС	45,0	Італія, Польща, Німеччина
Інші країни	43,0	Туреччина, Китай, Єгипет, Індія
Разом	100	

Джерело: побудовано автором на основі [5; 7]

Водночас необхідно зазначити, що Україна, внаслідок ускладнення відносин з Росією і втрати істотної частки ринку країн СНД, намагається розвивати також зовнішню торгівлю в альтернативних напрямках. На експорт в інші країни (крім країн СНД та ЄС) припадає 43,0%. Зокрема, в Туреччину Україна експортує 7,3% від загального обсягу реалізації товарів на зовнішньому ринку, в Китай – 6,3%, в Єгипет – 5,5%, в Індію – 3,8%.

Тенденція зменшення частки експорту в країні СНД пов'язана, безумовно, із зменшенням поставок до Росії. Цей процес почав набувати інтенсивності, починаючи з другої половини 2013 р. При цьому Росія в односторонньому порядку ввела обмеження на ввезення українських товарів напередодні підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. З того часу зовнішньоторговельний обсяг між Україною та Росією скоротився майже в 3 рази (2015 р. порівняно з 2013 р.). Нині об'єм експорту українських товарів до Росії у 2,7 рази менше, ніж в країні ЄС.

Крім певних структурних змін, які полягають у тому, що Україна суттєво диверсифікувала зовнішньоторговельні зв'язки, а також окрім

позитивного сальдо зовнішньоторговельного балансу, про який згадувалось вище, інші показники не можуть свідчити на користь позитивних зрушень у міжнародній торгівлі України. Аналіз динаміки дозволяє констатувати лише тенденції спаду (див. табл. 5).

Таблиця 5
Динаміка зовнішньоторговельного обороту України, 2014–2015 рр.

Показники	2014 р.	2015 р.	Динаміка, %
<i>товари і послуги</i>			
Зовнішньоторговельний оборот, млрд дол. США	124,9	89,2	71,5
Експорт, млрд дол. США	64,1	46,6	72,7
Імпорт, млрд дол. США	60,8	42,6	70,1
<i>товари</i>			
Зовнішньоторговельний оборот, млрд дол. США	108,3	75,6	69,8
Експорт, млрд дол. США	53,9	38,1	70,7
Імпорт, млрд дол. США	54,4	37,5	68,9

Джерело: побудовано автором на основі [5]

Загальний обсяг зовнішньої торгівлі товарів і послуг у 2015 р. скоротився на 28,5% порівняно з 2014 р.; суттєво зменшився як експорт, так і імпорт. Ще більш стрімкими були темпи зменшення продажу товарів. По суті, за рік Україна втратила майже 1/3 своєї присутності на зовнішньому ринку.

Безперечно, економіка України переживає складні часи. Країна ослаблена війною та корупцією. Також не можна визнати продуктивними заходи державного регулювання економіки. Як результат – скорочення зовнішньої торгівлі як з країнами СНД, так і з країнами ЄС (див. табл. 6).

Таблиця 6
Динаміка зовнішньої торгівлі України з країнами СНД та ЄС (товари), 2015 р.

Показники	2014 р.	2015 р.	Динаміка, %
<i>Україна/країни СНД</i>			
Зовнішньоторговельний оборот, млрд дол. США	32,2	18,3	56,8
Експорт, млрд дол. США	14,9	7,8	52,5
Імпорт, млрд дол. США	17,3	10,5	60,6
<i>Україна/країни ЄС</i>			
Зовнішньоторговельний оборот, млрд дол. США	38,0	28,3	75,3
Експорт, млрд дол. США	17,0	13,0	76,6
Імпорт, млрд дол. США	21,0	15,3	72,8

Джерело: побудовано автором на основі [5; 6]

У зовнішній торгівлі з країнами СНД Україна втратила за рік (2015–2014 рр.) майже 40% товарообігу, а в торгівлі з країнами ЄС – майже 1/5. Отже, у наш час основна проблема, полягає у тому, що збільшення частки українського експорту в країни ЄС (див. табл. 3) не компенсує стрімкого падіння обсягів експортних поставок.

У січні – лютому 2016 р. за даними НБУ експорт України, порівняно з аналогічним періодом попереднього року, зменшився на 22,2%, а імпорт – на 15,6% [8]. Скорочення масштабів експорту означає передусім зменшення валютних надходжень у країну. Проте уповільнення міжнародного товарообміну загрожує економіці України не лише цим. Світова практика свідчить, що за суттєвого зменшення зовнішньої торгівлі

проблеми виникають і на внутрішньому ринку країни. Це пов'язано з ускладненням розвитку реального сектору економіки. Найбільш «уразливими місцями» економіки країн стають, як правило, скорочення імпорту технологій і зменшення обсягів продукції, що експортуються. Відсутність можливості стримувати спад товарного виробництва всередині країни тягне за собою неповне завантаження виробничих потужностей, а отже, скорочення робочих місць і зайнятості населення, що провокує не тільки економічну, а також соціальну нестабільність у суспільстві.

Негативні зміни, які мають місце нині у сфері зовнішньої торгівлі України, пов'язані безпосередньо з тим, що заміщення україно-російських торговельних відносин україно-європейськими – це надзвичайно складне завдання для виконання у короткому інтервалі часу. Зважаючи на це, варто ще раз зазначити, що активними названі процеси стали лише з другої половини 2013 р. та їх активізація їх була для національної економіки істотним чином вимушеною через «торговельні війни», які з того часу безперервно веде Росія проти України. Кардинальне перепрофілювання господарських зв'язків, у тому числі зовнішньоекономічних, не відбувається автоматично. Особливо з урахуванням того, що такі зв'язки формувались за радянської доби й протягом десятиріч.

У контексті трансформації зовнішньоекономічних зв'язків слід зауважити, що Росія навіть у 2015 р. залишалась значимим торговим партнером для України. За даними державної служби статистики 1/5 частина товарів, які надходять в Україну з-за кордону, виготовлені в Росії; тобто 20% від загальної суми імпорту. Також Росія залишається для України найбільшою серед країн, в які експортуються вітчизняні товари (12,7%) [9].

Фактично стан справ у сфері зовнішньої торгівлі України такий: торговельні відносини з країнами СНД суттєво втрачені, а з країнами ЄС це належним чином не сформовані. У цьому полягає одна з найбільших проблем розвитку сучасних міжнародних (у тому числі зовнішньоторговельних) відносин України. Проте, не зважаючи на те, що країна понесла суттєві економічні втрати, які були пов'язані з вимушено пришвидшеною трансформацією зовнішньоекономічних відносин, повернення до колишньої структури зв'язків у сфері зовнішньої торгівлі не можливе. Україна об'єктивно повинна змінювати пріоритети у зовнішній торгівлі, розвиваючи насамперед економічні відносини з європейськими країнами.

Інституційною основою цього є, у першу чергу, Угода про асоціацію між Україною та ЄС (2014 р.). Згідно з нею, 1 січня 2016 р. почалось застосування Угоди про глибоку та всеосяжну зону вільної торгівлі (ГВЗВТ). За послідовних дій уряду щодо виконання цих документів суттєво збільшується вірогідність усунення існуючих нині проблем у сфері зовнішньої торгівлі, розв'язання суперечностей, пов'язаних із трансформацією зовнішньоекономічних зв'язків і забезпечення в Україні умов економічної стабілізації.

Висновки. Більшість проблем та суперечностей сучасного періоду розвитку національної економіки зумовлена трансформаційними процесами, які відбуваються в системі міжнародних відносин. Особливістю сучасного періоду є подвоєність ефекту суперечності, яка виникла через нашарування двох трансформаційних процесів. Перший з них (процес трансформації зовнішньоекономічних зв'язків за вектором європейської інтеграції) є легі-

тимним та інституційно визначеним на державному рівні. Інший (зумовлений конфліктом між Україною та Росією) є незаконним і нав'язаним Україні. Принципово різні за походженням, вони (як це не парадоксально) спрямовані за своєю дією в один бік: обидва ведуть до структурної перебудови міжнародних економічних відносин України на користь розширення господарських зв'язків з іншими країнами світу (з країнами ЄС) за рахунок скорочення зв'язків з країнами СНД (з Росією).

Однак будь-які трансформаційні процеси в житті суспільства завжди пов'язані з виникненням суперечностей. Трансформації, які відбуваються нині у сфері міжнародних економічних відносин України, не є у цьому розумінні виклю-

ченням. Більш того, за їх напорування виникає стан суперпозиції, що викликає посилення суперечностей не лише в системі міжнародних економічних відносин, але й господарському житті країни в цілому.

У подальшому проблеми й суперечності розвитку сучасних міжнародних економічних відносин України будуть розглянуті більш детально в контексті з'ясування умов безпеки їх реалізації. Передбачено дослідження можливості знаття протиріч, які мають місце в сучасній практиці організації зовнішньоекономічних зв'язків України, розглянуті механізми, які забезпечують компенсацію деструктивних процесів і шляхи вирішення конфліктів.

Список літератури:

1. Імплементация Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: рекомендації на основі досвіду країн Східної Європи [наукова доповідь] / за ред. В.М. Гейця, А.І. Даниленка, Т.О. Осташко; Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К., 2015. – 104 с.
2. Чужиков В.І. Стратегія «Європа – 2020»: перспективи та ризики / В.І. Чужиков // Матеріали Міжнар. наук.-практ. конференції «Реструктуризація глобального простору: історичні імперативи та виклики (24 квітня 2014 р.)». – К.: ДАУ, 2014. – С. 63–64.
3. Чекаленко Л.Д. Україна – ЄС: засади європейського будівництва / Л.Д. Чекаленко // Czeskie badania nad Polska w kontekście Europy Środkowej i Wschodniej. – Praga, 2016. – С. 155–173.
4. Білоус О.Г. Стратегічні імперативи адаптації та трансформації зовнішньоторговельної діяльності України в умовах європейської інтеграції / О.Г. Білоус, О.В. Гаврилюк // Економіка України. – 2015. – № 11. – С. 4–15.
5. Економічна статистика. Зовнішньоекономічна діяльність: документи Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2015/zd/ztt/ztt_u/ztt1215_u.htm
6. Внешняя торговля товарами стран СНГ в 2015 г. // Межгосударственный статистический комитет Содружества Независимых Государств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cisstat.com>
7. Охрименко А.А. Сырье да зерно: как изменился экспорт-импорт Украины после запуска ЗСТ с ЕС / А.А. Охрименко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://andrews-gate.blogspot.com/2016/03/mdoffice-news-14-03-2016.html>
8. Україна за два місяці скоротила експорт товарів до РФ майже на 40% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/finance/1305691-ukrajina-za-dva-misyatsi-skorotila-eksport-tovariv-do-rf-mayje-na-40.html>
9. Сидоржевський М.О. Зовнішньоторговельний оборот України в 2015 році впав майже на тетину / М.О. Сидоржевський // Deutsche Welle [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dw.com/uk>

Дейнека Т. А.

Высшее учебное заведение Укоопсоюза
«Полтавский университет экономики и торговли»

ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ СОВРЕМЕННОГО ПЕРИОДА ТРАНСФОРМАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ УКРАИНЫ

Резюме

Проанализированы современные процессы европейской интеграции Украины. Произведена оценка изменений, которые в связи с этим произошли в сфере внешней торговли. Исследованы проблемы и противоречия, вызванные трансформацией внешнеэкономических отношений.

Ключевые слова: противоречие, трансформация, внешнеэкономические отношения, внешняя торговля, европейская интеграция.

Deineka T. A.

Higher Education Establishment
«Poltava University of Economics and Trade»

PROBLEMS AND CONTRADICTIONS OF THE MODERN PERIOD OF THE FOREIGN ECONOMIC RELATIONS' TRANSFORMATION OF UKRAINE

Summary

The modern processes of European integration of Ukraine are analyzed. The assessment of the changes that occurred in the foreign trade is made. The problems and contradictions caused by the transformation of foreign economic relations are investigated.

Key words: contradiction, transformation, foreign economic relations, international trade, European integration.

УДК 339.56

Дем'яохін А. В.

Київський національний торговельно-економічний інститут

УКРАЇНА НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

У статті розглянуто поняття, структуру та роль фінансових послуг в умовах активізації глобалізаційних процесів. Проаналізовано особливості розвитку зовнішньої торгівлі у сфері фінансових послуг серед вітчизняних суб'єктів господарювання. Визначено рівень сформованості українського ринку фінансових послуг та рівень його інтеграції у міжнародне фінансове середовище. Досліджено базові проблеми розвитку ринку фінансових послуг в Україні та основні шляхи їх вирішення.

Ключові слова: зовнішня торгівля, фінансові послуги, фінансовий ринок, глобалізація, банківські послуги, страхування.

Постановка проблеми. Посилення фінансової складової глобалізації є однією з найважливіших її властивостей сучасного етапу. В результаті глобального кругообігу капіталів і пов'язаних з ними послуг продовжує формуватися новий рівень взаємозалежності економік різних країн світу. Зростаючі масштаби фінансових ресурсів обертаються в різноманітних сферах економічної активності і справляють дедалі більший вплив на розвиток світового господарства. Разом з цим відбувається постійний рух і перерозподіл цих ресурсів між учасниками міжнародних економічних відносин.

Основними тенденціями, в яких виражається фінансова глобалізація, на даному етапі виступають: загальне збільшення транскордонних потоків інвестування; трансформація локальних фінансових ресурсів в міжнародні; розширення фінансових ринків, що обслуговують інвестиційні потоки; зростання ролі фінансових ресурсів у розвитку світової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей становлення й розвитку зовнішньої торгівлі України фінансовими послугами та формування міжнародного ринку фінансових послуг в цілому присвячено наукові публікації низки вітчизняних вчених-економістів, зокрема Н.М. Внукової [1], Д.А. Леонова [2], О.І. Пальчук [3], К.В.Масляєвої [4], О.І. Лютого [5], В.В. Прядка [6] та інші. Їх напрацювання становлять вагомий внесок у формування теоретико-методологічних та концептуальних засад розвитку світового ринку фінансових послуг в умовах глобалізації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте розгляд питання виходу

України на міжнародний фінансовий ринок через зовнішню торгівлю фінансовими послугами досі не набув достатнього втілення у вітчизняній науковій літературі. Це визначає необхідність подальших досліджень у даній сфері.

Метою статті є аналіз сучасних тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі України фінансовими послугами та визначення регуляторних механізмів вдосконалення її сучасного стану.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансові послуги являють собою сукупність різноманітних форм мобілізації й використання фондів фінансових ресурсів для фінансового забезпечення процесу виробництва, виконання робіт і надання послуг, які здійснюються, як правило, на платній основі й мають відмінні риси свого функціонування [7, с. 337]. Фінансові послуги за своєю структурою дуже різні, можуть мати риси кредитних операцій, страхування та оренди. Однак їм усім притаманні риси створення й використання фондів фінансових ресурсів для здійснення економічної діяльності.

Об'єкт фінансових послуг – це те, з приводу чого виникає послуга як відношення, тобто цінний папір, страховий поліс, безготівкові розрахунки, банківські кредити тощо. Суб'єкти фінансових послуг – це учасники фінансового ринку, з одного боку, замовники, тобто споживачі фінансових послуг, а з іншого – фінансові організації (юридичні та фізичні особи), що надають фінансові послуги.

Відповідно до Класифікації послуг зовнішньоекономічної діяльності (ДК 012-97), розробленої на основі Класифікатора видів економічної діяльності статистичної Комісії Європейського Союзу [8],

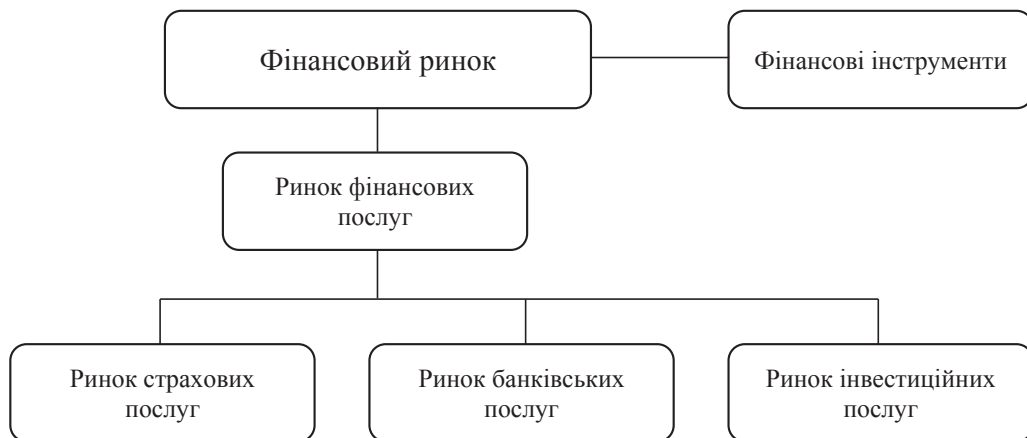


Рис. 1. Структура й місце фінансових послуг на фінансовому ринку

Джерело: побудовано автором на основі [9, с. 184]

до послуг, пов'язаних з фінансовою діяльністю, включаються послуги з фінансового посередництва, страхування та допоміжної діяльності у сфері фінансів і страхування (див. рис. 1).

Тривалий час в економічній літературі існувало тільки поняття фінансового ринку, що обмежувало розуміння процесів, що відбуваються у зв'язку з рухом грошового капіталу. Варто погодитися, що фінансовий ринок відіграє унікальну роль у трансформації грошових коштів в грошовий капітал. Але ускладнення форм і способів розміщення грошового капіталу привело до появи нових спеціальних видів професійної діяльності, спрямованих на обслуговування власників цього капіталу і появи нової категорії «фінансова послуга».

Згідно з вищезазначеним Класифікатором, до категорії фінансових послуг включаються комісійні платежі та платежі, пов'язані з такими операціями, як приймання депозитних вкладів і видача позик, фінансовий лізинг, викуп і розміщення випуску цінних паперів, управління фінансовими активами, консультаційні послуги та ін. Страхіві послуги включають різні види страхування, що здійснюються страховими компаніями країни для зарубіжних партнерів, і навпаки.

Водночас структуру ринку фінансових послуг на практиці можна вважати умовною, оскільки спостерігається стирання відмінностей, конвергенція (взаємопроникнення) діяльності, що реалізується у сфері банківських послуг, послуг на ринку цінних паперів і страховому ринку. Це призводить до того, що утворився єдиний ринок фінансових послуг, учасників якого об'єднує використання аналогічних методів, однакової (універсальної) термінології, єдиної нормативної бази та органів державного регулювання, що регламентують їх діяльність.

В Україні експорт та імпорт послуг реєструється на момент підписання зовнішньоекономічного контракту, який містить зобов'язання продавця надати послуги, а покупця – одержати і сплатити за них необхідну грошову суму. При цьому до обсягів експорту включаються надходження коштів від нерезидентів за надані послуги, а до обсягів імпорту – перерахування коштів нерезидента за одержані послуги.

Фінансові послуги складають значну і з кожним днем все більшу частину економіки практично у всіх розвинених країнах і країнах, що розвиваються. Зростання сектора особливо є великим в тих країнах, які перебувають у стані стрімкої модернізації. Доцільно врахувати, що добре налагоджена діяльність банківських і небанківських фінансових інститутів, страхових і пенсійних фондів, фінансових посередників та інституційних інвесторів сприяють стабільності ринку фінансових послуг країни та її економічно-соціальних систем. Рівень розвитку ринку фінансових послуг виступає індикатором зрілості ринкових відносин країни, що існує в системі світової глобалізації.

Міжнародна торгівля на ринку фінансових послуг збільшується швидкими темпами, завдяки комбінації нових і зростаючих ринків у країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою, фінансової та торговельної лібералізації, використанню нових фінансових інструментів і швидких технологічних змін. Фінансові послуги слугують основою сучасної глобальної економіки, оскільки в ній не існує жодного сектора, функціонування якого істотним чином не залежить (прямо чи опосередковано) від послуг, що надаються фінансовим сектором.

Що стосується України, то з приходом до неї потужного міжнародного фінансового капіталу, передусім у банківський і страховий сектори та на фондовий ринок, на вітчизняному фінансовому ринку активізувалися та інтенсифікувалися процеси інтеграції й конвергенції. Проте, сучасна динаміка зовнішньої торгівлі України фінансовими послугами свідчить про наявність структурних диспропорцій на негативних тенденцій розвитку вітчизняного фінансового сектора (див. рис. 2).

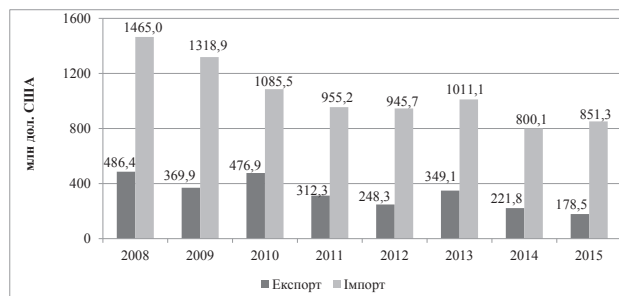


Рис. 2. Динаміка зовнішньої торгівлі України фінансовими послугами у 2008–2015 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [10]

Так, упродовж 2008–2015 рр. чітко простежується загальна тенденція до зменшення обсягів зовнішньої торгівлі України фінансовими послугами. Певне зростання щодо імпорту спостерігалось лише у 2013 р., коли він зріс на 6,9% – з 945,7 до 1011,1 млн дол. США. Експорт за вказаний період зростав двічі – у

2010 р. (на 28,9%) і 2013 р. (на 40,6%), однак навіть такі високі темпи зростання не змогли забезпечити довготривалу позитивну динаміку. У 2014–2015 рр. відбулося стрімке скорочення експорту фінансових послуг на 48,9% порівняно з 2013 р., тоді як їх імпорт знизився тільки на 15,8%. Як у сфері експорту, так і у сфері імпорту, в Україні впродовж семи років так і не вдалось перевищити показники 2008 р. Більше того, Україна залишається нетто-імпортером у сфері фінансових послуг, негативне сальдо торгового балансу ними в 3,7 рази перевищує експорт.

Основною причиною такого стану речей є те, що фінансовий ринок України відзначається надмірною банківською активністю та неспроможністю небанківських інститутів вступати в конкурентну боротьбу з банками за залучення фінансових ресурсів юридичних та фізичних осіб. Разом з тим визначальною світовою тенденцією в сучасних умовах, що характеризуються посиленням нормативних вимог до стійкості банківської системи, є явраз зменшення ролі банківських установ у формуванні загального обсягу операцій з надання фінансових послуг та підвищення впливу небанківських інститутів на динаміку фінансового сектора економіки. Небанківські установи України не спроможні скористатися природними конкурентними перевагами здійснення діяльності на вузькому сегменті ринку та порівняно помірному режиму державного регулювання.

На розвитку зовнішньої торгівлі України фінансовими послугами негативно позначається й недостатня ефективність внутрішнього фінансового ринку. Це пояснюється насамперед низькою мірою привабливості фінансового ринку для інвесторів. Серед негативних факторів впливу: політична нестабільність, низький законодавчий захист інвесторів, недостатньо розвинута інфраструктура фінансового ринку, маніпулювання

цінами, використання інсайдерської інформації та випадки недобросовісного ставлення фінансових посередників до клієнтів тощо.

Зважаючи на позитивне сальдо зовнішньої торгівлі України за всіма видами послуг, економічна вага і роль фінансових послуг у вітчизняній економіці значно відрізняється залежно від експортного чи імпортного напрямку зовнішньоторговельних операцій (див. рис. 3).

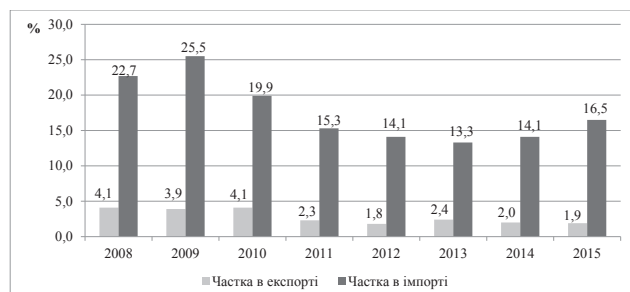


Рис. 3. Динаміка частки фінансових послуг в загальному експорті та імпорті послуг України 2008–2015 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [10]

У структурі вітчизняного експорту послуг фінансові послуги стабільно складають мізерну частку, яка у 2008–2015 рр. проявляла тенденцію до зменшення з 4,1 до 1,9%. Натомість в імпорті послуг України фінансові послуги займають одну з найбільших часток, яка впродовж досліджуваного періоду сягала 25,5% станом на 2009 р. Попри тенденцію до скорочення частки фінансових послуг в загальному імпорті послуг у 2010–2013 рр., за останні два роки спостерігається відновлення зростаючої тенденції до 16,5% станом на січень – вересень 2015 р.

Кризові явища, що розгортаються в економіці України, обумовлюють необхідність переосмислення фундаментальних процесів, які формують фінансовий ринок як у світі, так і в Україні. Зрушення, які відбуваються у фінансовій сфері (нестійкість національної валюти, загрозливі проблеми із ліквідністю фінансових установ, падіння українських ринків цінних паперів), призвели в Україні до суттєвих змін, які в середньостроковій перспективі можуть суттєво вплинути на реальний сектор вітчизняної економіки. Запас витривалості українського фінансового ринку та вітчизняних фінансових установ виявився мінімальним. Така нестійкість фінансового сектору економіки відображає наявність проблем не тільки у фундаментальних основах ринку фінансових послуг, а й в підходах до їх регулювання.

Відтак, фінансова глобалізація і процес інтеграції ринків фінансових послуг у світову фінансову систему також зумовлюють активізацію дій регуляторів щодо подальшого розвитку країни. Зростання зацікавленості міжнародних фінансових інститутів українським ринком фінансових послуг потребує виконання заходів із підвищення ефективності його функціонування і формування довгострокових програм щодо вдосконалення регулювання діяльності на ринку фінансових послуг України. Перед державою особливо гостро постає необхідність забезпечення інституційного економіко-правового середовища функціонування як внутрішнього, так і зовнішнього ринку фінансових послуг. Підсилюють таку необхідність світові інтеграційні процеси у глобальній економіці, і, зокрема, в фінансах.

Необхідно зазначити, що пропозиції та погляди представників різних державних установ, науковців та практиків фондового ринку України щодо основних принципів вдосконалення державного регулювання зовнішньої торгівлі фінансовими послугами зводяться до наступного: по-перше, необхідно прискорити впровадження методів регулювання, що відповідали б вимогам сьогодення та міжнародним стандартам; по-друге, регулювання має сприяти захисту інтересів держави й громадян та підтримувати процес активного формування цивілізованого національного фінансового ринку; по-третє, єдина державна політика у цій сфері повинна здійснюватися на засадах централізації регулятивних зусиль та повноважень держави [11, с. 110].

Оптимальним варіантом вдосконалення механізму державного регулювання в Україні фінансової сфери в цілому та зовнішньої торгівлі фінансовими послугами зокрема є створення окремої незалежної державної фінансової установи з повноваженнями проведення фінансового нагляду та регулювання на консолідованій основі – Державної інспекції фінансового нагляду, – незалежного органу, покликаного сприяти розвитку та підвищенню стабільності та ліквідності фінансових ринків завдяки більш скоординованим управлінським заходам.

Перевагами такої моделі регулювання є:

- закріплення відповідальності за регуляторну діяльність за одним державним органом,
- однаковий (уніфікований) підхід в нагляді та регулюванні всіх учасників ринку,
- спрощення та зменшення обсягів їх звітності, зниження сукупних витрат управління за рахунок об'єднання інформаційних технологій і систем, створення єдиних баз даних і реєстрів,
- підвищення ефективності управління за рахунок консолідації висококваліфікованого персоналу та реалізації єдиної кадрової політики;
- підвищення здатності своєчасно та адекватно реагувати на виникнення фінансових інновацій тощо.

Єдиним недоліком в даному державному органі буде високий ступінь концентрації повноважень, але таке становище можна поліпшити чіткою організацією підзвітності вищим органам державної влади (Президенту та Верховній Раді). Крім того, створення єдиного державного регулятора відповідатиме євроінтеграційним прагненням України: дозволить ввести українські фінансові установи в коло суб'єктів фінансових ринків країн ЄС відповідно до положень Угоди про асоціацію [12, с. 93].

Насамкінець слід зазначити, що основною метою функціонування такого механізму державного регулювання ринку фінансових послуг мають бути забезпечення єдності й сприятливих умов для розвитку та функціонування внутрішньої і зовнішньої торгівлі фінансовими послугами, нагляду за фінансовим станом учасників ринку фінансових послуг та додержання ними законодавства, захист інтересів споживачів фінансових послуг.

Висновки. Зовнішньоторговельна політика в умовах інтеграції України до європейської спільноти та зростання кризових явищ повинна оптимально поєднувати інтереси національних суб'єктів господарювання, які функціонуватимуть в умовах підвищеної конкуренції навіть на внутрішньому ринку. Одна зі складових цього процесу, як засвідчує світова практика, – реалізація політики імпортозаміщення послуг, що створить

умови для розвитку власного фінансового ринку та знизить відтік вітчизняного фінансового капіталу. У будь-якому разі головною метою державного механізму регулювання ринку фінансових

послуг України має бути контроль якості надання фінансових послуг і регулювання фінансово-інвестиційних потоків у відповідності до потреб соціально-економічного розвитку країни.

Список літератури:

1. Внукова Н.М. Управління розвитком ринків фінансових послуг: монографія / Н.М. Внукова. – Х. : АдВА, 2009. – 195 с.
2. Леонов Д.А. Ринок фінансових послуг: парадигма євроінтеграції: монографія / Д.А. Леонов. – К. : УІРФР, 2008. – 848 с.
3. Пальчук О.І. Факторинг на ринку фінансових послуг: монографія / О.І. Пальчук. – К. : Ін-т світ. економіки та між-нар. відносин, 2011. – 163 с.
4. Масляева К.В. Господарсько-правове забезпечення функціонування ринку фінансових послуг України : [монографія] / К.В. Масляева. – Х. : ФІНН, 2010. – 175 с.
5. Лютий О.І. Банківські інститути в умовах глобалізації ринку фінансових послуг : [монографія] / І.О. Лютий, О.М. Юрчук. – К. : Знання, 2011. – 357 с.
6. Прядко В.В. Фінансовий ринок України в умовах мінливого середовища : [монографія] / В.В. Прядко. – Чернівці : Технодрук, 2014. – 215 с.
7. Василик О.Д. Теорія фінансів : [підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.] / О.Д. Василик. – К. : ШОС, 2000. – 416 с.
8. Державний класифікатор України. Класифікація послуг зовнішньоекономічної діяльності ДК 012-97. – К. : Держ-стандарт України, 1997. – 40 с.
9. Майборода О.В. Роль зовнішньої торгівлі фінансовими послугами в стратегічному розвитку Харківської області / О.В. Майборода, Н.В. Бондаренко, Р.А. Чемчикаленко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2009. – № 7. – Т. 2. – С. 183–187.
10. Структура зовнішньої торгівлі України послугами / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
11. Терещенко Г.М. Напрями вдосконалення системи державного регулювання ринку фінансових послуг / Г.М. Терещенко // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 4(53). – С. 109–114.
12. Науменкова С.М. Системи регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країн : [навч. посібник] / С.М. Науменкова, В.І. Міщенко. – К. : Центр наук. досліджень НБУ, 2010. – 170 с.

Демѳхин А. В.

Киевский национальный торгово-экономический институт

УКРАИНА НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Резюме

В статье рассмотрены понятие, структуру и роль финансовых услуг в условиях активизации глобализационных процессов. Проанализированы особенности развития внешней торговли в сфере финансовых услуг среди отечественных субъектов хозяйствования. Определены уровень сформированности украинского рынка финансовых услуг и степень его интеграции в международную финансовую среду. Исследованы базовые проблемы развития рынка финансовых услуг в Украине и основные пути их решения.

Ключевые слова: внешняя торговля, финансовые услуги, финансовый рынок, глобализация, банковские услуги, страхование.

Demyokhin A. V.

Kyiv National Trade and Economic Institute

UKRAINE ON THE INTERNATIONAL FINANCIAL SERVICES MARKET

Summary

The article deals with the concept, structure and role of financial services in terms of globalization's intensification. Features of the development of foreign trade in financial services among local entities are analyzed. Level of development of Ukrainian financial services market and the extent of its integration into the international financial environment are identified. Basic problems of Ukrainian financial services market and main ways of their solution are investigated.

Key words: foreign trade, financial services, financial markets, globalization, banking and insurance.

УДК 339.543

Іванов Є. І.

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІМПОРТУ В СИСТЕМІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто сучасні особливості застосування в Україні тарифних заходів регулювання імпорту. Проаналізовано динаміку лібералізації вітчизняного тарифного режиму у зв'язку зі вступом до Світової організації торгівлі та укладанням двосторонніх угод про вільну торгівлю. Окреслено наслідки запровадження Україною додаткового імпортного збору у зв'язку з погіршенням стану платіжного балансу в 2015 р. Визначено особливості впливу імпортних мит на торговельно-економічні відносини з іншими країнами в умовах інтеграції до глобальних ланцюгів доданої вартості.

Ключові слова: імпортне мито, тарифне регулювання, додатковий імпортний збір, тарифні води, зона вільної торгівлі, глобальні ланцюги доданої вартості.

Постановка проблеми. Митний тариф як традиційний інструмент регулювання міжнародних товарних потоків залишається найбільш розповсюдженим механізмом зовнішньоторговельної політики усіх без винятку країн світу. Завдяки своїй здатності впливати на витрати виробництва та торговельний прибуток суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД) митний тариф забезпечує можливість прямого й опосередкованого втручання держави у сферу підприємництва й приватних економічних інтересів з метою формування ефективної товарної та географічної структури зовнішньої торгівлі країни. Незважаючи на тенденцію все більшого використання у міжнародній практиці нетарифних заходів, митні тарифи досі виконують низку важливих функцій у системі зовнішньоторговельної політики держав: обмежують обсяги торгівлі, вирівнюють умови міжнародної конкуренції, спрямовують діяльність суб'єктів ЗЕД відповідно до загальнонаціональних економічних інтересів тощо. Таким чином, аналіз поточного стану тарифного регулювання імпорту залишається вагомим чинником визначення зовнішньоторговельного режиму України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей формування й розвитку вітчизняної системи митно-тарифного регулювання зовнішньої торгівлі присвячено фахові публікації провідних вчених-економістів, зокрема А. Мазаракі [1], С. Хамініч [2], О. Дяченко [3], Т. Мельник [4], Л. Савош [5] та багатьох інших. Їх наукові доробки зробили вагомий внесок у визначення ключових теоретичних засад і принципів митно-тарифного регулювання міжнародної торгівлі на сучасному етапі. При цьому ними розвинуто ґрунтовну методологію аналізу й прогнозування наслідків застосування тарифних заходів як інструменту зовнішньоторговельної політики держави.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак сучасні особливості розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин, що пов'язані, зокрема, з поширенням глобальних ланцюгів доданої вартості, зумовлюють необхідність розгляду принципово нових аспектів впливу митних тарифів на здійснення зовнішньоторговельних відносин. Водночас обраний Україною курс на європейську інтеграцію, починаючи з 2016 р., призвів до суттєвої трансформації вітчизняного митно-тарифного режиму щодо країн ЄС у зв'язку з введенням в дію положень Угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі. Все це визначає необхідність проведення подальших досліджень тарифного регулювання імпорту в системі зовнішньоторговельної політики України.

Метою статті є визначення характерних особливостей тарифного регулювання імпорту в Україні, його впливу та значення у формуванні режиму зовнішньої торгівлі в сучасних умовах інтеграції української економіки до світового господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Правовою основою вітчизняного тарифного регулювання імпорту є Закон України «Про митний тариф України» від 19 вересня 2014 р. [6], який увібрав у себе весь перелік тарифних зобов'язань нашої держави перед Світовою організацією торгівлі після закінчення перехідного періоду членства в ній у 2013 р. У зв'язку зі вступом до СОТ Україна зв'язала (встановила максимально можливий рівень підняття) імпортні тарифи за всіма товарними позиціями Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (далі – УКТЗЕД). Для 99% товарних позицій тарифи зв'язані в адвалерних ставках, специфічні ставки встановлені на пивні напої, ігристі вина та деякі тютюнові вироби. Альтернативні ставки залишилися тільки для двох товарних позицій: складені спиртні продукти та настоянки з вмістом спирту.

Таблиця 1

Динаміка ставок митних тарифів на імпорт в Україну за режимом найбільшого сприяння (РНС) у 2005 і 2015 рр. та їх зв'язаний рівень, %

Товарні групи ¹	2005		2015		Зв'язані під час вступу до СОТ
	С. а. ²	С. з. ²	С. а.	С. з.	
За всією номенклатурою	6,5	7,0	4,9	2,7	6,1
Сільськогосподарські товари	13,8	18,2	9,6	6,7	10,8
Промислові товари	4,4	6,1	3,6	2,4	4,9

Примітки:

¹ Поділ на сільськогосподарські та промислові товарні групи здійснено за методологією СОТ.

² С. а. – середньоарифметичний рівень, С. з. – середньозважений рівень.

Джерело: побудовано автором на основі [7, с. 15; 8, с. 38]

Таблиця 2

Структура імпорتنних тарифних ставок України за РНС за товарними групами у 2015 р., %

Товарні групи	Середньоарифметична ставка	Діапазон ставок	Частка нульових ставок
За всією номенклатурою	4,9	0-283,2	37,9
Сільськогосподарські товари	9,6	0-283,2	14,9
Тваринна продукція	11,5	0-20	6,6
Молочна продукція	10,0	10-10	0,0
Фрукти й овочі	10,8	0-20	13,2
Кава і чай	7,6	0-20	21,8
Зернові і вироби з них	11,8	0-20	3,4
Рослинні і тваринні жири	8,6	0-30	17,6
Цукор та вироби з нього	15,8	5-50	0,0
Напої і тютюнові вироби	6,7	0-283,2	21,6
Бавовна	1,2	0-5	50,0
Промислові товари	3,6	0-25	43,9
Риба і рибна продукція	2,9	0-20	57,1
Мінеральні ресурси і метали	2,9	0-20	51,8
Продукція хімічної галузі	3,2	0-6,5	37,6
Папір, деревина і меблі	0,6	0-12	93,5
Текстиль	3,9	0-12,5	32,4
Одяг	11,4	0-12	0,9
Взуття	6,2	0-25	18,8
Механічне обладнання	2,2	0-10	50,2
Електричні машини	3,6	0-25	44,4
Транспортні засоби	5,3	0-20	32,7
Нафта	1,9	0-10	68,7

Джерело: побудовано автором на основі [9]

Середньоарифметичний зв'язаний тариф України становить 6,1% за всією товарною номенклатурою, 10,8% для сільськогосподарської продукції та 4,9% для промислових товарів (див. табл. 1).

Тарифні ставки на імпорт товарів зазнали скорочення впродовж останнього десятиріччя у зв'язку з підготовкою та набуттям України членства в СОТ. Середньоарифметичну ставку РНС за всією номенклатурою було знижено з 6,5% у 2005 р. до 4,9% станом на 2015 р., для сільськогосподарської продукції цей показник скоротився з 13,8 до 9,6%, для промислових товарів – з 4,4 до 3,6%. Наразі митні тарифи за цілою низкою товарних позицій встановлені на рівні, нижчому за зв'язаний. З одного боку, це свідчить про неповне використання Україною протекціоністського та фіскального потенціалу тарифних заходів, а з іншого – забезпечує можливість певного маневру в реалізації митно-тарифної політики в умовах розгортання кризових явищ.

Наведена динаміка ставок митного тарифу вказує також на те, що середньозважена ставка митного тарифу (яка в результаті урахування наявної структури імпорту відображає більш наближений до реального рівень тарифного захисту) продемонструвала значніший рівень скорочення, ніж середньоарифметична, – з 7,0% у 2005 р. до 2,7% у 2015 р. Відповідно, для сільськогосподарських товарів вона знизилась з 18,2 до 6,7%, для промислової продукції – з 6,1 до 2,4%. Більше того, якщо в 2005 р. середньозважена ставка була вищою за середньоарифметичну (7,0% проти 6,5%), то вже в 2015 р. вона стала нижчою – 2,7 проти 4,9%. Це свідчить про зростання частки в структурі вітчизняного імпорту товарів, що ввозяться за нульовими ставками мита.

Щодо країн, яким Україна не надає РНС, митні ставки є вищими для майже 14% товарних позицій. В усіх інших випадках вони ідентичні тим, які встановлені за РНС. Середньоарифметична ставка імпортного тарифу для країн, на які Україна не поширює РНС, становить 6,2%. Проте це не має значного впливу на динаміку її участі в міжнародній торгівлі, оскільки країни, що не торгують з Україною за РНС, посідають незначну частку у вітчизняному зовнішньоторговельному обороті. Слід зазначити, що Україна надає РНС і низці країн, які досі не набули членства в СОТ, зокрема Алжиру, Боснії та Герцеговині, Іраку, Ірану, Лівану, Лівії, Сан-Марино, Сербії та Сирії.

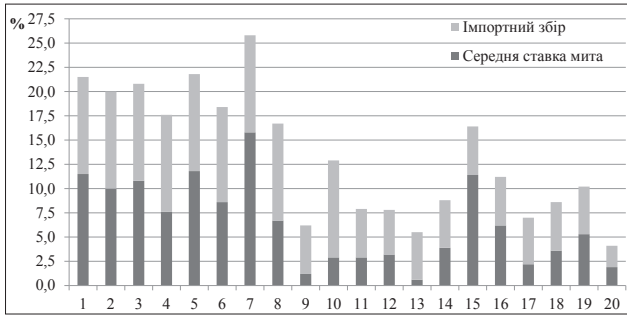
З метою збільшення обсягів інвестиційного імпорту та розвитку промислової кооперації Україна приєдналась до 16 так званих секторальних угод СОТ, більшість з яких передбачає встановлення нульової ставки тарифу за цілими товарними групами (сталь, іграшки, деревина, кольорові метали, фармацевтична продукція, папір, сільськогосподарська й будівельна техніки, меблі, товари, пов'язані з інформаційними технологіями, наукове та медичне обладнання). На продукцію хімічної промисловості встановлюється ставка в межах 5,5-6,5%, текстиль і одяг – від 0 до 17,5%. Державна підтримка, літако-, судно- та автомобілебудування полягає у звільненні від ввізного мита на матеріали і комплектуючі та застосуванні нульової ставки ПДВ.

Як наслідок, майже 38% тарифних ліній України зв'язано на нульовому рівні. Ставка зв'язаного тарифу на імпорт для 99% сільськогосподарських товарних позицій не перевищує 20%, для 95% товарних позицій серед промислової продукції ставка імпортного тарифу складає менше 15% (див. табл. 2).

Аналізуючи табл. 2, найбільші середні ставки імпортного мита в Україні спостерігають для цукру та виробів з нього (15,8%), зернових і виробів з них (11,8%), тваринної продукції (11,5%), одягу (11,4%). Окремі тарифні піки спостерігаються для алкогольних напоїв (адвалерний еквівалент специфічної ставки сягає 283,2%), цукру-сирцю (50%) та соняшникової олії (30%). Водночас найбільш лібералізованим, з точки зору тарифного захисту, є імпорт паперу, деревини й меблів (0,6%), бавовни (1,2%), нафти (1,9%) та механічного обладнання (2,2%).

За час членства України в СОТ зазначений рівень тарифного захисту зазнавав тимчасових, проте суттєвих змін, що діяли з 25 лютого 2015 р. до 1 січня 2016 р., коли було введено додатковий імпорتنний збір у зв'язку з погіршенням стану платіжного балансу. Згідно зі ст. XII ГАТТ «Обмеження для збереження рівноваги платіжного балансу», Україна застосувала право на введення обмежувачих заходів в торгівлі у формі додаткового імпортного збору у 10% на сільгосппродукцію та 5% на промислові товари з метою відвернути неминучу загрозу серйозного скорочення золотовалютних резервів. Цей захід стосувався, у тому числі імпорту з тих країн, з якими Україна має угоди про вільну торгівлю. Незважаючи на деякі винятки для товарів критичного імпорту, додатковий імпорتنний збір спричинив до суттєві зміни режиму зовнішньої торгівлі (див. рис. 1).

Ураховуючи додатковий імпорتنний збір, середньоарифметична ставка імпортного мита зросла до 10,9%, для сільськогосподарської продукції – до 19,3%, для промислових товарів – до 8,7%. Частка нульових тарифних ставок скоротилася до



- | | |
|-----------------------------|---------------------------------|
| 1. Тваринна продукція | 11. Мінеральні ресурси і метали |
| 2. Молочна продукція | 12. Продукція хімічної галузі |
| 3. Фрукти й овочі | 13. Папір, деревина і меблі |
| 4. Кава і чай | 14. Текстиль |
| 5. Зернові і вироби з них | 15. Одяг |
| 6. Рослинні і тваринні жири | 16. Взуття |
| 7. Цукор та вироби з нього | 17. Механічне обладнання |
| 8. Напої і тютюнові вироби | 18. Електричні машини |
| 9. Бавовна | 19. Транспортні засоби |
| 10. Риба і рибна продукція | 20. Паливо |

Рис. 1. Структура імпорتنних тарифних ставок України за товарними групами з використанням додаткового імпортного збору у 2015 р., %

Джерело: побудовано автором на основі [8, с. 42]

2%, частка міжнародних тарифних піків (товарних позицій зі ставками понад 15%) зростає з 3,1 до 17,7%.

В умовах, коли національна економіка країни є значною мірою інтегрована у світове господарство через механізми транснаціоналізації виробництва й міжнародного кооперування, такі зміни призводять до негативних наслідків для її промисловості. На сучасному етапі надзвичайного поширення набули глобальні ланцюги доданої вартості – форма організації міжнародного бізнесу, що передбачає розподіл окремих стадій виробничого процесу в різних країнах і регіонах світу відповідно до їх конкурентних переваг. Українські товаровиробники також значною мірою залучені в ці процеси, адже частка імпортової сировини, що використовується у внутрішньому виробництві, складає 20,1% для харчової промисловості, 21,4% – для АПК, 47,4% – для металургії, 55,4% – для хімічної галузі промисловості [10].

Контрпродуктивність значного підняття митних тарифів на високому рівні інтеграції у світову економіку, побудовану за принципом формування глобальних ланцюгів доданої вартості, доводять результати моделювання впливу річного застосування додаткового імпортного збору на економіку України, здійсненого фахівцями Державного науково-дослідного інституту інформатизації й моделювання економіки. Відповідно до їх розрахунків, введення збору у 5–10% упродовж 2015 р. призвело до падіння вітчизняного ВВП на 6,4% (при тому, що загальне його падіння, склало близько 10%), зменшення обсягів внутрішнього виробництва – на 14,96%, а також скорочення валової доданої вартості в галузях економіки на 18,5% [11].

Таким чином, імпортні мита можуть чинити значні перешкоди для торгівлі в рамках глобальних ланцюгів доданої вартості. Це пояснюється тим, що навіть незначні тарифні ставки імпорتنних мит на сировину чи проміжну продукцію, стягнуті на кожному етапі виробничого ланцюга, в кінцевому випадку спричиняють до мультиплікативного ефекту зростання кінцевої вартості товару, адже мита стягуються не з новоствореної в рамках країни (доданої) вартості, а з загальної вартості продукції, яка перетинає кордон. Як результат – що менше доданої вартості формує індустріальний комплекс країни в системі міжнародного виробництва, то більш обтяжним виходить стягнення мита.

За оцінками експертів, стягнення 10-відсоткового ввізного мита з проміжної продукції впродовж 5 етапів її виробництва в рамках глобального ланцюга доданої вартості в середньому відповідає ставці мита на кінцеву продукцію у 34%, при подвоєнні кількості етапів цей показник сягає 75% [12, с. 18]. В економічних дослідженнях західних вчених такий показник називають ефективною ставкою мита, її розрахунки свідчать, що, зокрема, середня ефективна ставка ввізного мита США є на 17-відсоткових пунктів вищою за номінальну, на 71-му в. п. вища за відповідну ставку Гонконгу і на 171-му в. п. – Мексики [13, с. 41].

У намаганні усунути окреслені негативні наслідки від впливу імпортних мит на глобальну торгівлю уряди деяких країн практикують повернення відповідного стягненого платежу для тих

Таблиця 3

Імпортні мита України в рамках угод про вільну торгівлю в 2015 р., %

Торговельні партнери	Середньоарифметичні ставки ввізних мит			Частки нульових мит у відповідній категорії		
	Всі товари	С/г продукція	Промислові товари	Всі товари	С/г продукція	Промислові товари
ЄС ¹	2,7	7,5	1,1	70,9	35,6	82,6
ЄАВТ						
Ісландія	1,7	7,1	0,3	78,5	17,7	94,7
Норвегія	1,7	7,3	0,3	78,5	17,6	94,7
Швейцарія	1,7	7,4	0,3	78,4	17,2	94,7
СНД						
Молдова	0,1	0,3	0,0	99,7	98,6	100,0
Решта країн СНД ²	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	100,0
Македонія	0,5	2,0	0,01	94,6	19,8	94,8
Чорногорія	0,1	0,4	0,0	99,6	98,0	100,0
Грузія	0,01	0,2	0,0	98,9	94,5	100,0

Примітки:

¹ Запуск двосторонньої лібералізації торгівлі між Україною та ЄС в рамках поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі було перенесено на 1 січня 2016 р.

² Для РФ, Білорусі та Казахстану середньоарифметична ставка ввізного мита на сільгосппродукцію і всі товари, а також частка нульових мит у відповідних категоріях округлені до десятих.

Джерело: побудовано автором на основі [8, с. 40–41]

товарів, які зазнавши певної обробки в межах країни надалі спрямовуються на експорт. Однак організація таких відшкодувань вимагає побудови складної системи контролю, характерними ознаками якої стають тривалі й фінансово обтяжливі процедури збору відповідної документації й проведення аудиту, що зрештою має наслідком проблему надмірної бюрократизації митного адміністрування [14, с. 17]. Більшою мірою у вирішенні цих проблем може зарадити забезпечення самими країнами передбачуваної, стабільної та прозорої системи нарахування мита й визначення відповідності імпортованої продукції конкретним тарифним лініям у рамках чітко структурованого єдиного митного тарифу.

В Україні основним інструментом активізації участі в глобальних ланцюгах доданої вартості залишається укладання двосторонніх угод про вільну торгівлю. Завдяки цьому формуються більш сприятливі передумови для збільшення загального товарообігу та розширення географії й номенклатури експорту, а також відбувається відчутна лібералізація вітчизняного зовнішньоторговельного режиму. Україна має підписані угоди про вільну торгівлю з країнами ЄС, ЄАВТ, СНД, а також з Македонією, Чорногорією та Грузією. Наразі ведуться переговори про укладання таких угод з Туреччиною, Канадою та Ізраїлем. Тарифна лібералізація вітчизняного імпорту відповідно до цих угод є значно більшою, ніж в рамках СОТ, та охоплює найбільших торговельних партнерів України. Зокрема, за підсумками 2015 р. частка товарного імпорту з країн ЄС у загальному імпорті товарів в Україну становила 40,9%, з країн СНД – 27,5%, з країн ЄАВТ – 3,3% [15]. Таким чином, доступ на вітчизняний ринок за преференційним тарифним режимом (з урахуванням решти партнерів по вільній торгівлі) поширювався на понад 70% товарного імпорту, тоді як частка імпорту, що оподатковувалась за РНС, становила, відповідно, менше 30%. Ставки імпортих мит України в рамках угод про вільну торгівлю наведено в табл. 3.

Найбільш лібералізованим наразі є режим товарного імпорту в Україну з країн СНД. У рам-

ках угод про вільну торгівлю з ними нульові ставки мита встановлені на всі товари за рідкісними винятками. Зокрема, Україна залишила мито цукор (1701 УКТЗЕД) з РФ, Білорусі та Казахстану, а також мита на насіння цукрових буряків (1209 УКТЗЕД), лактозу й сироп лактози (1702 УКТЗЕД) та цукор (1701 УКТЗЕД) з Молдови. Ставки мит для цих винятків встановлені на рівні РНС, а саме 50% для цукру та 5% для насіння цукрових буряків, лактози і сиропу лактози.

Водночас найвищими залишають преференційні ставки мита на імпорт з ЄС: 7,5% для сільгосппродукції, 1,1% для промислових товарів і 2,7% за всією номенклатурою. Однак цей рівень ставок є тимчасовим і відповідає початку десятирічного перехідного періоду Угоди про асоціацію України з ЄС, встановленого у зв'язку з різним рівнем економічного розвитку сторін з метою надання українським товаровиробникам часу для адаптації до конкурентного середовища європейського ринку. Після закінчення перехідного періоду середня ставка на імпорт в Україну з ЄС сільгосппродукції становитиме 1,4%, промислових товарів – близько нуля, за всією номенклатурою – 0,3%.

Висновки. В Україні спостерігається стала тенденція до лібералізації тарифного регулювання імпорту у зв'язку з набуттям членства в СОТ та укладанням двосторонніх угод про вільну торгівлю. При цьому ці угоди відіграють ключову роль у цьому процесі, адже ними передбачається значно більший обсяг тарифних поступок для сторони країн, що постачають переважний обсяг товарів на вітчизняний ринок. Практика застосування Україною в 2015 р. додаткового імпортного збору не виправдала очікувань, адже високий рівень інтернаціоналізації та включення вітчизняного промислового комплексу до глобальних ланцюгів доданої вартості обумовив негативні наслідки для суб'єктів ЗЕД, що використовують іноземну сировину і комплектуючі для виробництва товарів з високим рівнем обробки. Відтак, актуальності набуває забезпечення Україною передбачуваних, стабільних та прозорих ставок імпортих мит.

Список літератури:

1. Мазаракі А. Зовнішньоторговельні аспекти конкурентної політики України в умовах СОТ : [монографія] / А. Мазаракі. – К. : КНТЕУ, 2008. – 309 с.
2. Хамініч С. Митно-тарифне регулювання в умовах інтеграції України до світового господарства : [монографія] / С. Хамініч ; Дніпропетровський національний ун-т ім. О. Гончара. – Д. : Наука і освіта, 2008. – 210 с.
3. Дьяченко О. Митно-тарифне регулювання в системі детермінант зовнішньоторговельного сектора України / О. Дьяченко, С. Литвин // Економічний простір. – 2014. – № 83. – С. 5–15.
4. Мельник Т. Тарифне регулювання у контексті членства України у СОТ / Т. Мельник // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2009. – № 2. – С. 5–12.
5. Савош В. Аналіз митно-тарифного регулювання міжнародної торгівлі України / Л. Савош, О. Шулім, К. Савош // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2015. – Вип. 12(1). – С. 274–283.
6. Про Митний тариф України : Закон України від 19 вересня 2014 р. № 584-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/584-18>
7. Андрійчук В. Трансформація митного тарифу України у контексті членства в СОТ та спричинені нею зрушення у вітчизняній зовнішньоекономічній політиці за умов глобальних кризово-рецесійних явищ / В. Андрійчук, Є. Хрупов // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2011. – № 2. – С. 12–21.
8. Trade Policy Review: Ukraine // Report by the Secretariat of WTO. – Geneva : WTO, 2016. – 163 p.
9. Tariff Averages: Simple and Trade-Weighted Tariff Averages // WTO Tariff Analysis Online [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tao.wto.org>
10. Княжанський В. Запізнений консенсус: Через запровадження імпортного збору до кінця 2015 р. очікується втрата 6% ВВП / В. Княжанський // День. – 2015. – № 157. – [Електронний ресурс]. – Режиму доступу : <http://day.kiev.ua/uk/article/ekonomika/zapiznilyu-konsensus>
11. Калачова Г. Імпортих збір: шкідництво чи благо? / Г. Калачова // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режиму доступу : <http://pravda.com.ua/publications/2015/07/7/549585>
12. Ferrantino M. Using Supply Chain Analysis to Examine the Costs of Non-Tariff Measures (NTMs) and the Benefits of Trade Facilitation / M. Ferrantino. – Geneva : WTO, 2012. – 32 p.
13. Koopman R. Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports / R. Koopman, Zh. Wang, S.J. Wei. – Cambridge : NBER publications, 2013. – 68 p.

14. Global Value Chains and Developing Countries: An Introduction / Sweden Kommerskollegium. – Stockholm : NBT, 2013. – 24 p.
15. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами України у 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режиму доступу : <http://ukrstat.gov.ua>

Иванов Е. И.

Государственный научно-исследовательский институт информатизации и моделирования экономики

**ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИМПОРТА
В СИСТЕМЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ**

Резюме

В статье рассмотрены современные особенности применения в Украине тарифных мер регулирования импорта. Проанализирована динамика либерализации отечественного тарифного режима в связи со вступлением в ВТО и заключением двусторонних соглашений о свободной торговле. Определены последствия введения Украиной дополнительного импортного сбора в связи с ухудшением состояния платежного баланса в 2015 г. Определены особенности влияния импортных пошлин на торгово-экономические отношения с другими странами в условиях интеграции в глобальные цепи добавленной стоимости.

Ключевые слова: импортная пошлина, тарифное регулирование, дополнительный импортный сбор, тарифные воды, зона свободной торговли, глобальные цепочки добавленной стоимости.

Ivanov E. I.

State Research Institute of Computerization and Modeling of Economy

TARIFF REGULATION OF IMPORT IN UKRAINIAN FOREIGN TRADE POLICY

Summary

The article deals with modern features of import tariff regulation in Ukraine. Dynamics of the domestic tariff regime liberalization due to accession to the WTO and conclusion of bilateral free trade agreements is analyzed. Consequences of adopting the additional import duty for balance-of-payments reasons in 2015 are outlined. Peculiarities of import duties impact on trade and economic relations with other countries in terms of integration into the global value chains are identified.

Key words: import duties, tariff regulation, additional import duty, tariff waters, free trade area, global value chains.

РОЗДІЛ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.43

Алескерова Ю. В.
Тодосійчук В. Л.
Фурман І. В.

Винницький національний аграрний університет

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ФАКТОР ЗАЛОГА УСПЕХА АГРАРНОГО СЕКТОРА

Исследованы теоретические основы эффективности производства и определения путей его повышения в современных условиях функционирования сельскохозяйственных товаропроизводителей. Также исследованы разнообразные определения термина «эффективность». Дана характеристика основным направлениям роста экономической эффективности в Украине. На отдельных примерах доказано, что итоговым показателем эффективности функционирования сельскохозяйственного предприятия является рентабельность. В процессе научного исследования доказано, что для повышения экономической эффективности производства аграрного сектора, следует реализовать комплекс специальных мероприятий.

Ключевые слова: экономическая эффективность, сельское хозяйство, экономика, экономические ресурсы.

Постановка проблемы. Сельское хозяйство – одна из важнейших и жизненно необходимых отраслей народного хозяйства, которая производит продукты питания для населения страны и сырье для отраслей промышленности. Она играет важную роль в укреплении экономики страны, повышении жизненного уровня населения и решении социально-экономических проблем.

Непростое экономическое положение сельскохозяйственных товаропроизводителей и аграрной сферы в целом обуславливает необходимость поиска способов и методов организации производства, позволяющих обеспечить стабилизацию и последовательное повышение эффективности аграрного сектора.

Эффективность сельского хозяйства выражает производственные отношения, формой проявления которых служат экономические кругозоры, определяющие цель производства. Эффективность отображает уровень их достижения применительно к общественному и индивидуальному воспроизводству.

Таким образом, эффективность производства – базис развития экономики любой страны. Определение резервов и путей повышения эффективности предполагает наличие основного индикатора на уровне экономики в целом и производных от него на уровне отдельных отраслей, предприятий, производства отдельных видов продуктов, которые учитывают специфические особенности производственных процессов на данном уровне. С другой стороны, необходимо учитывать экономических условий каждого этапа развития материального производства. Это позволит обеспечить сбалансированное развитие экономики страны на основе, прежде всего, определения реального уровня эффективности материального производства.

Только эффективное сельскохозяйственное производство может быть надежной материальной основой функционирования всех сфер экономики государства.

Поэтому сегодня особенно остро стоит вопрос эффективного и рационального использования ресурсов сельскохозяйственных предприятий.

Трудно назвать тот или иной хозяйственный уровень, экономический ресурс, процесс, рычаг или явление, в отношении которых не определялась бы эффективность. Аграрный сектор в целом, его отрасли, предприятия, отдельные продукты, биоэнергетические ресурсы, экономические рычаги, производственно-техническое снабжение или его мелкий фрагмент (восстановление изношенных деталей) рассматриваются учеными-экономистами по позициям эффективности.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические, методические и практические аспекты механизма повышения эффективности агропромышленного комплекса (далее – АПК) рассмотрены в работах В.Г. Андрийчука [3], П.В. Азизова, М.М. Карамана [6], П.Т. Саблука, Т.С. Муляр [11] и других ученых. Однако проблема эффективности – извечная проблема, которая всегда была, есть и будет актуальной.

В.Г. Андрийчук [4] трактует эффективность как результативность определенного процесса, действия, измеряется соотношением между полученным результатом и расходом, что его вызвали.

М.М. Караман определял суть понятия «эффективность производства» как отношение полученных результатов к затратам труда и средств производства в материальном производстве; что эффективность производства является комплексной, обобщающей экономической категорией, качественная характеристика которой отражается прежде всего в результативности использования живого и овеществленного в средствах производства труда [6].

В работах многих ученых суть эффективности заключается именно в достижении максимального количества продукции при минимальных затратах. В частности, Т.С. Муляр подчеркивает, что экономическая эффективность сельского хозяйства заключается в производстве максимального количества высококачественной продукции с единицы сельскохозяйственных угодий или от одной головы скота при наименьших затратах ресурсов с целью глубокого удовлетворения потребностей населения в продуктах питания и в сырье [11].

Выделение ранее нерешенных вопросов общей проблемы. Одной из наиболее актуальных проблем стабилизации и дальнейшего развития производства в сельскохозяйственных предприятиях любой формы собственности является повышение его эффективности.

Целью статьи является изучение теоретических основ понятия эффективности сельхозпроизводства и определение путей ее повышения в современных условиях функционирования сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Изложение основных результатов исследования. Каждый понимает: эффективно – значит, качественно и хорошо. Однако, эти слова не тождественны, а экономическое содержание понятия «эффективность» вовсе не означает дешево. Эффективность служит критерием полной и всесторонней оценки, поскольку объект или мероприятие может быть хорошим частично, в определенном смысле, но недостаточно эффективным в целом. Нецелесообразно также считать, что существует единый подход к такой оценке. Опыт и практика свидетельствуют, иногда на первом месте могут появиться отдельные стороны или элементы объекта, которые считаются важными.

Термин «эффект» (лат. *effectua* – исполнение, действие) означает результат, следствие какого-либо действия, причины, силы. Соответственно эффективность следует рассматривать как действенность расходов, направленных на определенную деятельность с целью получения желаемых результатов.

Эффективность – это сложная экономическая категория, связанная с целенаправленной, рациональной человеческой деятельностью. Она отражает определенные производственные отношения, складывающиеся между обществом в целом и предприятиями в частности, а также отдельными работниками. В эффективности отражается действие объективных экономических законов, развитие производительных сил, характер производственных отношений. Она является формой выражения цели производства. Таким образом, понятие «эффективность» имеет смысл при наличии цели, которая должна быть достигнута. Основную же цель производства составляет отдача совокупных расходов, которые участвуют в процессе производства.

Эффективность имеет качественный и количественный аспекты. Для оценки эффективности производства и измерения применяют критерий и систему экономических показателей.

Критерий – это признак, на основе которого оценивается деятельность или определяются параметры на перспективу. Предметно критерий следует понимать, как качество, свойство эффективности, отражающее существенную его сущность, то есть ключевой принцип оценки. Он отражает определенные производственные отношения и качественный аспект данных отношений, поэтому должен находиться в неразрывной связи со специфическими экономическими законами, прежде всего, с основным экономическим законом этого способа производства. Критерий как измерение экономической эффективности конкретизируется через систему определенных показателей. Они, как правило, служат лишь количественным выражением упомянутого измерителя, отражая уровень и динамику эффективности.

Основным критерием экономической эффективности производства является объем национального дохода и максимизация его при малейших

затратах живого и овеществленного труда. Этот показатель выступает как оценка экономической эффективности всего народного хозяйства.

Для определения экономической эффективности сельскохозяйственного производства, отдельных его отраслей, хозяйственной деятельности предприятий различных форм собственности, их подразделений, производства отдельных культур, агротехнических и зоотехнических мероприятий, внедрения в производство комплексов, новых технических разработок, достижений науки и техники, передового опыта и так далее применяют частичные или локальные критерии. В каждом отдельном случае критерий может приобретать конкретную форму с учетом характера и особенностей производства.

Эффективность производства является обобщающей экономической категорией, качественная характеристика которой отображается в высокой результативности использования живого и овеществленного труда в средствах производства. Она определяется отношением полученных результатов к затратам средств производства и живого труда [9].

Как указано в экономической энциклопедии, «эффективность – это способность приносить эффект, результативность процесса, проекта и т.д., которая определяется, как отношение эффекта, результата к затратам, которые обеспечили этот результат. Кроме того, это достижение наибольших результатов при наименьших затратах живого и овеществленного труда. Это конкретная форма проявления закона экономии времени, их связь осуществляется через повышение производительности труда, которое означает рост эффективности совокупного труда, эффективности всего производства, обусловленной прогрессом производительных сил» [4].

Экономическая эффективность – достижение наибольших результатов при наименьших затратах живого и овеществленного труда. Экономическая эффективность является конкретной формой действия закона экономии времени. При капиталистическом способе производства обобщающий показатель экономической эффективности – норма прибыли. Для народных предприятий в развитых странах Запада основной целью становится максимизация не прибыли, а чистого дохода на одного занятого, что не исключает необходимости использования показателя нормы прибыли.

Конкретными показателями экономической эффективности является производительность и фондоемкость труда, фондододача и фондоемкость продукции, материалоотдача и материалоёмкость продукции, экономическая эффективность капитальных вложений, новой техники, энергоёмкость продукции и др.

Повышение эффективности производства означает, что на каждую единицу расхода и примененных ресурсов получают больше продукции и дохода, который должен иметь значение для народного хозяйства, в том числе для каждого сельскохозяйственного предприятия и население страны.

Во-первых, чем меньше труда и ресурсов тратится на единицу продукции, тем больше ее можно получить теми же средствами, и продукция будет дешевле. Следовательно, повышение эффективности способствует увеличению объемов производства продукции и более полному удовлетворению потребностей населения.

Во-вторых, эффективность сельскохозяйственного производства непосредственно влияет на

уровень розничных цен на продукты питания и товары широкого потребления, изготовленные из сельскохозяйственного сырья. Ведь уровень цен тесно связан с общественно необходимыми затратами на производство продукции. Повышение эффективности и снижение себестоимости делают условия для снижения розничных цен на рынке.

В-третьих, повышение эффективности производства влияет на увеличение доходов и рентабельности сельскохозяйственных предприятий. Чем больше они производят и продают продукции, чем дешевле она им обходится. Чем выше их доходы, тем больше средств они смогут выделить для развития производства, повышения оплаты труда и улучшения социальных условий.

Итоговым показателем эффективности функционирования сельскохозяйственного предприятия является рентабельность (экономическая категория, выражающая доходность).

Как свидетельствуют результаты экономического анализа, проведенные за данными Национальной академии аграрных наук Украины, выращивание лучших сортов озимой пшеницы в период 2009–2011 гг. обеспечивало с 1 га посева 5,0–5,9 т высококачественного зерна и 5,9–7,7 тыс. грн чистого дохода (уровень рентабельности при этом становил 92,0–115,3%).

В 2010 г. формирование лучших показателей производительности и прибыльности обеспечило выращивание таких сортов, как Смуглянка, Благодарность, Кирия, Лист 25 и Золотоколоса. При этом урожайность становила 5,00–5,62 т/га, уровень себестоимости 1 т зерна складывал 1174–1278 грн, чистой прибыли с 1 га насчитывалось 5,87–7,18 тыс. грн, а уровень рентабельности при этом был 92,0–109,0%. Самую низкую урожайность сформировали сорта Антара (4,07 т/га), Любовница (4,28 т/га) и Антоновка (4,29 т/га) при уровне рентабельности 64,3–71,1%.

В 2011 г. лучшие показатели экономической эффективности сформировались на участках, где выращивали сорта Шестопаливка, Золотоколоса, Кирия, Эпоха одесская, Благодарка одесская: по урожайности 5,51–5,64 т/га 1 грн потраченных средств обеспечивала получение 1,06–1,10 грн. чистого дохода. Сорта Варвик, Любовница и Актер были наиболее конкурентоспособными по показателям урожайности 4,52–4,78 т/га и рентабельности 78,1–85,7%.

Также рассмотрим экономическую эффективность сортов пшеницы в период 2009–2014 гг. Анализ результатов сортоиспытания показал, что в период 2009–2014 гг. на степень реализации сортового потенциала и уровень прибыльности выращивания исследованных крупных сортов большое влияние осуществляли условия. Они за весь период исследований были достаточно различными как по температурному режиму, так и по количеству осадков во время вегетации пшеницы озимой. Это позволило получить достоверные данные по реакции растений различных сортов на воздействие абиотических факторов в течение их вегетации. Благоприятные погодные условия для выращивания пшеницы озимой, что обеспечивало получение высоких показателей урожайности, были в 2009, 2011, 2013, 2014 гг. Неблагоприятный гидротермический режим, продолжался большую часть вегетационного периода озимых, наблюдался в 2010 и в 2012 гг., что позволило всесторонне проверить сортовой состав на устойчивость к засушливым условиям в осенний и ранневесенний период и низких температур зимой (см. табл. 1).

Как показали полученные результаты, среди исследуемых сортов наиболее адаптированными к неблагоприятным условиям вегетации (засушливые условия в осенний и весенне-летний периоды, низкий температурный режим зимой) стали сорта

Таблица 1

Экономическая эффективность выращивания различных сортов озимой пшеницы по черному пару

Номер в рейтинге	Наименование сорта	Урожайность, т/га	Расходы на 1 га, грн	Себестоимость 1 т, грн	Чистый доход в расчете		Уровень рентабельности, %
					на 1 т, грн	на 1 га, грн	
2012 год (неблагоприятный)							
1	Богдана	3,49	5 874	1683	767	2 676	45,6
2	Эпоха одесская	3,38	5 837	1727	723	2 444	41,9
3	Зарево одесское	3,37	5 834	1731	719	2 422	41,5
4	Снегурочка	3,30	5 811	1761	689	2 274	39,1
5	Лист 25	3,23	5 787	1792	658	2 126	36,7
6	Роскошная	3,20	5 777	1805	645	2 063	35,7
7	Краснодарская 99	3,13	5 754	1838	612	1 915	33,3
28	Благодарность	1,27	5 131	4040	-1 590	-2 020	-39,4
29	Казна	1,12	5 081	4536	-2 086	-2 337	-46,0
30	Золотоколосая	0,71	4 944	6963	-4 513	-3 204	-64,8
2014 год (благоприятный)							
1	Юбилейная 100	7,52	7 224	961	1 489	11 200	155,1
2	Краснодарская 99	7,31	7 153	979	1 471	10 756	150,4
3	Золотоколосая	7,29	7 147	980	1 470	10 714	149,9
4	Эпоха одесская	7,26	7 137	983	1 467	10 650	149,2
5	Таня (Оградская)	7,24	7 130	985	1 465	10 608	148,8
6	Состоятельность	7,19	7 113	989	1 461	10 502	147,6
7	Смуглянка	7,17	7 106	991	1 459	10 460	147,2
49	Донецкая 48	4,98	6 373	1280	1 170	5 828	19,4
50	НС 40	4,86	6 333	1303	1 147	5 574	88,0
51	Мирлена	4,70	6 279	1336	1 114	5 236	83,4

Рассчитано за данными Национальной академии аграрных наук Украины

Богдана, Эпоха одесская, Зарево одесское, Снегурочка, Лист 25, Роскошная и Краснодарская 99, которые даже в чрезвычайно сложных условиях в 2012 г. сформировали урожай зерна на уровне 3,13–3,49 т/га (см. табл. 1).

Выращивание вышеперечисленных сортов обеспечило безубыточный уровень производства и уровень рентабельности от 33,3 до 45,6%. В восьми вариантах из тридцати были получены убытки, возникающие при выращивании сортов Благодарность, Сокровищница и Золотоколосая. Они достигли 2,02–3,20 тыс. грн в расчете на 1 га и 0,39–0,65 грн в расчете на 1 грн затраченных средств. Такая ситуация объясняется тем, что, как известно, не все сорта одинаково реагируют на те или иные условия выращивания, а потому и реализация их полной производительности происходит по-разному. Высокопродуктивные сорта выносятся из почвы значительно большее количество питательных веществ и влаги, а потому требуют высокой агротехники, которая предусматривает использование лучших предшественников, соблюдения оптимальных сроков сева, обеспечение необходимого фона питания и тому подобное. Если таких условий нет, то потенциально более продуктивный сорт не только не дает увеличения урожая, но и может уступить по урожайности менее производительному, но более пластичному и нетребовательному к условиям выращивания сорта. Такая ситуация отмечалась в 2012 г. во время выращивания высокопродуктивных сортов Благодарность, Сокровищница, Золотоколосая и других.

Экономическая эффективность показывает конечный результат от применения всех производственных ресурсов и определяется сравнением полученных результатов и расходов производственных ресурсов.

Для оценки экономической эффективности сельскохозяйственного производства С.П. Азизов, П.К. Кенийский, В.М. Скупой говорят о необходимости применения системы показателей, которая предусматривает (в том или ином сочетании) расчет следующих индикаторов [12]:

- производство валовой продукции на 1 га сельскохозяйственных угодий, на среднегодового работника, на 1 чел./час, на 1 грн основных производственных фондов и оборотных средств;
- размер текущих издержек производства на 1 грн валовой продукции;
- размер валового и чистого дохода (прибыли) на 1 га сельскохозяйственных угодий, на среднегодового работника, на 1 чел./час, на 1 грн основных производственных фондов и оборотных средств;
- уровень рентабельности и норму прибыли (чистого дохода) сельскохозяйственного производства.

Все вышеуказанные показатели вместе с выделением любого из них в качестве главного или без выделения такого, дают возможность полнее охарактеризовать эффективность сельскохозяйственных предприятий. В них находят отражение оценки уровня и эффективности использования всех видов ресурсов и затрат, которые задействованы в производстве:

- 1) земли как основного средства сельскохозяйственного производства – стоимость валовой про-

дукции, сумма валового дохода, прибыли (чистого дохода) на единицу земельной площади;

2) живого труда – стоимость валовой продукции, сумма валового дохода, прибыли (чистого дохода) на единицу затрат труда или на численность среднегодовых работников;

3) овеществленного труда в основных средствах производства – стоимость валовой продукции, сумма валового дохода, прибыли (чистого дохода) на 1 грн основных производственных фондов;

4) текущих производственных затрат – себестоимость валовой продукции, окупаемость производственных затрат, уровень рентабельности.

Следовательно, система показателей эффективности должна:

- отражать расходы всех видов ресурсов, потребляемых на предприятиях;
- создавать предпосылки для выявления резервов повышения эффективности производства;
- стимулировать использование всех резервов, имеющихся на предприятии;
- обеспечивать информацией об эффективности производства все звенья управленческой иерархии;
- выполнять критериальную функцию, то есть для каждого из показателей должны быть определены правила интерпретации ее значений.

Выводы. Таким образом, эффективность деятельности сельскохозяйственных предприятий – это достижение стратегической прибыли на каждом этапе развития аграрного предприятия при обеспечении финансовой устойчивости и платежеспособности, оптимального соотношения рентабельности и риска.

Чтобы добиться повышения экономической эффективности сельскохозяйственного производства, следует выполнить комплекс следующих основных мероприятий:

- улучшение использования земли, повышения ее плодородия;
- внедрение комплексной механизации и автоматизации производства;
- углубление специализации и концентрации производства на основе агропромышленной интеграции;
- в целях рационального использования сортового состава и ежегодного получения устойчивых урожаев озимой пшеницы, рекомендуется высевать в хозяйствах около 3–5 сортов с разнообразными биологическими и хозяйственными признаками;
- осуществление правильного подбора сортового состава должно учитывать не только урожайный, но и адаптивный потенциал современных технологически ориентированных сортов, их устойчивость к стрессовым условиям, полеганию, осыпанию зерна при созревании и прорастании зерна в колосе. В то же время должны преобладать сильные и ценные сорта пшеницы отечественной селекции;
- развитие сельскохозяйственного производства на основе различных форм собственности и видов хозяйствования и создание для них равных экономических условий, необходимых для самостоятельной и инициативной работы;
- повышение технического и технологического уровня НТП.

Список литературы:

1. Аграрна економіка : [підручник] / Д.К. Семенда, О.І. Здоровцов, П.С. Котик, та ін. ; за ред. Д.К. Семенди, О.І. Здоровцова // Умань. – 2005. – 318 с.

2. Алферьев В.П. Стратегия, эффективность и опыт производственно-технического обеспечения сельского хозяйства во второй половине XX в. / В.П. Алферьев // АПК. Серия «Экономика, управление». – 2007. – № 5. – С. 74–75.
3. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : [монографія] / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.
4. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : [підручник] / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779 с.
5. Водяникова В.Т. Экономика сельского хозяйства : [учеб. пособие] для ВУЗов / В.Т. Водяникова. – М. : Колос, 2007. – 390 с.
6. Караман М.М. Економічна ефективність виробництва сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах Автономної Республіки Крим : [монографія] / М.М. Караман. – Сімферополь : Фенікс, 2009. – 109 с.
7. Кравченко С.А. Эффективность сельскохозяйственных предприятий в условиях адаптации к рынку / С.А. Кравченко // Экономика АПК. – 2005. – № 11. – С. 120–128.
8. Кузьменко О.В. Організаційно-економічний механізм стратегічного управління ресурсним потенціалом підприємства / О.В. Кузьменко // Академічний огляд. – 2014. – № 1(40). – С. 110–115.
9. Мацибора В.І. Економіка сільського господарства / В.І. Мацибора. – К. : Вища школа, 1994. – 415 с.
10. Мессель-Веселяк В.Я. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / В.Я. Мессель-Веселяк // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 17–26.
11. Муляр Т.С. Формування і реалізація стратегії підприємств / Т.С. Муляр // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 2(6). – С. 289–300.
12. Організація виробництва та аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах : [підручник] / С.П. Азізов, П.К. Кенійський, В.М. Скупий ; за ред. С.П. Азізова. – К. : ІАЕ, 2001. – 834 с.
13. Рухтурак М.В. Підвищувати ефективність виробництва та рівень споживання молока / М.В. Рухтурак // Економіка АПК. – 2005. – № 10. – С. 80–84.
14. Славов В.П. Резерви підвищення ефективності використання біоенергетичних ресурсів / В.П. Славов, І.В. Заря, Ю.В. Загородній // Економіка АПК. – 2005. – № 7. – С. 74–83.

Алескерова Ю. В.

Тодосійчук В. Л.

Фурман І. В.

Вінницький національний аграрний університет

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА ЯК ФАКТОР ЗАПОРУКИ УСПІХУ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Резюме

Досліджено теоретичні основи ефективності виробництва й визначення шляхів його підвищення в сучасних умовах функціонування сільськогосподарських товаровиробників. Також досліджені різні визначення терміну «ефективність». Подана характеристика основних тенденцій зростання економічної ефективності в Україні. За допомогою окремих прикладів доведено, що підсумковим показником ефективності функціонування сільськогосподарського підприємства є рентабельність. У процесі наукового дослідження встановлено, що для підвищення економічної ефективності виробництва аграрного сектора необхідно реалізувати комплекс спеціальних заходів.

Ключові слова: економічна ефективність, сільське господарство, економіка, економічні ресурси.

Aleskerova Y. V.

Todosiychuk V. L.

Furman I. V.

Vinnitsia National Agrarian University

ECONOMIC EFFICIENCY OF AGRICULTURAL PRODUCTION AS A FACTOR KEY TO SUCCESS OF AGRARIAN SECTOR

Summary

The theoretical bases of the efficiency of production are investigated and the ways of improving the current conditions in the functioning of the agricultural commodity producers are determined. A variety of definitions of the term "efficiency" is also investigated. The characteristic of the main directions of growth of economic efficiency in Ukraine is provided. It is proved in some examples that the final indicator of the efficiency of the agricultural enterprise is profitability. Reasonably that economic efficiency displays the final result of the use of all production resources and is determined by comparing the results obtained and the costs of production resources. It is proved in the process of scientific research that it is necessary to implement a set of special measures for increasing of economic efficiency of production in the agricultural sector.

Key words: economic efficiency, agriculture, economy, economic resources.

УДК 339.138

Багорка М. О.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Досліджена роль стратегічного аналізу в методології формування стратегії екологічного маркетингу аграрного виробництва та проведена систематизація основних методів стратегічного аналізу згідно з етапами й завданнями. Виділено шляхи вирішення еколого-економічної кризи в аграрному секторі економіки за допомогою реалізації стратегії екологічного маркетингу, яка здатна виконати важливу суспільну функцію – стимулятора зміцнення позицій екологічно збалансованої економіки. Визначенні методологічні підходи формування стратегії екологічного маркетингу, складовою яких є стратегічний аналіз. Згруповано основні методи стратегічного аналізу, які дають змогу досліджувати фактори й можливості галузі для розробки ефективної та адекватної ринковим умовам стратегії.

Ключові слова: екологічний маркетинг, стратегічний аналіз, етапи стратегічного аналізу, інструменти стратегічного аналізу, маркетинговий потенціал.

Постановка проблеми. В умовах стратегічної спрямованості України на інноваційний тип розвитку адаптація аграрної галузі до нових умов ринкової економіки та її активне реформування тісно пов'язані з інноваційними маркетинговими стратегіями як провідною силою економічного зростання.

Еколого-економічну кризу в аграрному секторі економіки можна вирішити за допомогою реалізації стратегії екологічного маркетингу, яка стане не лише засобом максимізації прибутків конкретного суб'єкта господарювання, а виконає важливу суспільну функцію – стимулятора зміцнення позицій екологічно збалансованої економіки.

В основі формування стратегії екологічного маркетингу лежать методологічні підходи, складовою яких є стратегічний аналіз. Який, у свою чергу, на основі використання відповідних інструментів, дає змогу досліджувати фактори й можливості галузі для розробки ефективної та адекватної ринковим умовам стратегії. Систематизація основних методів стратегічного аналізу з метою розробки стратегії екологічного маркетингу є актуальним для аграрного сектору економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У науковій літературі дослідженням стратегічного аналізу та його методології займалися такі науковці, як Д.А. Акер, В.П. Баранчєєв, Г.А. Буреніна, М.В. Володькіна, Г.М. Давидов, А.Т. Керімов, О.С. Кириченко, М.І. Ковальчук, В.В. Пастухова, К.І. Редченко, Є.М. Сич, Є.А. Уткін та інші.

Методи класифікації інструментарію стратегічного аналізу досліджували науковці П.Л. Гордієнко, Л.Г. Дідковська, І.А. Ігнатєва, Г.І. Кіндрацька, Б.М. Мізюк, В.Д. Немцов, Г.В. Осовська, М.Г. Саєнко, О.Л. Фіщук, Н.В. Яшкіна та інші. Спробу систематизувати інструменти стратегічного аналізу здійснили І.С. Левик, Ю.В. Печериця, І.Т. Райковська, О.М. Скібіцький та інші.

Але не зважаючи на наявність здобутків вчених, все ще не існує чіткого розуміння механізму розробки та впровадження методологічних підходів стратегічного аналізу у формуванні маркетингових стратегій в аграрному секторі економіки, завдяки якому сільськогосподарські товаровиробники можуть вижити в умовах, коли держава поступово відходить від таких функцій, як заготівля та збут сільськогосподарської продукції.

Мета статті полягає у дослідженні ролі стратегічного аналізу в методології формування стратегії екологічного маркетингу аграрного виробництва

та систематизації основних методів стратегічного аналізу згідно з етапами й завданнями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перетворення, які відбуваються в аграрному секторі економіки, потребують розширення досліджень маркетингової діяльності в агропромисловому комплексі, зокрема в розробці та впровадженні методологічних підходів формування маркетингових стратегій аграрного сектору економіки [2, с. 12].

Розроблення маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва передбачає аналітичне оцінювання параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища. Маркетингова стратегія розвитку повинна бути орієнтована на формування стійких конкурентних переваг, що підвищує вимоги до такого аналізу. Саме результати оцінювання є передумовою формування комплексу інформаційно-аналітичного забезпечення маркетинг-менеджменту, який є невід'ємною умовою забезпечення позитивної траєкторії розвитку організацій. Основною метою створення інформаційно-аналітичного базису є система організація всіх елементів, що формують і використовують інформацію в процесі маркетингового управління галуззю [3, с. 218].

Стратегічний аналіз є важливою складовою процесу управління маркетинговим потенціалом і початковим етапом розроблення стратегії. Його метою є вибір конкретної стратегії багатьох стратегічних альтернатив.

У процесі формування стратегії стратегічний аналіз маркетингового потенціалу галузі посідає одне з найважливіших місць, оскільки дає змогу визначити потенційну її спроможність здійснювати свою діяльність згідно зі стратегічними завданнями [5].

Стратегічний аналіз являє собою комплексне дослідження позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на економічний стан підприємства у перспективі, а також шляхів досягнення стратегічних цілей підприємства [7, с. 38].

Стратегічний аналіз – це аналіз не лише досягнутих результатів стану галузі, а й її розвитку в майбутньому. Він тісно пов'язаний із загальними принципами господарської діяльності, які передбачають вивчення природно-ресурсного потенціалу та економічних показників в комплексному їх зв'язку.

Стратегічний аналіз галузі включає підготовчий, аналітичний та заключний етапи. При цьому використовується низка специфічних методів і прийомів, що дають змогу діагностувати потенційні та наявні загрози для підприємств галузі,

виявити їх можливості при формування маркетингових стратегій [4, с. 132–134].

Прийняття маркетингових рішень в аграрному виробництві має базуватись на формуванні стратегій, спрямованих на підвищення його конкурентоспроможності.

Основні етапи стратегічного аналізу подані в рис. 1.

Результати моніторингу зовнішнього та внутрішнього маркетингового середовища, маркетингових досліджень дають змогу передбачити зміни в ринковому середовищі та своєчасно розробити стратегію, спрямовану на утримання або набуття конкурентних переваг.

Формуванню маркетингової стратегії передую економічна діагностика потенціалу галузі, яка характеризується значною кількістю інструментів та підходів її здійснення [3, с. 86].

Стратегічний аналіз на основі використання відповідних інструментів дає змогу досліджувати фактори й можливості, які можуть бути використані для розробки ефективної та адекватної ринковим умовам стратегії [1, с. 24–28].

Інструментарій стратегічного аналізу різноманітний. Деякі вчені намагаються його класифікувати за певними ознаками, інші, розкриваючи сутність того чи іншого інструменту, не ставлять собі завданням згрупувати його як етапи стратегічного аналізу.

У табл. 1 наведено набір інструментів, що застосовуються найчастіше кожного з етапів стратегічного аналізу.

У структурі маркетингового стратегічного аналізу можна виділити дві основні складові: зовнішній та внутрішній аналіз [6, с. 172–175].

Аналіз зовнішнього середовища аграрної галузі дає змогу оцінити стратегічному клімату, можливості й загрози його функціонування.

Основним методом стратегічного аналізу макросередовища є багатофакторний системний PEST-аналіз. Його сутність полягає у виявленні й оцінці впливу факторів макросередовища на результати поточної й майбутньої діяльності підприємства [7, с. 41–42].

PEST – це аббревіатура чотирьох англійських слів: P (Political/legal) – політико-правові, E (Economic) – економічні, S (Sociocultural) – соціокультурні, T (Technological forces) – технологічні фактори.

Метою PEST-аналізу є відстеження (моніторинг) змін макросередовища за чотирма базовими напрямками й виявлення тенденцій, подій, непередбачуваних підприємствам, але які впливають на прийняття стратегічних рішень.

Політичний фактор зовнішнього середовища вивчається, у першу чергу, для того, щоб мати чітке уявлення про державну політику у сфері забезпечення екологічної безпеки виробництва та реалізації агропродовольчої продукції.

Аналіз економічного аспекту зовнішнього середовища дає можливість зрозуміти, як на рівні держави формуються й

Інструментарій стратегічного аналізу в розрізі етапів

Етапи	Інструменти
Аналіз місії та поставлених цілей підприємства	«Дерево цілей», модель системи стратегічного управління тощо
Аналіз зовнішнього середовища	Життєвий цикл галузі, PEST-аналіз, п'ять конкурентних сил М. Портера, карти стратегічних груп конкурентів, ключові фактори успіху тощо
Аналіз внутрішнього середовища та стратегічного потенціалу	Схеми життєвих циклів виробу, товару, технології, організації, графік М. Портера «рентабельність – частка ринку», крива досвіду, ланцюг створення вартості тощо
Стратегічний моніторинг	SWOT-аналіз, матриця БКГ, матриця І. Ансофа «товар – ринок», SPACE-аналіз, матриця «Дженерал Електрик»
Визначення стратегічної орієнтації	Результати SWOT-аналізу, SPACE-аналізу, портфельного, конкурентного аналізу тощо

Джерело: побудовано автором на основі [5]

розподіляються економічні й екологічні ресурси.

Вивчення соціального компонента зовнішнього оточення спрямоване на те, щоб усвідомити й оцінити екологічні інтереси (потреби) суспільства.

Аналіз технологічного компонента дає змогу передбачити можливості, пов'язані з розвитком науки й техніки, які впливають на стан природокористування.

Одним із найпоширеніших методів оцінювання середовища є SWOT-аналіз.

SWOT-аналіз – це інструмент стратегічного аналізу, мета якого полягає у встановленні зв'язків між найхарактернішими для підприємства можливостями, загрозами, сильними сторонами (перевагами) й слабкостями, результати якого надалі можна використати для формулювання та вибору стратегій [1, с. 121–123].

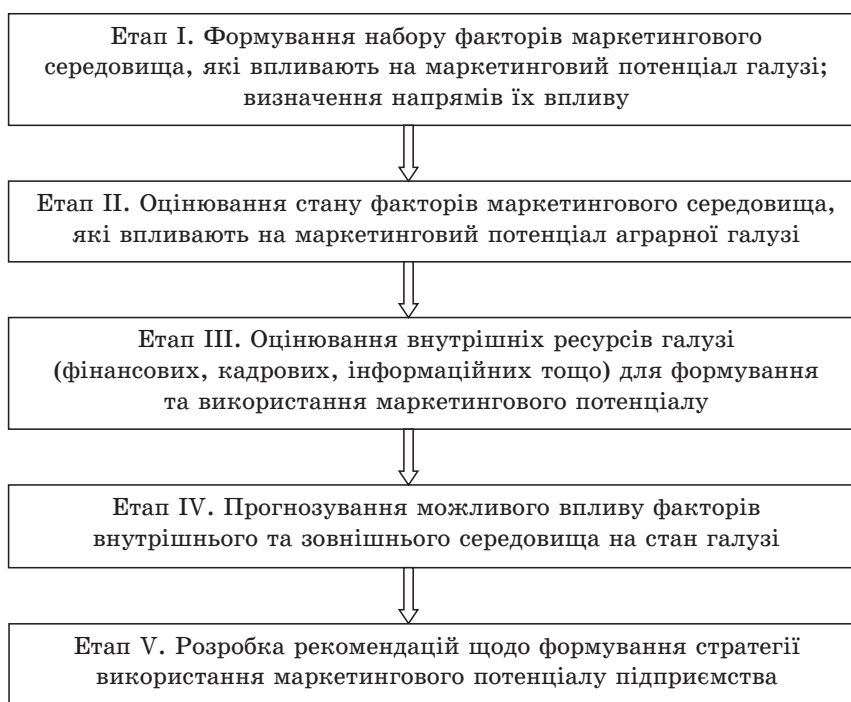


Рис. 1. Етапи стратегічного аналізу факторів маркетингового середовища

Головною метою проведення SWOT-аналізу є отримання точних даних про можливості й загрози просування її на ринку товарів і послуг. Тому для досягнення цієї мети перед SWOT-аналізом ставляться таку завдання:

- виявлення маркетингових можливостей, які відповідають ресурсам;
- визначення маркетингових загроз та розробка заходів щодо знешкодження їх впливу;
- виявлення сильних сторін й співставлення їх з ринковими можливостями;
- визначення слабких сторін та розробка стратегічних напрямів їх подолання;
- виявлення конкурентних переваг та формування стратегічних пріоритетів.

Разом із SWOT-аналізом широко використовують регресивний, варіаційний, дискримінаційний, факторний та кластерний аналіз. Застосування того чи іншого методу залежить від рівня планування залежних і незалежних змінних, а також змісту явища чи проблеми, що є об'єктом аналізу. Якість проведеного аналізу забезпечує вірогідність побудованих прогнозів на його основі.

Найбільш комплексним для стратегічної діагностики й оцінювання маркетингового потенціалу галузі ми вважаємо метод SPACE (Strategic Position and Action Evaluation), який являє собою комплексний метод, призначений для аналізу позицій на ринку й вибору оптимальної стратегії [7, с. 184–191].

Під час проведення стратегічного аналізу методом SPACE стратегічне становище підприємства визначається на основі двох груп факторів: внутрішнього та зовнішнього становища підприємства. Кожна з них складається з багатьох змінних, тому метод SPACE належить до категорії багатокритеріальних методів. Він дає змогу здійснити ідентифікацію, вибір репрезентативних показни-

ків, впорядкувати їх і зважити за рівнем актуальності для прийняття рішень [4, с. 132-135].

Сьогодні більшість авторів погоджуються з тим, що лише комбінація методів стратегічного аналізу може дати більш-менш надійне передбачення майбутнього розвитку макро- та мікросистем.

Стратегічний аналіз та прогнозування сприяє зменшенню невизначеності середовища, дає змогу зорієнтуватися в середовищі й перейти до вибору варіантів дій у певній стратегічній перспективі.

Основні методи маркетингових досліджень, що використовуються при формуванні маркетингових стратегій аграрних підприємств та галузі в цілому, наведені в табл. 2.

Проведення стратегічного аналізу дає змогу створити основу побудови стратегічного управління аграрною галуззю.

Однак, заслуговує уваги й той факт, що використання того або іншого методу залежить від обраного підходу, цілей оцінювання, виду й повноти вихідної інформації, специфіки складових елементів маркетингового потенціалу галузі, що оцінюються, та інших чинників.

Відокремити прийоми та способи, які притаманні лише конкретній економічній науці, практично неможливо, оскільки науковий інструментарій різних наук є надто взаємозв'язаним. В економічній діагностиці застосовуються різні прийоми. Водночас економічна діагностика має і специфічні прийоми дослідження [3, с. 96–98].

Таким чином, за допомогою стратегічного аналізу відбувається розкладання усіх суб'єктів, проблем аграрної галузі на складові частини для більш точного їх розуміння й вивчення. При цьому на стадії формування стратегії екологічного маркетингу відбувається інтеграція результатів стратегічного аналізу в оптимальні стратегічні напрями її реалізації в аграрному виробництві. Також про-

Таблиця 2

Основні методи стратегічного аналізу потенціалу галузі

Завдання маркетингу	Метод, що використовуються	Очікуваний результат
Аналіз зовнішнього середовища	– PEST-аналіз; – SWOT-аналіз; – ETOP-аналіз	Формування бази даних для оцінювання навколишнього середовища та його можливого впливу на діяльність підприємства
Аналіз підприємства	– SWOT-аналіз; – SPACE-аналіз; – статистичний метод; – бенчмаркінговий метод; – портфельний метод; – метод моделювання	Діагностика стану та аналіз позиції на ринку
Аналіз виробленої продукції	– аналіз життєвого циклу продукту й стратегії маркетингу; – аналіз життєвого циклу продукту і фінансової ситуації; – аналіз життєвого циклу продукту й конкуренції; – аналіз життєвого циклу продукту і факторів продуктивності; – аналіз впливу зацікавлених сторін; – комплексний аналіз; – експертний метод	Розробка концепції товарної політики
Аналіз споживачів	– STP-маркетинг; – сегментація	Виділення цільових сегментів
Вивчення системи розподілу товарів	– PIMS-аналіз; – порівняльний аналіз; – причинно-наслідковий аналіз	Виявлення і усунення зайвих ланок, розробка власних збутових мереж
Прогнозування розвитку	– методи екстраполяції; – експертні методи; – методи моделювання; – кореляційно-регресійний аналіз	Побудова системи прогнозів для різних співвідношень «продукт – ринок»; Оцінювання впливу різних факторів на розвиток ситуації; виявлення ймовірних «точок зростання»

ведення стратегічного аналізу дає змогу визначити основні стратегічні категорії обраної стратегії: формування, цілей, завдань, напрямів її реалізації.

Висновки. Стратегічний аналіз є першою складовою у методології формування маркетингової стратегії. Основною метою стратегічного аналізу є оцінювання впливу факторів макро- і мікросередовища на сьогодні та у майбутньому аграрної галузі, оцінювання стану природно-ресурсного й маркетингового потенціалу галузі.

Використання відповідних інструментів на етапах стратегічного аналізу дає можливість виявити та вчасно реагувати на зміни факторів зовнішнього середовища, порівняти можливі напрями розвитку та визначити найбільш перспективні, встановити зв'язки між станом галузі та можливими стратегічними напрями розвитку, сегментувати ринок товарів та послуг, визначивши найбільш привабливі сегменти, встановити параметри конкурентоспроможності підприємств їх ринкову

позицію та розробити оптимальний варіант маркетингової стратегії.

Маркетинговий стратегічний аналіз зменшує невизначеність у прийнятті стратегічних рішень дає змогу виявити зміни зовнішнього середовища та гнучко до них пристосовуватися, вчасно виявити ринкові можливості та використання їх у стратегічній маркетинговій діяльності, вчасно виявити ринкові загрози та запобігти їх негативному впливу на маркетингову стратегічну діяльність аграрної галузі.

Ігнорування маркетингового стратегічного аналізу під час розробки стратегії екологічного маркетингу може призвести до прийняття необґрунтованих стратегічних рішень, застосування стратегії пасивного пристосування до ринкових змін, неможливості адекватного реагування на зміни маркетингового середовища. Результатом може бути втрата стратегічної орієнтації галузі, що призведе до її ринкової вразливості.

Список літератури:

1. Гордієнко П.Л. Стратегічний аналіз : [навч. посібник] / П.Л. Гордієнко, Л.Г. Дідковська, Н.В. Яшкіна. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Алтера, 2008. – 478 с.
2. Данилишин Б.М. Маркетингова стратегія регіонального продовольчого ринку / Б.М. Данилишин, О.М. Любченко // Вісник Національної академії наук України. – 2008. – № 5. – С. 12–18.
3. Кузьмін О.Є. Економічна діагностика / О.Є. Кузьмін. – К. : Знання, 2012. – 318 с.
4. Левик С.О. Інструментарій стратегічного аналізу: класифікація, переваги та недоліки використання / С.О. Левик // Наука й економіка. – 2010. – № 2(18). – С. 132–138.
5. Печериця Ю.В. Місце стратегічного аналізу в системі прийняття стратегічних рішень / Ю.В. Печериця [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2012_33/Pecher.pdf
6. Райковська І.Т. Критичний огляд сучасних методів стратегічного аналізу / І.Т. Райковська // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1(59). – С. 172–178.
7. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі : [навч. посібник] / К.І. Редченко. – 2-ге вид., допов. – Львів : Новий світ-2000, 2003. – 272 с.

Багорка М. А.

Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет

РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА В АГРАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Резюме

Исследована роль стратегического анализа в методологии формирования стратегии экологического маркетинга в аграрном производстве и проведена систематизация основных методов стратегического анализа в соответствии с этапами и задачами. Выделены пути решения эколого-экономического кризиса в аграрном секторе экономики посредством реализации стратегии экологического маркетинга, которая способна выполнить важную общественную функцию – стимулятор укрепления позиций экологически сбалансированной экономики. Определены методологические способы формирования стратегии экологического маркетинга, составляющей которой является стратегический анализ. Проведена группировка основных методов стратегического анализа, которые позволят исследовать факторы и возможности отрасли для разработки эффективной и адекватной рыночным условиям стратегии.

Ключевые слова: экологический маркетинг, стратегический анализ, этапы стратегического анализа, инструменты стратегического анализа, маркетинговый потенциал.

Bagorka M. A.

Dnepropetrovsk State Agrarian and Economic University

ROLE OF STRATEGIC ANALYSIS IN THE FORMATION OF ENVIRONMENTAL STRATEGY MARKETING OF AGRICULTURAL PRODUCTION

Summary

The role of strategic analysis methodology in strategy formation of ecological agricultural production and marketing is done to systematize the main methods of strategic analysis pursuant to the stages and tasks. Solutions to the ecological crisis in the agricultural sector are dedicated through the implementation of strategies of environmental marketing, which can perform an important social function □ to strengthen the position of stimulant ecologically balanced economy. The methodological approaches to strategy formation of environmental marketing as a part of the strategic analysis are defined. Main methods of strategic analysis that will explore the factors and opportunities for the industry to develop an effective and adequate strategy of market conditions, are grouped.

Key words: Environmental marketing, strategic analysis, strategic analysis stages, tools of strategic analysis, marketing potential.

УДК 332.1

Бойко О. В.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ВИКОРИСТАННЯ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИЗМУ

У статті виявлено причини слабого використання консалтингових послуг у галузі туризм. Обґрунтовано доцільність використання консалтингових послуг для підвищення ефективності діяльності підприємств туризму. Виявлено специфічні характеристики туристичного бізнесу в Україні, які актуалізують розвиток консалтингу. Обґрунтовано специфічні для туризму України умови проведення маркетингових досліджень.

Ключові слова: консалтинг, туризм, туристичний бізнес, послуга, маркетингове дослідження, ефективність, підприємство.

Постановка проблеми. Консалтингові послуги в економіці туризму України, порівнюючи із зарубіжною практикою, вважаються відносно новим явищем. Консалтингові послуги у сфері туризму розвиваються швидкими темпами. Спостерігається ситуація, коли на підприємствах різко зростає кількість і масштабність ризиків, гостро відчувається нестача інформації для ухвалення оптимальних управлінських рішень, має місце нестача необхідних навичок управлінського персоналу своєчасно реагувати на умови, що змінюються [1, с. 12]. Вижити в ситуації, що склалася, може тільки туристичне підприємство, керівництво якого шукає способи адаптації до умов зовнішнього середовища не за рахунок самостійного хаотичного пошуку рішень, а за допомогою звернення за кваліфікованими радами професіоналів, що працюють у сфері консалтингових послуг, роль яких за таких умов стає все більш значущою.

Однією з основних проблем сфери туризму в Україні нині є недостатній розвиток ринку внутрішнього і, головним чином, в'їзного туризму, що припускають усебічний розвиток туристичної інфраструктури [2]. Значним негативним чинником також є низька зацікавленість зарубіжних компаній у встановленні партнерських відносин з українськими компаніями сфери туризму через недостатню відкритість і прозорість їх діяльності. Наявні на сьогодні методики фінансового дослідження, застосовувані українськими консалтинговими компаніями для підготовки підприємств до партнерства, неприйнятні для туристичних фірм з огляду на занадто високу вартість. Стає актуальним дослідження сучасних тенденцій розвитку, аналіз досвіду зарубіжних представництв, а також українських компаній для розробки адаптованої методики фінансового дослідження й алгоритму організації відносин, що дають змогу туристичним підприємствам використовувати консалтингові послуги для підвищення ефективності діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування й розвитку туристичної індустрії розробляли С.С. Галасюк [3], Л.П. Дядечко [4], В.Є. Єрмаченко [5], В.Ф. Кифяк [6], О.О. Любіцева [7], М.П. Мальська [8, 9], С.Л. Пакулін [10, 11], П.Р. Пуцентайло [12], Р.Г. Руденко [13], М.Й. Рутинський [14], М.М. Скопень [15], В.П. Третяк [16], Р.М. Чен [17], А.В. Штереверя [18].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений аналіз формування й розвитку туристичної індустрії довів, що наявних досліджень недостатньо, особливо щодо використання консалтингових послуг. Проблеми розвитку консалтингових послуг у сфері туризму потребу-

ють додаткових досліджень, пов'язаних з недостатньою розробкою цього питання, а також враховуючи сучасні економічні умови, що визначило вибір теми дослідження.

Мета статті полягає у виявленні причини слабого використання консалтингових послуг в індустрії туризму; обґрунтуванні доцільності використання консалтингових послуг для підвищення ефективності діяльності підприємств туризму; виявленні специфічних характеристик туристичного бізнесу в Україні, які актуалізують розвиток консалтингу; обґрунтуванні специфічних для індустрії туризму України умов проведення маркетингових досліджень; встановленні характерних особливостей проведення аудиту готелів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туристичний бізнес має свої особливості, як і туристичний продукт, що відрізняє його від будь-якої іншої послуги або товару [19, с. 104]. Такими властивостями можуть бути: невідчутність – купуючи певні очікування, клієнт ґрунтується тільки на довірі до фірми; висока вартість – у середньому вартість путівки дорівнює місячному заробітку клієнта; обмеженість можливості використання – при придбанні квитків або путівки за мінімальними цінами відсутня можливість відмови від поїздки або її перенесення без грошового штрафу, або навіть і 100% втрата вкладених коштів; безпека кредитування клієнта – для оформлення й бронювання усіх необхідних документів і послуг необхідно заплатити за поїздку за декілька тижнів раніше; підвищені ризики технічних і природних катастроф, навіть терористичних актів. Цим можна пояснити рухому динаміку кількості туристичних фірм, а також недовгі терміни їх існування.

Лише 5–7% туристичних фірм в Україні відносять до категорії середнього бізнесу, усіх інших – до малого. Ще однією характеристикою української туристичної сфери є розрахунок на особисті знайомства і власний досвід без залучення сторонніх фахівців для будь-яких цілей. Відсутність повноцінної готовності туристичного ринку до масштабних маркетингових досліджень, а також спирання в роботі тільки на власні сили не дають ринку консалтингу можливості повною мірою впровадитися в цю сферу. Нині рівень залучення консалтингових компаній у роботу туристичних фірм є досить низьким. Дозволити собі сплатити повноцінне дослідження можуть лише одиниці підприємств туризму. Проте існують напрями досліджень, без яких не може обійтися жодна туристична компанія: маркетингові дослідження та аудит (для готелів і великих туристичних операторів).

Ще однією специфічною характеристикою є те, що фінансові дослідження в туристичній сфері проводяться великими консалтинговими компаніями тільки останні 5–6 років. Пропоновані та поширені методи й моделі досліджень для інших галузей практично не застосовні у сфері туризму. Фінансові дослідження займають багато часу із-за досліджень ринку, які рідко проводяться, недостатнього об'єму статистичних даних, відсутності економістів-консультантів, які добре розуміються в особливостях сфери туризму. Тому багато дослідницьких процедур затягуються.

Ще однією специфічною характеристикою є «занадто якісні» звіти великих консалтингових компаній. Ці представники ринку з огляду на зароблену репутацію не можуть випустити продукт навіть середньої якості. Консультантам необхідно детально опрацювати всі питання й вирішити всі завдання. Так, що на ринку туризму мало використовують сторонні фінансові дослідження, а консультанти не мають специфічних знань, потрібний рівень якості досягається великими часовими витратами, а це відразу впливає на вартість дослідження. Як зазначалося вище, більшість туристичних компаній – представники малого бізнесу, а отже, дозволити собі дороге дослідження вони не можуть.

Значні фінансові проблеми всередині туристичних фірм, які пояснюються складною фінансовою й політичною ситуацією в Україні, наявність

великої кількості гравців на цьому ринку, а так само одиначне представництво великих компаній, що роблять консалтингові послуги і що мають досвід у сфері туризму, свідчать про необхідність подальшого вивчення й удосконалення методів і моделей фінансового дослідження.

Сфера туризму в усьому світі дуже залежить від природних і політичних умов, випробовуючи на собі їх негативні наслідки. Але на українському ринку є ще одна проблема: при досить постійній кількості туристичних фірм, що функціонують на ринку, немає приросту об'єму споживчого ринку, сформованого за рахунок клієнтів, що включають відпочинок в розряд первинних потреб. У зв'язку з цим основним завданням туристичних фірм стає мінімізація своєї залежності від локальних коливань попиту на ринку туризму і готовність до всіляких змін [20, с. 5].

У стратегічному плані туроператори знаходяться у важчій ситуації, зважаючи на необхідність планування своєї діяльності на декілька місяців вперед для скорочення своїх фінансових ризиків, які природно в них набагато вищі, ніж у турфірми. Саме тому повноцінна і своєчасна маркетингова інформація про стан ринку туризму в цілому стає вкрай важливою. Нині великі туроператори, які благополучно і стабільно працювали у традиційних напрямках, постійно зайняті пошуком нових векторів, тим самим забираючи клієнтів у конкурентів і дестабілізуючи ринок.

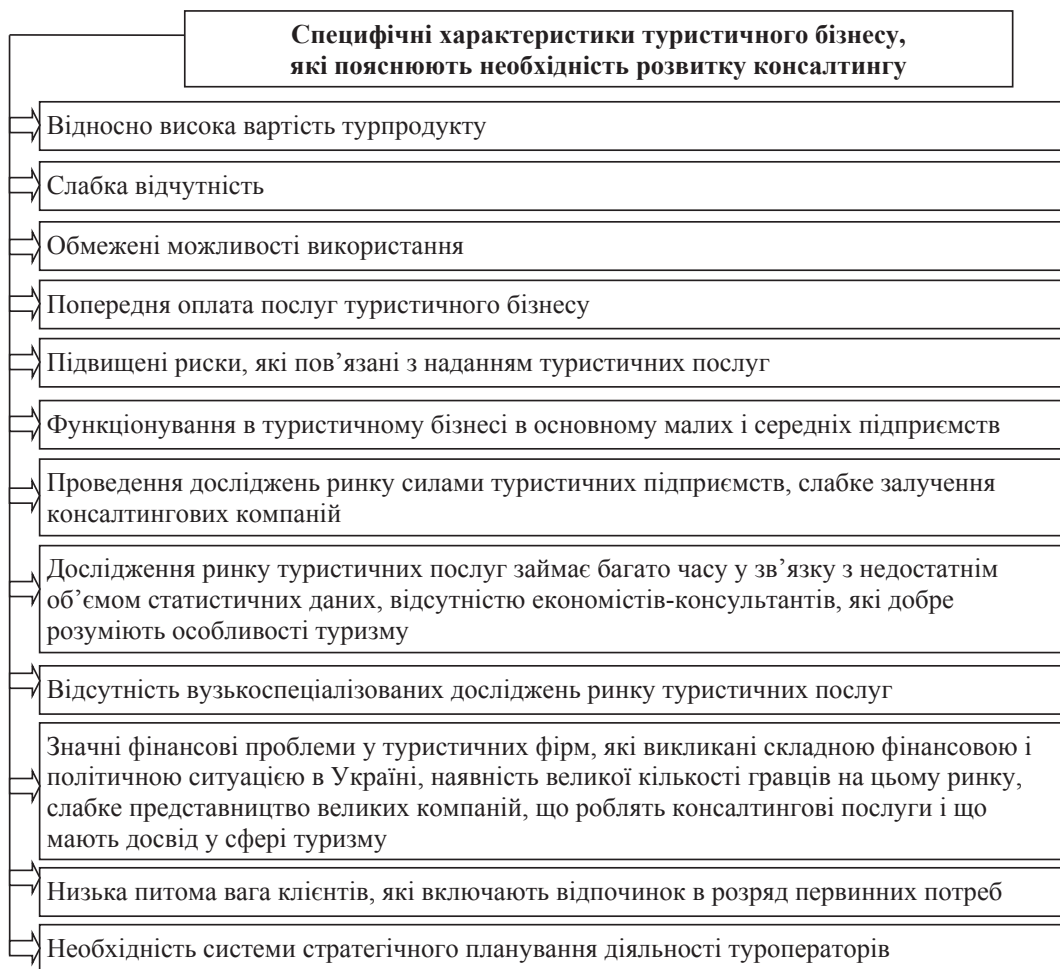


Рис. 1. Специфічні характеристики туристичного бізнесу в Україні, які зумовлюють розвиток консалтингу

Специфічні характеристики туристичного бізнесу в Україні, які пояснюють необхідність розвитку консалтингу, зображені на рис. 1.

Кількість багатопрофільних компаній в туристичному бізнесі збільшується, тенденції до його скорочення не спостерігається. Тому туроператори постійно шукають нові можливості для розвитку бізнесу емпіричним шляхом, що пояснює потребу в достовірній інформації про стан ринку, тенденції розвитку окремих підприємств. За таких умов маркетингові дослідження розглядаються як насущна потреба, практично єдине джерело достовірної інформації для ухвалення рішень, а не як модний інструмент.

В індустрії туризму виділяють три основні групи замовників, які певною мірою зацікавлені в проведенні маркетингових досліджень:

- національні представництва зарубіжних країн, яким необхідно виявити рівень інтересу до їх країн з боку українських споживачів, а також знайти шляхи ефективного просування на українському ринку їх туристичних послуг;

- активні туроператори, які намагаються не лише утримувати свої позиції на ринку, а й шукати нові перспективні напрями розвитку свого бізнесу;

- підприємства, безпосередньо пов'язані з туризмом (рекламні, інформаційні, юридичні тощо).

Національні представництва зарубіжних країн і підприємства, безпосередньо пов'язані з туризмом, удаються до досліджень ринку епізодично, тільки в моменти виникнення певного роду ситуацій зважаючи на малу залежність від поточних коливань туристичного ринку. Туроператори, навпаки, цілком і постійно залежать від кон'юнктури ринку, тому запорукою їх подальшого успіху і високих фінансових показників є саме серйозне відношення до маркетингових досліджень.

На сучасному етапі туристична індустрія є не далеко найактивнішим користувачем консалтингових послуг, зокрема маркетингових досліджень. Однією з найсерйозніших проблем є інформаційний голод. При зборі необхідної інформації чималі труднощі виникають навіть при зборі статистичної інформації відносно в'їзних і виїзних потоків. Проте, особливо відмітимо, що навіть поява достатньої кількості літератури з опублікованими даними досліджень ситуації на туристичному ринку принципово не змінить. Істотні зрушення в цьому питанні можна чекати лише у тому випадку, якщо управлінські рішення будуть прийматися, виходячи з реальної ситуації на ринку, а не на основі узагальненої думки експертів, нехай навіть досвідчених фахівців. Єдиним виходом є активне проведення маркетингових досліджень. Те саме стосується досліджень внутрішньої обстановки на підприємстві. Будь-яка експертна комісія, що складається з працівників цього підприємства, не зможе дати об'єктивну оцінку його стану, зважаючи на переслідування власних інтересів. Для отримання прозорої реальної картини потрібне залучення незалежних зовнішніх фахівців.

Зважаючи на велику кількість гравців на ринку й неминучого перетину сфер їх інтересів, існують специфічні для індустрії туризму України умови проведення маркетингових досліджень :

- частіше до маркетингового або внутрішнього фінансового дослідження прибігають у разі ускладнення ситуації, коли необхідно приймати рішення в найкоротші терміни для усунення гострої про-

блеми, яка в більшості випадків до цього часу вже практично не вирішувана;

- багато підприємств туризму прагнуть до проведення маркетингових досліджень власними силами, не дивлячись на те, що об'єм необхідних для вирішення завдань в більшості випадків явно перевищує можливості внутрішньо фірмового відділу маркетингу, не говорячи вже про необхідність виконувати їм поточні завдання;

- велика кількість туроператорів, в яких сфери інтересів збігають. Це породжує у клієнта недовіру до забезпечення конфіденційності інформації, отриманої в ході дослідження, аналізу, а також просто при постановці тієї або іншої проблеми. Існує небезпека витоку відомостей до конкурентів;

- через велику кількість напрямів і цілей подорожей клієнтів, а також варіанти роботи турагентств для коректного проведення дослідження потрібне детальне вивчення ринку й проведення опитувань тільки серед цільової аудиторії. Інакше результати можуть бути спотворені.

Великим туроператорам, готелям і ресторанам доцільно проводити аудит, процес якого має специфічні риси, які відрізняють його від аудиту підприємств інших видів економічної діяльності. Важливим аспектом вибору консалтингової компанії і фахівців для проведення аудиту є наявність досвіду в цій сфері. На думку фахівців, готель – це досить складний господарський механізм з непростою структурою, що має у більшості випадків додатковий вигляд діяльності різних напрямків. Особливості проведення аудиторської перевірки полягають, передусім, у специфічній структурі фінансової звітності й бізнес-рисках, хоча існують і характерні особливості проведення аудиторської перевірки підприємств готельного бізнесу. Нами виявлені такі характерні особливості проведення аудиту готелів:

- необхідність ідентифікації й оцінювання ризику шахрайства, зумовлених тим, що готельний бізнес є частиною роздрібного ринку, характерний значним обсягом щоденних операцій і великою кількістю дрібних платежів;

- специфічні аспекти аудиту виручки, пов'язані з необхідністю звіряння операційної й облікової систем готелю, а також з оцінкою повноти та своєчасності відзеркалення виручки від реалізації;

- особливості аудиту витрат, пов'язана з оцінкою повноти, обґрунтованості і своєчасності відзеркалення витрат у складі собівартості послуг;

- складність оцінювання вартості майнового комплексу, специфіка обліку інновацій і ремонту готельного комплексу.

- постійний розвиток готельного бізнесу, розширення спектру послуг і засобів, необхідних для надання клієнтам найбільш високого рівня обслуговування;

- специфічні аспекти аудиту готелів, що належать міжнародним мережам. Як правило, в міжнародних мережах готелів існує своє програмне забезпечення, яке погано адаптоване до української економічної практики.

Висновки. Слабке використання консалтингових послуг в індустрії туризму обумовлене наступними причинами:

- дрібні та середні підприємства представляють 90% туристичного бізнесу в Україні, що утрудняє фінансові можливості проведення дорогих досліджень;

- істотна вартість консалтингових послуг;

– недостатнє представництво фахівців, які володіють знаннями й досвідом для проведення фінансових досліджень діяльності підприємств індустрії туризму, в консалтингових компаніях;

– відсутність статистичних даних, необхідних для досліджень ринку туристичних послуг;

– слабка стандартизація ведення бухгалтерського й управлінського обліку діяльності туристичних підприємств;

– слабке методологічне й методичне забезпечення досліджень фінансової діяльності підприємств туристичної індустрії.

Фінансовий консалтинг сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємств туризму. Виявлені в ході дослідження специфічні характеристики туристичного бізнесу в Україні підтверджують необхідність розширення консалтингових послуг. Перспективним напрямом подальших наукових досліджень є розробка адаптованої методики фінансового дослідження, що дає можливість урахувати специфіку діяльності підприємств туристичної індустрії. Це дасть змогу оптимізувати засоби, що витрачаються підприємствами на дослідження, підвищити ефективність діяльності підприємств туризму.

Список літератури:

1. Зима О.Г. Дослідження конкурентоспроможності національних економік у галузі туризму згідно з методикою Всесвітнього економічного форуму : препринт / О.Г. Зима, В.Є. Єрмаченко, Н.А. Дехтяр. – Х. : ХНЕУ, 2009. – 59 с.
2. Концепція розвитку туризму в Харківській області до 2020 р. : рішення Обласної ради від 5 березня 2013 р. № 648-VI (XX сесія VI скликання) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gov.lica.com.ua/b_text.php?base=27&id=55442&type=3
3. Галасюк С.С. Стандартизація, сертифікація туристичних послуг та ліцензування туристичної діяльності : [навч. посібник] / С.С. Галасюк. – Одеса : Астропринт, 2011. – 208 с.
4. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу : [навч. посібник для студ. вищ. навч. закл.] / Л.П. Дядечко. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 223 с.
5. Єрмаченко В.Є. Правове регулювання туристичної діяльності : конспект лекцій / В.Є. Єрмаченко, Г.М. Брусильцева. – Х. : ХНЕУ, 2012. – 207 с.
6. Кифяк В.Ф. Організація туризму : [навч. посібник] / В.Ф. Кифяк. – Чернівці : Книги – XXI, 2008. – 343 с.
7. Любіцева О.О. Туристичні ресурси України : [навч. посібник] / О.О. Любіцева, Є.В. Панкова, В.І. Стафійчук. – К. : Альтерпрес, 2007. – 369 с.
8. Мальська М.П. Міжнародний туризм і сфера послуг : [підручник] / М.П. Мальська, Н.В. Антонюк, Н.М. Ганич. – К. : Знання, 2008. – 661 с.
9. Мальська М.П. Туристичний бізнес: теорія та практика : [навч. посібник для студ. вищ. навч. закл.] / М.П. Мальська, В.В. Худо. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 423 с.
10. Пакулін С.Л. Концепція управління потенціалом соціально-економічного розвитку регіону / С.Л. Пакулін // Матеріали XI Міжнародної науково-практичної конференції «Наука і цивілізація» (30 січня – 7 лютого 2015 р.). – Шеффілд : Наука та освіта, 2015. – Т. 5. – С. 5–7.
11. Пакулін С.Л. Створення конкурентоспроможного соціального комплексу на макро- і мезорівні / С.Л. Пакулін // Матеріали XI Міжнародної науково-практичної конференції. Серія «Економічні науки. Управління». – Шеффілд : Наука та освіта, 2015. – Т. 6. – С. 33–36.
12. Пуцентайло П.Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва : [навч. посібник для студ. вищ. навч. закл.] / П.Р. Пуцентайло. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 341 с.
13. Руденко Р.Г. Харківщина в історичному часі та туристичному просторі України : препринт / Р.Г. Руденко, О.Г. Зима, О.О. Авраменко. – Х. : ХНЕУ, 2008. – 23 с.
14. Рутинський М.Й. Географія туризму України : [навч.-метод. посібник] / М.Й. Рутинський. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 159 с.
15. Скопень М.М. Комп'ютерні інформаційні технології в туризмі : [навч. посібник] / М.М. Скопень. – К. : Кондор, 2005. – 301 с.
16. Третяк В.П. Управління розвитком соціальної інфраструктури України в умовах глобалізації : [монографія] / В.П. Третяк. – Х. : ХНУ ім. В.Н. Каразіна 2014. – 317 с.
17. Чен Р.М. Інформаційно-комунікаційне забезпечення туристичної діяльності : [навч.-практ. посібник] / Р.М. Чен, С.В. Кавун, Г.О. Плеханова. – Х. : ХНЕУ, 2012. – 363 с.
18. Штеревєря А.В. Організація туристських послуг / А.В. Штеревєря, Н.А. Дехтяр. – Х. : ХНЕУ, 2009. – 222 с.
19. Євсєєва О.О. Вдосконалення державного регулювання індустрії туризму і рекреаційної діяльності в регіоні / О.О. Євсєєва // Економічний простір : збірник наукових праць. – 2012. – № 66. – С. 99–111.
20. Євсєєва О.О. Пріоритети розвитку соціальної сфери: туризм і рекреаційна діяльність / О.О. Євсєєва // Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції. – Прага, 2011. – Т. 7. – С. 3–7.

Бойко Е. В.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИЗМА

Резюме

В статье выявлены причины слабого использования консалтинговых услуг в индустрии туризма. Обоснована целесообразность использования консалтинговых услуг для повышения эффективности деятельности предприятий туризма. Выявлены специфические характеристики туристического бизнеса в Украине, которые актуализируют развитие консалтинга. Обоснованы специфические для индустрии туризма Украины условия проведения маркетинговых исследований.

Ключевые слова: консалтинг, туризм, туристический бизнес, услуга, маркетинговое исследование, эффективность, предприятие.

Boiko E. V.

V. N. Karazin Kharkiv National University

THE USE OF CONSULTING SERVICES FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF TOURISM ENTERPRISES

Summary

The article identified the reasons for poor utilization of consulting services in the tourism industry. It bases the expediency of the use of consulting services for improving the efficiency of enterprises of tourism. It reveals specific characteristics of tourism business in Ukraine, which actualize consulting development. Specific for the Ukraine tourism industry conditions of carrying out of marketing research are grounded.

Key words: consulting, tourism, tourist industry, service, marketing research, efficiency, enterprise.

УДК 330.14.014

Васюник Т. І.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ

У статті здійснено ретроспективний аналіз категорії «основний капітал», встановлено співвідношення між основним й оборотним капіталом, з одного боку, та постійним і змінним – з іншого. Аналіз закордонних джерел дав автору можливість дослідити це поняття в зарубіжній економічній літературі. Аргументовано, що для більш повного розкриття теми наукової праці необхідно дослідити взаємозв'язок цієї категорії з іншими суміжними категоріями.

Ключові слова: капітал, основний капітал, фізичний капітал, оборотний капітал, природний капітал.

Постановка проблеми. Важливу роль у процесі економічного зростання відіграє основний капітал. Проте в науковій літературі багато дискусій щодо визначення і конкретного наповнення цієї категорії. Саме тому актуальним завданням науки є дослідження економічної сутності категорії «основний капітал».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку капіталу на різних історичних етапах здійснили зарубіжні автори: Д. Рікардо,

А. Сміт, Ж. Сімонді, К. Маркс, І. Фішер, А. Маршал, А. Пігу, Дж. Кларк, Дж. М. Кейнс, Й. Шумпетер, Дж. Хікс, Дж. Робінсон, К. Макконелл, С. Брю, П. Самуельсон, В. Нордхаус, а також українські, білоруські та російські вчені: І. Агапова, С. Бартенев, Г. Башнянин, В. Каменецький, В. Маздоров, П. Мазурок, Н. Малюга, І. Потапова, Я. Соколов, К. Циганков, П. Юхименко та інші.

Метою статті є дослідження підходів до розуміння поняття «основний капітал». Для досягнення мети необхідно провести ретроспективний аналіз цієї категорії та дослідити сучасний її зміст.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз доробку вітчизняних і зарубіжних вчених дозволяє стверджувати, що теорія капіталу посідає чільне місце в будь-якій економічній концепції. Як наслідок виникли різні підходи до трактування суті поняття «капітал» різними дослідниками. Однак, об'єднуючим фактором у цих підходах є те, що всі вони виділяють фінансову або натуральну сторону досліджуваного поняття. На нашу думку, найбільш аргументованим є підхід тих науковців, які з точки зору історичної еволюції виділяють три основні підходи відносно формування вищезгаданої категорії (див. рис. 1) [1, с. 235].

Незаперечним є той факт, що важливе місце



Рис. 1. Еволюційні підходи до визначення сутності поняття «капітал»

серед конкретних форм капіталу посідає основний капітал. Ретроспективний аналіз літературних джерел з даної проблематики дає змогу стверджувати, що різні аспекти дослідження основного капіталу призвели до того, що в сучасній економічній літературі відсутнє єдине, загальноприйняте визначення категорії «основний капітал». На нашу думку, це пов'язано із розвитком самого суспільства, впливом науково-технічного прогресу і еволюцією категорії «капітал».

Доведемо це, дослідивши ретроспективу даного поняття. Так термін «капітал» має італійське походження і в XI–XIII ст. вживався в значенні цінності або запас товарів [2, с. 128]. Першим, хто дав визначення «основного капіталу» був Ф. Кене, який, будучи фундатором теорії відтворення суспільного капіталу в своїх «Економічних таблицях» до складу цієї категорії відніс все те, що використовується у сільському господарстві, включаючи худобу, засоби праці та будівлі [3, с. 435]. Також вчений вважав за доцільне зробити поділ всього капіталу на первинні та щорічні аванси. З погляду сьогодення це поділ капіталу на основний і оборотний.

Черговою знаковою подією в розвитку теорії «основного капіталу» стало опублікування дослідження А. Сміта «Про природу капіталу, його нагромадження і використання», в якому до основного капіталу було віднесено:

- корисні машини й знаряддя праці, які полегшують і скорочують працю;
- будівлі, до яких відносились приміщення під крамниці, склади, майстерні тощо, які служать засобом одержання доходу не тільки для їх власника, який віддає їх в оренду, але і для осіб, які сплачують за них орендну плату;
- землі сільськогосподарського призначення;
- фізичні і розумові здібності набуті людиною протягом її життя [4, с. 314].

Особливістю підходу А. Сміта до трактування категорії основний капітал було віднесення фізичних і розумових здібностей набутих людиною протягом її життя тобто, аналізуючи це з погляду сучасності, можемо стверджувати, що мова йде про людський капітал. Також вчений здійснив поділ всього капіталу на основний і оборотний (див табл. 1).

Дослідженню особливостей основного й оборотного капіталу приділена увага у працях Д. Рікардо. Так, зокрема, на думку вченого, до основних ознак основного капіталу слід віднести довговічність, повільну зношуваність та міцність. Особливістю оборотного капіталу є його повне використання у виробничому процесі.

Дж. Мілль розглядає капітал як початковий накопичений запас продуктів минулої праці, які виступають у натурально-речовій формі [5, с. 148]. Подібною точки зору дотримувався і Л. Вальрас, який розглядав основний капітал як продуктивні блага тривалого користування [6, с. 167].

Вагомий внесок у розвиток теорії капіталу зробив К. Маркс, який, досліджуючи перетворення грошей у капітал, стверджував: «Капітал – це гроші, але гроші – це ще не капітал». На думку вченого, сутність капіталу полягає в тому, що він прирівнюється до «засобів експлуатації робітника і встановлення влади капіталіста над робочою силою». Водночас «...Капітал є рух, сутність капіталу можна зрозуміти лише як рух, а не як річ, яка перебуває в спокої» [7, с. 121]. Розглядаючи ознаки поділу капіталу (див. табл. 2), вчений показував поєднання трьох його форм, а саме грошової, продуктивної і товарної.

Власне, рух здійснює вплив на процес збільшення вартості, тому «капітал» зображено як вартість, що сама зростає, яка в поєднанні з робочою силою приносить прибуток. При цьому капітал за визначенням вченого має речовий зміст і суспільну форму. Поділивши капітал на постійний і змінний К. Маркс показав, що частина постійного капіталу стає «основним капіталом» за умов коли її вартість залишається фіксованою і зберігає свою самостійність відносно товарів у виробництві, яких вона приймає участь. Інакше кажучи, до основного капіталу вчений відносив ту його частину, яка приймає безпосередню участь у виробництві та частково переносить свою вартість на вироблену продукцію.

Цікавим є підхід представників «австрійської школи» К. Менгера, Ф. Візера та Є. Бем-Баверка, які трактували основний капітал з позиції корисності. На їх думку, основний капітал це благо вищого порядку й корисність від якого можна виявити лише опосередковано.

Таблиця 1

Відмінності між основним та оборотним капіталом за А. Смітом

Основний капітал	Оборотний капітал
Характеризується тим, що приносить дохід або прибуток, не надходячи в обіг або не міняючи власника	Характеризується тим, що приносить прибуток тільки в процесі обігу або міняючи господарів
Складається з: – будь-якого роду корисних машин та знарядь праці, що полегшують і зменшують працю; – усіх «дохідних будівель», таких як приміщення під крамниці, склади, майстерні, будинки на фермі з усіма потрібними будівлями: стайнями, коморами тощо; – поліпшені землі – усього того, що з вигодою витрачене на розчищення, осушення, огороження, удобрення і приведення її до стану, найпридатнішого для обробки та окультурення; – набутих і корисних здібностей усіх мешканців або членів суспільства	Складається з: – грошей, за посередництва яких обертаються й розподіляються серед споживачів інші три частини обігового капіталу; – запасів продовольства, якими володіють м'ясник, скотопромисловець, фермер, хліботорговець, пивовар та ін. і від продажу яких вони розраховують отримати прибуток; – матеріалів, цілком сирих або більш-менш оброблених, що призначені для виготовлення одягу, предметів обстановки, будинків, але ще остаточно не використані в ділі; – виробів, що вже виготовлені й закінчені, але ще перебувають у руках торговця або фабриканта й не продані чи не розподілені серед відповідних споживачів

Таблиця 2

Співвідношення між основним і оборотним капіталом

Вид капіталу	Основний капітал	Оборотний капітал
Постійний капітал	Вартість будівель, споруд, машин, обладнання, інструментів	
		Вартість сировини, палива, допоміжних матеріалів тощо
Змінний капітал		Вартість робочої сили

Представники «математичної школи», досліджуючи «основний капітал», зазначали, що це вид суспільного багатства, який споживається не зразу, а протягом певного періоду. Причому джерелом нагромадження основного капіталу виступають заощадження.

Ототожнення «основного» і «фізичного» капіталу спостерігається у працях Р. Дорнбуша, С. Фішера та Р. Шмалензі. Як зазначають вищезазначені науковці, основний капітал – це «запас вироблених товарів, які приймають участь у виробництві товарів і послуг». У своїх дослідженнях вони виходили з принципу, що основний капітал є благом тривалого користування, його сьогоденна цінність залежить від того, що він виробить у майбутньому [8, с. 322–323]. Виходячи з цього твердження, можемо зробити висновок, що «основний капітал» – це благо тривалого використання, вартість якого залежить від вироблених у майбутньому товарів і послуг.

Підтримання тези про те, що основний капітал складається з благ тривалого користування, які, у свою чергу, використовуються як ресурси у подальшому виробництві задекларовано американськими дослідниками П. Самуельсоном та П. Нордхаусом [9, с. 287]. Основною характерною рисою, як видно з наведеного твердження є те, що основний капітал одночасно використовується як ресурс, так і як продукт, на який поширюється право власності. Віднесення основного капіталу до категорії ресурсів відзначено в працях К. Макконелла і С. Брю. Так, на думку вчених, до основного капіталу слід відносити всі засоби виробництва. Особливістю даного підходу є те, що гроші не можуть бути капіталом, оскільки нічого не виробляють [10, с. 339].

У зарубіжній літературі основний капітал переважно трактується як капітальні товари тривалого користування, які вживають протягом тривалого періоду, наприклад, будівлі, обладнання, інструменти [11, с. 156], або як нерухомість (ґрунти, будинки, в тому числі приміщення, які є окремою власністю, будівлі та інвестиції в інші об'єкти), машини, обладнання, транспортні засоби, які є власністю або співвласністю підприємства, а також інші укомплектовані та здатні до використання в момент надходження предмети та живий інвентар з терміном використання більше року, призначені для власних потреб підприємства або для надання у користування на основі договору найму, оренди або іншого договору подібного характеру [12].

На наш погляд, сучасне розуміння категорії «основний капітал» передбачає два підходи. Перший з них – економічний передбачає сукупність засобів виробництва, які безпосередньо пов'язані з виробничою сферою. Стосовно першого підходу актуальним є твердження: «основний капітал – це капітальні товари тривалого користування, що вживаються протягом тривалого періоду часу, наприклад, будівлі, обладнання, інструменти» [13, с. 356]. Інший підхід – фінансовий, ототожнює капітал з фінансовими ресурсами і фінансовою діяльністю підприємства або грошовою оцінкою грошових фондів, як матеріальних цінностей, які мають довгостроковий період функціонування [14, с. 42]. Спільним для обох підходів є те, що основною метою використання капіталу є отримання прибутку. Ми підтримуємо тих вчених, які вважають, що основним капіталом є та частина

засобів виробництва, яка бере участь у виробничому процесі протягом значного періоду часу, не змінює свої властивості і форми, а також переносить свою вартість на вартість випущеної продукції. Основною метою використання основного капіталу є отримання доходу. В своєму твердженні ми виходимо із досліджень французьких учених І. Бернарда та Ж.-К. Коллі, які довели, що реальні елементи основного капіталу беруть безпосередню участь в реальних виробничих циклах [15, с. 532]. Отже, наш підхід до категорії основний капітал ототожнюється з категорією виробничого процесу, які й притаманні всі властивості, необхідні для підвищення продуктивності праці. У зв'язку з цим, доречним, на нашу думку, є поділ основного капіталу на активний і пасивний. Активний – це та частина основного капіталу, яка бере безпосередню участь у виробничому процесі. Пасивний – частина основного капіталу, яка забезпечує нормальне функціонування виробничого процесу.

Специфічною особливістю основного капіталу є те, що не всі його частини, які беруть участь у виробничих циклах обертаються за однакові проміжки часу, то, з точки зору обороту, його поділяють на основний та оборотний.

Оборотний капітал – це частина засобів виробництва, які беруть участь в одному виробничому циклі та переносять свою вартість на вартість готової продукції одразу й повністю, змінюючи при цьому свою натуральну форму [16, с. 62]. Також у фінансовій літературі виділяють також обіговий капітал, до якого відносять грошові кошти підприємства та вартість реалізованої продукції [17, с. 330]. Крім того капітал класифікують за природою походження. Зокрема тут виділяють фізичний, природний та людський. Фізичний (реальний, або виробничий) капітал – капітал, вкладений у справу, який працює як джерело доходу у вигляді засобів виробництва: машини, обладнання, будівлі, споруди, земля, запаси сировини, напівфабрикатів і готової продукції, які використовуються для виробництва товарів і послуг. Природний капітал (англ. natural capital) – економічна категорія, що позначає мінеральні, рослинні і тваринні складові біосфери, які розглядаються як засоби виробництва кисню, фільтрації води, захисту від ерозії та інших складових екосистеми.

Природний капітал – запаси, що складаються з життєпідтримуючих систем (систем життєзабезпечення), біорізноманіття, відновлюваних і невідновних ресурсів, використовуваних людиною або таких, що представляють для неї інтерес. Природний капітал (або природне багатство) – включає запаси природних активів, таких як ґрунт і ліси, тваринний світ і водні ресурси, біологічні види, ландшафт, зволожені землі.

Людський капітал – це сформований і розвинутий у результаті інвестицій і накопичений людиною (людьми) певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері економічної діяльності, сприяє зростанню продуктивності праці та завдяки цьому впливає на зростання доходів свого власника, прибутку підприємства та національного доходу.

Висновки. Для більш повного розкриття теми нашого дослідження необхідно дослідити взаємозв'язок даної категорії з іншими суміжними категоріями.

Список літератури:

1. Юшко С. Критичний аналіз економічної сутності поняття «капітал підприємства» / С. Юшко, А. Лугова // Вісник економіки, транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 234–238.
2. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм / Ф. Бродель ; под ред. Ю. Афанасьєв. – М. : Прогресс, 1988. – 632 с.
3. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ. – М. : Соцэкгиз, 1960. – 685 с.
4. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. Классика экономической мысли / А. Смит. – М. : Эксмо-Пресс, 2000. – 896 с.
5. Історія економічних вчень : [навч. посібник] / за ред. В. Кириленка. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 233 с.
6. Wicksell K. Capital and Rent / K. Wicksell. – London, 1954. – 402 p.
7. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Политиздат, 1961. – Т. 23. – 918 с.
8. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М. : Дело, 1993. – 596 с.
9. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. – М. : Лаборатория базовых знаний, 2000. – 800 с.
10. Макконнелл К. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Макконнелл, С. Брю ; пер. с англ. – М. : Республика, 1992. – Т. 2. – 400 с.
11. New Webster's Dictionary and the saurus of English Language. – Lexicon Publicationes, 1993. – 356 p.
12. Leksykon Finansyw / komitet redakcyjny Jan Głuchowski. – Warszawa : Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2001. – 368 s.
13. Бернар И. Толковый экономический и финансовый словарь: французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология / И. Бернар, Ж.-К. Колли ; под ред. Л. Степанова. – М. : Международные отношения, 1997. – 784 с.
14. Грузинов В. Экономика предприятия : [учеб. пособие] / В. Грузинов, В. Грибов. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 208 с.
15. Бернар И. Толковый экономический и финансовый словарь / И. Бернар, Ж.-К. Колли ; под ред. Л. Степанова. – М. : Международные отношения, 1994. – 782 с.
16. Холт Р. Основы финансового менеджмента / Р. Холт. – М. : Дело, 1995. – 128 с.
17. Ковалев В. Финансы предприятий / В. Ковалев. – М. : ВИТ-РЭМ, 2002. – 352 с.

Васюник Т. И.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

**К ВОПРОСУ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУТИ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА
В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ**

Резюме

В статье осуществлен ретроспективный анализ категории «основной капитал», установлено соотношение между основным и оборотным капиталом, с одной стороны, и постоянным и переменным – с другой. Анализ зарубежных источников позволил автору исследовать данное понятие в зарубежной экономической литературе. Аргументировано, что для более полного раскрытия темы научной работы необходимо исследовать взаимосвязь данной категории с другими смежными категориями.

Ключевые слова: капитал, основной капитал, физический капитал, оборотный капитал, природный капитал.

Vasiunyk T. I.

Ivan Franko National University of Lviv

**ABOUT THE QUESTION OF DETERMINATION OF FIXED CAPITAL DEFINITION
IN THE MODERN ECONOMIC SCIENCE**

Summary

The retrospective analysis of the category of “fixed capital” is done, the correlation between the fixed and working capital is established on the one hand, and the constant and variable – on the other. The analysis of foreign sources allowed the author to explore this concept in foreign economic literature. It is argued that the theme of scientific work should investigate the relationship of this category with other related categories.

Key words: capital, fixed capital, physical capital, working capital, natural capital.

УДК 330.341.1:(477)

Вермієнко Т. Г.

Херсонський державний аграрний університет

ПОТЕНЦІАЛ І ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Досліджено потенціал і тенденції інноваційного розвитку традиційних секторів економіки України. Визначені основні фактори, що стримують розвиток інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. На основі розглянутих проблем запропоновані основні напрями активізації інноваційних процесів на підприємствах.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційні процеси, інноваційна активність, фінансування, законодавчі акти.

Постановка проблеми. Перехід на інноваційну модель розвитку економіки України є чи не єдиним ефективним засобом подолання наслідків фінансово-економічної кризи. Саме криза продемонструвала всю небезпеку і безперспективність орієнтування на експортно-сировинну модель, причому перехід до розвитку економіки на засадах інноваційності залежить від ефективності зусиль як держави, так і бізнесу.

Вплив інновацій на соціально-економічний розвиток у сучасному світі помітно зростає. Це може привести до радикальних структурних змін в економіці і суспільстві, а також суттєво вплинути на весь ланцюжок створення вартості – від постачальників до кінцевих споживачів. Водночас інноваційна політика залежить від різних підсистем загальної соціально-економічної системи, чий структурні характеристики як механізми управління впливають на політичні процеси й певною мірою зумовлюють відповідні результати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним, методичним і практичним аспектам проблем інноваційного розвитку економіки присвячені роботи вітчизняних науковців, а саме: П. Бубенка, А. Гринькова, І. Єгорова, В. Єрмолаєва, О. Зінченка, В. Ільчука, Л. Федулової, Л. Яременко та інших. В своїх роботах вони досліджували і вирішували важливі питання для національної економіки України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Потрібно визначити потенціал і тенденції інноваційного розвитку традиційних секторів економіки України, її пріоритети та програми. Розглянути фінансове забезпечення інноваційного розвитку та законодавче забезпечення інноваційної діяльності. Визначити фактори, що стримують її подальший розвиток та запропонувати основні напрями активізації інноваційних процесів на підприємствах.

Метою статті є дослідження потенціалу та тенденцій інноваційного розвитку підприємств України, а також визначення перспектив подальшої активізації інноваційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ключовою фігурою і джерелом інновацій є людина. Інноваційні інститути й держава створюють умови для ефективної діяльності та реалізації її результатів, а ринок забезпечує суспільний відбір і комерціалізацію інновацій, перетворюючи їх у фактор соціально-економічного розвитку.

Використання інновацій має значний вплив на економічний розвиток країни в напрямі прискорення структурної перебудови економіки, підвищення її конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості й забезпечення фінансової безпеки країни у світовій економічній системі. На сьогодні дедалі більша увага приділяється

створенню сприятливих умов для розгортання інноваційних процесів.

На шляху розвитку будь-якої з інноваційно привабливих сфер економіки, поряд із загальними, характерними для всієї економіки питаннями, виникають і специфічні труднощі. Тому практично неможливо розробити набір якихось універсальних рішень, які б одночасно вирішили проблеми у різних секторах економіки, і для досягнення інноваційності має проводитися постійна робота кожного з напрямів.

Наприклад, у сфері нанотехнологій та наноматеріалів в Україні в останні роки прийнято ряд державних програм. Крім того, українські вчені беруть досить активну участь у міжнародній співпраці у цій галузі: у 2008–2012 рр. тільки академічні установи отримали понад 150 міжнародних грантів, більшість проектів виконувалися спільно з країнами – членами ЄС. Проте однією з основних проблем цього виду діяльності є недостатній рівень фінансування. При цьому участь приватного сектору в розбудові наноіндустрії залишається дуже обмеженою. Можна констатувати значне відставання України від провідних країн світу як за обсягами фінансування, так і за кількістю підприємств, що функціонують у цій сфері діяльності. Також існує наявність кадрової проблеми: підготовка вітчизняних фахівців у сфері нанотехнологій проводиться практично за тими самими напрямами, що й у провідних навчальних закладах світу.

Інші особливості впровадження інновацій є характерними для підприємств агросектору. Наукові дослідження у галузі сільського господарства в Україні фінансувалися за декількома каналами (через відповідне міністерство, Національну академію аграрних наук тощо), що дало результати з високим потенціалом комерціалізації, але проблема полягає в тому, що значна частина українських аграріїв, особливо великі агрофірми, майже повністю зорієнтована на застосування зарубіжних інновацій. Це формує серйозну зовнішню залежність країни у цій стратегічній сфері, яка при цьому має великий експортний потенціал.

На підприємствах агропромислового комплексу інноваційні процеси реалізуються у таких формах, як:

- 1) провадження нових продуктів;
- 2) запровадження нових способів та методів господарської діяльності;
- 3) вихід підприємства на нові ринки збуту сільськогосподарської продукції та сировини;
- 4) пошук альтернативних джерел сировинного забезпечення;
- 5) застосування нових підходів щодо кадрової політики;
- 6) перехід до ефективних механізмів управління господарською діяльністю.

Дослідження інноваційного розвитку України показують, що за останні роки рівень інноваційної активності підприємств АПК суттєво знизився. Так, у 2014 р. інноваційною діяльністю у промисловості України займалося близько 11% від їх загальної кількості, тоді як у 2010 р. – близько 14%. Для порівняння у США, Японії, Німеччині й Франції частка інноваційних підприємств становить 70–80% від їх загальної кількості.

Значний негативний вплив на динаміку інноваційної активності у промисловості справляють структурні зміни, зумовлені різким скороченням частки секторів машинобудівного комплексу та зростанням питомої ваги чорної металургії, енергетики, базової хімії та інших галузей з відносно низьким рівнем переробки сировини, а отже, й відносно малою доданою вартістю. Результати дослідження свідчать, що періоди підвищення рівня фінансового забезпечення інноваційної діяльності були пов'язані не з якісними змінами в економіці, а, скоріше, з певними кон'юктурними причинами. Так, передкризовий 2007 р. характеризувався зростанням загального рівня кредитування підприємств, а 2011–2013 рр. – реалізацією програми розвитку сонячної енергетики і відповідною закупівлею нового обладнання, яка, згідно з міжнародними стандартами, розглядається як один з видів інноваційної діяльності.

В активізації інноваційної діяльності дуже зацікавлений підприємець, адже це випуск нових і конкурентоспроможних видів товарів, який дає йому гарантований прибуток, швидке повернення вкладених коштів, накопичення вільного капіталу й можливість його вкладення у розширення виробництва; працівник, адже це – нові робочі місця, гарантована і своєчасно виплата заробітної плати; споживач отримує доступ до нових видів товарів із кращими споживацькими якостями; і нарешті – держава, оскільки розвиток інноваційної діяльності – це збільшення надходжень до бюджетів усіх рівнів, надходження до держави іноземного капіталу у вигляді прямих інвестицій.

В Україні низька інноваційна активність підприємств, про це свідчать показники реалізованої інноваційної продукції. За результатами дослідження лише 3,8% продукції мають ознаки інновацій. Також спостерігається зниження рівня наукомісткості вітчизняної продукції, що зумовлює низьку рентабельність виготовлення сільськогосподарської продукції та призводить до послаблення конкурентних позицій відносно закордонних аналогів.

Основними факторами, які стримують розвиток інноваційної діяльності підприємств є: недостатність власних коштів, не здійснюється фінансова підтримка з боку держави, тривалий термін окупності нововведень, недосконалість законодавчої бази, відсутність попиту на продукцію, економічна та політична ситуація в країні.

Інноваційний розвиток, спираючись на загальні принципи циклічного розвитку науково-технічного прогресу, визначає об'єктивну потребу зміни поколінь техніки та технологій, передбачає можливі альтернативні варіанти впровадження науково-технічних нововведень тощо.

Інноваційний шлях розвитку потребує зацікавленості як господарюючих суб'єктів, так і органів влади, бо це та діяльність, яка відбувається лише за умови створення певних сприятливих умов, серед яких:

- ефективне регуляторне середовище;

- якісне інформаційне забезпечення інноваційної діяльності;
- активне функціонування об'єктів інноваційної інфраструктури;
- мотиваційні інструменти щодо активізації інноваційних процесів;
- належний захист інтелектуальної діяльності тощо.

У цілому можна констатувати, що, попри наявність значного наукового потенціалу й досвід створення технологічно складної продукції, країна з року в рік втрачала свої позиції на ринках високотехнологічних товарів і послуг, які в сучасному світі розвиваються найбільш динамічно. Ідея економіки, заснованої на знаннях, рушійною силою якої є інновації, була певною мірою дискредитована в українському суспільстві через неефективні та непослідовні дії влади й анонсування заходів, які так і не були втілені в життя.

Інноваційна діяльність потребує значних фінансових вкладень і має високий ступінь ризику, що вимагає її особливої підтримки, так як суто ринкові механізми не можуть забезпечити переткання необхідних ресурсів для здійснення перспективних масштабних інноваційних проєктів, особливо в соціальній сфері. Джерелами фінансування інноваційної діяльності підприємств можуть бути різними, на сьогодні це можуть бути:

- 1) нерозподілений прибуток;
- 2) державні інвестиції;
- 3) прямі іноземні інвестиції;
- 4) нерозподілений прибуток;
- 5) кошти з отриманих грантів та програм;
- 6) лізинг.

Під час формування системи фінансування інноваційної діяльності необхідно брати до уваги об'єктивні труднощі переходу України на інноваційну модель економічного розвитку, зумовлені дефіцитом інвестиційних ресурсів і високими макроекономічними ризиками інвестування.

Сучасний стан фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні представлено такими проблемами:

- брак власних коштів, спричинений незадовільним фінансовим станом підприємств;
- висока вартість кредитних ресурсів;
- нерозвиненість ринку венчурного капіталу, що зумовлює низький рівень участі вітчизняних інвесторів;
- державна підтримка у формі прямого фінансування має суттєві бюджетні обмеження та неузгоджена з пріоритетами інноваційного розвитку;
- надання податкових пільг підприємствам, які здійснюють продуктивні й технологічні інновації, виступає дієвим механізмом впливу держави на прискорення інноваційних процесів;
- принципи формування та розвитку спеціалізованих державних (комунальних) інноваційних фінансово-кредитних установ в Україні;
- домінування механізмів самофінансування;
- обмеженість зовнішніх джерел залучення коштів.

Усе це зумовлює потребу в удосконаленні механізмів фінансування інноваційної діяльності.

У середньостроковій перспективі (2015–2020 рр.) на ринкові реформи фінансування інноваційної діяльності в Україні впливатиме обмеженість фінансових джерел, спричинена як об'єктивними чинниками, так і перешкодами, свідомо створюваними конкурентами, а також дефіцитом «довгих» грошей у банківській системі й низьким рівнем рентабельності підприємств реального сектору. Це

зумовлює доцільність застосування активної державної інноваційної політики.

Основними напрямками вдосконалення фінансового забезпечення інноваційної діяльності на підприємствах є:

- прийняти Закони України «Про визначення національних пріоритетів» та «Про формування Банку Розвитку», що дасть змогу створити законодавчу базу для концентрації ресурсів на фінансовому забезпеченні пріоритетних напрямів інноваційної діяльності;

- закріпити у Податковому кодексі України порядок і розмір надання податкових пільг інноваційним проектам, контроль за їх використанням і поверненням коштів до бюджету у разі їх нецільового використання;

- встановити особливий порядок стимулювання інноваційної діяльності підприємств, зокрема за рахунок амортизаційної та податкової політики й кредитування;

- запровадити довгострокове державне стратегічне планування інвестиційної діяльності з включенням до нього державних програм розвитку, які б відповідали національним пріоритетам, і передбачали їх забезпечення фінансовими ресурсами;

- Кабінету Міністрів України розробити нормативні акти щодо вимог до державних інвестиційних проектів, які підлягають затвердженню на рівні КМУ, гарантій їх фінансування, зокрема Банком Розвитку, а також розробити комплексну Державну програму щодо розвитку венчурного інвестування в Україні.

Державна фінансова підтримка підприємств є однією з найважливіших та найдієвіших складових державної координації та регулювання державного механізму у сфері сільського господарства, що також стимулює інноваційну діяльність підприємств.

Незважаючи на наявність в Україні цілої низки концепцій і програм щодо розвитку науки та інновацій, а також на періодичне обговорення проблем інноваційної та науково-технічної діяльності на парламентському рівні, прийняті рекомендації здебільшого не реалізуються, а фінансові, кредитні, податкові, митні та інші підйоми забезпечення розвитку інноваційної діяльності не працюють. Це є основною причиною гальмування процесу передавання результатів досліджень з наукових установ та ВНЗ підприємствам реального сектору. В Україні практично немає поширених у розвинутих країнах механізмів підтримки трансферу результатів досліджень. Потребують вдосконалення правові механізми впровадження результатів наукової діяльності у ринковий обіг, порядку здійснення комерційної діяльності науковими організаціями. Також, необхідно підвищити рівень відповідності між основними законодавчими актами України, які регулюють сферу інноваційної діяльності.

Важливим питанням залишається невиконання вже прийнятих законодавчих актів у сфері інноваційної діяльності. Основна причина невиконання законодавства у сфері інновацій в нашій країні, складності його розробки та прийняття пов'язані з тим, що нормативно-правові акти ухвалюються за відсутності в Україні відповідної економічної стратегії інноваційної спрямованості. Досвід країн – членів ЄС говорить про те, що законодавче забезпечення має впливати на формування економічної політики і бути інструментом її реалізації. При цьому слід зазначити, що прийняття окремих законів само по собі не зможе кардинально змінити

ситуацію в інноваційній сфері. Необхідно розробити довгострокову програму економічного розвитку країни, в основу якої покласти застосування новітніх досягнень науки й техніки. В рамках такої довгострокової програми соціально-економічного розвитку країни будуть визначені індикатори зміни стану економіки, реструктуризації, розвитку основних галузей, у тому числі інноваційні індикатори та засоби, механізми забезпечення таких змін.

На думку вітчизняних учених, основними заходами досягнення стратегічних цілей державної фінансової підтримки розвитку аграрного сектору економіки є:

- формування комплексної законодавчо-нормативної бази для посилення стимулювальної ролі бюджетної підтримки з метою стабілізації й розвитку агропромислового виробництва, захисту вітчизняних виробників;

- посилення функцій, що регулює державні фінансові підтримки розвитку сільського господарства, з метою забезпечення реалізації принципів стійкості, адресності, рівності доступності, гарантованості та врахування міжнародних зобов'язань;

- запровадження державного регулювання цін на основні види товарної продукції, які будуть діяти для всіх категорій господарств, включаючи господарства населення, що дасть можливість сільськогосподарським підприємствам отримувати прибуток;

- проведення моніторингу ефективності бюджетних програм за рядом ключових характеристик щодо розвитку форм господарювання, нарощування обсягів виробництва, формування вертикальної та горизонтальної інтеграції, насичення внутрішнього ринку та збільшення експорту, підтримки прибутковості та рентабельності за видами сільськогосподарських товаровиробників, виплат на гектар угідь, поголів'я тощо.

Висновки. Сучасні тенденції в інноваційній сфері свідчать про те, що подолання всіх накопичених проблем можливе лише за умови формування стратегії інноваційного розвитку, яка б передбачала радикальні зрушення, наприклад, у моделі економічного розвитку України. Необхідною передумовою для цього є розробка відповідної державної Стратегії, яку б підтримали всі зацікавлені сторони в суспільстві. Така стратегія дасть можливість створити децентралізовані структури прийняття рішень, які працюватимуть на досягнення спільної мети. Формування стратегії інноваційного розвитку передбачає великі зміни в парадигмі розвитку України і відповідає необхідності переходу на європейський шлях розвитку.

Складна ситуація у традиційних галузях промисловості України, які мають визначати конкурентоспроможність національної економіки, вимагає радикальних заходів, які реалізовуватимуться згідно із стратегічним баченням розвитку України на інноваційній основі. Незважаючи на обмеженість наявних ресурсів, за умови їх оптимального використання існують усі можливості для відродження промислового потенціалу, навіть з урахуванням руйнування промислових об'єктів та інфраструктури на сході України.

Так як інноваційний процес може спиратися лише на конкурентне ринкове середовище, держава має забезпечити фінансову підтримку підприємств, які взяли на себе тягар інноваційної ініціативи. Вибір джерел і форм фінансування залежить від певних етапів інноваційного процесу причому з наближенням до завершальної стадії зростає роль приватного сектору.

Для досягнення цієї мети потрібно вирішити такі завдання: збільшити кількість наукових та науково-технічних досліджень, спрямованих на створення нових видів інновації продукції; сприяти розвитку міжнародного партнерства у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності

та інтеграції вітчизняного сектору наукових досліджень і розробок до світової інноваційної системи; зорієнтувати вітчизняних товаровиробників на створення високотехнологічної конкурентоспроможної та екологічно чистої продукції.

Список літератури:

1. Березіна Л. Інноваційна політика підприємств АПК: тактичні та стратегічні аспекти / Л. Березіна // Маркетинг та менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 122–132.
2. Гончарова О. Особливості інноваційної діяльності підприємств АПК України / О. Гончарова, Г. Єгорова // Збірник матеріалів VI Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми сучасної економіки». – Запоріжжя : ГО «СІЕУ», 2015. – Ч.2. – 120 с.
3. Єгоров І. Інноваційна Україна – 2020: основні положення національної доповіді / І. Єгоров // Науковий журнал «Економіка України». – 2015. – № 9. – С.4–18.
4. Жукович І. Інноваційна діяльність в українській економіці / І. Жукович // Статистика України. – 2010. – № 1. – С. 14–21.
5. Симоненко В. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів / В. Симоненко // Київський центр інноваційного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : indev.kiev.ua
6. Єрмолаєва В. Особливості та проблеми інноваційного розвитку в Україні / В. Єрмолаєва // Держава та регіони. – 2010. – № 6. – С. 275–280.

Вермиєнко Т. Г.

Херсонський державний аграрний університет

ПОТЕНЦИАЛ И ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Резюме

Исследовано потенциал и тенденции инновационного развития традиционных секторов экономики Украины. Определены основные факторы, которые сдерживают развитие инновационной деятельности отечественных предприятий. На основе рассмотренных проблем предложены основные направления активизации инновационных процессов на предприятиях.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационные процессы, инновационная активность, финансирование, законодательные акты.

Vermijenko T. G.

Kherson State Agricultural University

POTENTIAL AND FEATURES INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN ENTERPRISES

Summary

It explores the potential and trends of innovative development of traditional sectors of the Ukrainian economy. The main factors that hinder the development of innovative activity of domestic enterprises are defined. On the basis of the considered problem, the main directions of activation of innovative processes in enterprises are proposed.

Key words: innovation, innovation processes, innovative activity, financing, legislation.

УДК 378.4:061.1 ЄС

Гіряк В. В.

Львівський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД СТАНОВЛЕННЯ УНІВЕРСИТЕТСЬКОЇ АВТОНОМІЇ

У статті проведено аналіз становлення університетської автономії європейських країн у процесі інтеграції у ЄС. Досліджено, що країни – члени Європейського союзу впроваджують різні інструменти забезпечення високих стандартів якості вищої освіти та формування автономії університетів. Запропоновано механізми фінансування вищої освіти в Україні, враховуючи європейський досвід.

Ключові слова: вищі навчальні заклади, університетська автономія, фінансова автономія, механізми фінансування, вища освіта, Європейський союз.

Постановка проблеми. У зв'язку з процесами модернізації вищої освіти, внесення змін до Закону «Про вищу освіту» в Україні зростає роль вивчення європейського освітнього простору, вивчення нової моделі фінансових взаємовідносин університету, суспільства та держави. Згідно з Законом, вищі навчальні заклади отримали автономію, яка базується на ідеї університетської автономії, що означає більшу самостійність вузів у фінансовій, економічній та організаційній сферах діяльності. Саме питання майбутнього розвитку університетської автономії в Україні, формування нових механізмів фінансування вищої освіти України в умовах євроінтеграції викликає значний інтерес вищих навчальних закладів та майбутніх абітурієнтів. У цьому контексті важливим є вивчення досвіду Європейського союзу з цього питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошук нових механізмів у становленні ефективної університетської автономії є предметом постійної уваги теоретиків і практиків. Серед науковців, які вивчали цю тему, слід назвати таких вітчизняних і зарубіжних фахівців, як: О. Дегтярьова, Н. Василькова, Н. Константюка, Б. Данилишина, В. Князева, М. Корецького, В. Куценко, В. Майборода, В. Мартиненко, О. Поважного, С. Матюха та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Під впливом сучасних освітніх технологій та взаємодії різних дисциплін у дослідженнях Європейського союзу (далі – ЄС) формуються нові економічні інновації в освітній системі України: автономія вищих навчальних закладів, нові механізми державного фінансування освіти; диверсифікація джерел фінансування освіти; нові механізми фінансування освіти грантовими програмами, пільгове стимулювання інвестицій у сферу освіти; нові механізми оплати праці робітників освіти, забезпечення фінансово-економічної безпеки вищих навчальних закладів. Усі ці механізми потребують поглибленого вчення в дослідженнях ЄС, а саме:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності вищих навчальних закладів;
- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу;
- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління вищими начальними закладами;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності вищих навчальних закладів;
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного

рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів і відділів вищого навчального закладу;

- збереження та розвиток інтелектуального потенціалу та ефективна організація безпеки персоналу вищих навчальних закладів, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів.

Метою статті є дослідження формування університетської автономії європейських країн – Польщі, Чехії, Угорщини – та впровадження нових механізмів фінансування вищої освіти у цих країнах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Автономія університетів разом із принципом звітності та відповідальності є необхідною умовою забезпечення ефективного розвитку закладів вищої освіти. Університетська автономія за Лісабонською декларацією визначається чотирма показниками: фінансова автономія, академічна автономія, організаційна автономія та кадрова автономія.

Сфера автономії вищого навчального закладу, наприклад, у Чехії визначена у ст. 6 Закону «Про вищу освіту», стосується внутрішньої організації ВНЗ, навчальної, науково-дослідної, фінансової, кадрової та іншої діяльності, самостійного визначення кількості студентів, викладачів, умов вступу тощо. Згідно з результатами досліджень рівня університетської автономії Європейської асоціації університетів, Чехію кваліфіковано як країну із середньо-низьким рівнем автономії у сфері організаційної автономії (54%, 23-тє місце), фінансової (46%, 22-ге місце), навчальної (52%, 22-ге місце), а також як високо автономна країна з питань кадрової автономії (95%, 3-тє місце) [1]. Так, повне право університет має у заснуванні юридичних осіб, визначенні кількості студентів і працівників, процедур прийняття на роботу, у тому числі керівника університету, та звільнення працівників, визначенні розміру заробітної плати, процедур професійного розвитку та просування академічних та адміністративних працівників, розробленні змісту навчальних програм тощо.

Найвищим органом центральної виконавчої влади, відповідальним за формування політики та управління у сфері вищої освіти і науки, є Міністерство освіти, молоді та спорту. Особливості управління та ухвалення рішень визначають внутрішні документи – статuti університетів. За принципами демократизації та децентралізації побудовано і систему внутрішнього університетського менеджменту у Чехії, у якій ключовими суб'єктами управління та ухвалення рішень є ректори/декани, академічні сенати та вчені ради на рівнях університету та факультету, і чинне законодавство гарантує можливість та організаційні інструменти забезпечення збалансованої

системи їх взаємодії при збереженні академічної автономії.

Важливою новацією у гармонізації відносин та створенні системи противаг між державою та вищим навчальним закладом є запроваджений Законом у 1998 р. інструмент зовнішнього управління – інститут опікунських (наглядових) і рад, які виконують контрольні функції та демонополізують владу ректора, що одночасно є механізмом опосередкованого впливу держави на вирішення фінансово-майнових питань та запобігання зловживанню автономними правами.

Одним із важливих елементів децентралізації та демократизації управління є впровадження європейських стандартів забезпечення якості освіти та незалежних акредитаційних інституцій. Акредитаційна комісія Чеської Республіки, незважаючи на її формальну належність до Міністерства, є незалежним професійним органом, що забезпечує акредитацію навчальних програм та процедур присудження вчених звань, визначає структуру та процедуру призначення її членів [2].

Демократизація управління у сфері вищої освіти Чехії означає здійснення державно-громадського врядування, заснованого на принципах субсидіарності, прозорості, підзвітності, академічної автономії та державно-громадського контролю. За 26 років незалежності та 12 років членства в ЄС Чехії вдалося здійснити глибокі динамічні перетворення у системі державного управління освітньо-науковою сферою та в розвитку вищої освіти саме завдяки стратегічному підходу та консолідації усіх гравців.

У Польщі розробка нових напрямів освітньої політики проходила в умовах глибоких соціально-політичних та економічних перетворень, переходу до ринкової економіки, зміни характеру праці, що вимагало високого рівня освіти, ініціативності та підприємництва в роботі.

Узагалі сутність реформи вищої освіти в Польщі полягає в реалізації заходів щодо поліпшення її якості, які здійснювались з початку 90-х рр. У нових законодавчих актах того часу передбачалися зміни в організації та управлінні наукою і вищою освітою, які відкривають шлях до внутрішніх реформ у вищих навчальних закладах та наукових інституціях. Крім того, польське освітнє законодавство налічує низку законів, які забезпечують демократизацію управління освітою і наукою: «Про вищу освіту» (1990 р.), «Про професорські звання та наукові титули» (1990 р.), «Про утворення комітету з наукових досліджень» (1991 р.), «Про систему освіти» (1998 р.).

Вказані закони надають ВНЗ більшої самостійності щодо питань навчання та наукової діяльності, дозволяють їм приймати незалежні рішення стосовно своїх завдань та шляхів їх реалізації як на загальному університетському рівні, так і на рівні основних структурних підрозділів.

Вища Рада фактично є засобом контролю планів і рішень міністрів. Вона аналізує всіх законодавчі акти, що стосуються освіти, критеріїв розподілу бюджетних коштів, і визначає частку витрат на освіту, розглядає обсяги обов'язкових програмних мінімумів.

Зростання автономії, наданої університетам, дозволило їм ініціювати і провести в життя кардинальні інновації. З іншого боку, цей закон створив можливості для відкриття нових навчальних закладів і сприяв розвитку підприємництва. Усі вищевказані фактори та зростання попиту на освіту при збільшенні числа місць в університетах

привели до виникнення в Польщі ринку освіти, який розвивається динамічно.

Згідно з дослідженням експертів Центра наукової політики та вищої освіти при Варшавському університеті, нові тенденції розвитку вищої освіти в Польщі виявляються перш за все в бурхливому зростанні кількості студентської молоді. Впровадження Закону Чехії про освіту усунуло кількісні обмеження прийому студентів у кожний з навчальних закладів, а також централізоване формування критеріїв прийому. Було введено нове фондове регулювання для державних вищих навчальних закладів [3].

Сьогодні у ВНЗ державного сектору створені нові структурні підрозділи (департаменти, інститути, міждисциплінарні програми), введені різні рівні освіти – бакалавр, магістр, доктор, а також різні форми неперервної освіти. Крім того, за зразком США введена система залікових одиниць, яка дає змогу змінювати напрями підготовки, припиняти навчання та поновлювати його в зручний час, переходити до інших ВНЗ Центральної та Східної Європи чи на інші факультети.

Багато чого змінилося і в управлінні вищим навчальним закладом. Після довготривалого періоду централізованого управління стала помітною тенденція до децентралізації прийняття рішень, автономії вищих навчальних закладів та підвищення ролі колективних органів управління.

Значні зміни відбулися у взаємовідносинах між органами управління навчальними закладами та урядом, з одного боку, та всередині самих ВНЗ – з іншого. У концепції реформування освіти, що була прийнята у 1998 р., уряд гарантував відмову від планування та контролю, зокрема вищої освіти, залишивши за собою тільки право на так зване «дистанційне управління» [3]. Приватні вищі навчальні заклади взагалі вільні від колективного управління. Рішення приймаються особисто ректором чи президентом, тоді як сенат і факультетська вчена рада є винятково дорадчими органами. При цьому, якщо державні навчальні заклади в загальному й в цілому працюють негнучко, то приватні – здатні швидко реагувати на мінливі потреби попиту світу і нестатки спеціалістів на ринку праці.

Оскільки очевидно, що ринковій економіці в процесі становлення потрібні фахівці з таких дисциплін, як економіка, менеджмент, маркетинг і правознавство, більшість приватних навчальних закладів орієнтована на підготовку за вказаними напрямками. Як було зазначено раніше, переважна кількість приватних вищих навчальних закладів пропонують трирічний курс навчання з присвоєнням ступеня бакалавра. Лише в 12 навчальних закладах освіта завершується ступенем магістра. Ряд інших навчальних закладів очікують рішення з боку компетентної влади щодо надання їм права присвоєння ступеню магістра [4].

Отже, можливо констатувати, що протягом останнього десятиріччя у ході реформування вищої освіти у Польщі спостерігалися такі суттєві зміни у сфері державного управління освітою: децентралізація і демократизація управління освітою; підвищення автономії ВНЗ; громадський контроль за рішеннями міністерств, розподілом коштів бюджету, діяльністю ВНЗ; повна ліквідація монополії держави на створення навчальних програм і підручників; вільна навчальна і економічна діяльність вищих навчальних закладів.

На відміну від первісної моделі вищої освіти, яка була підпорядкована державній і партійній

владі, у такій моделі беруться до уваги соціальні фактори, а контроль за якістю освіти відіграє значну роль.

До цього можна додати той факт, що відбувається зростання ролі вищої освіти в стимулюванні регіонального розвитку, створенні регіональних інноваційних мереж і культурної атмосфери. Все це суттєво впливає на ухвалення рішення про розміщення підприємств, пов'язаних з передовими технологіями, саме в певному регіоні.

В Угорщині в 1990 р. система вищої освіти складалася з коледжів професійної освіти та університетів академічного профілю. Коледжі відрізнялися один від одного за термінами навчання та дипломами, а університети – за організаційними структурами та напрямками підготовки. В деяких галузях функціонували «професійні університети» (сільське господарство, підприємництво, медицина). Такий дуалізм в отриманні вищої освіти є одною з характерних особливостей угорської системи вищої освіти. Як доповнення до цих двох класичних видів освіти в 1998/1999 навчальному році було введено вищу професійну освіту.

Навчальні програми мають чітко означений профіль, їх успішне виконання гарантує отримання визначених дипломів. Система залікових одиниць, прийнята в університетах Угорщини, виключає можливість переходу студентів після початку навчання на інші факультети свого ВНЗ та в інші вищі навчальні заклади, а також можливість припинення навчання на неозначений термін та поновлення його в зручний для студента час з того ж самого рівня, де воно було перерване. Випускники коледжу, які бажають продовжити навчання в університеті, повинні скласти спеціальні вступні іспити. Такого самого вимагається від випускника університету, якщо він бажає отримати спеціальність, яку пропонує тільки коледж. Наприклад, випускник педагогічного факультету університету не може працювати в початковій школі, для цього йому потрібний диплом про закінчення педагогічного коледжу за спеціальністю «вчитель початкових класів» [5].

Коледжі та університети наділені правом самостійно видавати встановлені державою дипломи без участі в цьому процесі незалежних екзаменаційних рад. Якість системи вищої освіти контролюється «на виході» інституційними органами управління вищою освітою та службою зайнятості. Централізовано оцінкою якості вищої освіти в Угорщині займаються Рада вищої освіти і науки при Міністерстві освіти та Угорський Акредитаційний комітет. Останній був утворений у 1997 р. і з того часу не тільки ліцензує кожен факультет університету й коледжу, а й відіграє важливу роль у присвоєнні державних грантів. Провідними органами, що представляють установи вищої освіти, є Конференція угорських ректорів і Конференція директорів коледжів. Другою особливістю угорської системи вищої освіти є її селективність. Це характерна риса системи вищої освіти всіх країн, які раніше входили до складу РЕВ [5]. Високі академічні вступні вимоги, які встановлюють централізовано адміністративні органи, зумовлюють фактично і соціальну селекцію.

До початку реформ вступ до ВНЗ знаходився також під політичним контролем. Крім того, для системи вищої освіти Угорщини є характерною її ізольованість від соціально-політичного життя. Така система виступала механізмом відтворення еліти, яка традиційно була далека від соціально-економічних реалій. На думку угорських спе-

ціалістів, вона була спроможна адаптуватися до будь-яких політичних, та соціально-економічних реформ. Оскільки ця система вижила в умовах тоталітарного режиму, то, можливо, «виживе» й у нових умовах після зміни політичної системи, бо автономія, надана ВНЗ, сприяє збереженню елітарних структур [5; 6].

Швидкий процес реформування вищої освіти в Угорщині розпочався в середині 90-х рр. За оцінкою експертів, він був самим значним за всю історію угорської вищої школи. Закон про вищу освіту, що набрав чинності в 1993 р., хоча і не продемонстрував радикальних відмінностей від колишньої системи вищої освіти, але вже включав деякі елементи реформи й був позбавлений ідеологічної жорсткості попередньої системи.

Свідомо тому стало швидке зростання кількості студентів. У 1999 р. були внесені зміни до закону, які ініціювали реформи, сфокусовані перш за все на змінах у структурі ВНЗ, насамперед освітніх програм, та поліпшенні якості навчання. Було також передбачено заснування регіональних центрів освіти з проблем задоволення регіонів фахівцями.

Університети та коледжі повинні були об'єднатися та ввести дворівневу систему навчання. Якщо в 1993 р. було зареєстровано 25 університетів і 24 коледжі, то на даний час національна система складається з 18 університетів і 13 коледжів. Крім того, в Угорщині відкрились 2 приватних та 5 католицьких університетів, а також 12 приватних та 22 католицьких коледжі.

Фінансова автономія університетів європейських країн передбачає певні види інструментів та нові механізми фінансування, а саме: **стипендії та гранти** (*Scholarship and grants*). Більшість країн і ВНЗ пропонують фінансову допомогу, яку не потрібно відшкодовувати, що надається з урахуванням потреб, або стипендією за досягнення у навчанні; **студентські позики** (*Student loans*). Студентські кредити (позики) існують у різних формах більше, ніж у 60 країнах. Велика кількість ВНЗ організовує та фінансує студентські позики; **контракти трудового капіталу** (*Human capital contracts*) пропонуються приватними фірмами та відрізняються від студентських позик. Студент-учасник погоджується з тим, щоб погасити частину своїх доходів інвесторам, які мають частку доходу в акціонерному капіталі студента після закінчення навчання. Контракти трудового капіталу існують на пілотній основі в Чилі, Колумбії, Німеччині та США; **ваучери** (*Vouchers*). Серед шести країн світу – Болгарія та Угорщина, які впровадили форму ваучерів у ВО. Студенти отримують право навчатися у ВНЗ за їх вибором; **ощадні рахунки для навчання** (*Education savings accounts*). Ощадні рахунки для навчання (іноді їх ще називають «індивідуальні рахунки для навчання») (*Individual Learning Accounts*), спрямовані на стимулювання сімей або окремих осіб заощаджувати на ВО. Держава (у Бельгії (Фландрія), Нідерландах, Іспанії, Швеції, Шотландії та Уельсі) заохочує сім'ї вносити гроші на ощадні рахунки їхніх дітей, пропонуючи або податкові переваги, або відповідні пожертви. Такі рахунки використовуються для професійних цілей навчання; працівникам і роботодавцям пропонується відкрити рахунки та використовувати гроші для подальшого їх навчання [6].

Висновки. Слід зазначити, що як успіхи, так і проблеми реформування вищої освіти в європейських країнах зумовлені особливостями їх суспільно-історичного та економічного розвитку, але,

у свою чергу, система освіти є вагомим чинником розвитку зазначених країн. Європейська державна політика в галузі освіти значною мірою спрямована на стимулювання її розвитку. Вивчення проблеми державного управління освітою в цих країнах дає можливість виділити деякі моменти, що можуть бути використані в процесі формування й реалізації державної політики в галузі освіти України:

1. Отримання кредитів, створення комерційних програм і дочірніх навчальних закладів разом з іншими університетами.

2. Зміцнення та розвиток європейсько-інтеграційної функції університетів, соціально-економічне заохочення інтеграції університетів в європейський освітній простір.

3. Запровадження практики незалежного оцінювання діяльності вищих навчальних закладів із залученням зарубіжних експертів, на основі якого визначати обсяги фінансування.

4. Розробка критеріїв формування рейтингів вищих навчальних закладів, що відповідатимуть світовій і європейській практиці.

Список літератури:

1. Czech Republic: University Autonomy in Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://university-autonomy.eu/countries/czech-republic>
2. Дегтярєва І. Децентралізація та демократизація управління вищою освітою у чеській республіці / І. Дегтярєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2015-2/doc/6/01.pdf>
3. Rada vysokých škol [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://radavs.cz/rada-vysokych-skol>
4. University Autonomy in Poland [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.university-autonomy.eu/countries/poland>
5. Кобець А. Основні тенденції розвитку національних систем вищої школи в рамках Болонського процесу / А. Кобець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Nvamu_upravl_2011_4_14
6. Salmi J. Scenarios for Financial Sustainability of Tertiary Education. Higher Education to 2030 / J. Salmi. – 2009. – Vol. 2. – P. 285–323. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfdfs.si/Files/Knjiznica/higher%20educational%202030%20OECD.pdf>
7. Про вищу освіту : Закон України від 1 липня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/155618/page3>

Гирняк В. В.

Львовский учебно-научный институт
Университета банковского дела

ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ СТАНОВЛЕНИЯ УНИВЕРСИТЕТСКОЙ АВТОНОМИИ

Резюме

В статье проведен анализ становления университетской автономии европейских стран в процессе интеграции в ЕС. Доказано, что страны – члены Европейского Союза внедряют различные инструменты обеспечения высоких стандартов качества высшего образования и формирования автономии университетов. Предложены механизмы финансирования высшего образования в Украине, учитывая европейский опыт. **Ключевые слова:** высшие учебные заведения, университетская автономия, финансовая автономия, механизмы финансирования, высшее образование, Европейский союз.

Hirniak V. V.

Lviv Educational and Scientific Institute
University of Banking

THE EUROPEAN EXPERIENCE OF ESTABLISHMENT OF UNIVERSITY AUTONOMY

Summary

The article analyzes the formation of university autonomy in the process of European integration in the EU. It is studied that countries, EU memberships, introduces a variety of tools to ensure high standards of quality in higher education and the formation of university autonomy. The mechanisms of financing of higher education in Ukraine, taking into account European experience.

Key words: universities, university autonomy, financial autonomy, mechanisms of financing higher education, the European Union.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 65.012.8

Азарова Т. В.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ЩОДО ОЦІНЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто підходи щодо оцінення рівня економічної безпеки та подано їх характеристику. Визначено підходи й методи оцінення вартості підприємства та особливості їх застосування. Розглянуто проблему взаємозв'язку економічної безпеки та вартості підприємства в сучасних умовах.

Ключові слова: економічна безпека, вартість підприємства, рівень безпеки, оцінка.

Постановка проблеми. Нестабільне економічне середовище, посилення фінансової та політичної кризи на державному та світовому рівнях призвели до спаду економічної активності підприємств. Безліч підприємств, що здійснюють свою господарську діяльність у несприятливих економічних умовах, переживають значне зниження виробництва або перебувають у критичній ситуації. У зв'язку з цим забезпечення стабільної діяльності підприємств можливе за умов застосування превентивної антикризової політики для забезпечення економічної безпеки та стабільного розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Безпеку економічної діяльності аналізують багато дослідників. Великий внесок у розробку цієї проблематики внесли вітчизняні вчені, які досліджували загальні питання економічної безпеки як на рівні підприємства, так і в масштабах держави: Б. Корецький [1], О. Мороз [2], Н. Карачина [2], С. Покропивний [3], Ю. Шутяк [4], Н. Капустін [5], С. Довбня, Н. Гічова [6], Н. Гордієнко [7], Т. Клебанова, Е. Сергієнко [8], В. Шлемко, І. Бінько [9] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. За період становлення й розвитку ринкових відносин в українській науковій, навчальній літературі, в дисертаційних дослідженнях та методичних розробках детально розглянуті питання менеджменту організації в нових умовах господарювання, побудови організаційних структур підприємства та систем управління, систем бухгалтерського та управлінського обліку, антикризового управління та ризик-менеджменту. Однак у більшості випадків ці питання досліджуються, не враховуючи проблеми економічної безпеки такого складного комплексу, яким є сучасний господарський суб'єкт, що вимагає ґрунтовного опрацювання широкого спектру проблем, починаючи від визначення сутності самого поняття «економічна безпека» й закінчуючи побудовою систем забезпечення економічної безпеки підприємства.

Одним із найменш вивчених, але найбільш практично значущих є питання оцінення економічної безпеки суб'єктів господарювання. Саме результати оцінювання є основою прийняття управлінських рішень щодо стабілізації діяльності суб'єкта господарювання. Відомо, що чим вірогідніша та своєчасна буде оцінка економічної безпеки, тим більш якісними й дієвими будуть заходи щодо її забезпечення.

Мета статті полягає у вивченні визначення підходів для встановлення рівня економічної безпеки підприємства. Розгляд методів оцінювання й виділення їх основних елементів для формування ефективного методу оцінки економічної безпеки, враховуючи вартість самого підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для забезпечення та ефективного управління економічною безпекою необхідно оцінити його рівень на підприємстві. В поданих в економічній літературі роботах відсутнє визначення поняття «рівень економічної безпеки». Отже, треба визначитися, що таке рівень безпеки, для подальшої розробки ефективного методу його оцінювання. Згідно з тлумачним словником, рівень – це міра величини, розвитку, значущості або ж рівень якості, досягнута величина. Тому рівень економічної безпеки – це рівень якості та міра величини результатів процесу забезпечення економічної безпеки.

Визначення та аналіз рівня економічної безпеки підприємства за певний період дає можливість зробити висновки щодо ефективності дій із забезпечення економічної безпеки, виявити недоліки та причини послаблення безпеки, а також розробити комплекс заходів, необхідних для покращення безпечного стану та функціонування підприємства. Отже, можемо стверджувати, що рівень економічної безпеки є її якісною та кількісною характеристикою.

Від правильного вибору підходу до оцінення економічної безпеки підприємства залежить рівень її вірогідності та точності, що, у свою чергу, впливає на ефективність управління економічною безпекою, на комплекс необхідних заходів з попередження та протидії небезпеці відповідно до масштабу та характеру загроз.

На основі аналізу економічної літератури можна виділити такі методи:

- індикаторний;
- ресурсно-функціональний;
- фінансовий;
- відтворювальний;
- програмно-цільовий.

До прихильників індикаторного методу можна віднести таких відомих науковців, як Т. Клебанова, Е. Сергієнко [8], В. Шлемко, І. Бінько [9], М. Капустін [5], Ф. Євдокмов, О. Бородіна [10] та інших.

Мета індикаторного методу полягає у визначенні рівня економічної безпеки підприємства за допомогою індикаторів. Вони розглядаються як

порогові значення показників, що характеризують діяльність підприємства в різних функціональних областях, схожих до економічної безпеки. Оцінювання економічної безпеки підприємства встановлюється, порівнюючи фактичні показники його діяльності з індикаторами.

Різновидом розрахунку рівня економічної безпеки індикаторним методом є методика оцінення економічної безпеки з використанням інтегрального показника (індексу) економічної безпеки, яку запропонував Б. Корецький [1].

Відповідно до ресурсно-функціонального методу, оцінювання рівня економічної безпеки підприємства здійснюється на основі оцінки стану використання корпоративних ресурсів за спеціальними критеріями [11]. При цьому складові бізнесу розглядаються як корпоративні ресурси, а саме ресурси капіталу (акціонерний капітал і позикові фінансові ресурси), персоналу, інформації й технології, техніки та устаткування, прав (права на використання патентів, ліцензії й квоти на використання природних ресурсів, а також експортні квоти, права на користування землею), значення яких постійно зростає [12].

Засновником ресурсно-функціонального методу вважають російського вченого Є. Олейнікова [11]. Серед українських науковців треба відзначити роботи С. Покропивного [3] та О. Федоніна [13], в яких розгорнуто розкрито основні риси ресурсно-функціонального підходу. Подальші дії цього підходу спрямовані на вирішення дискусійних питань: низка функціональних складових економічної безпеки підприємства, перелік критеріїв складових економічної безпеки, що оцінюються, методики визначення значущості складових у загальному інтегральному показнику [2].

У наукових працях С. Довбня [6], Н. Реверчук [19] простежується синтез індикаторного та ресурсно-функціонального методів оцінення економічної безпеки.

У літературі також виділяють так званий фінансовий метод оцінення рівня економічної безпеки підприємства. Це загальна назва методів оцінення економічної безпеки, які базуються на аналізі та розрахунку показників фінансово-господарської діяльності підприємства, таких як інвестиційна забезпеченість, прибутковість, платоспроможність тощо.

Найрозповсюдженіший фінансовий метод полягає в оцінці економічної безпеки кінцевого фінансового результату: обсягом та якістю прибутку або прибутковістю [15, 16, 17].

О. Коробчинським [18] запропоновано оцінювати кінцевий рівень економічної безпеки суб'єкта господарювання в інтересах власника за такими показниками:

- норма прибутку на вкладений капітал;
- співвідношення вирахованої норми прибутку на вкладений капітал із середньорічною відсотковою ставкою по облігаціях внутрішньої державної позики України;
- відношення попереднє вкладеного капіталу до чистих активів підприємства;
- приріст власного капіталу суб'єкта господарювання.

Ю. Шутяк [4] пропонує досить новий метод оцінення економічної безпеки, яких називають відтворювальним. У ньому визначені різні методи розрахунку мінімального прибутку, необхідного для простого відтворення, якщо підприємство функціонує завдяки власних коштів та якщо підприємство залучає кредити й несе додаткові

фінансові витрати. Також у межах цієї методики пропонується розраховувати абсолютний показник безпеки – запас відтворення та відносний показник безпеки – коефіцієнт відтворення (різними методами для підприємств, що функціонують за рахунок власних коштів та залучають кредити). Діагностика рівня економічної безпеки підприємства проводиться за допомогою шкали на основі розрахованого коефіцієнта відтворення. Розрізняють такі рівні економічної безпеки підприємства:

- високий;
- нормальний;
- нестабільний;
- критичний;
- катастрофічний рівень економічної безпеки.

Програмно-цільовий метод запропонував В. Забродський [19]. На його основі оцінка безпеки підприємства ґрунтується на інтегруванні сукупності показників, що визначають економічну безпеку. При цьому використовується кілька рівнів інтеграції показників й такі методи їх аналізу, як кластерний і багатовимірний аналіз.

Розглянемо негативні фактори економічної безпеки:

1) вузьке розуміння економічної безпеки, як суб'єкту господарювання протидіяти протиправним діям суб'єктів зовнішнього середовища;

2) зведення економічної безпеки до характеристик фінансового стану та результатів господарської діяльності і, як наслідок, звуження діапазону характеристики суб'єкта, що господарює;

3) порівняння оцінки економічної безпеки з процедурою традиційного моніторингу стану суб'єкта, що господарює;

4) використання традиційного інструментарію, який не зважає на нові тенденції розвитку й управління суб'єктами, що господарюють;

5) використання при оціненні як основу порівняння внутрішніх організаційних орієнтирів замість об'єктивно змістовних, що підвищують якість оцінки;

На нашу думку, економічна безпека підприємства – це стан захищеності від зовнішніх і внутрішніх загроз, що надається за інших умов шляхом зростання його вартості в поточному та перспективному періодах [20, с. 82].

Тому рівень економічної безпеки ми пропонуємо оцінювати на основі показника вартості підприємства, що має низку переваг.

Зауважимо, що інформація для кількісного оцінювання критеріїв на підприємстві має лише у фінансовій та бухгалтерській звітності. Альтернативних джерел даних для кількісного розрахунку рівня економічної безпеки на підприємстві не існує. Розглянуті методики також ґрунтуються на показниках фінансової звітності. Проте вмiле використання цієї інформації у визначенні якісного показника дасть змогу забезпечити високий рівень вірогідності та ефективності оцінення рівня економічної безпеки підприємства. Мова йде саме про визначення показника вартості підприємства, що має певну специфіку та особливості обчислення.

Найпоширенішими та найпрогресивнішими методиками визначення вартості підприємства є модель дисконтованого грошового потоку та модель економічного прибутку. Грошовий потік визначається як сума грошових коштів, що доступні інвесторам компанії [21, с. 52]. Тобто розраховується не просто фінансовий результат діяльності підприємства, який здебільшого реінвестується для здійснення подальшої діяльності

або приховується шляхом видозмінення звітності для уникнення оподаткування. Натомість за допомогою вартісного управління забезпечується особистий дохід інвестора та власника від діяльності підприємства.

Модель економічного прибутку є більш досконалою та змістовною. Також необхідне обчислення грошового потоку, але як частина формули. Головний зміст економічного прибутку це визначення рентабельності інвестованого капіталу. Тобто визначається наскільки достатнім є отриманий прибуток, що повинен виправдовувати витрати на весь капітал, який використаний для здійснення діяльності. Найпопулярнішою є модель EVA – економічно доданої вартості.

В умовах нерозвинутого фондового ринку в національній економіці виділяють наступні підходи оцінки ринкової вартості підприємства: дохідний підхід (визначення спроможності підприємства приносити дохід у майбутньому); витратний підхід (визначення вартості, що формується з витрат відтворення усіх активів у ринкових цінах); ринковий підхід (альтернативний вклад капіталу шляхом порівняння вартості підприємства з аналогом); опціонний підхід (визначення вартості підприємства як вартість контрольного пакету акцій та суми вартостей облігацій та опціонів, які можуть у майбутньому конвертуватися в акції [7, с. 73].

Проте головною метою дослідження є правильне оцінення результатів управління вартістю підприємства саме за допомогою синтезу моделей економічно доданої вартості та моделі дисконтованого грошового потоку.

Для забезпечення та оцінення економічної безпеки підприємства, управління вартістю та її оцінка мають низку переваг порівняно з розглянутими методиками. Головним є те, що фактори вартості, які наявні у формулах, за змістом відпо-

відають індикаторам економічної безпеки підприємства. Такий взаємозв'язок дає змогу не тільки оцінювати економічну безпеку, але й забезпечувати постійний моніторинг та контроль, шляхом управління вартістю. Також важливою перевагою є те, що на відміну від запропонованих методик оцінення економічної безпеки для розрахунку вартості підприємства використовується інформація не на окрему дату звітності, а за минулий період. Управління вартістю включає прогнозування майбутньої діяльності, що дає змогу своєчасно виявляти та нівелювати загрози та негативні фактори. Можливість визначення безпосередньо у кількісному виразі доходу власника також є перевагою вартісного підходу.

Висновки. Методика оцінення рівня економічної безпеки залежить від підходу, який використовує підприємство для її забезпечення у своїй діяльності. Головним недоліком для всіх запропонованих методів оцінення є застосування як індикаторів системи показників та коефіцієнтів оцінення фінансової діяльності суб'єкта господарювання, що не може гарантувати вірогідність результату та безпечний стан. Альтернативною методикою є оцінення безпеки за допомогою синтезу моделей економічно доданої вартості та моделі дисконтованого грошового потоку. Головними перевагами яких є:

- використання для розрахунку скорегованих показників господарської діяльності, що дає можливість встановити більш точні результати;
- забезпечення постійного контролю економічної безпеки шляхом управління вартістю для своєчасного визначення негативних впливів та загроз діяльності;
- забезпечення повної та вірогідної інформації для власників та акціонерів про результати діяльності підприємства та їх безпосередню вигоду, фінансову та економічну безпеку.

Список літератури:

1. Корецький Б. Діагностика економічної безпеки суб'єктів господарювання в транзитивній економіці / Б. Корецький // Наукові записки. – 2006. – № 15. – С. 28–34.
2. Мороз О. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства: монографія / О. Мороз, Н. Карачина, А. Шиян. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 241 с.
3. Покропивний С. Економіка підприємства / С. Покропивний. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
4. Шутяк Ю. Діагностика економічної безпеки підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Ю. Шутяк. – Хмельницький, 2011. – 24 с.
5. Капустін М. Економічна безпека галузі і фірми / М. Капустін // БізнесІнформ. – 1999. – № 11(12). – 23 с.
6. Довбня С. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С. Довбня, Н. Гічова // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 88–97.
7. Гордієнко Н. Вартісно-орієнтований підхід до діагностики економічної безпеки підприємства: [монографія]: у 2-х т. / Н. Гордієнко, Т. Гордієнко. // Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки. – Дніпропетровськ: ФОП «С. Дробязко», 2014. – Т. 2. – С. 72–78.
8. Клебанова Т. Моделі оцінки, аналізу та прогнозування економічної безпеки підприємства / Т. Клебанова, Є. Сергієнко // БізнесІнформ. – 2006. – № 8. – С. 65–72.
9. Шлемко В. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення / В. Шлемко, І. Бінько. – К.: НІСД, 1997. – 144 с.
10. Евдокимов Ф. Роль маркетингових досліджень в оцінці економічної безпеки підприємства / Ф. Евдокимов, О. Бородин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2002>
11. Олейникова Е. Економічна безпека і національна безпека / Е. Олейникова. – М.: Экзамен, 2004. – 768 с.
12. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: [монографія] / Т. Васильців, В. Волошин, О. Бойкевич, В. Каркавчук; за ред. Т. Васильціва. – Львів, 2012. – 386 с.
13. Федонін О. Системні підходи у забезпеченні економічної безпеки підприємств / О. Федонін // Вчені записки: збірник наукових робіт. – К.: КНЕУ, 2012. – Вип. 14. – Ч. 2. – С. 119–123.
14. Реверчук Н. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: [монографія] / Н. Реверчук. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.
15. Подлужна Н. Організація управління економічною безпекою підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / Н. Подлужна. – Донецьк, 2003. – 20 с.
16. Пономарьов В. Формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / В. Пономарьов. – Луганськ, 2000. – 21 с.
17. Воронкова А. Піддержка конкурентоспособного потенціала підприємства / А. Воронкова, В. Пономарев, Г. Дибніс. – К.: Техніка, 2000. – 152 с.

18. Коробчинський О. Організація та функціонування системи економічної безпеки підприємств будівельного холдингу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 21.04.02 / О. Коробчинський. – К., 2010. – 19 с.
19. Забродский В. Теоретические основы оценки экономической безопасности трясли и фирмы / В. Забродский, Н. Капустин // БизнесИнформ. – 1999. – № 15–16. – С. 35–37.
20. Гордієнко Н. Управління економічною безпекою підприємства на засадах вартісно-орієнтованого підходу / Н. Гордієнко, Т. Гордієнко, Т. Азарова // Економіка, менеджмент, право: соціально-економічні аспекти розвитку : збірник наукових статей. – Рим, Італія, 2016. – Т. 2. – С. 79–83 с.
21. Мартін Дж. VBM-управління, що базується на вартості: Корпоративна відповідь революції акціонерів / Дж. Мартін, В. Петті ; за ред. О. Максимової, І. Шарапової. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2006. – 272 с.

Азарова Т. В.

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А. Н. Бекетова

**АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Резюме

В статье рассмотрены подходы к оценке уровня экономической безопасности и представлено их сущностную характеристику. Определены подходы и методы оценки стоимости предприятия и особенности их применения. Рассмотрена проблема взаимосвязи экономической безопасности и стоимости предприятия в современных условиях.

Ключевые слова: экономическая безопасность, стоимость предприятия, уровень безопасности, оценка.

Azarova T. V.

O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

**ANALYSIS OF THE APPROACHES TO THE EVALUATION
OF ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY**

Summary

The article discusses approaches to assessing the level of economic security and gives their intrinsic characteristics. Also approaches and methods of assessment of enterprise value and features of their application are defined. Article considers the problem of the relationship of economic security and value in modern conditions.

Key words: economic security, enterprise value, level of security, evaluation.

УДК 58.589:316.485.6

Базалійська Н. П.

Козак А. М.

Хмельницький національний університет

**ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО КОНФЛІКТУ
В ДІЯЛЬНОСТІ ТРУДОВОГО КОЛЕКТИВУ**

У статті проаналізовано особливості інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. Визначено економічну сутність інноваційного конфлікту на підприємстві. Проведено дослідження впливу інноваційних конфліктів на діяльність трудового колективу підприємства. Запропоновано шляхи уникнення появи нових та розв'язання наявних інноваційних конфліктів у межах промислового підприємства.

Ключові слова: інновація, інноваційний конфлікт, причини інноваційних конфліктів, нововведення, етапи нововведення.

Постановка проблеми. В сучасних умовах нестабільності економіки та трансформації суспільних відносин особливої актуальності набувають питання, пов'язані з загостренням конфліктності в колективі під час упровадження й використання нововведень у господарській практиці.

Конфліктні процеси мало кого схвалюють, але майже кожен бере в них участь.

Якщо в конкурентних процесах суперники просто намагаються випередити один одного, бути кращим, то у конфлікті робляться спроби нав'язати противнику свою волю, змінити

його поведінку або навіть взагалі усунути його. У зв'язку з цим поняття «конфлікт» розуміють як спробу досягнення винагороди, шляхом підпорядкування, нав'язування своєї волі, усунення або навіть знищення супротивника, який прагне досягти тієї ж мети. Окремі вбивства або сама битва, загрози, звернення до закону для впливу на противника, створення коаліцій для об'єднання зусиль у боротьбі – це лише певні прояви інноваційних конфліктів.

У багатьох випадках кінцевим проявом інноваційних конфліктів, їх результатом, стає повне знищення противника. У конфліктах з менш

наси́льницькою формою основна мета сторін, що ворогують, полягає в усуненні противників від ефективної конкуренції шляхом обмеження їх ресурсів, свободи маневру, в зниженні їх статусу або престижу. Наприклад, конфлікт керівника з виконавцями у разі перемоги останніх може привести до пониження керівника в посаді, обмеженню його прав відносно підлеглих, падінню престижу і, нарешті, до його виходу з колективу.

Конфлікти між людьми частіше за все основані на емоціях й особистій неприязні, в той час як міжгруповий конфлікт звичайно носить без особистий характер, хоча можливі й спалахи особистої неприязні.

Конфліктний процес важко зупинити. Це пояснюється тим, що конфлікт має кумулятивну природу, тобто кожна агресивна дія приводить до дії у відповідь або відплати, при чому сильному, ніж попереднє.

Конфлікт загострюється й охоплює все більшу кількість людей. Невинна образа може в результаті привести до прояву жорстокості щодо своїх противників. Жорстокість у соціальному конфлікті іноді помилково відносять до садизму, однак частіше за все їх здійснюють звичайні люди, які потрапили в екстраординарні ситуації. Конфліктні процеси можуть примусити людей грати ролі, в яких вони повинні бути жорстокими. Труднощі, що виникають під час зменшення й локалізації конфліктів, вимагають ретельного аналізу всієї ситуації, встановлення можливих причин і наслідків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням інноваційних процесів та їх впливу на якість інноваційної діяльності колективу та розвиток підприємств приділяють увагу багато відомих вчених. До них належать: І. Ансофф, П. Друкер, Р. Солоу, І. Балабанов, В. Власенко, В. Гриньов, В. Гриньова, С. Ілляшенко, В. Мединський, В. Стадник та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема регулювання інноваційних процесів розглядається в багатьох працях вітчизняних і закордонних учених. Разом з тим невисвітленими залишаються питання щодо вирішення інноваційних конфліктів у трудовому колективі.

Метою статті є аналіз причин розвитку інноваційного конфлікту на підприємстві, їх вплив на діяльність трудового колективу та шляхи подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мода на інновації приходить кожні шість років – кожне наступне покоління топ-менеджерів з ентузіазмом шукає чергову новину, яка переверне світ. За останні 25 р. прогріміли як мінімум чотири хвили посилювання конкуренції, а отже, й широкої популярності інновацій. Та все ж таки кожна хвиля зіштовхувалася з одними й тими самими проблемами, основна частина яких породжується зіткненням двох взаємовиключних бажань – отримувати життєво важливий на даний момент прибуток від уже наявного бізнесу та розвивати нові ідеї, які, ймовірно, визначають майбутнє компанії.

Інновація – це результат інвестування для розробки отримання нового знання, інноваційної ідеї в об'єктивній сфері життя людей (технології, виробу, організаційні форми існування соціуму, такі як освіта, управління, організація праці, обслуговування, наука, інформатизація тощо) й подальший процес упровадження (виробництва) цього з фіксованим отриманням додаткової цінності (прибуток, випередження, лідерство, пріори-

тет, головне поліпшення, якісна перевага, креативність, прогрес) [1, с. 263].

Кожен керівник має за мету отримати інноваційний хіт. Але, намагаючись знайти ексклюзивну інформацію, керівники інколи відкидають ідеї, які здаються, на перший погляд, дуже скромними, а співробітники, не зайняті масштабними проектами, відчують себе на другому місці.

Звертаючи увагу на інші події й наслідуючи успішних конкурентів за принципом «ми теж так можемо», компанія починає розсіювати свою інноваційну енергію на незначні проекти, впроваджені лише заради негайного прибутку, що, врешті-решт, призводить до значних витрат. Не намагаючись брати дрібні, але частіші перемоги, компанія не звертає уваги на значні можливості. Не слід також зловживати незначними проектами – коли нові ідеї є лише скромними варіаціями на тему вже створеного продукту, це приводить до кількісного, а не якісного зростання, що «ослабляє» бренд і збиває з пантелику покупців.

Ще один різновид класичних помилок пов'язаний з системою управління: компанії прагнуть застосовувати в інноваційних проектах такі ж самі інструменти, що і у сталому бізнесі (планування, бюджет, звіти), що перешкоджає розвитку. Невизначеність – невід'ємна особливість інноваційної діяльності.

Недооцінення людського фактору – також є типовою помилкою. Нерідко топ-менеджери доручають долю інновацій не керівникам, а технічним фахівцям. Тим самим часто втрачають можливість об'єднати людей психологічно, що необхідно для перетворення «сирих» ідей у корисні інновації. Певні люди, яких не включили до такої групи, мають характерні труднощі. Необхідно час для того, щоб члени команди навчилися довіряти один одному та спільно діяти, і тільки в такій атмосфері виникають грандіозні ідеї. Інновації – це ідеї, що спрямовані на майбутнє. Але щоб не пригнітити їх, керівникам інноваційних проектів потрібно враховувати досвід минулого. Важливо знайти баланс між споживанням (тобто отриманням максимальної віддачі від щоденної діяльності) та дослідженням (пошуками нового). Це вимагає гнучкого управління й великої уваги до проблеми взаємин між людьми.

Як правило, абсолютної впевненості в тому, що будь-які нововведення будуть виправданими, не має. Іноді віддалені негативні наслідки нововведення цілком перебивають його позитивний ефект. Тому інновація нерідко виступає як об'єкт конфлікту.

Інноваційний конфлікт на психологічному рівні можна трактувати як протидію противників (опонентів) прихильникам інновації, що супроводжується переживаннями негативних емоцій один до одного.

Причина конфлікту є тим об'єктом, навколо якого розгортається конфліктна ситуація. Можна виділити такі види причин (див. табл. 1).

Під час упровадження інновацій виникають суперечності між його прихильниками й противниками. Новатори розраховують на поліпшення роботи організації, ефективне використання ресурсів, зменшення собівартості продукції тощо в результаті впровадження інновацій. Консерватори побоюються, що життя й робота стануть гіршими. Позиція кожної з цих сторін може бути досить обґрунтованою. У боротьбі новаторів і консерваторів правоту можуть мати як одні, так і інші.

Більшість конфліктів між новаторами й консерваторами (66,4%) відбувається під час здійснення управлінських нововведень, кожен шостий – педагогічних, а кожен десятий – матеріально-технічних інновацій. Найчастіше (65,1%) ці конфлікти виникають на стадії впровадження нововведень. Ймовірність виникнення конфліктів під час впровадження нововведень їх ініціаторами вдвічі вища, ніж у разі впровадження нововведень керівниками колективів. Ініціатором інноваційних конфліктів виступає переважно новатор (68,7% загальної кількості конфліктів). Як правило, він є підлеглим свого опонента (59% ситуацій від загальної кількості конфліктів). Новатор є або прихильником нової ідеї, або творцем чи реалізатором нововведення (64% ситуацій) [2, с. 366].

Доведено, що інноваційний конфлікт має полімотивований характер. Спрямованість мотивів опонентів різна. У новатора вони більш суспільно-орієнтовні, у консерватора – індивідуально-орієнтовні.

Основні мотиви вступу в конфлікт новатора зображені на рис. 1 [2, с. 367].

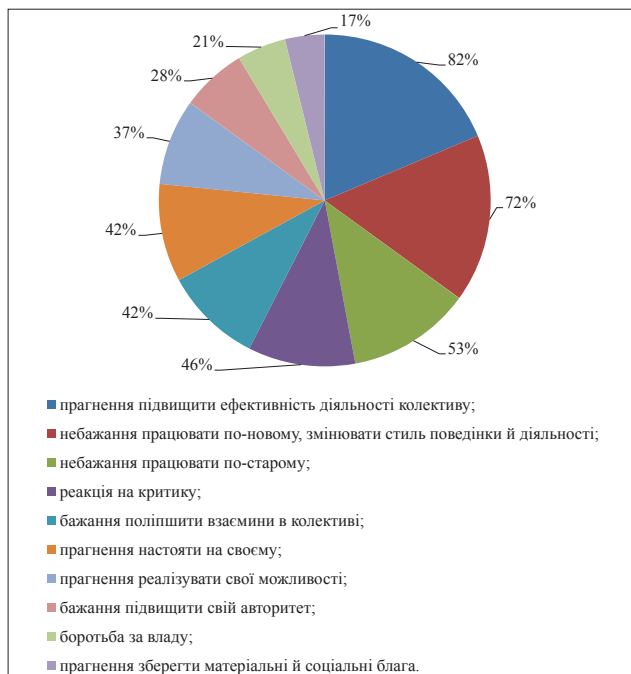


Рис. 1. Основні мотиви новатора щодо вступу в інноваційний конфлікт

У процесі інноваційного конфлікту опоненти використовують більше 30 різних способів і прийомів боротьби. Новатор частіше намагається вплинути на опонента за допомогою переконання (74%), звернення за допомогою до інших (83%), апеляції до позитивного досвіду впровадження інновацій та інформування всіх про нововведення (50%), критики (44%). Консерватор частіше використовує такі способи впливу на опонента: критику (49%); брутальність (36%); переконання (23%); збільшення службового навантаження, якщо він є керівником опонента (19%); погрози (18%) [2, с. 369].

Якщо в процесі конфліктної взаємодії опоненти переживають мало виражені негативні емоції, то лише 25% конфліктів завершуються з несприятливим для них і колективу результатом. Якщо опоненти відчувають один до одного сильні негативні емоції, то 30% таких конфліктів розв'язується конструктивно [3, с. 272].

Новаторам підтримка в конфліктах надається частіше (95% ситуацій), ніж консерваторам (58%). Мотивування підтримки новатора носить переважно діловий характер, консерватора підтримують частіше з особистої вигоди. Відкрита й однозначна підтримка правого опонента в більшості випадків дає змогу розв'язати конфлікт конструктивно. У разі високого рівня правоти опонента (80–100%) в конфлікті та наявності підтримки з боку інших людей новатор у 17 разів (консерватор у 3,6 рази) частіше виграє конфлікт, ніж програє. Чим менше погіршуються взаємини опонентів, тим конструктивніше розвивається інноваційний процес.

Ефективність індивідуальної діяльності опонентів під час інноваційного конфлікту дещо знижується. Після розв'язання конфлікту якість діяльності опонента-новатора порівняно з доконфліктним періодом поліпшується в 31,9% ситуацій, залишається без змін – у 47,6% і погіршується – в 20,5%. Для опонента-консерватора ці показники становлять відповідно 26,5%; 54,6% і 19,9% [2, с. 373].

Особливості впливу нововведень на взаємини та сприйняття інноваційного конфлікту в трудовому колективі:

- упровадження будь-яких нововведень є певною мірою не технічним, а соціальним і психологічним процесом;

- кваліфіковано впроваджені нововведення викликають значний опір порівняно з нововведеннями, що реалізуються поступово;

Таблиця 1

Класифікація основних причин виникнення інноваційних конфліктів на промисловому підприємстві

Види причин інноваційних конфліктів	Сутність причин інноваційних конфліктів
Об'єктивні	Полягають у природному зіткненні інтересів новаторів і консерваторів. Прихильники й противники нововведень завжди були, є і будуть незалежними від будь-яких факторів. Дух новаторства та консерватизму попередньо притаманні людині, соціальній групі, людству в цілому. Крім того, масштабні реформи, що проводяться в суспільстві, галузі, організації, об'єктивно породжують безліч інноваційних конфліктів
Організаційно-управлінські	Полягають у поганій налагодженості політичних, соціальних, управлінських механізмів безконфліктної оцінки, упровадження й поширення нововведень. За наявності ефективної організації процедури своєчасного виявлення, об'єктивної оцінки та впровадження, більшість нововведень були б без конфліктів. Прихильність керівників до позитивного сприйняття нового, їх участь в інноваційних процесах сприяли б зменшенню кількості конфліктів
Інноваційні	Пов'язані з характеристиками самого нововведення. Різні нововведення породжують різні за кількістю й гостротою конфлікти
Особистісні	Полягають в індивідуально-психологічних особливостях учасників інноваційного процесу
Ситуативні	Полягають у конкретних особливостях одиначної інноваційної ситуації. Кожне нововведення здійснюється за умови конкретних соціально-економічних, соціальних, матеріально-технічних та інших обставин. Ці обставини можуть спричинити виникнення інноваційних конфліктів

Джерело: побудовано автором на основі [2, с. 364]

– чим сильніші негативні емоції, пережиті опонентами один до одного, тим менш конструктивний характер має конфлікт;

– консерватор менше нервує в інноваційних конфліктах порівняно з новатором;

– чим конструктивніша позиція опонента, тим більшою є ймовірність його перемоги в конфлікті;

– якщо опонентів вдається заручитися підтримкою з боку колег, то ймовірність розв'язання конфлікту на його користь зростає;

– чим краще членів колективу інформовано про сутність й особливості нововведення, тим менша ймовірність і гострота інноваційних конфліктів [4, с. 260].

Інноваційній діяльності можуть перешкоджати техніко-економічні, юридичні, організаційно-управлінські та соціально-психологічні фактори. Опір нововведенням із боку членів трудового колективу, як правило, зумовлено факторами соціально-психологічного характеру, а саме: зміною статусу працівника в організації; можливістю втрати роботи шляхом упровадження нововведення; перебудовою звичних способів діяльності; порушенням стереотипів поведінки; страхом від невизначеності; порушенням сформованих в організації традицій; побоюванням покарання за невдачу тощо.

Інноваційні конфлікти – це найбільш ризикована складова переважної більшості інформаційних проєктів, пов'язаних з розвитком бізнесу чи його безпеки. Тому ще на стадії підготовки проєкту необхідно закладати й враховувати у проєкті ризики виникнення цього роду конфліктів, а також звертатися до встановлених способів управління конфліктами.

Основними способами розв'язання конфліктних ситуацій є структурні й міжособистісні методи (див. рис. 2).

До структурних методів розв'язання конфліктних ситуацій належать: роз'яснення вимог до праці, координаційні та інтеграційні механізми, загально організаційні комплексні цілі, структура системи винагород. Роз'яснення вимог до праці – це повідомлення підлеглих про шляхи руху інформації в організації, система повноважень та оплати праці, правила внутрішнього розпорядку тощо.

Координаційні та інтеграційні механізми – це повідомлення підлеглих про ланцюг команд, ієрархія повноважень, порядок прийняття рішень тощо. Загально-організаційні комплексні цілі – це виконання окремого завдання зусиллями двох або більше підрозділів. Структура сис-

теми винагород – це вплив на поведінку людей через мотивацію.

До міжособистісних методів розв'язання конфліктних ситуацій належать ухилення, «згладжування», примушування, компроміс, вирішення проблеми. Ухилення – це намагання людини відійти від конфлікту. Згладжування – це переконання, що в результаті конфлікт позначиться негативно на всіх, тому його не варто починати. Примушення – це нав'язування свого погляду будь-яким чином.

Компроміс – це прийняття погляду іншої сторони, але до певної міри. Вирішення проблеми – це готовність ознайомитися з іншими поглядами та знайти вихід, зрозумілий і прийнятний для всіх сторін.

Керівник колективу є основною ланкою в ланцюзі реорганізаційних перетворень. Від його поведінки залежить ступінь ефективності впровадження нововведень, можливість зниження рівня негативності їх сприйняття й рівня конфліктності в колективі.

Процес нововведення включає три етапи: підготовчий, основний і заключний [4, с. 261–270].

Підготовчий етап пов'язаний з підготовкою свідомості працівників до передбачуваних нововведень. На цьому етапі варто активно проводити навчання й перепідготовку кадрів, вести роз'яснювальну роботу, що включає виступ керівника і провідних спеціалістів на зборах, в особистих бесідах, публікувати відповідні статті в інформаційних листках і газетах.

Основний етап допускає впровадження нововведень. На цьому етапі колектив може постати перед труднощами психологічного характеру. Насамперед це пов'язано з неготовністю частини працівників до майбутніх перетворень. Їх невдоволення та дратівливість будуть передаватися іншим, провокуючи деформацію загального психологічного тла. Крім того, можлива відсутність необхідного рівня кваліфікації (професійної підготовки) й недостатність знань будуть провокувати появу помилок під час упровадження інновацій. Це, у свою чергу, також буде призводити до невдоволення основної маси працівників.

Для пом'якшення негативних наслідків подібних явищ необхідні, крім роз'яснювальної роботи, такт і делікатність тих, хто починає ці перетворення [3, с. 274].

Серйозні труднощі можуть бути пов'язані з нав'язуванням нововведень ззовні та відсутністю підтримки в їх упровадженні більшості членів колективу. Такий підхід зазвичай викликає деформацію стосунків між керівним складом і підлеглими.

Працівник стає активним учасником подій тільки в тому випадку, якщо в його свідомості виникає думка: «Я теж так вважаю і цілком підтримую ці починання».

Використання позитивного досвіду вітчизняних і закордонних фахівців у впровадженні нововведень буде сприяти підвищенню зацікавленості працівників для втілення в життя намічених перетворень [3, с. 275].

На кінцевому етапі нововведення з малозрозумілої

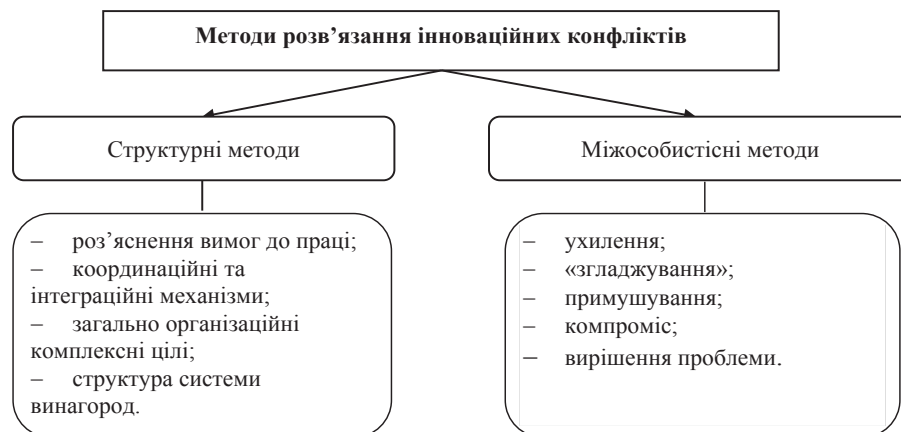


Рис. 2. Класифікація методів розв'язання інноваційних конфліктів

пропозиції перетворюється на відомий і усвідомлений механізм (процес), користь від якого очевидна. Підтримка проведених змін більшості (чи усіма) членів колективу забезпечує зниження рівня конфліктності, стійкість мікроклімату й функціонування організації в оптимальному для неї режимі. Запобігання інноваційних конфліктів залежить від вирішення соціальних проблем розробки, упровадження й поширення нововведень.

Керівник повинен урахувати під час регулювання інноваційних конфліктів такі аспекти:

1. Оцінення ефективності нововведення керівником не повинно бути висвітлена винятково з позитивних моментів. У цьому випадку його можуть запідозрити в упередженості. Керівник повинен зважити на можливі труднощі й недоліки нововведень. Не можна приховувати від підлеглих негативні моменти, пов'язані з майбутньою інноваційною діяльністю. Твереза, об'єктивна оцінка, надання підлеглим можливості аналізу переваг й недоліків дасть можливість працівникам самостійно прийняти рішення. Завдання керівника – спрямувати думки підлеглих у потрібне русло, підкресливши довготривалі перспективи.

2. Попереднє, ретельне, самостійне осмислення керівником упровадженого проекту. Нав'язані йому зверху варіанти нововведень найчастіше виявляються неприйнятними для конкретного колективу. Ретельний самостійний аналіз дасть змогу уникнути багатьох помилок, пов'язаних з упровадженням нововведень, і навести аргументи на користь таких перетворень, які є більш переконливими для трудового колективу.

3. Вчасно забезпечити грамотний підбір кадрів, що сприятиме полегшенню прийняття членами колективу ідей нововведення й утіленню її в життя. Варто звернути увагу на необхідність проведення попередньої роботи з тими, хто стане опорою керівника в роботі. Створення такої групи повинно стати відправною точкою у здійсненні роботи з реорганізації системи управління підприємством (організацією).

4. Правильно розподілити ролі в спланованій новаторській роботі. Керівник повинен заздалегідь оцінити можливості підлеглих із розподілу між ними функцій реорганізації. Помилки в цих питаннях можуть мати такі наслідки, що людина, на яку керівник покладав надії й відзначав як свого помічника, може несвідомо провалити свою частину роботи.

5. Підвищення рівня власних знань під час проведення підготовчої роботи з упровадження нововведень. Керівник, який лише орієнтовно уявляє особливості проведеної реорганізації, не знайомий з усіма деталями й тонкощами намічених до реалізації організаційно-технічних й економічних нововведень, який не володіє передовим досвідом у цьому напрямі, може бути сприйнятий підлеглими як демагог і прожектор. У цьому випадку завоювати підтримку колективу буде неможливо.

6. Необхідне проведення попередньої роботи з вивчення суспільної думки. У цьому велику допомогу можуть надати соціологи та психологи, працівники кадрових служб, керівники підрозділів. Своєчасна діагностика й оцінка настрою й думок підлеглих дадуть можливість відкоригувати деталі й тонкощі спланованої роботи, побачити перспективи та майбутні труднощі, пов'язані зі взаєминами в колективі й реакцією працівників на нововведення, що надалі, у процесі їх реалізації, дасть змогу досягти необхідного ефекту [5].

Урегулювання конфлікту керівниками в більшості випадків (81,5%) сприяє усуненню суперечностей і в 62% ситуацій впливає на взаємини й діяльність опонентів. У конфліктах, в які керівники не втручалися, суперечності розв'язуються в 72,4% ситуацій [2, с. 371].

З підвищенням рангу особи, що регулює конфлікт, ефективність дій керівника з його розв'язання знижується. Суспільна й індивідуальна свідомість вирізняються достатнім консерватизмом. Зміна мислення неможлива без певної підготовчої роботи. Конфліктні відносини, що виникають у період трансформації економіки, багато в чому зумовлено неготовністю громадян до швидкої зміни свідомості, зокрема, до ринкового мислення.

Висновки. Ринкові відносини вимагають більшої самостійності й підвищення ініціативності працівників, розуміння необхідності докорінних змін не тільки в господарській діяльності, а й у власній свідомості. Суперечності між новим і старим природні й вічні. Чим радикальніші нововведення, тим вони масштабніші і швидше здійснюються, тим ймовірнішим є виникнення інноваційних конфліктів. Нововведення саме по собі суперечливі, оскільки зазвичай немає абсолютної впевненості в тому, що воно виявиться виправданим. Тому інновація виступає об'єктом конфлікту, у якому можуть бути праві як новатори, так і консерватори.

Причини інноваційних конфліктів можуть мати об'єктивний, організаційно-управлінський, ситуаційний, особистісний та інноваційний характер. Найчастіше (66,4% ситуацій) інноваційні конфлікти виникають на стадії впровадження нововведення. Найбільше конфліктогенними є управлінські нововведення.

Запобігання інноваційним конфліктам здійснюється за участі менеджера на всіх стадіях інноваційного процесу, практикується завчасне інформування працівників про сутність нововведення, активною є участь керівників у його впровадженні, існує соціально-психологічне забезпечення поширення нововведень та розроблення гуманітарних проблем інноватики. Конструктивному розв'язанню інноваційних конфліктів сприяє використання опонентами стратегії співробітництва й компромісу, регулювання конфлікту керівником колективу, мінімізація негативних емоцій опонентів, їх високі моральні та професійні якості та інші умови.

Список літератури:

1. Князев С. Управление: искусство, наука, практика : [учеб. пособие] / С. Князев. – Минск : Армита – Маркетинг, менеджмент, 2002. – 512 с.
2. Анцупов А. Конфликтология : [учеб. для вузов] / А. Анцупов, А. Шипилов. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 551 с.
3. Конфликтология : [навч. посібник] / [Л. Ємельяненко, В. Петюх, Л. Торгова, А. Гриненко] ; за заг. ред. В. Петюха, Л. Торгової. – К. : КНЕУ, 2003. – 315 с.
4. Конфликтология : [учеб. для вузов] / [В. Ратников, В. Голубь, Г. Лукашова и др.] ; под ред. проф. В. Ратникова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 512 с.
5. Авдієв М. Інноваційний конфлікт : [монографія] / М. Авдієв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://innovations.com.ua/ua/articles/13204/temp>

Базалийская Н. П.

Козак А. Н.

Хмельницкий национальный университет

ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО КОНФЛИКТА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА

Резюме

В статье проведен анализ особенностей инновационной деятельности отечественных предприятий. Определена экономическая сущность инновационного конфликта на предприятии. Проведено исследование влияния инновационных конфликтов на деятельность трудового коллектива предприятия. Предложены пути предотвращения появления новых и решения существующих инновационных конфликтов в пределах промышленного предприятия.

Ключевые слова: инновация, инновационный конфликт, причины инновационных конфликтов, нововведения, этапы нововведения.

Bazaliyska N. P.

Kozak A. N.

Khmelnitsky National University

WAYS OF OVERCOMING THE INNOVATIVE CONFLICT IN THE ACTIVITIES OF LABOUR COLLECTIVE

Summary

The article analyzed the characteristics of innovation of domestic enterprises. The economic essence of innovation in the company of the conflict is defined. The influence of innovative activity conflicts in labor collective enterprise is explored. Ways to avoid the emergence of new and innovative solution of the existing conflicts within the industrial enterprise are offered.

Key words: innovation, innovative conflicts and conflicts of innovation, innovation, innovation stages.

УДК 334.75

Братута О. Г.

Український державний хіміко-технологічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено та визначено економічну сутність об'єднання підприємств як нового явища економічної сфери суспільства на сучасному етапі становлення. Визначено поняття «об'єднання підприємств», обставини та причини виникнення, принципи й тип господарського механізму його функціонування. Систематизована класифікація видових форм прояву об'єднання підприємств.

Ключові слова: економічна сфера суспільного буття, підприємництво, підприємство, об'єднання підприємств.

Постановка проблеми. Для сучасного етапу еволюції економічної сфери суспільного буття характерно різноманіття як організаційних структур підприємництва, так і їх видових форм. Зокрема серед зазначених структур можна виділити такі родові форми: підприємство, холдинг, об'єднання підприємств [1].

У межах кожної з цих альтернативних організаційних структур будь-який суб'єкт господарювання, орієнтований на підприємництво залежно від його економічного потенціалу, має право та можливість забезпечити досягнення своїх засадних стратегічних цілей:

1) реалізувати власний економічний інтерес (максимізувати обсяг підприємницького прибутку);

2) забезпечити неперервність свого життєвого циклу.

Проблема полягає в економічно обґрунтованому виборі певної із зазначених організаційних структур підприємництва, що передбачає чітке та повне розуміння переваг, обставин і сфер застосування кожної з них. Якщо стосовно підприєм-

ства й холдингу є певні напрацювання на рівні як позитивного, так і нормативного видів економічного знання, то щодо об'єднання підприємств процес дослідження знаходиться лише на початковій стадії [2–5]. У наслідок цього виникає ситуація, коли суттєво обмежується можливість використання цієї нової форми підприємництва, і зокрема тими господарюючими суб'єктами, що значно поступаються за рівнем свого економічного потенціалу галузевим лідерам. Крім того, виникає невідповідність між фактичним масштабом підприємницького сектору реальної економіки та його потенційними можливостями. Особливо ця проблема була й залишається актуальною для вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній науці – світовій і вітчизняній – стосовно об'єднання підприємств і його видових форм розпочаті та проводяться інтенсивні дослідження щодо визначення сутності цього в історичному плані нового економічного явища, класифікації його видових форм, визначення умов і сфер застосування тощо [2–6]. Водночас аналіз опублі-

кованих результатів наукових досліджень дає підстави зробити такі висновки щодо їх повноти та теоретичної цінності:

1. Серед науковців немає однаковості у трактуванні поняття «об'єднання підприємств» як своєрідного економічного явища. При цьому в будь-якому авторському варіанті як зміст цього поняття, так і його обсяг є логічно неповним і неадекватним. Що стосується змісту, то акцент робиться на визначенні й описі частини як значних, так і незначних ознак, але поза увагою залишаються загальні ознаки явища. Що стосується обсягу зазначеного поняття, то слід вказати, що не всі його видові форми охоплюються як предмети. Крім того, включаються окремі видові форми інших організаційних структур підприємництва.

2. Визначені причини виникнення об'єднання підприємств не відповідають повною мірою природі цього явища та скоріше пов'язані із загальними причинами, що зумовлюють формотворчі процеси та видові зміни притаманні для усіх організаційних структур підприємництва на сучасному етапі еволюції економічної сфери суспільного буття, зокрема глобалізація, НТП, загострення конкурентної боротьби тощо.

3. Невірно визначена специфічна форма загального процесу відтворення суспільного виробництва, яка зумовлює появу об'єднання підприємств. Зокрема мова йде про форми суспільного поділу праці (спеціалізацію та кооперацію) або інтеграцію.

4. Не розкрито тип господарського механізму, що забезпечує функціонування цієї форми підприємництва.

5. Частина визначених принципів утворення та забезпечення функціонування об'єднання підприємств не адекватна економічній природі цього явища.

6. Незавершений та еkleктичний характер мають різноманітні класифікації видових форм об'єднання підприємств.

Одна з основних причин такого становища зумовлена методологічною неповнотою проведених досліджень. Останні мають емпіричний характер, а отже, зорієнтовані на отримання адекватного типу наукових результатів та обмежуються відповідним, переважно описовим, арсеналом методів дослідження. За нинішніх обставин, враховуючи напрацьовані наукові результати щодо вже окресленої предметної сфери дослідження, необхідно застосовувати методологічне забезпечення теоретичного рівня.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для того, щоб визначити сутність економічного явища об'єднання підприємств у формі теоретичного знання, необхідно дослідити такі проблеми:

- визначення та систематизації загальних і важливих ознак зазначеного явища, на підставі яких сформулювати дефініцію його поняття;
- визначення та систематизації основних причин виникнення об'єднання підприємств;
- визначення видової форми процесу відтворення суспільного виробництва, що забезпечила виникнення цього явища;
- визначення та систематизації сукупності основних принципів, на базі яких створюється об'єднання підприємств;
- визначення типу господарського механізму, що забезпечує функціонування зазначеної форми підприємництва;

– систематизації видових форм об'єднання підприємств.

Метою статті є дослідити та розкрити сутність об'єднання підприємств як нового специфічного явища економічної сфери суспільного буття на сучасному етапі її еволюції.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі проведених досліджень було поглиблено та систематизовано наукове знання щодо сутності такого явища, як об'єднання підприємств, що зображено такими концептуальними положеннями:

1. Обставини виникнення об'єднання підприємств. Основною характерною ознакою сучасного історичного етапу еволюції економічної сфери суспільства є глобалізація економічних відносин в цілому та господарської діяльності зокрема. Так, для реалізації господарської діяльності необхідно: опанувати підприємствами середовища мезо-, макро- та мегаекономічних систем; суттєвому зменшити термін життєвого циклу економічних інновацій; тотально запровадити інформаційні технології та утворити на цій основі всеохоплювальні комунікативні інфраструктури ведення господарської діяльності; стандартизувати й уніфікувати системи державного регулювання та розширити сфери впливу систем наддержавного регулювання економічних відносин; визначити шляхи поліпшення інституційної структури економіки як одного з пріоритетних напрямів державної економічної політики; сформувати та поширити уніфіковані етичні норми ведення господарської діяльності як одного з основних механізмів взаємодії між підприємствами.

У свою чергу, зазначені процеси призводять до загострення конкурентної боротьби, як еволюціонувала у свою сучасну більш складну форму – гіперконкуренцію [7, с. 3]. Для останньої є характерними не тільки глобальний характер і виникнення поряд з індивідуальною групою форми, а й доповнення арсеналу методів конкуренції організаційними методами.

Кінцевим наслідком зазначених обставин і процесів є тенденція переорієнтації «критичної маси» господарських суб'єктів, незалежно від їх економічного потенціалу, на підприємництво, що призвело як до розширення складу його родових форм, так і до диференціації видових форм у межах вже наявних родових.

За цих обставин до вже традиційних форм підприємницької діяльності (підприємство, холдинг) додалася ще й така, як об'єднання підприємств.

2. Основні причини виникнення об'єднання підприємств. Враховуючи вищевказані обставини, можна виокремити лише дві основні причини виникнення об'єднання підприємств, що пов'язані із значно меншими стосовно інших форм підприємництва потребами в інвестиційних ресурсах і термінах їх освоєння щодо реалізації засадних стратегічних цілей підприємств і держави.

Сучасні підприємства, як лише єдина форма господарського суб'єкта, організують свою діяльність, спираючись на власні засадні стратегічні цілі: отримання й максимізація нормального й економічного прибутку, а також забезпечення неперервності свого життєвого циклу. Обидві цілі досягаються на основі підприємництва, тобто ведення господарської діяльності на основі економічних базисних піонерних інновацій, у тому числі й організаційних, до яких, власне, належать форми підприємництва. Особливістю базисних організаційних інновацій є те, що: їх упро-

вадження потребує лише трансакційних витрат; вони є необхідною умовою для впровадження інших видів інновацій (продуктивних, технологічних, технічних тощо). Порівняно з іншими формами підприємництва об'єднання підприємств як базисна організаційна інновація має переваги у таких випадках:

1) відсутності у підприємств базисних піонерних інновацій і недостатніх інвестиційних ресурсах для їх створення самостійно. За таких обставин група зацікавлених підприємств може створити об'єднання підприємств з метою консолідації їх індивідуальних можливостей щодо створення певних інновацій з набуттям у колективну власність й використанням для формування певних необхідних конкурентних переваг кожним з його учасників;

2) наявності у підприємств певних видів базисних піонерних інновацій. За таких обставин через організаційну структуру об'єднання підприємств набуття необхідної сукупності конкурентних переваг кожним з його учасників забезпечується на основі обміну на паритетних засадах правами власності щодо користування відповідними інноваціями.

Слід додати, що той чи інший вид зазначених дій може бути формалізованим через певну видову форму об'єднання підприємств.

Що стосується зацікавленості держави у створенні та функціонуванні об'єднання підприємств, то окрім розширення підприємницького сектору національної економіки, зазначену форму підприємництва з меншими бюджетними витратами доцільно використати як інструмент управління процесом економічного розвитку в рамках реалізації державної макроекономічної та регіональної політики при формуванні полюсів розвитку та зон розвитку.

3. Загальні та головні ознаки об'єднання підприємств як економічного явища. До досягнень вітчизняної економічної науки слід віднести те, що об'єднання підприємств визнається як нове самостійне економічне явище [2; 3]. Водночас слід констатувати відсутність ґрунтовних досліджень щодо визначення його загальних та головних ознак, що не дає можливості на науковій основі визначити його поняття, у тому числі дефініцію, принципи його організації і функціонування, а також видові форми.

Більшість науковців визначають лише одну загальну ознаку цього явища – це організація комерційного типу, а отже, суб'єкт господарської діяльності. Серед головних ознак виділяють такі: юридичну відокремленість, наявність власного майна, майнову відповідальність, можливість ведення самостійного балансу, організаційну єдність, господарську самостійність та ін. Крім того, визначені господарські компетенції об'єднання підприємств повністю збігаються з компетенціями підприємства. Таким чином, поняття «підприємство» й «об'єднання підприємств» трактуються як сумісні перехресні поняття, тоді як вони є несумісними нейтральними поняттями.

Відмінність від підприємства вбачають лише у меті створення об'єднання підприємств – координації діяльності підприємств-членів щодо вирішення спільних для них соціально-економічних цілей.

З положенням щодо визначення ролі координації діяльності підприємств-членів як мети створення об'єднання підприємств не можна погодитися. Економічна сутність координації полягає у

тому, що це певна система економічних відносин, функціонування якої забезпечується відповідним типом господарського механізму. До суттєвих відмінностей між підприємством і об'єднанням підприємств доцільно віднести якісну різницю у типах внутрішнього господарського механізму здійснення їх діяльності. Якщо в основу формування та забезпечення діяльності підприємства покладено ієрархічний тип господарського механізму, який у сучасних умовах розвитку економіки доповнюється стихійним, то діяльність об'єднання підприємств побудована на новому його типі – координаційному, відкритому ще Ф. Перру. Особливість цього типу господарського механізму полягає у тому, що діяльність контрагентів у зовнішньому середовищі визначається на певний термін консолідованим економічним інтересом учасників об'єднання, який на договірній основі забезпечує упорядкованість їх взаємодії та зображає у стратегічних і поточних планах господарської діяльності цих підприємств. Слід додати, що тип господарського механізму, у свою чергу, визначає тип оцінки ефективності господарської діяльності різновидів організаційних структур підприємництва: для стихійного типу – це конкурентна ефективність; ієрархічного – директивна; координаційного – Парето-ефективність.

Вищезазначений суперечливий склад ознак дослідженого поняття у вітчизняній науковій літературі зумовлений теоретичною основою, що запозичена з теоретичного набутку економічної науки часів радянської епохи. У 70-х рр. ХХ ст. почали застосовуватися такі організаційні структури, як виробничо-територіальні об'єднання, та структури більш високого рівня агрегування – республіканські та союзні галузеві об'єднання, що включали певну кількість підприємств одного виробничого профілю. Ці організаційні заходи для умов ринкової економіки – псевдоінновації – здійснювалися у руслі перманентної політики модернізації радянської економіки, що розпочалася у 60-х рр. ХХ ст. і, по суті, передбачала використання господарського досвіду економічно розвинених капіталістичних країн. При цьому аналогом зазначених об'єднань були горизонтально інтегровані концерни, що були, будуть і є однією з сучасних організаційних форм підприємства економіки ринкового типу. Варіант зазначених модернізаційних заходів економіки розвиненого соціалізму був направлений лише на створення додаткової проміжної бюрократичної ланки системи адміністративно-командного управління, через яку здійснювалися планування та контроль господарської діяльності підприємств органами загальнодержавної влади (держплан, галузеве міністерство тощо). Формально ці об'єднання функціонували на госпрозрахунковій основі, тобто за допомогою підприємств, які їм підпорядковувалися. Таким чином, як логічна основа використано непорівняне поняття.

Ще однією з головних причин нечіткої ідентифікації об'єднання підприємств як поняття (за змістом та обсягом) є те, що механічно за аналогією визначено видову форму процесу відтворення суспільного виробництва, яка забезпечила виникнення цього явища. В науковій літературі можна виділити два підходи: у першому з них робиться акцент на суспільному поділі праці, зокрема процесі спеціалізації і кооперування, у той час як в альтернативному – на процес інтеграції.

Процес суспільного поділу праці, як це було ще визначено класиками економічної науки, забезпе-

чив лише виникнення підприємства як окремого суб'єкта господарської діяльності (родової форми) ринкової економіки, а також сприяв і сприяє досі диференціації його видових галузевих форм. Процес інтеграції забезпечує диференціації його видових організаційних форм: з сукупності цілісних економічних систем мікроекономічного рівня утворюється нова цілісна система більш високого рівня агрегування. Тобто з окремих підприємств утворюється нове, у складі якого зазначені підприємства перетворюються на організаційні підрозділи нового господарюючого суб'єкта. Процес інтеграції реалізується шляхом таких способів забезпечення організаційного розвитку підприємств, як поглинання й злиття.

Об'єднання підприємств, що відноситься до систем сумативного типу, виникає унаслідок дії ще однієї нової форми процесу відтворення суспільного виробництва – процесу об'єднання. Способом утворення об'єднання підприємств є консолідація, об'єктом якої є певні конкурентні переваги окремих членів об'єднання, що використовуються його членами на безоплатній основі.

До загальних ознак поняття «об'єднання підприємств», що робить цей термін схожим з поняттями «підприємство» та «холдинг», є те, що це економічна система мікроекономічного рівня, яка до того ж є організаційною структурою підприємництва. Відрізняє від «підприємства», але схожий з «холдингом», те, що це система сумативного типу.

До головних ознак, що відрізняють «об'єднання підприємств» від інших форм підприємництва слід віднести такі:

- відсутність у суб'єкта господарських відносин власного економічного інтересу;
- підпорядкованість у своїй діяльності інтересам підприємств, що утворили відповідне об'єднання;
- відсутність власного єдиного майна;
- координаційний тип господарського механізму процесу взаємодії між підприємствами, що утворили відповідне об'єднання;
- добровільний характер об'єднання;
- відсутність правової відокремленості;
- прийняття управлінських рішень на основі консенсусу;
- відсутність економічної свободи у здійсненні своєї діяльності.

Розгорнутий зміст поняття «об'єднання підприємств» є логічною основою для формулювання більш змістовної й науково обґрунтованої його дефініції, визначення та систематизації принципів створення та функціонування цієї організаційної структури підприємництва і її видових форм.

4. Дефініція поняття «об'єднання підприємств». Під поняттям «об'єднання підприємств» слід розуміти певну економічну систему сумативного підприємницького типу, що є опосередкованим організаційним засобом надання можливості кожному з його членів реалізувати засадні стратегічні цілі на основі координації певних видів їх господарської діяльності.

5. Основні принципи створення та функціонування об'єднання підприємств. В економічній літературі виділяють такі принципи створення та функціонування об'єднання підприємств: свободи вибору форми об'єднання; майнової рівноправності партнерів; свободи вибору організаційної структури і форми управління; вибору ступеня самостійності учасників; відповідальності зобов'язань, що виникли при вступі до об'єднання [2; 3].

Наведені основні принципи, як і трактування поняття «об'єднання підприємств», передбачають формування цієї організаційної структури підприємництва як цілісної економічної системи мікроекономічного рівня, що відповідає певною мірою економічній природі підприємства, ніж об'єднання підприємств.

Система основних принципів створення та функціонування об'єднання підприємств, як загальна основа формування будь-якої його видової форми, зважаючи на головні ознаки цього явища, має включати такі елементи:

- добровільності входження;
- баланс інтересів членів об'єднання;
- підпорядкованості діяльності об'єднання інтересам його членів;
- консенсус у прийнятті управлінських рішень.

6. Видові форми об'єднання підприємств. Переважна більшість вітчизняних науковців виділяють такі видові організаційні форми об'єднання підприємств: асоціація, картель, синдикат, пул, консорціум, кластер, промислово-фінансову групу, перехресний холдинг, стратегічний альянс, корпорацію, концерн [2; 3; 5]. Наведена класифікація основана на вищезазначене трактування поняття «об'єднання підприємств», а отже, має такі самі методологічні та змістові недоліки.

Зокрема, наявне включення до складу видових організаційних форм об'єднання підприємств сучасних форм підприємства – корпорації (акціонерне товариство, що є однією з організаційно-правових форм підприємства), а також концерну (організаційна видова форма корпорації, що має територіально розгалужені структурні підрозділи або у формі представництва, або у формі філіалу або застосовують і те й інше).

Крім того, не можна погодитися зі включенням до наведеної класифікації синдикату та пулу. В обох формах передбачається коопераційні відносини між підприємствами. У першому випадку стосовно спільного матеріально-технічного забезпечення членів синдикату через підприємство, яке спеціалізується на закупівлі оптом певних матеріально-технічних ресурсів, а у другому – спільного збуту товарів членів пулу через підприємство, яке спеціалізується на оптовій торгівлі. Формування та функціонування як синдикату, так і пулу передбачає створення їх учасниками зазначених спільних підприємств, з якими укладаються господарські договори для постачання або збуту товарів.

Що стосується інших видових організаційних форм об'єднання підприємств, то можна погодитися з їх включенням до зазначеної класифікації, але потребує суттєвого уточнення трактування їх змісту [6].

Висновки. Для сучасного етапу еволюції економічної сфери суспільства характерно різноманіття як організаційних структур підприємництва, так і їх видових форм. Проблема полягає в економічному обґрунтованому виборі певної із зазначених організаційних структур підприємництва, що передбачає чітке та повне розуміння переваг, обставин і сфер застосування кожної з них. Що стосується дослідження об'єднання підприємств, то процес його вивчення знаходиться лише на початковій стадії. На основі проведених досліджень визначено поняття «об'єднання підприємств», обставини та причини виникнення цього явища, принципи й тип господарського механізму його функціонування. Систематизована класифікація видових форм прояву об'єднання підприємств.

Щодо напрямів проведення подальших досліджень в межах розглянутої проблеми, можна сформулювати такі завдання: визначити теоретичні засади оцінювання ефективності функціонування певних форм об'єднання підприємств, розробити методику економічного обґрунтування доцільності

участі підприємства в об'єднанні підприємств, а також вибору адекватної його економічному потенціалу видової форми об'єднання підприємств, створити систему управління щодо забезпечення координації господарської діяльності підприємств – членів об'єднання підприємств.

Список літератури:

1. Братута А. Общая характеристика организационных форм и способов ведения конкурентной борьбы современными предприятиями / А. Братута // Новая экономика : спец. Выпуск. – Октябрь. – 2014. – С. 27–31.
2. Гиль О. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств : [навч. посібник] / О. Гиль, Л. Гришина, П. Карась. – Львів : Новий світ-2000, 2009. – 248 с.
3. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств : [навч. посібник] / під заг. ред. Л. Чепурди. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 269 с.
4. Жданова Л. Организация и управление фирмой в развитых странах : [учебник] / Л. Жданова. – М. : Экономика, 2008. – 637 с.
5. Теория организации : [учебник] / под ред. Б. Мильнера. – 6-е изд., перер. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 797 с.
6. Братута О. Загальна характеристика сучасних форм підприємництва: сутність, зміст і класифікація / О. Братута // Economic efficiency of business in the conditions of unstable economy : collective monograph. – Taunton, MA, United States of America, 2015. – С. 281–286.
7. Царев В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология : [учеб. пособие] / В. Царев, А. Канторович, В. Черныш. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 799 с.

Братута О. Г.

Украинский государственный химико-технологический университет

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ОБЪЕДИНЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Объектом исследования является объединение предприятий как новое явление экономической сферы общественного бытия на современном этапе ее эволюции. Предметом исследования является экономическая сущность этого явления. Определено понятие «объединение предприятий», обстоятельства и причины возникновения этого явления, принципы и тип хозяйственного механизма его функционирования. Систематизирована классификация видовых форм проявления объединения предприятий.

Ключевые слова: экономическая сфера общественного бытия, предпринимательство, предприятие, объединение предприятий.

Bratuta O. G.

Ukrainian State University of Chemical Technology

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF ASSOCIATIONS OF ENTERPRISES

Summary

The object of research is the uniting of enterprises. The subject of research is the essence of this economic phenomenon. The concept of the uniting of enterprises, the circumstances and causes of the phenomenon, the principles and the type of economic mechanism of its functioning were defined. The classification of forms of the uniting of enterprises was refined.

Key words: economic sphere of social being, entrepreneurship, enterprise, uniting of enterprises.

УДК 658:005.95/.96

Вішка І. С.

Національний університет «Львівська політехніка»

ЧИННИКИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ТА ФОРМУВАННЯ ДІАПАЗОНУ РІС НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Досліджено п'ять сфер впливу на підприємницьку структуру та описано чинники, які формують кожен з них. При цьому пояснено рівень впливу кожного із елементів на підприємство за ознакою hard та soft фактори. Було доведено, що ці елементи провокують виникнення розбіжностей у інтересах стейкхолдерів. **Ключові слова:** hard фактори, soft фактори, чинники РІС, стейкхолдери, зовнішнє середовище, внутрішнє середовище.

Постановка проблеми. Питанню ідентифікування зовнішніх та внутрішніх чинників (факторів), що впливають на підприємство приділено багато уваги. Кожен із дослідників намагається виділити певні особливості цих факторів з різних аспектів. Ми у нашому дослідженні будемо розглядати їх як чинники, що впливають на адміністративну систему та є основою конфліктного середовища та формують «розрив інтересів стейкхолдерів» (далі – РІС). Аналізуючи систему, потрібно врахувати вплив елементів на її механізм існування як ззовні, так і з середини. Тому за доцільне буде виділення нами та пояснення тих груп чинників, які мають пряме чи опосередковане відношення до досліджуваного питання, чинників, які допомагають формувати адміністративне управління чи чинять перешкоди до такого формування. Такий комплексний аналіз допоможе нам цілісно охопити та зрозуміти проблемні місця і запропонувати розвиток системи адміністрування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження цієї теми показали, що вплив чинників на підприємство та його структуру активно та детально вивчається, відштовхуючись від праць М. Мескона, М. Альберта та Ф. Хедоурі [1], М. Дороніна [2]. О. Шатохін вивчав вплив зовнішнього середовища на прийняття управлінських рішень [3], Г. Скиба [4] – вплив зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємства. Х. Передало, Р. Сафарова [5], В. Ландсман [6] пропонують удосконалення структурних елементів системи управління персоналом за допомогою вивчення зовнішніх та внутрішніх факторів.

Проте чинники у сфері управління трудовими ресурсами недостатньо систематизовані та чітко окреслені.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для вирішення поставленої проблеми, необхідно з'ясувати таких питання:

1. Які існують середовища впливу на підприємство та його внутрішні процеси (адміністративну систему), як вони впливають один на одного?

2. Виділити сильні та слабкі сторони (фактори) та з'ясувати, як вони здатні впливати на РІС (збільшувати чи зменшувати)?

3. Як зовнішні чинники формують внутрішні процеси та впливають на них у системі управління людськими ресурсами?

4. Чи існує зворотній вплив системи й коли він виникає?

Метою статті є виявлення та характеризування факторів прямої та непрямої дії з рівнем впливу hard чи soft, які є причиною формування розриву інтересів стейкхолдерів в середині підприємницьких структур.

Виклад основного матеріалу дослідження. Беручи за основу вже здобутий досвід, можемо стверджувати, що на підприємство, як суб'єкт підприємницької діяльності, діють та впливають як зовнішні, так і внутрішні чинники. Проте причиною розриву інтересів між працевластачем та працівником слід розглядати на рівні підприємства, саме тут вони зростають. Зовнішнє оточення створює лише передумови цьому. Ми пропонуємо деталізувати ці чинники, розділивши їх на п'ять середовищ: зовнішнє дальнє середовище, зовнішнє ближнє середовище, внутрішнє середовище підприємства, підсистема підприємець-власник та підсистема людина-працівник. Таким чином, кожне середовище містить набір елементів, вплив яких можна характеризувати як hard та soft фактори прямої та опосередкованої дії, що формують діапазон розриву інтересів між працівником та керівництвом (РІС). «Розрив інтересів стейкхолдерів» – процес у діяльності підприємницької структури, який призводить до припинення взаємодії та співпраці двох і більше суб'єктів господарювання (стейкхолдерів), під впливом декількох факторів. Такими суб'єктами у нашому дослідженні є відносини між працівником та підприємцем-власником. Детальне визначення та пояснення даного поняття РІС було висвітлено у попередніх публікаціях. Вплив кожного із середовищ одне на одне та їх взаємозв'язок можна зобразити за допомогою схеми (див. рис. 1).

Перш ніж розпочати аналізування чинників кожного із середовищ, слід дати пояснення, що таке hard та soft фактори, оскільки для кожного середовища характерними є свої показники жорсткої та м'якої дії.

Hard фактори – це фактори, показники або умова, за якої не можливе прийняття іншого сценарію, крім того, що визначився раніше. Умова порушується у тому випадку, якщо зміна стратегії, бізнес-процесів підприємства підкріплюються фінансовими даними, що вказує на роботу в інтересах установи [7, с. 89–90].

Soft фактори – це чинники, опосередкованої дії, вплив яких значний але необов'язковий. Такі фактори несуть у собі суб'єктивний ризик: довіра, певні закономірності, концентрація показників, що формують умови для змін [7, с. 88–89].

Звертаючись до праць О. Шатохіна, **зовнішнє середовище дальнє (ЗСД)** – це середовище, яке знаходиться якнайдалі від підприємства, але є висхідною точкою для наступних внутрішніх процесів [3].

Зовнішнє середовище ближнє (ЗСБ). У його основі є ті показники, фактори, процеси та суб'єкти, які безпосередньо стосуються підприємства. Ближнє середовище формує двосторонні зв'язки, тут вже говоримо про прямий вплив усіх

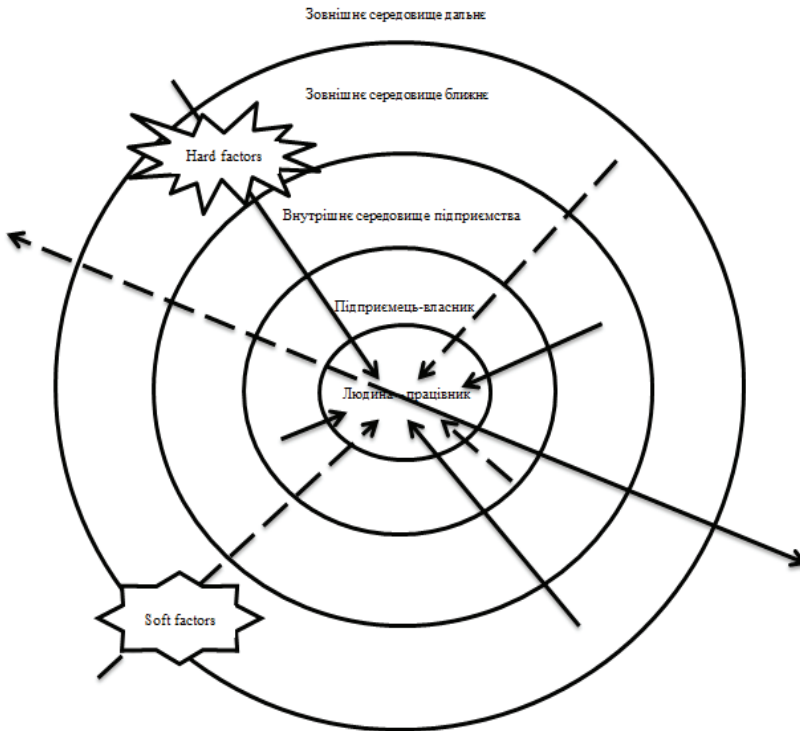


Рис. 1. Система впливу чинників на суб'єкт підприємництва та характер дії факторів на систему

факторів, що взаємодіють із підприємством, з відмінністю hard та soft фактори. Ключовими елементами стають: зовнішні конкуренти, фізичні та юридичні партнери, партнери по бізнесу (фінансові, кредитні, контролюючі установи), безумовно, законодавча база відповідного напрямку діяльності установи. Основні чинники зовнішнього середовища зображені в табл. 1.

Визначивши характер впливу (прямий чи опосередкований), дамо характеристику ступенів впливу цих чинників: постачальники трудових ресурсів. Такими джерелами робочої сили можуть бути ВНЗ, навчальні центри, лабораторії, робоча сила з інших країн (зазвичай, щоб не працювати собі в збиток, використовують дешевий найм при незмінно високій якості роботи). Якщо це державні установи, то встановлюється кількість випускників ВНЗ та визначається кількість необхідних фахівців народним господарством на ринку праці. Ми їх будемо називати як soft фактори, оскільки вони не регулюють діяльність окремого підприємства.

Таблиця 1
Чинники зовнішнього середовища, які впливають на підприємство у сфері управління трудовими ресурсами

Зовнішнє середовище	
Дальнє	Ближнє
<ul style="list-style-type: none"> - науково-технічний розвиток; - природні фактори; - нормативно-правове регулювання; - соціально-культурні фактори; - економічні чинники 	<ul style="list-style-type: none"> - постачальники трудових ресурсів; - органи державної влади та місцевого самоврядування та їх вплив на підприємство; - конкурентоздатні (затребувані) кваліфікації; - конкуренти та їх кадрова політика; - HR-бренд підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [1-6; 8]

Органи державної влади та місцевого самоврядування несуть прямий вплив на адміністративну діяльність, ними визначається національний рівень зайнятості, фіксується кількість безробітних, попит і пропозиція на певні професійні групи із зазначенням рівня спеціалізації і кваліфікації. І, як вже зазначалося вище, приймаються норми та постанови, що оскарженню не підлягають. Саме система трудових відносин є hard фактором.

Конкурентоздатні кваліфікації на ринку праці, як чинник, що впливає на відношення спеціалістів до свого фаху й виду діяльності; визначає наперед висунуті до працівників вимоги (рівень підготовки). Це є передумовою формування професій затребуваних на ринку праці. Підприємство може сприяти обміну досвідом працівників з іншими підприємствами укладаючи угоди з закордонними колегами. Такий фактор є hard, особливо для працівника. Маючи набір знань, вмінь та навичок працівник має більші шанси вимагати належної зарплатні, що провокуватиме більший РІС.

Конкуренти та їх кадрова політика, вивчаються для порівняння та врегулювання власних позицій. Це soft фактор, який має опосередкований зв'язок із РІС.

HR-бренд підприємства на місцевому, державному, міждержавному рівні, що безпосередньо впливає на його імідж та розвиток системи адміністрування. Популярність завдячує бажання людини працевлаштуватися, високі рейтинги підприємства створюють умови високого відбору. Пізнаваність «лейбу», торгової марки серед працівників, можна вважати як зацікавленість установою та обізнаністю чим займається підприємство [8]. Це м'який фактор, що може допомогти підприємству в наборі працівників, створити йому імідж. Він не створює РІС, а вказує на його відсутність.

На розрив інтересів групи стейкхолдерів (РІС) певною мірою впливають усі вище наведені чинники, тільки рівень розриву кожен формує по-своєму. При форс-мажорних обставинах природного характеру, соціально-культурних факторах (наприклад, війна в Україні, яка знищила масу промислових, інфраструктурних об'єктів, стейкхолдери знаходяться в однакових несприятливих обставинах, говорити про розрив не доводиться). Економічні чинники як позитивні, так і негативні є також soft фактори, потрібна лише обізнаність керівництва, як використати наявні показники в свою користь.

Hard фактором є політичні чинники та їх нормативно-правове регулювання, що грає роль поліцейського у відносинах стейкхолдерів, регулює та захищає їхні інтереси (в ідеалі). Так, для прикладу, указ про підвищення прожиткового мінімуму змушує підприємство вдаватись до заходів: підвищення заробітної плати усім або звільнення працівників, що заміщуватиме витрати по з/п працівникам, які залишилися. З огляду на правове поле, цей показник мав би забезпечити мінімізацію розривів між стейкхолдерами. Таким

чином, середовище ЗСД не створює реальних умов для РІС, оскільки його вплив опосередкований.

Чинники внутрішнього середовища підприємства (ВСП). Саме набір цих показників формує величину РІС. ВСП – це сукупність факторів, чинників, умов, що створюються самим підприємством і ним же контролюється. Це закони, порядки, а також цілі, стратегії, завдання, корпоративна культура та персонал, технічні і технологічні рішення. Є фактори внутрішнього середовища, які прямо впливають на адміністративну систему, а є й ті, які створюють вплив через сукупність інших внутрішніх чинників. Поодинокі чинники, в лиці працівників чи певних процесів, впливають на адміністрування, але не здатні його змінити чи трансформувати, оскільки керуюча система сама створює методи менеджменту і формує вплив на окремі процеси за допомогою інструментів та засобів. Далі наведемо перелік таких чинників (див. табл. 2).

Інколи відсутність новітніх технологій, нерозвинена організаційна, кадрова, виробнича та інші сфери діяльності підприємства не створюють РІС, тоді як високо розвинене підприємство з такими розривами стикається частіше. Чим вища планка, що ставить підприємство перед собою, тим більша вірогідність виникнення ризиків. Ціль підприємства та конкретна спеціалізація допомагають чітко визначити майбутні якісні характеристики персоналу, а чим конкретніша ціль, тим легше підібрати кадри за кваліфікацією. Тобто ціль породжує подальший розвиток плану дій. Для ефективного менеджменту необхідно обраної цілі дотримуватись, адже неефективність системи менеджменту на Львівських машинобудівних підприємствах говорить про те, що ціль не виправдовує засоби. Мається на увазі відсутність прогресивних інформаційних систем, новітніх програм, відповідних технологій та технічного забезпечення, які б підвищували продуктивність праці як управлінців,

так і простих працівників. Дуже часто люди з технічними спеціальностями обіймають посади управлінці, тоді як це мали б бути економісти, менеджери.

Рівень складності виконання поставлених завдань, зумовлює підбір на роботу кваліфікованих працівників, або навчання їх безпосередньо на підприємстві. Існує різна продуктивність праці у різних підрозділах системи адміністрування. З одного боку, це закономірно, та все ж потрібно шукати шляхів для забезпечення комплексності усієї системи. Ця комплексність передбачає: обізнаність працівників у окремих сферах діяльності і на загал; застосування інструментів і засобів для реалізації знань (новітні технології, програми та інформаційні системи); можливість обчислити адміністративну діяльність та пов'язані із нею витрати.

Не менш важливого значення набуває ставлення підприємця до працівників, цінування колективу, реагування на зміни та настрої в середині підприємства, внутрішньо-організаційні комунікації, владні повноваження та авторитет (див. табл. 3).

Впливає на розвиток системи адміністрування і наявна адміністративна система з її недоліками та перевагами. До уваги слід взяти стиль керівництва (ліберальний, демократичний, авторитарний, який допускає міру засобів впливу управлінця на підлеглих), який існував до того, ті засоби й методи впливу, які використовувались. Рівень впливу чинників залежить від спеціалізації підприємства, його організаційної культури, а також законодавчих нормативів. Внутрішнє середовище динамічно змінюється під впливом зовнішнього. Для стратегічного менеджменту важливим є розвиток персоналу, а кінцевим результатом адміністрування є кількісні показники. Інколи зовнішнє середовище, як чинник впливу на управлінську діяльність може бути цілком невизначеним, що спричиняє прийняття хибних рішень. А низький рівень управління є безпосереднім впливом зовнішнього середовища, наприклад, низьке економічне становище підприємства в державі (в окремій області), негативні тенденції по окремих галузях виробництва. Найчастіше, якщо існує низький чи задовільний рівні управління (пов'язують із прямим впливом на підприємство зовнішніх чинників; коли достатній та високий), це говорить про залучення внутрішніх чинників підприємства: кадрового потенціалу, його високу підготовку, некомерційну

Таблиця 2

Чинники внутрішнього середовища підприємницьких структур у сфері управління трудовими ресурсами

Внутрішнє середовище підприємства
<i>Внутрішнє середовище дальнє</i>
Економічне становище підприємницької структури, рівень розвитку, фінансові можливості, наявність новітніх технологій, конкурентоздатність продукції
Налагодження контактів: споживач, кваліфікована трудова сила, транспортні шляхи та сировина
Ціль підприємства та спеціалізація
Наявна адміністративна система: розроблення системи винагород/штрафів; фактор впливу за допомогою наказів, норм розпорядження, роз'яснень; прийняті рішення
<i>Внутрішньо-організаційні та структурні зміни (внутрішнє середовище ближнє)</i>
Рівень складності виконуваних завдань
Комфортні умови праці
Стан корпоративної культури
Зміна форми власності
Переорієнтація діяльності
Наявність стихійних змін в настроях працівників
<i>Кадрові зміни</i>
Штат, вакансії, віковий склад
Вимоги до професії та кваліфікаційний рівень
Заробітна плата
Формування соціального пакету (обов'язкового та морально-стимулюючого)

Джерело: побудовано автором на основі [1–6]

Таблиця 3

Чинники внутрішнього середовища, сформовані власником у сфері управління трудовими ресурсами

Підсистема «підприємець-власник»
Особиста ефективність керівника демонструє персоналу самовідданість роботі, працю на результат, а також те, що працівник і керівник працюють на одну мету. Такий приклад може слугувати заохоченням для працівників. Визначити це можна за допомогою кількісних показників: за результатами роботи, за набором соціальних показників, за компонентами управління, що кількісно впливають на трудомісткість адміністративного апарату
Якісні характеристики адміністратора важливі при позиціонуванні себе як лідера
Управлінські рішення (позитивно чи негативно сприйняті підлеглими) мають вагомий вплив на колектив, на подальшу діяльність підприємства
Стиль керівництва, методи та засоби впливу на персонал, владні повноваження

Джерело: побудовано автором на основі [1–8]

діяльність підприємства, фінансову незалежність та стабільність [4; 7].

Людина-працівник є суб'єктом, на який спрямовується вплив компанії (табл. 4). Проте, розвиток професійних якостей дає йому можливість впливати на підприємця-власника.

Таблиця 4

Чинники внутрішнього середовища, джерелом яких є «людина-працівник», у сфері управління трудовими ресурсами

Підсистема «людина-працівник»
Готовність кадрів до адаптації, до змін, до виконання нових вимог
Вміння працювати в команді, командний дух
Людина з її характером та поведінкою
Вміння, навички, знання, кваліфікація, стаж, розряд працівника

Джерело: побудовано автором на основі [1–8]

Таким чином, підводячи підсумки про внутрішні чинники, що впливають на адміністративну діяльність, варто зазначити, що кожен із них важливий при формуванні корпоративної культури, системи менеджменту, визначає та впливає на трудомісткість управлінців та рівень керівництва (його увага до персоналу, яка проявляється через інструменти та засоби, інформаційне завантаження, налагодженість та узгодженість окремих підрозділів і їх спільна діяльність).

Аналіз досліджень показав розрив між потребами працівника та роботодавця, який визначається у бажаному рівні заробітної плати та попиту на ту чи іншу посаду (див. рис. 2).

Висновки. Підбиваючи підсумки нашого дослідження, зазначимо, що було проаналізовано чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, виявлено їхній вплив на підприємство та існу-

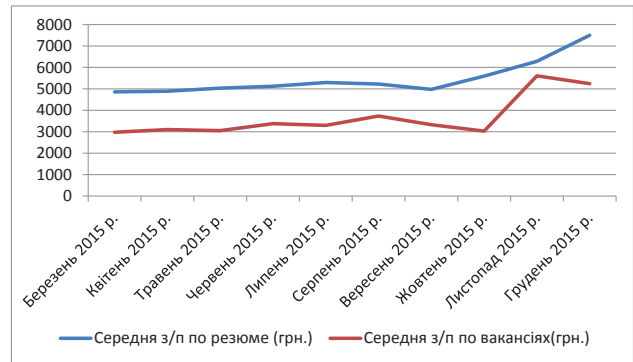


Рис. 2. Протиставлення попиту до пропозиції на ринку праці Львівщини

Джерело: побудовано автором на основі [9]

юю адміністративну систему. Виділено п'ять аспектів впливу на підприємницьку структуру та її внутрішні процеси: зовнішнє дальнє середовище, зовнішнє ближнє середовище, внутрішнє середовище підприємства, підсистема підприємець-власник та підсистема людина-працівник. Сильні та слабкі сторони (hard та soft фактори) залежать від спеціалізації та специфіки роботи підприємства та різною мірою здатні впливати на розрив інтересів стейкхолдерів (збільшувати чи зменшувати). Проте причину розривів інтересів між працедавцем та працівником слід розглядати на рівні підприємства, саме тут вони зростають, зовнішнє оточення створює лише передумови цьому. Перспективою подальших досліджень буде формування ділової (або корпоративної стратегії), яка б зображала вплив зовнішнього оточення на внутрішні кількісні показники підприємницької структури, що формують систему управління персоналом.

Список літератури:

1. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1997. – 704 с.
2. Дороніна М. Управління організаційною поведінкою : [монографія] / М. Дороніна, В. Тютлікова. – Х. : ХНЕУ, 2011. – 200 с.
3. Шатохін О. Аналіз зовнішнього середовища та його впливу на підготовку та реалізацію альтернативних управлінських рішень / О. Шатохін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/62990.doc.htm
4. Скиба Г. Характеристика конкурентного середовища підприємства та його основні елементи / Г. Скиба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/8.1/310.pdf>
5. Сафарова Р. Вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на управління персоналом промислового підприємства / Р. Сафарова // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2014. – Вип. 1. – № 10. – Т. 1. – С. 194–198.
6. Ландсман В. Теоретичні аспекти розвитку системи управління персоналом сучасного підприємства / В. Ландсман [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/22.pdf>
7. Sisnuhadi Drs. The relationship between soft and hard factors of TQM practices and organizational learning / Drs. Sisnuhadi // European Scientific Journal. – № 7. – Vol. 10. – P. 85–99.
8. Попенюк В. HR-брендинг як сукупність зусиль компанії по взаємодії з існуючими та потенційними співробітниками / В. Попенюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sworld.com.ua/konfer27/69.pdf>
9. Статистика зарплат [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://work.ua/stat>

Вишка І. С.

Національний університет «Львівська політехніка»

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ ДИАПАЗОНА РИС НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Резюме

Исследовано пять сфер влияния на предпринимательскую структуру и описано факторы, которые формируют каждую из них. При этом объяснена степень влияния каждого из элементов на предприятие по признаку hard и soft факторы. Было доведено, что эти элементы провоцируют возникновение расхождений в интересах стейкхолдеров.

Ключевые слова: hard факторы, soft факторы, факторы РИС, стейкхолдеры, внешняя среда, внутренняя среда.

Vishka I. S.

Lviv Polytechnic National University

DEVELOPMENT FACTORS OF ADMINISTRATION AND FORMATION SYSTEM OF "GAP BETWEEN STAKEHOLDERS" ON ENTERPRISES

Summary

Five spheres of influence in business structure were studied and the factors, that shape each of them, were described. Thus, the degree of influence of each element on the sign of "hard" and "soft" factors was explained. It was well-proven that these elements provoke arising of divergences in stakeholders' interests.

Key words: hard factors, soft factors, factors GIS, stakeholders, the environment, internal environment.

УДК 331.108

Галайда Т. О.

Чувакова Т. Л.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ВИКОРИСТАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ РЕАЛІЗАЦІЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Досліджено особливості реалізації кадрової політики європейськими підприємствами харчової промисловості. Обґрунтовано необхідність поетапного запровадження кращих європейських практик для вдосконалення кадрової політики на вітчизняних підприємствах. Визначено функції сучасної кадрової політики та керівника служби персоналу.

Ключові слова: кадрова політика, кадровий менеджмент, кадрова служба.

Постановка проблеми. В основі сучасної концепції управління персоналом суб'єкта господарювання лежить підвищення ролі особистості працівника, знання його мотиваційних установок, вміння їх формувати та направляти відповідно до завдань, які стоять перед підприємством. Набуває актуальності питання про застосування досвіду зарубіжних країн у формуванні ефективної кадрової політики підприємства.

Харчова промисловість є однією з галузей української промисловості, що розвиваються найбільш швидкими темпами. Одним з головних чинників, що протягом останнього періоду визначив і визначатиме найближче майбутнє вектору зовнішньоторговельних відносин харчової промисловості, є імплементація положень Угоди про зону вільної торгівлі з ЄС. Отже, актуальність має не лише узагальнене вивчення специфічних рис зарубіжних моделей кадрової політики, а й огляд індивідуального досвіду окремих компаній світу, зокрема європейських.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість вітчизняних науковців приділяє увагу питанням вивчення та аналізу зарубіжного досвіду різних аспектів кадрового менеджменту та сфери формування й реалізації кадрової політики з метою його ефективної адаптації до реалій та перспектив розвитку вітчизняної економіки. Ці дослідження представлені в працях Л. Балабанової [1], П. Журавльова, А. Колота, О. Крушельницької, Н. Лук'яченко, Є. Пархімчик, В. Гриненко, Г. Закаблук, А. Ткаченко [2], Т. Демченко [3], С. Олійника [4], А. Глебової [5], Л. Чурсіної [7], В. Беліка [8], К. Козак [13] та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових розробок та публікацій, можна зазначити, що українські підприємства не поспішають переймати напрацьований десятиліттями

досвід. Керівники вітчизняних компаній, у тому числі виробників харчової продукції, розуміючи важливість вдосконалення системи управління персоналом, не володіють в достатньому обсязі методичним інструментарієм та досить інертні в перебудові свідомості на європейські стандарти ведення бізнесу й кадрового менеджменту.

Метою статті є аналіз реалізації кадрової політики зарубіжними підприємствами харчової промисловості для визначення основних складових та запровадження їх в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кадрова політика держави та кожного підприємства, яка розробляється для його розв'язання виступає одним із вирішальних чинників ефективності та конкурентоспроможності бізнесу.

Мета кадрової політики – забезпечення оптимального балансу процесів оновлення і збереження чисельного та якісного складу персоналу в його розвитку відповідно до потреб самої організації, вимог чинного законодавства, стану ринку праці. У великих підприємствах кадрова політика, як правило, офіційно декларується й докладно фіксується в загальних корпоративних документах: меморандумах, інструкціях, що регламентують найважливіші аспекти управління людськими ресурсами. В невеликих підприємствах вона, як правило, спеціально не розробляється, а існує як система неофіційних установок власників [1].

Нааявна практика роботи в сфері управління персоналом в Україні не забезпечує якісного оновлення персоналу, фахівців і керівників. Відсутня на підприємствах і єдина система роботи з кадрами, насамперед система науково обґрунтованого вивчення здібностей і схильностей, професійного й посадового просування працівників [2, с. 142–143].

У службах управління персоналом закордонних компаній у середньому зайнято 1–1,2% загальної чисельності працівників. У цих підрозділах працюють, як правило, висококласні професіонали.

Наприклад, у 500 найбільших компаніях США понад 30% зайнятих кадровою роботою – магістри й доктори наук. З кожних десяти американських кадровиків шість–сім мають дипломи психолога, соціолога, економіста, фахівця в області трудових відносин [3, с. 37].

Термін кадрової політики має різне тлумачення. У широкому розумінні кадрова політика – це система принципів і норм, що зводять людський ресурс у відповідність зі стратегією організації (звідси випливає, що всі заходи з роботи із кадрами: відбір, складання штатного розкладу, атестація, навчання, просування заздалегідь плануються та погоджуються із загальним розумінням цілей і завдань організації). У вузькому розумінні – це набір конкретних правил, побажань і обмежень у взаєминах людей та організації, що використовуються як аргумент при вирішенні конкретних кадрових питань [4, с. 160].

Кадрова політика визначає основний напрям у роботі з персоналом підприємства, зокрема формуванні їх професійних компетенцій, які б дозволили забезпечити не тільки конкурентоспроможність, а й сталий розвиток [5, с. 159].

У сучасних умовах господарювання відкриваються нові можливості в галузі прийняття кадрових рішень. Більш різноманітними стають форми зайнятості працівників, розширюється сфера надання освітніх послуг, відбувається розвиток інфраструктури ринку праці, з'являються нові послуги в галузі відбору й оцінки персоналу. У зв'язку з цим прийняття кадрових рішень стає процесом більш важким і відповідальним [6, с. 256].

Зарубіжний досвід показує, що в сучасних умовах особливе значення має кожен працівник, зростає вплив якості його праці на кінцеві результати діяльності всього підприємства [7].

Автоматичне запровадження тієї або іншої системи управління ще не гарантує високої ефективності. Ефективність виробничої організації обумовлена не стільки використанням запозиченої системи управління, скільки тим, як пристосовані її елементи до виробничо-ринкових умов, в яких функціонує організація [5, с. 162].

Існує декілька основних моделей кадрового менеджменту – класична Японська та Американська моделі, модель ЄС, кожна з яких має свої особливості та кобінуює певні елементи з інших моделей. Між собою вони відрізняються як трактуванням діяльності, так і мотивацією працівників, а також методами взаємодії з персоналом та впливу на нього. Україна стоїть перед вибором, куди їй рухатися далі, тому, використовуючи іноземний досвід й опираючись на українські реалії та ментальні особливості, із кожної моделі слід використовувати кращі підходи, що дозволить досягти бажаного ефекту за найменших витрат [2, с. 145].

Незалежно від національної приналежності провідні компанії світу приділяють важливу увагу якісному управлінню людськими ресурсами.

Переваги підприємств харчової промисловості включають наступні фактори: швидка адаптація до місцевих умов господарювання; велика незалежність дій у прийнятті рішень; гнучкість дій виробників харчової промисловості; гнучкість та оперативність у прийнятті й виконанні рішень; велика можливість для індивідуума реалізувати свої ідеї, виявити свої здібності; відносно невисокі витрати, особливо на управління [8].

Починаючи з 2012 р. харчова промисловість вийшла на перше місце за обсягами реалізованої промислової продукції. У 2014 р. реалізовано

продукції на суму 254,5 млрд грн, що становить 21,5% у загальному обсязі реалізованої промислової продукції в Україні. У 2015 р. обсяги реалізованої продукції становили 339,81 млрд грн, або 22,6% в загальному обсязі реалізованої промислової продукції. У харчовій промисловості України створені сприятливі умови для іноземних інвестицій, обсяги яких за останні п'ять років зросли майже вдвічі [9].

Підвищити рівень конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості можливо за умов посилення уваги до проблем забезпечення кадрових служб працівниками відповідної кваліфікації. Найближчими роками можна очікувати на позитивну динаміку діяльності українських представників харчової галузі переважно за рахунок тих виробників, які вже встигли привести свої підприємства у відповідність до вимог європейського ринку. Доцільним буде розглянути окремі аспекти кадрової політики таких європейських компаній, як Nestle та Danone.

Nestle – швейцарська компанія, найбільший у світі виробник харчових продуктів. Компанія була заснована в середині 60-х рр. XIX ст. швейцарським фармацевтом Генрі Нестле (Henri Nestle). Компанія працює в 86 країнах у всьому світі та нараховує близько 283 000 співробітників. Компанія Nestle підтримує всебічний розвиток співробітників як у професійному, так і в особистому плані. Для підбору й навчання працівників проводять програми стажування для студентів комерційного та виробничого напрямків [10].

Основними цілями програми навчання в корпорації є:

- підготовка персоналу до виконання нових виробничих завдань;
- сприяння більш швидкій та ефективній адаптації нових співробітників;
- систематичне відновлення знань співробітників;
- підвищення професійного рівня персоналу;
- підвищення рівня лояльності персоналу;
- підготовка кандидатів внутрішнього кадрового резерву;
- підвищення професійного рейтингу співробітників на ринку праці.

Для побудови якісних планів розвитку компанії Nestle дотримується моделі 70/20/10, згідно з якою найбільш ефективний розвиток професійних та особистісних компетенцій відбувається в ході практичної діяльності (70%), що заснована на взаємозв'язку з іншими підходами, такими як зворотний зв'язок і навчання (20%), а також формальне навчання, яке має в свою чергу найменший вплив на повноту і швидкість розвитку співробітників (10%). Іншими словами компанія застосовує різні підходи до розвитку, щоб отримати максимальну віддачу для розкриття потенціалу працівників. Компанія активно підтримує культуру коучингу, яка допомагає прискорити розвиток через ефективне спілкування у формі діалогу з керівником або колегою. Міжнародний навчальний центр у Швейцарії надає різні програми і курси для отримання знань та обміну ідеями з колегами з інших країн. Також компанія надає можливість розширити свій професійний досвід і розвинути лідерський потенціал, застосовує методи наставництва, інструкцій, самостійного навчання, лекцій [10].

Danone – французька компанія, відомий виробник молочних та інших харчових продуктів. Успіх компанії безсумнівно зв'язаний з її кадровою полі-

тикою. Група Danone представлена в 120 країнах світу. Компанії належить більше 160 заводів, на яких працюють близько 80 000 співробітників. У цій компанії діють такі принципи управління персоналом:

1. Безперервний розвиток співробітників, що дає їм можливість бути готовими до постійних змін.

2. Підхід розвитку взаємозв'язків – розвиток організації та навичок встановлення відносин співробітництва та обміну.

3. Тісна взаємодія з працівниками, відкритий діалог.

4. Встановлення політики винагороди, яка мотивує людей, заохочує за індивідуальні та командні досягнення.

5. Для відбору персоналу проводиться попередній відбір, співбесіда, складаються рекомендації. Відбір людей проводиться самостійно, іноді застосовуються послуги агентства.

Традиційні процедура – щорічне співбесіда, яка у фірмі Danone та інших європейських компаніях не несе характер професійної атестації, а є підведенням підсумків за рік. Мета такої співбесіди – спланувати роботу на наступний рік і не стільки як бізнес-стратегія, скільки в тому, чого хоче домогтися людина, наприклад, отримати іншу спеціалізацію [11].

Завдяки правильному розставленні пріоритетів та формулюванню зрозумілих і схвалюваних співробітниками Danone принципів стратегічного управління персоналом, працівники розуміють і поділяють основні цінності й цілі компанії. В компанії цінуються ініціатива й особистий внесок кожного співробітника в розвиток підприємства. Результатом такого підходу є:

- розуміння стандартів компанії, бізнес процесів і системи прийняття рішень;
- відповідальність за результат;
- велика ефективність, менше втрат часу та неправильних рішень.

- розвиток співробітників, що дає їм можливість бути готовими до постійних змін;

- поліпшення результатів діяльності шляхом впровадження програми розвитку керівників;

- розвиток організації та навичок встановлення відносин співробітництва та обміну.

- тісну взаємодію з працівниками, відкритий діалог;

- встановлення політики винагороди, яка мотивує й заохочує за індивідуальні та командні досягнення [11].

Особлива увага приділяється розвитку співробітників: річний бюджет на навчання всієї компанії складає десятки мільйонів євро. На програми розвитку одного менеджера в середньому інвестується близько 3 тис. євро (це складає приблизно 64 навчальних години на рік). Індивідуальні плани розвитку, які складені в процесі оцінки персоналу та постановки цілей, крім формальних тренінгів, включають всі доступні форми розвитку: самоосвіта, конференції, круглі столи, участь у міжфункціональних проектах, бізнес-комітетах, в програмах стажувань та ротатії (на певний термін, у різних регіонах) [11]. Стратегії підбору і навчання персоналу ретельно продумані і задовольняють сучасним вимогам HR-менеджменту, що дозволяє компанії ефективно управляти персоналом, вселяти довіру співробітникам і підтримувати репутацію надійного роботодавця. Серед переваг кадрової політики Danone слід особливо відзначити матеріальне та нематеріальне стиму-

лювання, моральну підтримку, ширий інтерес до особистості фахівця, створення двох видів кадрового резерву: прямий, до якого входять керівники-кандидати, які готові до заміщення ключових посад в даний момент часу або в найближчому майбутньому та перспективний, до якого входять молоді фахівці з лідерськими якостями, які надалі можуть зайняти керівні посади в компанії.

На основі проведеного аналізу необхідно зазначити, що в сучасних умовах господарювання кадрові служби підприємств повинні виконувати не лише класичні функції кадрового менеджменту (планування, набір, відбір, адаптацію, мотивацію, оцінювання, розвиток), а й низку нових прогресивних функцій з метою розв'язання важливих проблем розвитку кадрового потенціалу:

- кадровий моніторинг;
- контролінг персоналу;
- персонал-маркетинг;
- кадровий консалтинг;
- кадровий аудит;
- робота з посередницькими фірмами стосовно підбору та лізингу персоналу;

- реалізація програм щодо зміцнення зв'язків з працівниками;

- впровадження автоматизованих систем управління персоналом [12, с. 26].

Висновки. Сучасне бачення зарубіжних компаній щодо реалізації відповідної кадрової політики потребує не тільки детального вивчення, а й поетапного запровадження кращих практик на вітчизняних підприємствах, особливо в досить перспективній з точки зору конкурентоспроможності на європейських ринках харчовій промисловості.

Першим кроком для вдосконалення кадрової політики може бути запровадження практики всебічного розвитку персоналу та застосування моделі 70/20/10, що дасть змогу оптимально розподілити навчання працівників, поділити його на три складові з певним зазначенням часом. Кадрова політика за таких умов має на меті визначення головних пріоритетів у роботі, визначення основних цілей та шляхів їх досягнення. Компанії більш активно можуть звертати увагу на особисту ініціативу, персональний внесок кожного працівника в результати діяльності підприємства.

Проблеми українських підприємств в управлінні трудовими ресурсами загострюються, насамперед, у зв'язку з відсутністю реальної зацікавленості більшості співробітників у досягненні як поточних, так і стратегічних цілей діяльності компанії, а також відсутністю на багатьох малих та середніх підприємствах перспектив розвитку, підвищення кваліфікації, перекваліфікації та мотивації. Потребує докорінних змін сама філософія та психологія кадрового менеджменту вітчизняних підприємств. Так, до основних функцій керівника служби персоналу (управління персоналом) нового типу на сучасному підприємстві повинні належати:

- сприяння реалізації кадрової політики, формування структури персоналу, координація керівників усіх рівнів, вирішення питань набору, організація співбесід, оцінювання рівня компетентності співробітників та перспектив більш ефективного використання їх трудового потенціалу;

- визначення основних вимог до персоналу, формування нових кадрових структур і розробка

інноваційних процедур та механізмів управління персоналом;

– поліпшення морально-психологічного клімату в колективі, розвиток корпоративної культури, забезпечення рівних можливостей та умов ефективної праці, її безпеки;

– формування політики оплати праці, стимулювання, розвиток соціально-трудова відносин на основі соціального діалогу та партнерства;

– оцінювання співробітників: кваліфікації, знань, готовності та здатності до навчання й на цій основі координація систем оплати праці, гарантії соціального захисту та соціального забезпечення.

Узагальнення досвіду європейських компаній дає змогу сформувати головну мету системи управління персоналом: забезпечення кадрами відповідної кваліфікації, організація їх ефективного використання, професійного та соціального розвитку.

Отже, для того щоб створити дієву систему кадрового управління на підприємстві, необхідно розробити власну філософію управління персоналом, слід виходити з досвіду провідних світових компаній. Крім того, накопичувати власний досвід з метою підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Список літератури:

1. Балабанова Л. Управління персоналом : [підручник] / Л. Балабанова, О. Сардак. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 468 с.
2. Ткаченко А. Зарубіжний досвід формування кадрового потенціалу / А. Ткаченко // Вісник економічної науки України. – 2015. – № 1. – С. 141–146.
3. Демченко Т. Управление персоналом: современные подходы / Т. Демченко // Человек и труд. – 2003. – № 8. – С. 35–41.
4. Олійник С. Теорія та практика менеджменту персоналу : [підручник] / С. Олійник. – Х. : Вид-во НУА, 2013. – 376 с.
5. Глебова А. Кадрова політика підприємства: особливості формування у сучасних соціально-економічних реаліях / А. Глебова, С. Головка // Молодий вчений. – 2015. – № 12(27). – Ч. 1. – С. 159–164.
6. Галайда Т. Удосконалення методів здійснення кадрової політики на підприємствах у сучасних умовах / Т. Галайда, О. Микитенко // Економіка і регіон. – 2010. – № 25. – С. 253–256.
7. Чурсіна Л. Сертифікація персоналу : [навч. посібник для студ. вищ. навч. закл.] / Л. Чурсіна, Ю. Березовський, Г. Тіхосова. – К. : Ліра-К, 2014. – 314 с.
8. Белік В. Методичні підходи щодо реалізації процесу управління персоналом на підприємствах харчової промисловості / В. Белік // Ефективна економіка. – 2014. – № 7. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nayka.com.ua>
9. Основні показники роботи харчової промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/system/files/Харчова_2014.pdf
10. Офіційний сайт Nestle [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nestle.ua>
11. Офіційний сайт Danone [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://danone.ua>
12. Козак К. Удосконалення роботи служби персоналу на підприємстві / К. Козак, Ю. Рубан // Економіка харчової промисловості. – 2013. – № 2(18). – С. 24–28.

Галайда Т. А.

Чувакова Т. Л.

Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО ОПЫТА РЕАЛИЗАЦИИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Резюме

Исследованы особенности реализации кадровой политики европейскими предприятиями пищевой промышленности. Обоснована необходимость поэтапного внедрения лучших европейских практик для усовершенствования кадровой политики на отечественных предприятиях. Определены функции современной кадровой политики и руководителя службы персонала.

Ключевые слова: кадровая политика, кадровый менеджмент, кадровая служба.

Galayda T. O.

Chuvakova T. L.

Yuri Kondratyuk Poltava National Technical University

EUROPEAN EXPERIENCE USE IN PERSONNEL POLICY IMPLEMENTATION BY FOOD ENTERPRISES OF UKRAINE

Summary

There is investigated the manner in which a staff policy is carried out at the European food industry enterprises. There is also explained the necessity of gradual implementation of the best European practices in order to improve staff policies at the domestic enterprises. There is also defined the functions of the modern European staff policy and duties executed by the Head of HR-department.

Key words: staff policy, human resources management, human resources department.

УДК 658:339.138:629.33(043.3/5)

Григор'єва Ю. А.

Одеський національний політехнічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ ПРОДУКЦІЇ АВТОМОБІЛЕБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проаналізовано питання проведення маркетингових досліджень споживчої поведінки, застосування інноваційних маркетингових інструментів впливу на поведінку споживачів, удосконалення маркетингових стратегій і пошуку нових підходів до клієнта в умовах, що склалися для залучення і збільшення споживчого попиту. Впровадження та використання інноваційних маркетингових інструментів автомобілебудівними підприємствами та автодилерами разом з вивченням типів споживачів та їх мотивів дає додаткову конкурентну перевагу і дає можливість позитивно впливати на емоційну складову потенційних споживачів.

Ключові слова: поведінка споживачів, автомобілебудівні підприємства, маркетингові дослідження споживачів, психологія споживачів, сегментація.

Постановка проблеми. Попереднє сторіччя характеризувалося інтенсивним розвитком автомобілебудівної галузі, підтвердженням чого є динаміка світового виробництва транспортних засобів. При тому, що в 1940 р. було вироблено чотири мільйони автомобілів, вже через десятиріччя у 1950 р. цей показник збільшився вдвічі, а у 2000 р. досяг відмітки 41,45 млн. На жаль, сьогодні, у післякризовий період, стан українського автомобілебудівного ринку показує протилежні результати, в лаконічній формі його можна охарактеризувати як нестабільний та непрогнозований.

У січні попереднього року відбулося зниження рівня продажів на автомобільному ринку України до 2 500 автомобілів на місяць, що наближається до позначки кінця 90-х років. Таке значне падіння ринку пов'язане з безліччю факторів, насамперед, зі зростанням цін на транспортні засоби в 3–4 рази. Зростання цін, у свою чергу, пов'язане зі зміною курсу валют, девальвацією гривні. Другим, не менш важливим фактором, стали зміни в законодавстві, такі як лібералізація ставок мит на імпорт легкових автомобілів і прийняття рішення про скасування екологічного податку та акцизу на переобладнання автомобілів. Політична ситуація в країні, хвилі мобілізації поряд з іншими перерахованими вище факторами вкрай негативно вплинули на показники автомобільного ринку як українського виробництва, так і реалізації імпортерних транспортних засобів.

Український ринок легкових автомобілів охоплює чотирьох основних виробників: ПрАТ «ЗАЗ», Корпорація «Богдан», ТОВ «КрасЗ», ПАТ «Єврокар». Згідно з даними 2008 р., потужності національних виробників дали змогу виготовити 402 тис. автомобілів. У 2009 р. цей показник знизився на 84% унаслідок світової фінансової кризи та відсутності банківського кредитування в Україні. На сьогодні тенденція зниження попиту на автомобілебудівному ринку і, як наслідок, скорочення виробництва автомобілів досі триває. Найнижчі показники було зафіксовано у 2013 р., незважаючи на державні заходи щодо захисту вітчизняного виробника [1, с. 1].

На внутрішньому ринку України в 2014 р. було продано 27,6 тис. нових легкових автомобілів, вироблених або зібраних в Україні, що становило всього 28% від всіх продажів. За останній місяць 2014 р. в Україні було продано 7,629 тис. авто, що на 12% більше, ніж у листопаді, але на 55% менше, ніж у грудні 2013 р. [2, с. 1].

Сьогодні перед автомобільними підприємствами стоїть завдання – зберегти клієнта. Саме час попрацювати над розширенням структури

сервісу, спектра послуг і запропонувати клієнтам нові послуги з поліпшеним набором умов, більш високою якістю обслуговування й комунікації.

Виведення вітчизняної автомобільної промисловості на якісно новий рівень неможливо без залучення світового досвіду розвитку автомобільної галузі та досконалого розуміння споживачів, їх вподобань, мотивів та поведінки, і, як результат, здійснення ефективного впливу на споживчу поведінку.

Доцільно для залучення і збільшення споживчого попиту проводити маркетингові дослідження споживчої поведінки, застосовувати інноваційні маркетингові інструменти впливу на поведінку споживачів, удосконалювати маркетингові стратегії та шукати нові підходи до клієнта в умовах, що склалися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові позиції дослідженої теми сформувалися на основі вивчення, аналізу та часткового переосмислення теоретичних та методологічних праць вітчизняних і зарубіжних дослідників в області вивчення поведінки споживачів, маркетингового інструментарію та підходу до впливу на поведінку споживачів, а також в області досліджень української та світової автомобілебудівної галузі, проблем в області автомобілебудування України і світу, аналізу галузі автомобілебудування України.

Проблематика маркетингового інструментарію впливу на поведінку споживачів зображена в дослідженнях Ф. Котлера, А. Аакера, П. Сміта, Ф. Харріса, Д. Огілві та інших.

Дослідженням та аналізом автомобілебудівної галузі України присвячені наукові праці таких вчених, як О. Кузьміна, М. Окландера, Я. Олійник, М. Пістуна, О. Стернюка, О. Янковського, О. Яшкіна та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Узагальнюючи основні положення, висвітлені у працях вищезазначених авторів, можна підкреслити, що, з одного боку, збільшений інтерес до проблеми пов'язаний з впливом на поведінку споживачів продукції автомобілебудівних підприємств за допомогою маркетингових інструментів, з іншого – нестачі інформації щодо сучасних маркетингових інструментів та їх практичного використання у сучасній українській реальності.

На наш погляд, недостатньо опрацьовані можливості застосування на українських автомобілебудівних підприємствах закордонного досвіду використання інноваційних маркетингових інструментів, що впливають прямо або опосередковано на прийняття споживачем рішення про

покупку, персоналізації комплексу маркетингу з урахуванням специфіки автомобілебудівної галузі.

Проведений аналіз рівня розробленості цієї предметної області дав змогу виявити ті проблеми, що потребують поглибленого вивчення, зокрема, питань розробки, використання та аналізу ефективності інноваційних маркетингових інструментів впливу на споживчу поведінку, в тому числі й прийняття рішень про придбання продукції автомобілебудівних підприємств, з метою підвищення їх конкурентоспроможності й максимізації прибутку.

Мета статті полягає у вдосконаленні теоретичних й методичних підходів впливу на поведінку споживачів продукції автомобілебудівних підприємств за допомогою інноваційних інструментів маркетингу та розробці методичних і практичних рекомендацій з його реалізації, а також вивчення поведінки споживачів продукції автомобільних підприємств для подальшого ефективного впливу на їх поведінку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сучасної економіки догодити споживачеві або чимось його зацікавити стає все важче, тому маркетологи й починають приділяти більше уваги інструментам впливу на споживача. У своєму комплексі маркетингу фірми починають застосовувати новітні технології та досягнення у різних галузях науки.

Іноземні маркетологи ще в середині ХХ ст., проаналізувавши досягнення нейробіологічної науки, з'ясували, що, впливаючи на підсвідомість споживача, можна змусити його купувати частіше і платити більше [3, с. 96].

На думку М. Окландера та І. Жарської, значний вплив на поведінку споживача мають емоції, вони можуть стимулювати або протидіяти купівлі товару: позитивні емоції є каталізатором опрацювання інформації і скорочення час прийняття купівельного рішення; допомагають згадувати товари, з якими пов'язані позитивні асоціації; активізують спонукання до купівлі. Емоції можуть викликатися як подіями зовнішнього середовища, так і внутрішніми процесами, такими як уява, роздуми. Емоції не є довговічними і стійкими, тому в рекламі потрібно переходити від емоційної фази до фази аргументації [4, с. 44–49].



Рис. 1. Сучасні інструменти маркетингового впливу на поведінку споживачів

Важливість для маркетологів вивчення впливу емоційного стану на поведінку споживачів розкриває принцип: «Споживача легше завоювати, якщо створити гарний настрій». Більшість рекламних звернень формуються на основі повідомлень, що викликають позитивні емоційні реакції. Вони привертають більше уваги та краще запам'ятовуються.

На нашу думку, саме у зв'язку з ваговим впливом емоційного фактору наряду з класичними інструментами слід виділити сучасні інструменти маркетингового впливу на поведінку споживачів [6, с. 46–55] (див. рис. 1).

Сьогодні виробники автомобілів шукають нові, більш ефективні методи маркетингу й важелі впливу на споживачів для підтримки попиту. Автомобілебудівним компаніям для ефективного впливу на споживачів необхідно більш глибоке розуміння об'єкту впливу, тобто особистості споживача, його характеристик, виявлення мотивів вибору, виявлення цільових сегментів ринку та моделей поведінки споживачів.

Продукція автомобілебудівних підприємств є продукцією високої значимості, оскільки її характеристики – це висока ціна, можливість вплинути на спосіб життя або звички, а також на імідж покупця.

Виділимо основні критерії споживання продукції автомобілебудівного виробництва:

– за етнічним критерієм: чисельність населення України у 2016 р. складає 42 491 670 чоловік, з них 77,82% – українці, 17,28 – росіяни, 4,9% – інші [5, с. 1]. Можемо зробити висновок, що національний фактор не має впливу на вибір автомобіля;

– за віком: у віці старше 60 років купують автомобілі 80% чоловіки та 20% жінки. У віковій категорії 35–59 років: 60% – чоловіки, 40% – жінки. У категорії 20–35 років: 55% – чоловіки, 45% – жінки [5, с. 1].

Залежно від віку існують певні пріоритети: молоді люди обирають більш модні моделі, що відповідають сучасним тенденціям, літні люди – те, що практичніше, зручніше, у деяких випадках дешевше, люди середнього віку можуть орієнтуватися на ті чи інші якості, які властиві першим двом групам. Більшість споживачів продукції автомобілебудівних підприємств – чоловіки, однак з кожним роком кількість жінок-водіїв збільшується. На автомобільному ринку існують моделі авто, спеціально призначені для жінок: з меншими габаритами та зручні в управлінні, такі як, наприклад, Daewoo Matiz, Honda Jazz, Peugeot 107, Hyundai Getz, Nissan Micra. Такі авто, як позашляховики, спортивні автомобілі та авто представницького і бізнес-класу, навпаки, більш купують чоловіки, наприклад: Toyota Land Cruiser, Honda Pilot, Nissan Murano, Mitsubishi Lancer Evolution, Mercedes E, S-класу, Hyundai Sonata та ін. Поділ на жіночі та чоловічі авто є умовним, вибір автомобіля більш ґрунтується на його цільовому призначенні та мотивах придбання: сімейний автомобіль, спортивний авто, економічна машина з простим управлінням чи ін.

Дохід є важливою характеристикою під час вибору автомобіля. Оскільки цей товар не повсякденного попиту та вимагає значних матеріальних витрат. Тому природньо відбувається поділ споживачів за доходами. У спрощеному виді споживачів за рівнем доходу поділяють на: вище середнього, середній та нижче середнього. Люди з достатком вище середнього складають від 2 до 5% насе-

лення, нижче середнього – від 15 до 25%, а середній шар об'єднує від 65 до 80% всього населення. Споживачі з рівнем доходу вище середнього орієнтовані на придбання дорогих автомобілів у кількості більшої за необхідну для пересування (більше одного авто на одного члена родини). Споживачі з середнім рівнем доходу є споживачами як дорогих, так і економічних автомобілів. Як правило, з розрахунку: одне авто на одного дорослого члена родини. Для цієї категорії населення актуальними є різноманітні фінансові програми: кредитні, лізингові послуги тощо. Представники категорії населення з рівнем доходу нижче середнього не є споживачами продукції автомобілебудівних підприємств.

Було виділено п'ять типів споживачів автомобілебудівних підприємств з окремими поведінковими стратегіями (див. табл. 1).

Індивідуалі споживачі за психологічним критерієм поділяються на такі типи: споживач, для якого головне економічність використання машини; споживач, для якого головне швидкісні характеристики; споживач, для якого головне комфорт.

На автомобільному ринку придбання споживачем можливо за допомогою власних коштів або з залученням сторонніх коштів (додаткових фінансових послуг, наприклад кредитні послуги та лізинг).

Обидва інструменти припускають оплату початкового внеску і внесення регулярних щомісячних платежів за придбаний автомобіль.

Однак існує ряд відмінностей між кредитом та лізингом: лізинг позиціонується як комплексна послуга, яка включає в себе не лише фінансування покупки автомобіля, а й передбачає сервіс, зокрема проведення реєстрації та страхування самої лізингової компанії. Саме ці платежі є найдорожчими.

Після укладення лізингового договору клієнт оплачує перший внесок і через кілька днів отри-

мує готову до експлуатації машину, поставлену на облік в ДАІ, минулий техогляд, застраховану, з новою гумою, що відповідає сезону.

Більшість лізингових компаній надають своїм клієнтам цілодобову техпідтримку, додатковий комплект гуми, паливні картки та інші додаткові послуги, а також ремонт (крім ремонту після ДТП з вини водія).

У разі автокредиту реєстрація автомобіля, регулярне проходження техогляду в ДАІ, оплата податку до Пенсійного фонду, податок з власника автомобіля, страхування КАСКО і ОСАГО проводяться лише клієнтом і за його рахунок.

У лізинговому кредитуванні ці «процедури» проводяться лізинговою компанією, а витрати включені в платежі. Також у рахунок лізингових платежів за бажанням може бути включено сервісне обслуговування. Якщо машина в кредиті, обов'язкове сервісне обслуговування проводиться самостійно позичальником з одноразовою оплатою вартості, згідно з рахунком в СТО.

Ще однією особливістю автолізингу, що дає йому додаткову перевагу, є можливість відмовитися від викупи автомобіля у разі закінчення терміну лізингу та замінити його новим авто.

У зв'язку з економічною тенденцією в країні, в останні роки на покупку автомобіля більшою мірою впливають рішення, які визначаються фінансовими факторами. Фінансові послуги користуються попитом у значній частині населення.

Пріоритетним критерієм для споживача є ефективність використання палива, як зображення зростання вартості заповнення бака.

Частина покупців, що віддає перевагу більш тривалому терміну служби транспортного засобу, з кожним роком зростає. Споживачі шукають ефективніші й «міцніші» автомобілі, в першу чергу, щоб зменшити витрати. Прагнення до зниження вартості покупки й обслуговування автомобіля дають можливість українським автомобілебу-

Таблиця 1

Типи споживачів автомобілебудівних підприємств

Тип споживачів	Характеристика	Вподобання щодо автомобіля
Індивідуальні споживачі	Суб'єкти ринку, що мешкають окремо, купують товари для особистого використання	На першому місці для них споживчі якості автомобіля: економічність, дизайн/інтер'єр та екстер'єр, престижність бренду. На другому – можливість отримання додаткових фінансових послуг, таких як кредит та лізинг
Домогосподарства	Сім'ї різного складу	Рішення щодо покупки автомобіля та супутніх послуг приймається спільно або головою сім'ї – у більшості випадків рішення приймає батько або чоловік. Нерідко на таке рішення впливають уподобання дітей, які можуть краще орієнтуватися в характеристиках та функціях та інших особливостях автомобілів. Автосалон чи конкретну модель у 60% випадків обирає чоловік, у 20% – жінка, у 20% – спільно. У сім'ях з рівнем доходу вище середнього у 85% рішення приймає чоловік, 15% – жінка або спільно. Сім'ї переважно обирають просторі комфортні моделі зі збільшеним багажником, економічні та недорогі в обслуговуванні. Цей тип характерний придбанням мінівенів, мікроавтобусів, автомобілів класу «універсал»
Підприємства	Підприємства різних форм власності	Перед покупкою часто проводять тендери, оцінюють цінові та якісні характеристики транспортних засобів, оперативність та зручність доставки, транспортні витрати, повноту асортименту, репутацію виробника, кваліфікацію персоналу, можливість отримання додаткових фінансових послуг, таких як кредит та лізинг, форму оплати, розрахунки проводяться за рахунок корпоративних коштів
Державні установи	Організації уряду, уряди регіонів, місцеві органи	Процедура придбання досі формалізована, розрахунки проводяться за допомогою громадських коштів
Посередники	Перекупники, авторизовані дилери, «сірі» дилери та інші	Здійснюють покупки не для споживання, а для подальшого перепродажу. Посередників більше цікавлять мінорні характеристики автомобіля, такі як попит, абсолютна ціна, рентабельність, ніж споживчі якості продукту. Вони являються більш професійними покупцями, ніж інші типи споживачів. Перекупники купують як пасажирські, так і грузові автомобілі

дівним підприємствам конкурувати з імпортними автовиробниками автомобілів недорогою ціновою політикою.

Висновки. Аналіз структури факторів, що впливають на споживчі переваги, показав, що більшість людей схильні вибирати автомобіль, звертаючи увагу на його вартість, тому ціновий фактор має вагоме значення. Вивчаючи особливості споживачів, їх мотиви та вподобання, автомобільні компанії можуть більш точно прогнозувати попит кожного з моделей і максимізувати економічний ефект, при цьому найкращим чином задовольняючи потреби ринку. Щодо B2B (від англ. Business-to-Business – бізнес для бізнесу –

обмін товарами, послугами або інформацією (чи їх продаж) між компаніями, не включаючи в цей процес кінцевого фізичного споживача товару чи послуги): дилери і торгові компанії, виявивши основні психологічні портрети цільової аудиторії, можуть краще орієнтуватися у виборі моделей при передзамовленні автомобілів у імпортера. Можна впевнено зробити висновок про доцільність використання маркетингових інструментів, таких як аудіомакетинг, аромамаркетинг, психологія кольору, психологія сприйняття візуальних образів і вивчення типів споживачів та їх мотивів у діяльності українських компаній на автомобілебудівному ринку.

Список літератури:

1. Ассоциация автопроизводителей Украины «Укравтопром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrautoprom.com.ua>
2. Автомобильный рынок: прогнозы экспертов по автосервису [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pddexam.com/blog/999/avtomobilnyiy-ryinok-prognozyi-ekspertov-po-avtoservisu>
3. Линдстром М. *Psychology: Увлекательное путешествие в мозг современного потребителя* / М. Линдстром. – М. : Эксмо, 2010. – 240 с.
4. Окландер М. *Поведінка споживача : [навч. посібник]* / М. Окландер, І. Жарська. – К. : Центр навчальної літератури, 2014. – 208 с.
5. Государственная служба статистики Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>

Григорьева Ю. А.

Одесский национальный политехнический университет

ИССЛЕДОВАНИЯ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПРОДУКЦИИ АВТОМОБИЛЕСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Исследован вопрос проведения маркетинговых исследований потребительского поведения, применения инновационных маркетинговых инструментов влияния на поведение потребителей, совершенствования маркетинговых стратегий и поиска новых подходов к клиенту в сложившихся условиях для привлечения и увеличения потребительского спроса. Внедрение и использование инновационных маркетинговых инструментов автомобилестроительными предприятиями и автодилерами наряду с изучением типов потребителей и их мотивов дает дополнительное конкурентное преимущество и позволяет положительно влиять на эмоциональную составляющую потенциальных потребителей.

Ключевые слова: поведение потребителей, автомобилестроительные предприятия, маркетинговые исследования потребителей, психология потребителей, сегментация.

Grigorieva Y. A.

Odessa National Polytechnic University

RESEARCH OF CONSUMER BEHAVIOUR OF AVTOMOTIVE ENTERPRISES PRODUCTION

Summary

There are studied questions of marketing research of consumer behavior, the usage of innovative marketing tools to influence on behavior of consumers, improved marketing strategies and new approaches to the client in the current conditions to attract and increase consumer demand. The introduction and usage of innovative marketing tools by automotive enterprises and car dealers along with the study of types of consumers and their motives gives an additional competitive advantage and allows you to have a positive effect on the emotional component of exposure to potential customers.

Key words: consumer behavior, automotive companies, market research of consumers, psychology of consumers, segmentation.

УДК 338.45:658.71

Гуржій Н. М.
Касянок М. А.

Запорізький національний університет

ЛОГІСТИКА ЯК МЕТОДОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРЕШКОДАМИ В ПОТОКОВИХ ПРОЦЕСАХ

У статті розглядається логістика як наука про управління перешкодами в потокових процесах, значення категорії «потік» та узагальнюються відмінні риси логістичних потоків. Характеризуються перешкоди, що зустрічаються на шляху потоків і способи їх подолання. Область визначення логістики зачіпає матеріальне виробництво з розподілом продукції як сфери виробництва, так і обігу. Також пропонується логістичний ланцюг поставок розглядати як кожен складову окремо, поєднуючи і враховуючи особливості впливу на цей процес.

Ключові слова: логістика, логістична ланцюг, логістичний потік, поставка, процес, матеріальне виробництво.

Постановка проблеми. Діяльність сучасних підприємств характеризується складністю та динамічністю виробничо-господарських та фінансових зв'язків, що, насамперед, зображається у потокових процесах. Діяльність будь-якого підприємства супроводжується великою кількістю ресурсних потоків, транспортування під час закупівлі, надходження сировини та матеріалів на переробку, а також збуту вже готової продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теорії та методології логістики внесли такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Д. Бауерсокс, Р. Баллоу, Д. Клосс, М. Крістофер, М. Месарович, І. Такахара, Д. Уотерс, Б. Анікін, О. Альбеков, М. Гордон, Є. Крикавський, Р. Ларіна, М. Окландер, І. Проценко, М. Румянцев, А. Семененко, В. Сергєєв, А. Смєхов, Н. Чухрай, В. Щербаків та інші [1–3].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Серед основних чинників, що впливають на конкурентоспроможність продукції та ефективність роботи підприємства, варто відзначити вміння ефективно організувати та керувати потоковими процесами, а також подолання перешкод, які виникають в них. З точки зору логістики, виділяють кілька шляхів подолання перешкод, які залишаються не до кінця вирішеними.

Метою статті є розгляд логістики як науки про подолання перешкод матеріальним та інформаційним потоками.

Виклад основного матеріалу дослідження. З історії становлення логістики свідчить про те, що вона є передумовою науки про потокове мислення, що не суперечить системному, а доповнює його.

Якщо системний підхід вимагає розгляду цілого та його частин в основному в статичці, то потокове мислення бачить їх в динаміці станів, систем та перешкод в їх оточенні.

Під час розгляду концептуальних підходів щодо вивчення складних систем і явищ неможливо не звернути увагу на синергетику.

У дослідженнях складних явищ повинен бути присутнім триєдиний підхід: системний, потоковий і синергетичний. Роль останньої складової полягає в тому, що поряд з двома першими в єдиному інтегрованому підході пізнання повинна враховуватися можливість врахування наслідків самоорганізації і взаємодії частин і складних систем. Мова йде не тільки про знаходження способів самопідтримки розвитку за рахунок низьковитратного управління складними процесами, а й про підвищення їх коефіцієнта корисної дії за рахунок приборкання і впорядкування хаосу.

Не збільшення сили управління, а узгодженість з власними і зовнішніми тенденціями розвитку на основі системного, потокового та синергетичного мислення вимагає більш поглибленого підходу до вивчення складних явищ. Інакше кажучи, логістика, як наука про потокове мислення, прямо пов'язана і є повноправним учасником симбіозу трьох основних наукових напрямків в методології вирішення складних дослідницьких завдань.

Важко знайти в сучасних умовах більш потужний інструмент, що забезпечує конкурентні переваги, ніж логістика, яка вивчає потокові процеси.

Не випадково вважається, що логістика – непізнаний океан економіки, в якому можна потонути, якщо будуть чітко окреслені області її визначення.

Логістика дає змогу роздроблену економіку перетворювати в інтегровану. В ланцюгах і мережах поставок в рамках потокових процесів логістика нікому й нічому не віддає переваги, будучи найдемократичнішою наукою. Їй все одно: прогресивний технологічний агрегат, транспортний засіб, склад або термінал – це перешкоди потоковим процесам. Їх доводиться так чи інакше долати, з різними витратами.

Тому логістика – наука не тільки про організацію потокових процесів, а й про подолання перешкод цим потокам. А це означає, що характер перешкод необхідно вчасно розпізнавати і приймати оптимальні рішення: обходити їх, долати або взагалі усувати.

Абстрагуючись від буденного сприйняття перешкод в потокових процесах, слід зрозуміти їх сутність і ціну подолання або усунення. Ясно, що такий підхід торкається побудови як потокових процесів, так і перешкод. Відомо, що останні не прийнято відверто називати перешкодами, але вони глибоко вивчаються різними науками й відтворюються відповідно до специфічних законів їх створення. Фахівці в області логістики повинні зважати на це. Більше того, вони зобов'язані знаходити взаємодію з відповідальними за створення того, що вони називають перешкодами в потокових процесах.

Звісно, логістика забезпечує не тільки надійність, довговічність, економічність і безпеку поставок продукції споживачеві, а й бере участь у творчій діяльності людини. Однак, слід зазначити, що логістика не завжди знаходила підґрунтя для такого розвитку.

У сучасних умовах глобалізації у всіх сферах життєдіяльності дистрибуція і в цілому логістика підпорядковують собі все, у тому числі будь-яке виробництво.

Аналіз тлумачень поняття «логістика» дає змогу підкреслити її значимість у сучасному суспільному

виробництва, особливо у сфері обігу, де відбувається розподіл та поширення величезної маси товарів і послуг серед споживачів. Важливим у сучасному індустріальному суспільстві дедалі більшою мірою стає не виробництво товарів, а їх розподіл і доставка споживачеві у зростаючій ролі сервісу.

Головною перешкодою при цьому є нерівномірна й недостатня розвиненість комунікацій у різних регіонах світу й постійне відставання рівня сервісу порівняно з досягненнями в області автоматизації й роботизації виробництва товарів. Звідси – гостре сприйняття таких проблем на макрорівні, як формування глобальних транспортних коридорів і мереж, перевалочних пунктів, терміналів тощо. На мікрорівні також є невикористаним економічний потенціал, що пов'язаний з випереджальним розвитком техніки й технології виробництва товарів порівняно з інфраструктурою, де падають дистрибутивні процеси.

На думку зарубіжних фахівців, комплексне впровадження логістики на підприємствах може забезпечити зниження рівня запасів на 30–50% і зменшити час руху продукції на 25–45%. Скорочення на 1% питомих витрат на виконання логістичних функцій забезпечує ефект, рівний зростанню обсягу реалізації продукції на 10% [4].

Основна мета логістики спільно з маркетингом полягає в тому, щоб запропонувати на ринку вироби й послуги, які користуються попитом, в необхідній кількості та реалізувати їх споживачеві за цінами, що забезпечує прибуток. Це означає, що логістика виступає як процесно-орієнтований регулятор відносин між підприємством і ринком сировини, з одного боку, та відносин підприємства з ринком збуту готової продукції – з іншого.

Основне завдання логістики – підвищити ефективність процесу руху товару шляхом його впорядкування.

У розгорнутому вигляді це завдання характеризується такими правилами логістики: потрібну продукцію, потрібної якості, в потрібній кількості, в потрібне місце, в потрібний час, не пошкоджену, з мінімальними витратами доставити споживачеві, не забруднюючи навколишнє середовище. Все це важливо як у сфері виробництва, так і у сфері обігу. В обох випадках логістика розглядає подібні процеси й операції.

Явна простота проблем логістики допускала використання примітивних методів їх вирішення. При цьому опортуністичні відношення до інфраструктури потокових процесів сприймалося як даність, яку не можна змінювати. Тому основною ідеєю логістики була організація потокових процесів в обхід перешкод та обмежень на шляху цих потоків. Інакше кажучи, використовувався прямий метод управління потоковими процесами. Також логістика може бути наукою не тільки про організацію потокових процесів, а й наукою про перешкоди, точніше, наукою про подолання перешкод, що зустрічаються на шляху у потоків.

Якщо це так, то завданням-мінімумом є проходження потоків в обхід перешкод, а максимум – подолання та усунення перешкод матеріального та інформаційного потоку.

Так, для всіх цих завдань характерно забезпечення умов оптимізації потокових процесів, які зумовлюють досягнення єдиної мети. Виходячи з цього, можна сформулювати іншу порівняно з загальноприйнятою концепцію існування й подальшого розвитку цієї науки.

Мета запропонованої концепції полягає в можливості й допустимості реінжинірингу логістич-

них процесів і систем заради усунення перешкод, які виникають у матеріальному та інформаційному потоках.

Якщо прийняти таку концепцію, то, перш ніж вирішувати зазначені завдання, дуже важливо розглянути, прояснити та проаналізувати сутність й обґрунтованість самих перешкод, але не ізольовано в просторі й часі, а в реальній взаємодії з потоковими процесами.

Під перешкодами розуміється те, що знаходиться на шляху потокових процесів і заважає або стримує переміщенню їх рухомих елементів. До таких перешкод можуть бути віднесені обмеження потужностей, продуктивності, пропускних, провізних, перевантажених, переробних можливостей, жорсткі нормативно-правові умови, які існують у кожній із складових логістичних ланцюгів.

Ці обмеження слід вважати вторинними відносно потокових процесів, тому перешкодами матеріального потоку є будь-які найбільш прогресивні технологічні агрегати й машини, транспортні та передавальні-навантажувальні пристрої, склади й термінали, засоби зв'язку та комунікації.

Усі перешкоди можна розділити на ті, які виникають стихійно, та штучні, які мимоволі, а іноді вимушено створюються на різних етапах розвитку матеріального виробництва. Практично всі роботи в області логістики розглядають організацію потокових процесів як схеми, що існують, і створені перешкоди. При цьому виявлені перешкоди сприймаються як даність, яку не можливо змінити. Цей підхід в організації логістичних процесів виправданий, коли наявні перешкоди дозволяють регулювати потоки в межах їх відносної ефективності. Важливу роль у розглянутій площині логістичних процесів відіграє посередницьке середовище. Нехтування закономірностями його побудови та розвитку, в тому числі аутсорсинг завдає шкоди економіці, гальмуючи обмінні процеси в суспільному виробництві. Саме ця проблема є найбільш значущою під час вивчення структури товарного ринку, що передбачає одночасне вивчення сфери матеріального виробництва й обігу.

Маркетинг і логістика є взаємопов'язаними процесами. Дійсно, перш, ніж вирішувати проблему, де і як розподіляється, потрібно зрозуміти, що розподіляється і кому це потрібно.

На наш погляд, логістика – це наука про подолання перешкод матеріальним й інформаційним потоками. Для вирішення її завдань необхідна розробка спеціальної концепції, що заснована на логістичному підході. Вона передбачає однаково важливість усіх елементів логістичного ланцюга: видобуток і переміщення сировини, її переробка, виробництво готових виробів, їх зберігання, транспортування, тара і упаковка, дистрибуція та продаж. Скрізь утворюються витрати, економія на одних може викликати перевитрати в інших.

Відзначимо відразу: всі перешкоди матеріального потоку розділені на умовно корисні й умовно некорисні (даремні).

До перших відносяться ті, під час подолання яких відбуваються необхідні перетворення матеріальних потоків або оптимально необхідні зміни їх положення у просторі й часі. Мова, в першу чергу, йде про технологічне обладнання, установки, машини та інші перетворення матеріального потоку. Вони повинні створюватися й підбиратися за таким принципом: чим більший рівень перетворення матеріального потоку, тим менша швидкість переміщення елементів матеріального потоку. Прикладом є глибока складська пере-

робка товарів (ідентифікація, фасування, перепаккування, нове комплектування складських одиниць, передпродажна підготовка та інші операції сервісу). Інший приклад – технологічні, монтажні операції у виробничих процесах, коли в результаті технологічних переробок, обробки або об'єднання комплектувальних елементів, сировинних компонентів створюється нова продукція [5].

Через умовно корисні перешкоди проходять не тільки матеріальні, але також пов'язані з ними інформаційні та фінансові потоки. Під час перепроектування логістичних процесів і систем із застосуванням так званих умовно корисних перешкод матеріального потоку широко використовуються організаційно-технічні компроміси.

Інша справа – перешкоди, які ніяк не пов'язані з реалізацією корисної функції по перетворенню матеріального потоку. Від них слід позбавлятися, крім тих, без яких обійтися не можна, наприклад транспорт, або які несуть сервісне навантаження, це можуть бути склади й термінали.

Ті перешкоди, під час подолання яких не відбуваються необхідні перетворення матеріальних потоків або ж не здійснюється оптимальне їх просування у просторі й часі, можуть бути віднесені до категорії непотрібних. Саме від них слід позбавлятися, вирішуючи логістичні завдання.

У сформованих поглядах на вирішення таких завдань наявні або виявлені перешкоди загальних категорій зазвичай сприймаються як даність, в якій нічого не можна змінити. Іншими словами, до таких перешкод нібито слід адаптувати просування логістичних потоків. Такий підхід, по суті, є помилковим, оскільки логістичні потоки первинні відносно перешкод.

Першочерговим завданням логістичного підходу є управління перешкодами матеріального потоку, тобто усунення непотрібного, та оптимізація набору й характеристик застосовуваного, в тому числі технологічного й допоміжного обладнання, споруд і пристроїв, транспортних засобів (все вторинне), залежно від вимог матеріального потоку (первинний) на всьому його шляху.

Орієнтація на поглиблений логістичний підхід зі зміною маркетингової концепції від ідеї «продати сьогодні все, що можна» до ідеї «забезпечити вигравш у майбутньому за допомогою живої праці в ціні виробничих та інтелектуальних послуг» може привести до несподіваного висновку. Те, що раніше вважалося головним, а отже, первинним, тобто виробництво, під час логістичного підходу виявляється вторинним, залежать від прийнятих споживачем властивостей продукції (первинна), що становить матеріальний потік у завершеній формі. Властивості й вимоги останнього (кінцевої продукції) змушують раціоналізувати організаційно-технічну структуру самого виробництва.

Для розкриття сутності зазначених понять потрібно зробити ряд пояснень й уточнень. Матеріальний потік – це впорядкований рух вільних носіїв вантажів. У логістичному каналі це впорядковане переміщення носіїв вантажів відбувається в двох можливих напрямках. Основним напрямком руху носіїв вантажів приймається те, яке починається у виробника-постачальника й закінчується у споживача продукції. Переміщення носіїв вантажу в рамках реєдлінгу є зворотним напрямком цього руху [6, с. 234].

Кількісно матеріальний потік оцінюється обсягом вантажів, що проходять через поперечний переріз логістичного каналу в одиницю часу. Іншими словами, матеріальний потік чисельно

дорівнює швидкості зміни кількості вантажів в часі. Однак лінійна швидкість переміщення рухомих елементів матеріального потоку прямо не пов'язана з його потужністю й величиною. Інакше кажучи, тільки глибоке перетворення рухомих елементів матеріального потоку виправдовує їх зупинку на допустимий час, і навпаки, швидкість транспортування без одночасного перетворення рухомих елементів матеріального потоку повинна бути великою. Тут обмеження можуть бути тільки з організаційно-технічними можливостями, ергономією, екологією та безпекою руху.

У зв'язку з цим, найбільш перспективним напрямом у побудові логістичних ланцюгів є поєднання процесів переміщення рухомих елементів матеріального потоку з одночасним їх перетворенням. Однак у більшості випадків перетворювальні операції в матеріальному потоці відокремлені від неперетворюючих у просторі й часі. Тому процес переміщення рухомих елементів матеріального потоку (логістична операція), як правило, не супроводжується зміною його властивостей.

Звісно, більш конструктивними є поняття «перетворювальні-виробничі процеси» (втручання в стан і форму речовини) та «неперетворювальні-логістичні процеси» (без втручання в стан і форму речовини) [7, с. 128].

Перетворювальні процеси можна вважати умовно логістичними процесами. Доцільність пропонованого ділення всіх процесів на перетворювальні та неперетворювальні, відповідно, з втручанням і без втручання, тобто на виробничі й логістичні підтверджується особливостями формування та впровадження технологій.

Тим часом будь-яка технологія виробництва продукції поряд із перетворювальними операціями містить значну частину суто логістичних операцій. Залежно від особливостей виробництва частка й тривалість логістичних операцій тільки під час виготовлення, без збуту продукції, коливається в досить широких межах. Саме це визначає актуальність логістики [8, с. 19].

Також зазначимо, перетворювальні потокові процеси з глибоким впливом на вихідну сировину й напівфабрикати притаманні виробничим процесам і переважають у сфері виробництва. Неперетворювальні, в основному – це процеси переміщення, що виключають вплив на предмети праці, і переважають у сфері обігу.

Першочерговим завданням матеріального виробництва є розумне й допустиме поєднання обох процесів, якщо це дозволено і не суперечить організаційно-технічним і еколого-технологічним можливостям.

Висновки. Все сказане дає змогу зробити висновок про те, що сфера визначення логістики «заціпає» матеріальне виробництво з розподілом продукції як сфери виробництва, так і обігу. Однак прерогатива логістики все-таки у сфері обігу, де вона має визначальний вплив і значення, тоді як сфера виробництва також не позбавлена її впливу, хоча і меншою мірою.

Тому логістичний ланцюг поставок доцільно розглядати частинами, тобто кожен складову окремо, поєднуючи і враховуючи особливості впливу на цей процес кожної з ланок. Тоді кожна складова логістичного ланцюга повинна розглядатися як перешкода в потоковому процесі, що сприяє виникненню додаткових витрат у товарообігу.

Розгляд змісту логістики в запропонованому сенсі дає змогу вважати її дієвим чинником економічного зростання виробництва.

Список літератури:

1. Крикавський Є. Логістика. Для економістів : [підручник] / Є. Крикавський. – Львів : Львівська політехніка, 2004. – 448 с.
2. Окландер М. Логістика : [підручник] / М. Окландер. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 346 с.
3. Кальченко А. Логістика : [підручник] / А. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 284 с.
4. Бутрин А. Совершенствование управления материальными, финансовыми и информационными потоками на предприятии / А. Бутрин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://lib.csu.ru/vch/8/2000_01/036.pdf
5. Каточков В. Вопросы методологии логистики взаимодействующих потоковых процессов / В. Каточков // Известия Челябинского научного центра. Серия «Экономика и менеджмент». – 2005. – Вып. 3(29). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://lib.usue.ru/avtoref/Katochkov.pdf>
6. Орлов О. Планування діяльності підприємства : [підручник] / О. Орлов. – К. : Скарби, 2002. – 336 с.
7. Петрович Й. Організація виробництва : [підручник] / Й. Петрович, Г. Захарчин. – Л. : Магнолія плюс, 2006. – 400 с.
8. Тяпухин А. Потоки логистические и не логистические / А. Тяпухин // РИСК. – 2011. – № 1. – С. 15–21.

**Гуржий Н. Н.
Касянок М. А.**

Запорожский национальный университет

**ЛОГИСТИКА КАК МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕПЯТСТВИЯМИ
В ПОТОКОВЫХ ПРОЦЕССАХ**

Резюме

В статье рассматривается логистика как наука управления препятствиями в потоковых процессах, сущность категории «поток» и обобщаются отличительные особенности логистических потоков. Характеризуются препятствия, встречающиеся на пути потоков, и способы их преодоления. Область определения логистики затрагивает материальное производство с распределением продукции как сферы производства, так и обращения. Также предлагается логистическую цепь поставок рассматривать как каждое отдельное звено, соединяя и учитывая особенности влияния на этот процесс.

Ключевые слова: логистика, логистическая цепь, логистический поток, поставка, процесс, материальное производство.

**Hurzhiy N. N.
Kasianok M. A.**

Zaporizhzhya National University

**LOGISTICS AS THE METHODOLOGY OF HINDRANCE MANAGEMENT
IN THE FLOW PROCESSES**

Summary

The article deals with the logistics as the science of obstacles management in the streaming process, the essence of "flow" category and summarizes features of logistics flows. Obstacles characterized by the way of the flow and the ways of overcoming them. The domain of logistics involves material production to the distribution of products within the scope of both production and circulation. Also it is offered to consider the logistics supply chain as each separate link combining and taking into account particular impact on this process for each of the links.

Key words: logistics, logistic chain, logistics flow, delivery, process, material production.

УДК 338.5:631.11:336.5.02

Домусчи А. О.

Одеський державний аграрний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено теоретичні питання сутності та місця управління витратами в діяльності аграрних формувань. Досліджено генезис теорій управління витратами у світовій практиці. Визначено ключові критерії результативності управління витратами аграрних підприємств. Запропоновано авторське визначення процесу управління витратами підприємств аграрної сфери виробництва.

Ключові слова: витрати, управління витратами, аграрні підприємства, ефективність, система управління витратами.

Постановка проблеми. Одним із напрямів забезпечення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах господарювання є застосування стратегічних підходів до управління підприємством в цілому та його витратами, які є надзвичайно важливим об'єктом управління. Управління витратами, яке забезпечує ефективну діяльність, фінансову та економічну стійкість підприємства на ринку посідає особливе місце у системі управління підприємством, що, у свою чергу, є саме тією сферою діяльності щодо взаємодії макро- та мікроекономічних процесів, які формують економіку підприємства та забезпечують його економічну самостійність та конкурентоспроможність.

Формування витрат виробництва є основним й одночасно найбільш складним елементом організації та розвитку виробничо-господарського механізму підприємств охопленого системою бухгалтерського обліку, тому порядок їх здійснення й розподіл повинен бути чітко роз'ясненим і зрозумілим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням проблем стратегічного управління витратами займаються багато вітчизняних науковців, серед яких: Ю. Бойко, Ю. Великий, О. Василенко, Р. Кіндрат, О. Лоза, Л. Нападовська, Н. Костецька, Ф. Бутинець, Ю. Прохоров, Н. Сабліна, В. Швець, А. Турило, А. Череп, П. Герасим та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне ґрунтовним теоретичним напрацюванням і методичному базису процесу управління витратами, які сформовані вітчизняними й зарубіжними вченими, слід відмітити, що динамічність економічного середовища та інтеграційна мобільність національної аграрної економіки постійно потребують доповнення наявних підходів дещо підвищення ефективності управління витратами за умов загострення конкурентного ринкового середовища. Зокрема, подальших наукових досліджень вимагає система критеріїв оцінки результативності управління витратами бізнес-суб'єктів аграрного сектора та методичні аспекти вимірювання її рівня.

Метою статті є дослідження теоретично-методичних засад управління витратами аграрних підприємств та визначення основних показників оцінювання ефективності управління витратами, що зумовлені специфікою аграрного виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія управління витратами аграрних підприємств спрямована на розв'язання продовольчої проблеми забезпечення населення України необхідними продуктами харчування по доступній вартості та вирішення завдань продовольчої безпеки з урахуванням принципів і норм Європей-

ського Союзу (далі – ЄС) та Світової організації торгівлі (далі – СОТ) у сфері сільського господарства. Управління витратами є досить складним безперервним процесом прийняття управлінських рішень, який цілеспрямований на оптимізацію витрат, що впливає на удосконалення системи управління діяльністю підприємства. Управління витратами у сільськогосподарських підприємствах досить суттєво відрізняється від методики, яку використовують в інших галузях. Обов'язковість у сільському господарстві звітності про рівень собівартості продукції, що передбачає побудову інформаційного забезпечення та калькуляції собівартості продукції за єдиною методикою, зумовлює необхідність дотримання єдиної методики формування витрат за видами продукції та статтями, що дає змогу уніфікувати систему показників щодо наслідків виробничої діяльності, а це свідчить про неможливість та недоцільність розробки власної системи управлінського обліку на підприємстві.

Управління витратами – це процес цілеспрямованого формування витрат щодо їх видів, місць та носіїв за постійного контролю рівня витрат і стимулювання їхнього зниження. Це є важлива функція економічного механізму будь-якого підприємства. Система управління витратами має функціональний, організаційний і мотиваційний аспекти.

Функціональний аспект є первинним. У культурі загального циклу управління витратами його сутність характеризують функціональні підсистеми: планування витрат, регулювання, облік, аналіз.

Організаційний аспект системи управління витратами (далі – ОАСУВ) пов'язаний із визначенням місць формування витрат і центрів відповідальності за їх дотримання та розробленням ієрархічної системи лінійних і функціональних зв'язків працівників, які виконують комплекс робіт ФАСУВ. Організаційна побудова управління витратами залежить від специфіки підприємства і насаперед від його величини.

Мотиваційний аспект системи управління витратами (далі – МАСУВ) полягає у спонуканні працівників до дотримання ними встановлених планом витрат і пошуку шляхів до їх зниження. Вибір факторів спонукання потребує певної обачливості [1].

Дослідження особливостей аграрної сфери виробництва дозволили визначити, що система управління витратами аграрних підприємств включає такі організаційні підсистеми: пошук і виявлення чинників економії ресурсів; нормування витрат ресурсів; планування витрат за їхніми видами; облік та аналіз витрат; стимулювання економії ресурсів і зниження витрат.

Такими підсистемами керують відповідні структурні одиниці підприємства залежно від його розміру (відділи, бригади, ланки, окремі виконавці). На сьогодні ефективне управління витратами – це шлях до досягнення сільськогосподарським підприємством високих економічних результатів, складний, багатоаспектний та динамічний процес, що включає управлінські дії, ціллю яких є досягнення високого економічного результату та підвищення конкурентоспроможності сільгоспвиробників.

Інтерес до витрат почав виявлятися одночасно з розвитком промисловості та виникненням науки управління виробництвом, тобто на початку XIX ст. Промислова революція, розподіл праці, виникнення й зростання багатофункціональних підприємств стимулювали розробку нових методів організації та управління виробництвом. Основоположником наукового управління витратами вважається Ф. Тейлор [2].

Професор В. Швець зазначає, що обліково-аналітичне забезпечення у прийнятті оптимальних управлінських рішень для підприємств належить до проблем, що мають досить глибокі історичні корені. Адже системний розгляд проблеми передбачає дослідження причин її виникнення та історії розвитку, ігнорування такого підходу не дасть змогу виявити закономірності у формуванні інформаційно-аналітичного забезпечення суб'єктів господарювання, а відтак спрогнозувати його майбутній стан [3, с. 45].

На думку Ю. Великого, В. Прохорової та Н. Сабліної, метою управління витратами підприємства є визначення напрямів діяльності підприємства, спрямованих на пошук шляхів зменшення обсягу витрат для управління конкурентними перевагами й адекватним реагуванням на зміни в зовнішньому середовищі [4].

Ю. Бойко та О. Лоза описують напрями вдосконалення системи управління витратами підприємств. Першою такою проблемою, на погляд авторів, є момент виходу підприємства на ринок. Займаючи свій певний сегмент, воно буде орієнтуватися на сформовану ринкову ціну й визначати тільки свої обсяги збуту. Основною метою такого підходу підприємства є максимізація прибутку та мінімізація витрат [5, с. 215].

А. Череп розглядає сутність процесу управління витратами та функції управління витратами, де на її думку сутність процесу управління складається з таких трьох функцій: менеджмент як функція, менеджмент як процес управління, менеджмент як специфічний орган (апарат) управління [6, с. 351].

На думку Н. Костецької, стратегічне управління витратами повинне ґрунтуватися на низці принципів: відповідність цілей та ресурсів підприємства стану зовнішнього середовища; обґрунтований вибір стратегії підприємства з врахуванням особливостей виробничо-господарської діяльності підприємства; постійний пошук конкурентних переваг та їх зміцнення [7, с. 81].

Слід відзначити, що, хоча теорія управління витратами з'явилася ще у другій половині XIX ст., проте й дотепер немає однозначного трактування терміну «управління витратами».

В економічній літературі надаються різні варіанти етапів розвитку теорії управління витратами. Критичний огляд наукових публікацій дав змогу дані етапи згрупувати (див. табл. 1).

Роль управління витратами полягає в тому, щоб знайти і забезпечити найекономічніший спо-

сіб виробництва продукції (як зараз, так і в перспективі), що забезпечить ефективний розвиток підприємств. У наш час управління витратами стає одним з найважливіших сегментів виробництва. На нашу думку, метою управління витратами є економічна, а не виробнича, оптимізація витрат, у зв'язку з цим, задачі й відповідні їм функції управління витратами акцентовані на економічному аспекті діяльності сільськогосподарських підприємств.

Основними принципами управління витратами є:

- застосування системного підходу до управління витратами;
- взаємозв'язок окремих елементів підсистем із завданнями системи загалом;
- відповідність системи обліку завданням управління витратами;
- аналіз і виявлення альтернативних шляхів досягнення мети;
- повнота і аналітичність інформації щодо рівня витрат;
- застосування ефективних методів зниження витрат;
- стимулювання та мотивація працівників до зниження витрат;
- оцінка та контроль результатів діяльності підрозділів;
- забезпечення та реалізація останніх досягнень економіки, математики та практики для подальшого удосконалення [8, с. 22].

Ми вважаємо, що у зниженні затрат повинна бути зацікавлена не лише адміністрація підприємства чи організації, тобто вище керівництво, але й усі без винятку їх структурні підрозділи. Для цього у виробничих підрозділах доцільним є розробка спеціальних систем матеріального і морального заохочення, схвалених на загальних зборах трудового колективу і зафіксованих у колективному договорі. Слід передбачити й розробити окремі умови стимулювання як для робітників, так і спеціалістів та керівників, працівників служби матеріально-технічного забезпечення. Вказанні умови заохочення необхідно регулярно переглядати і вносити уточнення.

Ф. Бутинець у своїх працях при розгляді витрат визначав їх як загальноекономічну категорію, що характеризує використання різних речовин і сил природи в процесі господарювання. Він відрізняв поняття витрат в бухгалтерському розумінні від витрат в економічному тлумаченні. Так, під економічними витратами Ф. Бутинець розумів «затрати втрачених можливостей», тобто суму грошей, яку можна отримати при найбільш вигідному із всіх можливих альтернативних варіантів використання ресурсів. Таким чином, економічні витрати будь-якого ресурсу, обраного для виробництва продукції дорівнюють його вартості при найкращому із всіх можливих варіантів використання. Поняття економічних витрат обумовлено обмеженістю ресурсів у порівнянні з кількістю варіантів їх використання. З бухгалтерської точки зору, витрати – це тільки конкретні витрати ресурсів [9, с. 11]. Таке тлумачення базується на ресурсному розумінні природи господарства, не беручи до уваги інші аспекти.

Ми поділяємо методичний погляд з точки зору управлінського обліку П. Гарасима, який вважає, що витрати виробництва характеризують ефективність управлінської діяльності на підприємстві загалом, оскільки відображають сукупні затрати живої та уречевленої праці, тобто поєднання осно-

Таблиця 1

Еволюція розвитку теорії управління витратами			Основні риси теорії	Характеристика етапу розвитку суспільно-економічного середовища
Період	Назва теорій, які найбільш характерні для певного етапу	Засновники теорії	Основні риси теорії	Характеристика етапу розвитку суспільно-економічного середовища
Кінець XIX – початок XX ст.	«Котельний» метод	–	Враховувались усі засоби, витрачені на виробництво, незалежно від ділянок їхнього споживання і цільового призначення, потім ці витрати розподілялися пропорційно прийнятій базі	Етап, пов'язаний з концентрацією виробництва на основі науково-технічного прогресу й появою поточкового виробництва, конвеєрного збирання виробів і, як наслідок, ускладнення управління процесом виробництва. У цей період виникла необхідність приведення бухгалтерського обліку у відповідність до нових умов діяльності. Це час розвитку школи класичного менеджменту, формулювання основних ідей наукового управління
	Метод Фелса та Гарке	Дж. Матер, Ф. та Е. Гарке	Основне нововведення полягало в тому, що всі витрати поділялися на фіксовані (зараз їх прийнято називати постійними) і змінні	
	Метод Джона Маннома	Дж. Манном	Введено поняття умовно-постійних або накладних витрат, тобто витрат, які не можуть бути безпосередньо віднесені на одиницю продукції	
	Метод Олександра Гамільтона Черча	О. Черч	Було запропоновано розділити виробничу ділянку на декілька виробничих центрів і розподіляти накладні витрати між ними на основі відпрацьованих ними машино-годин	
20–60-ті рр. XX ст.	Концепція «Директ-костинг»	Дж. Гаррісон	Базується на виключенні непрямих витрат, пов'язаних з періодом, і управління умовно-змінними витратами	Увага розробників систем управління витратами і користувачів цих систем концентрувалася на визначенні витрат з метою розрахунку прибутку і контролю
	Система «Стандарт-костинг»	Ф. Тейлор, Г. Емерсон	Виникає система порівняння фактичних витрат з нормованими. Основна функція – це контроль і регулювання витрат, а не їх облік	
1965-1985 рр.	Концепція центрів відповідальності	Дж. Хіггінс	Основна ідея методу – це залежність міри відповідальності певних осіб за фінансові результати своєї роботи	Період виникнення та широкого застосування системи «стандарт – костинг», системи «директ – костинг», заснована на розподілі витрат на постійні й змінні. У кінці періоду (в 60-ті роки) увага змістилася на підготовку інформації для управлінських рішень, почали використовуватися такі технології, як ситуаційний аналіз
	Система організації праці «Канбан»		Зміст методу полягає у раціональній організації виробництва та ефективному управлінні персоналом	
	АВ-костинг	Т. Оно	Підприємство розглядається як набір робочих операцій, в процесі здійснення яких необхідно витрачати ресурси. Диференційований метод обліку витрат, полягає в обліку витрат за процесами (функціями)	
1965-1985 рр.	Метод «Just-in-time»	Р. Хауелл, З. Соусі	В основу покладені відсотки відхилень від графіка робіт і стандартів (норм)	Отримують популярність розробки з обліку використаних ресурсів у бізнес-процесах і застосування аналізу ефективності бізнес-процесів. У цей період з'являється контроль як система управління підприємством. Системи управління витратами переносяться в цілому на управління підприємством
	Стратегічне позиціонування	Купер і Нортон	Аналіз сильних і слабких сторін підприємства порівняно з конкурентами, переваг і загроз діяльності підприємства на ринку та формування системи управління витратами із урахуванням перспектив підприємства	
	Управління ефективністю (CRM, BFM, ERM)	Кокінз	Система управління, побудована на принципах управління вартістю бізнесу. Набір управлінських процесів (планування, організації), які дають бізнесу змогу визначити стратегічні цілі, оцінювати й управляти діяльністю в процесі досягнення поставлених цілей при оптимальному використанні наявних ресурсів	
1985 р. – до цього часу				Подальше вдосконалення методів управління витратами, облікових технологій. Відбувається розвиток стратегічного управлінського обліку, виникають системи калькуляції на основі руху продукту, калькуляції за стадіями життєвого циклу, аналіз витрат ланцюжка цінностей, управління вартістю бізнесу

вних засобів, сировини й матеріалів за допомогою праці робітників підприємства. Він стверджує, що раціональність такого поєднання залежить від якості управлінських рішень і приходиться до висновку, що у витратах виробництва відображається рівень управлінського обліку на підприємстві, оскільки вся діяльність менеджерів центрів відповідальності спрямована в підсумку на мінімізацію затрат живої та уречевленої праці [10, с. 151].

Узагальнюючи етапи розвитку теорії управління витратами, вважаємо доцільним процес управління витратами аграрного підприємства визначити як процес підготовки, прийняття та реалізації рішень щодо цілеспрямованого формування (на базі ефективного використання фінансово-господарських ресурсів підприємства) оптимального розміру витрат, який буде забезпечувати досягнення високого економічного результату відповідно до стратегічних і поточних цілей його діяльності.

Для забезпечення низьковитратності діяльності аграрного підприємства необхідно випереджати конкурентів у володінні ринком. У разі ринкових змін структури витрат, зумовлених інноваційними процесами, витрати таких фірм можуть бути нижчими, ніж тих, що раніше закріпилися на ринку, але не здатного швидко реагували на зміни. Налагоджена система управління

витратами підприємства повинна сприяти підвищенню їх ефективності, покращанню фінансових результатів, фінансовій стабільності підприємства у конкурентному середовищі.

Систематизація наукових підходів та дослідження специфіки розвитку аграрного сектору виробництва дали змогу окреслити сукупність основних критеріїв, за якими доцільно здійснювати оцінку рівня ефективності управління витратами аграрних підприємств:

- рівень досягнення цілей, на які спрямовувались витрати;
- співвідношення результату та витрат на його досягнення;
- показники оцінювання ефективності управління витратами у виробничому процесі.

У наш час для забезпечення окупності витрат та отримання прибутку з метою продовження чи розширення діяльності недостатньо тільки цінового регулювання, яке б забезпечило ці результати. Оскільки в умовах жорсткої конкуренції навіть незначне перевищення ціни на продукцію підприємства над ціною аналогічної за якістю продукції конкурентів, може призвести до втрати покупців та частки ринку підприємством. Тому вважаємо, що, виготовляючи продукцію, підприємство повинно спрогнозувати, який чистий дохід воно зможе

Таблиця 2

Основні показники оцінювання ефективності управління витратами

Показники	Сутність показників
Показники, що характеризують рівні досягнення цілей щодо яких здійснені витрати	
Рівень досягнення ринкових позицій, щодо яких були здійснені витрати по конкретних видах діяльності, проєктах тощо	Характеризує рівень ефективності управління витратами, пов'язаними з зайняттям певної частки ринку конкретних видів продукції тощо
Рівень досягнення виправданої економії щодо різних видів витрат шляхом оптимізації процесів і заміни ресурсів (без впровадження інновацій)	Характеризує рівень ефективності управління витратами, пов'язаними з оптимізаційними процесами на підприємстві (без впровадження інновацій), спрямованими на зменшення витрат
Рівень досягнення очікуваної економії щодо різних видів витрат шляхом упровадження інновацій	Характеризує рівень ефективності управління витратами, пов'язаними з упровадженням інновацій, призначених зменшити витрати підприємства
Показники, що характеризують співвідношення між результатом та витратами на його досягнення	
Співвідношення обсягів вироблених у звітному періоді конкретних видів готової продукції (в цінах виробника) до відповідних їм сум виробничих витрат	Характеризує рівень ефективності управління витратами, пов'язаними з виробництвом конкретних видів продукції
Рентабельність реалізації продукції підприємства	Характеризує рівень ефективності управління витратами, що спрямовані на отримання валового прибутку від реалізації готової продукції
Співвідношення сукупних доходів підприємства до сукупних витрат підприємства за звітний період	Характеризує рівень ефективності управління всіма витратами підприємствами
Показники, що характеризують тенденції зміни непродуктивних витрат	
Зміна частки браку в загальному обсязі виробництва	Характеризує рівень ефективності управління витратами, пов'язаними з налагодженням, обслуговуванням, ремонтом та використанням основних засобів, а також з використанням технологій тощо
Зміна частки відходів у матеріальних витратах	Характеризує рівень ефективності управління витратами, пов'язаними із закупівлею, зберіганням та використанням матеріальних ресурсів
Зміна частки витрат на оплату простой з вини підприємства та інших непродуктивних виплат працівникам в загальних витратах на оплату праці	Характеризує рівень ефективності управління витратами, пов'язаними з організацією праці робітників та її оплатою
Показники оцінювання ефективності управління витратами у виробничому процесі	
Фондомісткість	Характеризує рівень ефективності управління витратами, пов'язаними з використанням основних засобів у виробничому процесі
Матеріаломісткість	Характеризує рівень ефективності управління матеріальними витратами у виробничому процесі
Працемісткість	Характеризує рівень ефективності управління витратами на оплату праці у виробничому процесі
Комплексний показник ефективності управління витратами підприємства	
Комплексний показник	Характеризує загальний рівень ефективності управління витратами на підприємстві

отримати від реалізації продукції, а після цього збалансувати витрати підприємства, щоб вони не перевищували цей дохід.

Дослідження методичного базису оцінки результативності витрат показали, що для визначення комплексного показника ефективності управління витратами сільськогосподарського підприємства (E_{yv}), з огляду на специфіку процесу формування витрат у аграрному виробництві, доцільною є формула:

$$E_{yv} = \frac{Dv}{V_{zp}}, \quad (1)$$

де Dv – чистий дохід від реалізації продукції, грн;

V_{zp} – сукупні витрати підприємства (за винятком капітальних та фінансових інвестицій), грн [11, с. 161].

Більш детальний моніторинг ефективності системи управління витратами суб'єктів аграрного бізнесу подано в табл. 2.

Якщо $E_{yv} \geq (1 + Rps/100)$, ефективність управління витратами сільськогосподарського підприємства можна вважати задовільною. При цьому чим більшим є цей показник, тим вищою є ефективність управління витратами машинобудівного

підприємства. Якщо ж $E_{yv} < (1 + Rps/100)$, підприємству необхідно розробляти й реалізовувати заходи щодо підвищення ефективності управління витратами. Значення показника Rps встановлюється на рівні планової рентабельності підприємства або середньогалузевого її значення.

Висновки. Управління витратами підприємства є одним із важливих об'єктів досліджень, особливо в умовах фінансово-економічної кризи. Це процес постійного системного впливу на структуру та величину витрат за бізнес-процесами з метою їх оптимізації та досягнення запланованих фінансових результатів. Для детального дослідження та аналізу впливу різних чинників на витрати необхідне створення уніфікованої системи управління витратами, яка забезпечить успішне функціонування підприємства на ринку, виробництво конкурентоспроможної продукції та наявність прибутку.

Використання запропонованої моделі оцінювання ефективності управління витратами підприємства та комплексного показника, що її характеризуватиме, дасть змогу сільськогосподарським підприємствам оптимальніше контролювати чинники, що впливають на зміну витрат, постійно аналізуючи напрям та силу впливу цих чинників.

Список літератури:

1. Управління витратами: практикум / М. Грещак, В. Гордієнко, О. Коцюба, Ю. Лозовик ; за заг. ред. М. Грещака. – К. : КНЕУ, 2011. – 190 с.
2. Біла О. Управління витратами підприємства: теорія та практика / О. Біла, І. Боднарюк, Т. Мединська. – Львів : ЛКА, 2012. – 200 с.
3. Швець В. Розвиток обліково-аналітичних систем суб'єктів господарювання в Україні : [монографія] / В. Швець. – Львів : Вид. центр ЛНУ ім. І. Франка, 2010. – 448 с.
4. Великий Ю. Управління витратами підприємства : [монографія] / Ю. Великий, В. Прохорова, Н. Сабліна. – Х. : ІНЖЕК, 2009. – 192 с.
5. Бойко Є. Удосконалення системи управління на підприємствах / Є. Бойко, О. Лоза // Науковий вісник НЛТУ України : збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18(6). – С. 215–221.
6. Череп А. Управління витратами суб'єктів господарювання : [монографія] : в 2 ч. / А. Череп. – 2-ге вид., стереотип. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – Ч. 1. – 276 с.
7. Костецька Н. Стратегічне управління витратами як засіб забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Н. Костецька, М. Хопчан // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5. – С. 81–86.
8. Фроленко Р. Інтегрована система стратегічного управління витратами промислових підприємств / Р. Фроленко // Інноваційна економіка. – 2010. – № 15(1). – С. 22–26.
9. Бутинець Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління / Ф. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз» : збірник наукових праць. – 2012. – № 1(22). – С. 11–18.
10. Гарасим П. Курс управлінського обліку : [навч. посібник] / П. Гарасим, Г. Журавель, П. Хомин. – К. : Знання, 2007. – 314 с.
11. Ясінська А. Методологія та організація системно-орієнтованого управління витратами підприємства для прийняття управлінських рішень / А. Ясінська, Н. Подольчак // Вісник Національного університету «Львів, політехніка». – 2012. – № 727. – С. 161–171.

Домусчи А. О.

Одесский государственный аграрный университет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы сущности и места управления затратами в деятельности аграрных формирований. Исследован генезис теорий управления затратами в мировой практике. Определены ключевые критерии результативности управления затратами аграрных предприятий. Предложено авторское определение процесса управления затратами предприятий аграрной сферы производства.

Ключевые слова: расходы, управление затратами, аграрные предприятия, эффективность, система управления затратами.

Domuschi A. O.

Odessa State Agrarian University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATION OF MANAGEMENT OF COSTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary

The article researches theoretical questions of the nature and cost management in place of agrarian formations. It investigates the genesis of cost management theories in the world practice. Identified the key management performance criteria of agricultural enterprises cost. The author proposes the definition of cost management process, enterprises of agrarian sphere of production.

Key words: costs, cost management, agricultural enterprise, efficiency, cost management system.

УДК 658.637

Киричок О. В.

Сумський національний аграрний університет

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «МЕНА-АВАНГАРД»

Обґрунтовані теоретико-методичні засади вдосконалення процесу управління маркетинговою діяльністю. Досліджено стан управління маркетинговою діяльністю ТОВ «Мена-АВАНГАРД». А також запропоновано шляхи вдосконалення управління маркетинговою діяльністю в досліджуваному підприємстві.

Ключові слова: маркетинг, стратегія, управління, комунікації, збут.

Постановка проблеми. Перехід України на ринкові відносини призводить до значної переоцінки основ економічного розвитку й викликає необхідність проводити зміни щодо підходів управління підприємствами. Ураховуючи цей факт, а також орієнтацію підприємства на потреби споживача, жорстку конкуренцію, ріст впливу науково-технічного прогресу на всі сфери життя людини, ми вважаємо, що особливу увагу сьогодення необхідно приділяти саме маркетинговій діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок щодо проблематики управління маркетинговою діяльністю внесли такі відомі вчені, як І. Ансофф, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, Р. Ланкар, М. Мескон, М. Портер, Х. Хершген, Р. Фатхутдінов та інші. Але на сьогоднішні питання вдосконалення маркетинговою діяльністю було і залишається актуальним до кінця недосліджуваним.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Підприємство, яке було обране нами для поглибленого вивчення, на нашу думку, насамперед потребує кардинальним змін саме в управлінні маркетинговою діяльністю, потребує в провадженні доцільних маркетингових заходів, що, у свою чергу, вплине на всю діяльність досліджуваного підприємства.

Метою статті є розробка рекомендацій щодо вдосконалення організації маркетингової діяльності на ТОВ «Мена-АВАНГАРД», спрямованих на підвищення ефективності та конкурентоспроможності його в умовах сучасності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес реалізації маркетингового управління повинен включати просування, формування ціни, розробку бранда (іміджу), покращення обслуговування, а також використання сучасних концепцій управління, тип яких залежить від виду діяльності підприємства, виду продукції, місця знаходження підприємства.

Більш детально зупинимось на формуванні стратегічного портфелю підприємства. Конку-

рентні маркетингові стратегії повинні орієнтувати на максимальну і своєчасну адаптацію діяльності підприємств до динамічного маркетингового середовища для досягнення їхніх стратегічних конкурентних цілей.

Конкурентні маркетингові стратегії – це основні напрямки зосередження зусиль, філософія бізнесу підприємства в умовах маркетингової орієнтації.

Портфель конкурентних маркетингових стратегій охоплює три групи стратегій:

- корпоративні – орієнтаційні, глобальні, конкурентні, антикризові стратегії;
- бізнес-стратегії – портфельні стратегії, стратегії сегментації і вибору цільового ринку, стратегії позиціонування, стратегії зарубіжного інвестування, стратегії експорту, стратегії управління набором галузей;
- функціональні стратегії – стратегії комплексу маркетингу, інноваційні стратегії, стратегії виробництва, стратегії в області фінансів [2].

Стратегію підприємства доцільно вибирати, скориставшись методом SPACE, що дає змогу визначити певний стратегічний курс дій підприємства, враховуючи стратегічну конкурентну позицію, яку воно займає.

Метод SPACE, або ще має назву оцінення стратегічного становища й дій, являє собою комплексний метод, призначений для вибору оптимальної стратегії на основі оцінення діяльності підприємства за чотирма групами критеріїв:

- фінансова сила підприємства;
- конкурентоспроможність продукції;
- привабливість ринку, у якому функціонує підприємство;
- стабільність ринку, у якому функціонує підприємство.

Під час формування показників у межах критеріїв оцінювання потрібно брати до уваги конкретного підприємства, завдання що стоять перед ним, його стратегічні маркетингові можливості, а

також прийняту в підприємстві систему орієнтирів і цінностей.

Використання детермінованих чисел у стратегічному аналізі не завжди дає змогу правильно оцінити ситуацію, особливо тоді, коли рівень невизначеності конкурентного маркетингового середовища високий. Альтернативним засобом є використання методу SPACE з використанням довірчих інтервалів. Для того, щоб визначити вектор рекомендованої стратегії, потрібно знайти координати точок P(x;y) за формулами (1; 2):

$$X = \text{ПС} - \text{КП}, \quad (1)$$

де ПС – привабливість ринку підприємства;
КП – конкурентоспроможність продукції.

$$Y = \text{ФС} - \text{СТ}, \quad (2)$$

де ФС – фінансова сила;
СТ – стабільність ринку.

Інтервали значно краще відображають діапазон можливих змін кожного показника, ніж детерміновані числа, але вони дещо ускладнюють графічну модель SPACE.

Для того, щоб визначити рекомендовану стратегію (або діапазон стратегій), потрібно в обраній системі координат побудувати стратегічний конкурентний трикутник, вершинами якого буде початок координат і точки P₁(x₁; y₁) та P₂(x₂; y₂).

Трансформуємо формули для довірчих інтервалів (3; 4):

$$[x_1, x_2] = [\text{ПС}_1, \text{ПС}_2] - [\text{КП}_1, \text{КП}_2] \quad (3)$$

$$[y_1, y_2] = [\text{ФС}_1, \text{ФС}_2] - [\text{СТ}_1, \text{СТ}_2] \quad (4)$$

Розрахунок зваженої оцінки критеріїв за методом SPACE базується на експертній оцінці менеджерів підприємства і експертній оцінці споживачів. На основі розрахунків побудуємо стратегічний конкурентний трикутник (див. рис. 1).

На консервативну стратегію доцільно орієнтуватися підприємствам, що володіють високою фінансовою силою та високим рівнем конкурентоспроможності. Захисна стратегія притаманна підприємствам, що мають низький рівень конкурентоспроможності та працюють на нестабільному ринку.

Агресивна стратегія властива підприємствам, що мають сильний фінансовий стан і працюють на привабливих для них ринках. Стратегію, що конкурує, мають використовувати підприємства, що

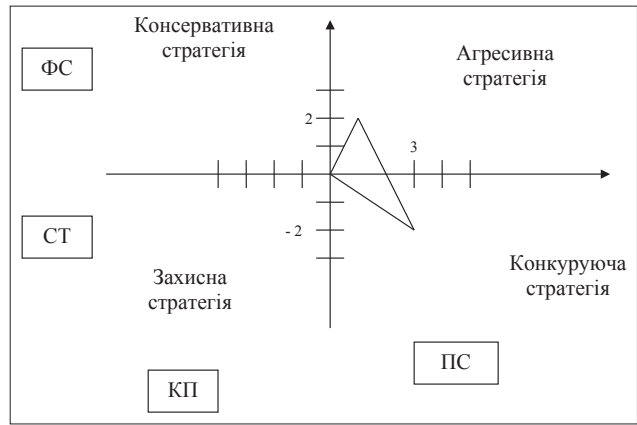


Рис. 1. Конкурентний трикутник рекомендованих стратегій для підприємства за методом SPACE

працюють на привабливих ринках з конкурентною ситуацією, що часто змінюється [1].

Для ТОВ «Мена-Авангард» необхідно використовувати в поєднанні агресивну й ту стратегію, що конкурує, для забезпечення успіху діяльності господарства в майбутньому.

Нами було розглянуто сильні та слабкі сторони підприємства та ризики діяльності, на основі складеного SWOT-аналізу для підприємства.

При розробці стратегії слід урахувувати виявлені деякі парні співвідношення сильних сторін і можливостей. Ураховувати сильну сторону готовності менеджменту до змін і новацій в поєднанні з можливістю отримання інвестицій. Такі слабкі сторони, як недостатньо високий рівень організації гуртової та роздрібною торгівлі і низько ефективна рекламна політика можливо нейтралізувати посиленням контролю над системами розподілу продаж, створенням власних гуртових торговельних підприємств, організації широкої реклами тобто доробці продукції, а саме: пакуванню, зберіганню, транспортуванню та просуванню продукту до ринків. За відсутності чіткого стратегічного напрямку розвитку розробити та здійснити стратегічне управління, у тому числі на основі SWOT-аналізу.

Аналіз показав, що такі проблеми, як нестабільність політики уряду або несприятлива полі-

Таблиця 1

SWOT-аналіз ТОВ «Мена-АВАНГАРД»

<p>Потенційні внутрішні сильні сторони:</p> <ul style="list-style-type: none"> – прагнення до досконалості технологій; – готовність менеджменту до змін і новацій; – готовність мати вигоду зі сприятливої ситуації на ринку, а саме попит з боку ринку, що постійно зростає; – висока і стабільна якість та екологічна чистота продукції; – повна компетентність у ключових питаннях; – адекватні фінансові ресурси 	<p>Потенційні зовнішні можливості:</p> <ul style="list-style-type: none"> – отримання інвестицій з огляду на високу інвестиційну привабливість галузі; – розширення ринку збуту; – вихід на нові ринки або його сегменти та здатність обслужити додаткові групи клієнтів; – організація високоефективної рекламної кампанії; – ослаблення позицій фірм-конкурентів; – можливості швидкого розвитку у зв'язку з різким зростанням попиту на ринку; – поява нових технологій
<p>Потенційні внутрішні слабкі сторони:</p> <ul style="list-style-type: none"> – відсутність чіткого стратегічного напрямку розвитку; – недостатність фінансових ресурсів; – застаріле устаткування; – недостатньо високий рівень організації гуртової та роздрібною торгівлі і низько ефективна рекламна політика; – зниження прибутковості; – слабкий контроль процесу виконання стратегії; – нездатність фінансувати власними ресурсами необхідні зміни у стратегії; – незадовільна організація маркетингової діяльності; – невідповідність продукції зерновиробництва господарства, передпродажної підготовки до вимог ринку (покупців) та висока собівартість зернової продукції 	<p>Потенційні зовнішні загрози:</p> <ul style="list-style-type: none"> – нестабільність політики уряду або несприятлива політика уряду чи органів місцевої влади; – можливість появи нових конкурентів з більш низькими витратами; – уповільнення темпів росту ринку; – різке зниження попиту на продукцію; – постійне підвищення цін на газ (навіть у найсучасніших теплицях частка цього палива у загально виробничих витратах продукції становить до 30 %); – вихід конкурентів на ринок з дешевою продукцією – імпортна продукція (конкуренція з боку Туреччини)

тика уряду чи органів місцевої влади, несприятлива зміна курсу іноземних валют, можливість появи нових конкурентів, уповільнення темпів росту ринку не піддаються нейтралізації силами менеджменту підприємства.

Виявлені загрози, такі як вихід конкурентів на ринок з дешевою продукцією, вимогливість покупців до якості продукції, що постійно зростає, можна виключити більшістю встановлених сильних сторін.

Під час управління маркетинговою діяльністю в ТОВ «Мена-Авангард» необхідно насамперед керуватися стратегічними пріоритетами й корпоративними цілями, враховувати сильні та слабкі сторони, економічну й політичну кон'юнктуру на наявних і потенційних ринках збуту, а також аналізом діяльності конкурентів на відповідних напрямках. Далі стратегія розбивається на певні взаємопов'язані заходи по реалізації стратегічних планів, які звичайно називають тактичною програмою дій. Тактичні завдання також повинні мати конкретні цілі й індикатори, що характеризують їх досягнення.

Насамперед визначимо точніше сфери стратегічних і тактичних завдань під час удосконалення управління маркетинговою діяльністю в ТОВ «Мена-Авангард».

Стратегічні рішення направлені на те, щоб забезпечити підприємству довгострокову сприятливу стратегічну позицію. Тактичні рішення – це рішення, направлені на координацію діяльності підрозділів підприємства в середньостроковій перспективі (звичайно від кварталу до року).

До тактичних дій щодо вдосконалення маркетингової діяльності на підприємстві, яке обране для поглибленого вивчення, можна віднести певну групи заходів, які наведено на рис. 2.

У ТОВ «Мена-Авангард» окремого відділу або служби з маркетингу не створено, цим напрямом займається один працівник з економічною освітою (вік 28 років). Ми вважаємо, не доцільно на цьому підприємстві створювати окрему службу з маркетингу, а вкласти кошти на підвищення знань стосовно маркетингу даного працівника.

Стосовно курсів з маркетингу наш вибір зупинився на «Школі маркетингу для практиків» у м. Київ. Програма дає можливість слухачам освоїти теоретичні основи сучасного маркетингу, сформувати розуміння маркетингового управління як цілісної системи, опанувати інструменти й виробити звички маркетингового аналізу і розробки комплексу маркетинг-микса, освоїти теоретичні знання з інтернет-маркетингу.

Курси маркетингу дають менеджерам теоретичні основи продажів продукції, виробляють в них звички й уміння проводити маркетингові заходи по просуванню продукції, використовуючи методи та прийоми процесу продажів, переговорів. Курс допоможе в розвитку стосунків із споживачами на основі взаємного розуміння і довіри.

Курс маркетингу відрізняється практичною спрямованістю й інструментами по реалізації теоретичних знань в повсякденній діяльності. Цільова аудиторія: курс маркетингу призначений для керівників відділів продажів, менеджерів з продажу, менеджерів відділів маркетингу, які безпосередньо або опосередковано здійснюють процес продажів і спілкуються з покупцями і клієнтами.

Вартість даних курсів складає 2100 грн за весь період навчання.

Термін навчання – 1 місяць.

Для переходу на новий якісний рівень організації роботи необхідним є впровадження web-сайту. Нами було запропоновано для створення більш удосконаленого сайту звернутися за допомогою до спеціалістів з комп'ютерних технологій або ж до консалтингових фірм нашого регіону.

Сайт ТОВ «Мена-Авангард» буде включати:

- інформацію про компанію, продукцію та послуги;
- новини, статті, акції;
- каталог, ціни;
- зворотній зв'язок (для потенційних клієнтів та партнерів);
- систему управління сайтом;
- лічильники статистики.

Розрахунок вартість створення та реєстрація такого сайту наведено в табл. 2.

Таблиця 2
Розрахунок вартість створення та реєстрація сайту

Вартість елементів web-сайту	Вартість, грн
Базовий набір елементів	600,00
Новини, прес-релізи	880,00
Дизайн: клас А стандартні шаблони	400,00
Фотоальбом з публікаціями	720,00
Простий каталог товарів	960,00
Внутрішній рекламно-інформаційний блок	240,00
Реєстрація доменного імені (доменна зона net.ua)	136,00
Усього	3 936,00

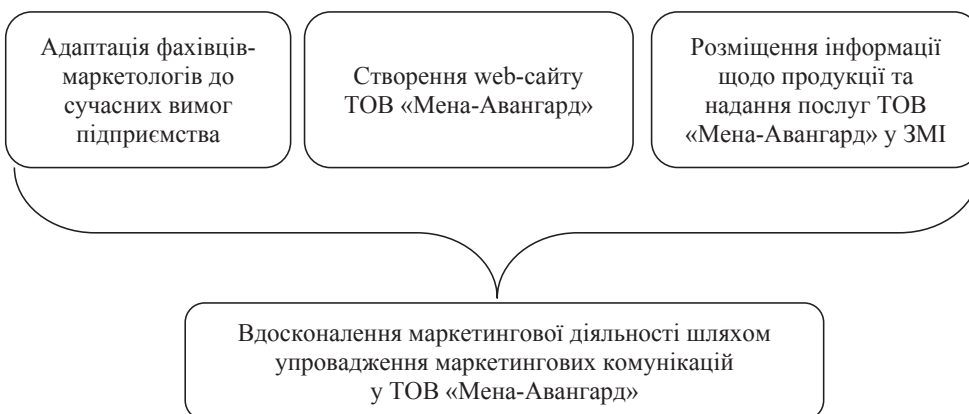


Рис. 2. Заходи щодо вдосконалення маркетингової діяльності

Для розрахунку створення web-сайту спершу треба визначитись з його цільовою аудиторією, на якій мові буде інтерфейс тощо. Сайт нашого підприємства спочатку буде розрахований на користувачів мережі м. Мена, в подальшому країни, зарубіжних країн для їх співпраці.

Відомо, що в м. Мена проживає приблизно 120 000 чоловік. Згідно з статистичними даними, мережею Інтернет в Україні користуються приблизно 68,5% мешканців, тобто в Чернігові їх буде приблизно 37 800. Представник «Укртелекому» заявив нам, що зареєстровано з них 28 000 користувачів. Зважаючи на те, що в м. Мена лише 4 сезонних провайдера, ця кількість користувачів є для підприємства оптимальною. Всі вони будуть періодично заходити на наш сайт. Але, згідно з статистичними даними, лише 10%, тобто 2 800 чоловік стануть нашими постійними відвідувачами і лише 5%, тобто 140 користувачів, зацікавляться нашою продукцією.

На сайті буде знаходитись одне рекламне місце, коштуватиме воно 120 грн, звідси дохід складатиме $120 \times 140 = 16\,800$ грн (за перший рік).

Населення ж Чернігівської області складає приблизно 1,2 млн, у тому числі сільське 34,5% з них місцеве 65,5%, це 315 360 чоловік, які користуються мережею Інтернет, але тільки 5% стануть нашими потенційними покупцями 15 768, оскільки на сайті буде знаходитись рекламне місце, звідси дохід складатиме $120 \times 15\,768 = 1\,892\,160$ грн щорічно.

Реалізація стратегії персонального обслуговування клієнтів забезпечить нарощування клієнтської бази, підвищення її якості, зростання притоку споживачів. Це позитивно відіб'ється на діяльності даного підприємства, адже залучення нового клієнта обходиться вдвічі дорожче, ніж утримання вже існуючого. Реалізація стратегії принесе не тільки зростання продаж, а й економію ресурсів і зусиль на залучення нових клієнтів.

Отже, зазначені заходи – це важливий напрям покращення управління маркетингової діяльності ПАТ «Мена-Авангард», розширення його цільової аудиторії та головне – можливість підвищення конкурентоспроможності, отримання прибутків та економічного зростання.

Ми пропонуємо розміщати інформацію в ЗМІ стосовно продукції та надання послуг ПАТ «Мена-Авангард». Наш вибір прийшовся на суспільно-ділову газету «Чернігівські вісті». Вартість публікації такої інформації буде коштувати одноразово

приблизно 1 000 грн. Отже, розрахуємо витрати на публікацію в газеті «Чернігівські вісті»:

$$1\,000 \text{ грн} \times 2 \text{ на рік} = 2\,000 \text{ грн}$$

Таким чином, розрахуємо всі витрати щодо вдосконалення маркетингової діяльності в контексті розвитку маркетингових комунікацій в ПАТ «Мена-Авангард» (табл. 3).

Таблиця 3

Витрати на впровадження заходів щодо вдосконалення маркетингової діяльності розвитку маркетингових комунікацій в ПАТ «Мена-Авангард»

Стаття витрат	Сума, грн
Навчання в «Школі маркетингу для практиків»	2 100
Створення web-сайту підприємства	3 936
Розміщення інформації в ЗМІ, 2 рази на рік	2 000
Усього	8 036

Таким чином, загальні витрати на впровадження заходів щодо вдосконалення маркетингової діяльності в контексті розвитку маркетингових комунікацій на рік будуть становити 8 036 грн, а це, у свою чергу, менше ніж ПАТ «Мена-Авангард» витрачав на маркетингові заходи минулі роки, більш ефективно та адаптовано до сучасних потреб та вимог суспільства.

Висновки. Процес управління маркетингом – це розроблений послідовний комплекс маркетингових дій, спрямованих на реалізацію маркетингових функцій та принципів, у результаті яких мають бути виявлені й задоволені потреби споживачів, а підприємство повинно отримати очікуваний прибуток. ТОВ «Мена-Авангард» створене з метою виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції, надання громадянам послуг щодо ведення сільського господарства і здійснення інших, пов'язаних з цим видів господарської діяльності, а також отримання на цій основі прибутку. Таким чином, загальні витрати на впровадження запропонованих заходів щодо підвищення ефективності маркетингових комунікацій на рік будуть становити 7036 грн, а це, у свою чергу, менше ніж ПАТ «МЕНА-АВАНГАРД» витрачав на маркетингові заходи минулі роки, більш ефективно та адаптовано до сучасних потреб та вимог суспільства.

Список літератури:

1. Пастухова В. Стратегическое планирование на предприятии / В. Пастухова // Экономика Украины. – 2000. – № 11. – С. 36–42.
2. Примак Т. Интеграция маркетинговых коммуникаций у деятельности вітчизняного підприємства / Т. Примак // Проблеми науки. – 2007 – № 12. – С. 28–31.
3. Суйменко Є. Реклама: економічні функції та психологічний терор / Є. Суйменко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2008 – № 1. – С. 135–151.

Киричек Е. В.

Сумской национальный аграрный университет

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ООО «МЕНА-АВАНГАРД»

Резюме

Обоснованы теоретико-методические основы совершенствования процесса управления маркетинговой деятельностью. Исследовано состояние управления маркетинговой деятельностью ООО «МЕНА-АВАНГАРД». А также предложены пути совершенствования управления маркетинговой деятельностью в исследуемом предприятии.

Ключевые слова: маркетинг, стратегия, управление, коммуникации, сбыт.

Kirichuk E. V.

Sumy National Agrarian University

WAYS TO IMPROVE MANAGEMENT MARKETING ACTIVITIES OF "MENA-VANGUARD"

Summary

Grounded theoretical and methodological foundations for the improvement of the management of marketing activities. Researched the state management of marketing activity of "MENA-Vanguard". Also offered the ways of improving the management of marketing activity in the test facility.

Key words: marketing, strategy, management, communication, marketing.

УДК 658.3.007:331.108.43

Климчук А. О.

Хмельницький національний університет

ГЕНЕЗИС НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА МОТИВАЦІЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено мотивацію персоналу як складової ефективного управління підприємством. Розкрито сутність поняття «мотивація» як основного чинника ефективної діяльності персоналу підприємства. Досліджено ставлення вчених різних поколінь до мотивації працівників. Розглянуто сутність розвитку теорій мотивації та розкрито зміст мотивації персоналу з виокремленням її ролі у процесі розвитку підприємства.

Ключові слова: мотивація, персонал, стимул, потреба, мотивування, теорія мотивації.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку промислових підприємств України проблематика мотивації персоналу набуває все більшої актуальності, адже для керівника підприємства пріоритетним постає питання спонукання працівника до здійснення високопродуктивної трудової діяльності з метою досягнення довгострокового економічного розвитку підприємства. Дієвий механізм мотивації персоналу має сприяти консолідації зусиль усіх працівників для реалізації колективних та особистих інтересів, а також значно підвищить життєвий рівень персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми дослідження мотивації персоналу як основи розвитку підприємства у науковій та економічній літературі висвітлювали у своїх працях такі відомі вітчизняні вчені, як М. Басаков, В. Данюк, Т. Збрицька, О. Єськов, А. Кібанова, А. Колот, С. Самигін, В. Сладкевич, В. Травін, О. Яценко та інші. Серед зарубіжних вчених значний внесок у розвиток теорії та практики мотивації персоналу внесли С. Адамс, К. Альдерфер, В. Врум, Ф. Герцберг, Л. Гілбрет та Ф. Гілбрет, Г. Емерсон, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу, Е. Мейо, Е. Лоулер, Л. Портер, Б. Скіннер, Ф. Тейлор, М. Фоллет, О. Шелдон та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових публікацій даної проблематики дає підстави стверджувати, що на сьогодні неможливо однозначно виокремити достовірне тлумачення поняття мотивації персоналу. Саме тому визначення наукових підходів щодо мотивації персоналу на промисловому підприємстві потребують додаткового дослідження.

Метою статті є дослідження становлення та розвитку наукових поглядів щодо мотивації персоналу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мотив, будучи усвідомленою спонукальною причиною та основою до якоїсь дії чи вчинку, є суб'єктивним явищем, усвідомленням вчинків, які у кінцевому підсумку перетворюються у постановку цілі, що спонукає людину до дії вна-

слідок трансформації зовнішнього спонукального фактору (стимулу) та його усвідомлення індивідом.

Що стосується трактування поняття мотивація персоналу, то одним із перших даних термін розглянув Ф. Тейлор, який вважав, що основною причиною низької продуктивності працівників є недоліки системи мотивування. Ним запропоновано оплачувати роботу тих, хто виробив більше продукції, відносно їх внескам. При цьому належний ефект винагороди може бути забезпечений відразу після виконання роботи. Розкриття сутності своєї системи Ф. Тейлором відбувалось завдяки визначенню її як гармонії замість протиріччя, співробітництва замість індивідуальної роботи, максимальної продуктивності замість обмеження продуктивності, розвитку кожного окремого працівника до максимально доступної йому продуктивності та максимального добробуту [1, с. 120].

Натомість Е. Мейо обґрунтував підхід, згідно з яким, вирішальний вплив на трудову активність і збільшення виробітку справляють не стільки матеріально-речові, скільки морально-психологічні фактори. Для керівників підприємств важливо брати до уваги психологію працівника, мотиви його поведінки в процесі виробництва, проблеми групових відносин, групові норми, комунікаційні бар'єри, неформальні організації, гуманізацію взаємозв'язків адміністрації і працівників.

На даний час існує кілька різних теорій мотивації, які умовно можна розбити на первісні, змістовні й процесуальні.

Теорії «Х», «У» і «Z», в основі яких лежить ставлення людини до роботи, приваблюють простотою використання мотивів і стимулів. Теорія «Х» спочатку була розроблена Ф. Тейлором, потім розвинута й доповнена Д. Мак-Грегором, що додав до неї теорію «У» [2, с. 65]. Значно пізніше, у 80-х рр., В. Оучі запропонував теорію «Z» (модель поведінки й мотивації людини) [3].

У теорії «Х» людина розглядається як безініціативний і несумлінний працівник, в якому присутні задатки рабської психології. Отже, основним

стимулом застосовується примушення, а допоміжного – матеріальне заохочення.

Теорія «У» зображає передову, творчо активну частину суспільства, а стимули спонукання до праці розташовані в ній у такій послідовності: самоствердження, моральне й матеріальне заохочення, примушення.

Основною визначною рисою теорії «Z» є обґрунтування колективістських принципів мотивації. Така теорія описує працівника, який віддає перевагу роботі в групі та хоче мати стабільні цілі на тривалу перспективу.

Таким чином, працівниками, які описані у первісних теоріях мотивації, є різні групи людей, котрі віддають перевагу різноманітним мотивам поведінки та стимулам спонукання до роботи. Правильне використання цих теорій дає можливість їх застосовувати як орієнтир у процесі мотивації персоналу на підприємстві.

Більш детально висновки, що стосуються структури та співвідношення індивідуальних мотивів, їх залежності від ситуації, подані в змістовних і процесуальних теоріях мотивації.

Відповідно до змістовної концепції мотивації, діяти людину певним чином змушують її внутрішні спонукання, які називаються потребами. Отже, змістовні теорії мотивації ґрунтуються на усвідомленні первинних і вторинних потреб людини, що є мотивом її діяльності.

Так, А. Маслоу виділяв потреби у вигляді п'яти рівнів піраміди [4]:

1. Фізіологічні – потреби, що є необхідними для виживання.

2. Потреби безпеки й упевненості в майбутньому, тобто потреби в захисті від небезпек з боку навколишнього середовища та впевненості в завтрашньому дні, а також у стабільності соціуму, що оточує людину.

3. Соціальні, що включають почуття приналежності до будь-чого чи будь-кого, почуття турботи про інших й уваги до себе, почуття соціальної взаємодії, прихильності й підтримки.

4. Потреби в повазі, тобто потреби в самоповазі, повазі з боку тих, хто оточує, кар'єрному зростанні, статусі й престижі.

5. Самовираження – потреба в реалізації своїх потенційних можливостей і зростанні як особистості.

Аналізуючи приведену вище теорію, у людини постійно виникають сильно виражені потреби, які розміщені в ієрархічному порядку стосовно одна одної. При цьому потреби, що знаходяться ближче до основи піраміди, вимагають першочергового задоволення, а потреби більш високого рівня починають впливати на людину тільки після задоволення потреб більш низького рівня.

Однак на практиці не завжди одна група потреб чітко слідує за іншою, згідно А. Маслоу; потреби самі по собі можуть проявлятися по-різному залежно від різних ситуаційних чинників (вік, стать, зміст роботи тощо); не завжди задоволення верхньої групи потреб приводить до послаблення їхнього впливу на мотивацію (потреби визнання і самовираження справляють підсилений вплив на мотивацію в процесі їх задоволення).

К. Альдерфер розробив теорію, згідно з якою, потреби можуть бути об'єднані в три групи: потреби існування, зв'язку і зростання. До потреб існування віднесені дві групи потреб піраміди Маслоу [4]: фізіологічні та безпеки. Серед потреб зв'язку виділяють такі, що пов'язані із прагненням людини займати певне положення у світі –

потреби приналежності до соціальної групи, визнання і поваги, а також ту частину потреб безпеки піраміди Маслоу, що пов'язана з груповою безпекою.

Така теорія надає можливість пошуку форм мотивування, що співвідносяться з більш низьким рівнем потреб у випадку неможливості задоволення потреб більш високих рівнів.

Розроблена Д. Мак-Клелландом теорія набутих потреб ураховує вплив на поведінку працівників «вторинних потреб», що актуалізуються в умовах достатньої матеріальної забезпеченості, до яких віднесені потреби досягнення, співучасті і володарювання [5, с. 186]. Людей із високою потребою до влади умовно можна поділити на дві взаємовиключні групи:

– люди, для яких інтереси підприємства нерідко втрачають сенс чи займають друге місце;

– люди, для яких цілі перед колективом виходять на перше місце, а тому вони шукають можливості мотивації працівників з метою досягнення цих цілей.

Згідно з підходом Ф. Герцберга, існує дві групи факторів, що по-різному впливають на мотивацію персоналу: гігієнічні (заробітна плата, умови на робочому місці, правила, розпорядок, режим роботи, відносини з колегами) та мотивуючі фактори (можливість успіху і визнання, досягнення цілей, цікавий зміст праці, професійне зростання) [5, с. 188]. Незважаючи на те, що самі по собі гігієнічні фактори не викликають задоволеності у працівників, їх погіршення або відсутність зумовлюють невдоволеність працею і демотивацію. Фактори, які мотивують, мають прямий зв'язок із задоволеністю від роботи, високим рівнем мотивації та є стимулами ефективною праці.

Відповідно до теорії В. Врума, необхідною умовою мотивації персоналу на досягнення поставленої мети є не тільки активна потреба, а й її надія на те, що обраний тип поведінки призведе до задоволення і бажаного результату.

Теорія очікувань ґрунтується на важливості таких факторів: затрати праці – результати; результати – винагорода і валентність (задоволеність винагородою) [5, с. 190].

Відсутність прямого зв'язку між витраченими зусиллями та отриманими результатами, що є очікуванням результатів, приводить до зниження мотивації працівника. Очікуваннями відносно результатів виступає очікування винагород, отриманих за досягнутий рівень результативності, які можуть мати величезну цінність для одних працівників і не мати жодного значення для інших.

Якщо один із трьох факторів має несуттєве значення, це призводить до слабкої мотивації й зниження результатів діяльності працівника. Таким чином, основним завданням керівництва підприємства є формування високого, але реалістичного рівня результатів, встановлення оптимального співвідношення між винагородою і досягнутими результатами.

Розроблена С. Адамсом теорія справедливості заснована на схильності людини до порівняння оцінки своїх дій з оцінкою дій колег. У випадку відчуття несправедливості, що може існувати у формі недоплати (переноситься гостріше й викликає обурення) чи переplatи (можливе виникнення почуття провини), у працівника виникає психологічна напруга, для ліквідації якої необхідно вдаватися до мотивації даного працівника.

Л. Портер і Е. Лоулер розробили процесуальну теорію мотивації, що містить у собі елементи

теорії очікувань та теорії справедливості, враховуючи п'ять змінних: витрачені зусилля, сприймання, отримані результати, винагорода, рівень задоволення. Рівень прикладених зусиль визначається цінністю винагороди і ступенем впевненості працівника у відповідності даного рівня зусиль певному рівню винагороди [6, с. 46–48]. Ураховуючи те, що за допомогою винагород за досягнуті результати відбувається задоволення потреб, у моделі встановлене співвідношення між винагородою і результатами.

Б. Скіннер розробив теорію посилення мотивації, що вивчає механізм спонукання людини до роботи, а саме залежність мотивації від минулого досвіду людей [6, с. 24]. Згідно з теорією, працівник, одержуючи позитивні результати при виконанні завдання, буде поводитися аналогічним чином у подібних ситуаціях в майбутньому, якщо ж наслідки негативні, то він, можливо, змінить характер своєї поведінки. Використання теорії Б. Скіннера передбачає вплив на працівників зі сторони керівництва, що припускає їх оцінювання на основі виконаних завдань, досягнення поставлених цілей, які викликають позитивний психологічний ефект.

Незважаючи на ігнорування внутрішніх психологічних стимулів, індивідуальних особливостей людини, впливу колективу, в поєднанні з іншими підходами теорія Б. Скіннера є корисною, особливо для посилення мотивації працівників з переважними матеріальними потребами.

Застосування промисловими підприємствами змістовних та процесуальних теорій на сьогодні допомагає у формуванні нових стратегій мотивації персоналу, адже в сучасних умовах мотивація персоналу залишається одним із найважливіших факторів, вміле використання якого може вирішувати комплекс соціально-економічних проблем. Через те, ефективне управління людиною знаходить рішення в розумінні її мотивації.

В економічній літературі існує безліч визначень поняття «мотивація», що розкривають його сутність з різних боків. Одні автори розглядають мотивацію як сукупність рушійних сил, що спонукають людину до виконання певних дій, інші – як процес спонукання себе й інших до діяльності для досягнення особистих цілей чи цілей підприємства (див. табл. 1).

Систематизація приведених вище підходів щодо сутності мотивації, дає змогу визначити дане поняття як таке, що забезпечує якісне виконання персоналом своїх обов'язків. Керівники

повинні завжди пам'ятати, що необхідно мотивувати людей до роботи на підприємстві.

Мотивування є процесом спонукання персоналу до ефективної діяльності для досягнення поставлених цілей, що полягають у визначенні потреб працівників, розробці систем винагороди за виконану роботу, використанні різних форм оплати праці, застосування стимулів до ефективної взаємодії суб'єктів спільної діяльності [6, с. 5].

При цьому кожен працівник має відмінності у мотивації. Крім того, мотивація персоналу може змінюватися протягом життя: вирішення значущих питань ще вчора, на сьогодні стають другорядними та втрачають свою цінність. У зв'язку з цим повинна змінюватись і система спонукальних мір до роботи, адже зростає необхідність глибокого розуміння сутності мотивації, що вимагає її детальної класифікації.

Матеріальна мотивація визначається як прагнення до достатку більш високого рівня життя й залежить від рівня особистого доходу, його структури, диференціації доходів і матеріальних стимулів, які застосовуються на підприємстві. Трудова мотивація пов'язана зі змістом і значущістю роботи, її умовами, організацією трудового процесу, режимом праці, з одного боку, і самовираженням, самореалізацією працівника – з іншого [6, с. 52].

Економічна мотивація може бути представлена в прямій формі (премії, штрафи) і в непрямій, тобто мотивація вільним часом (скорочений робочий день чи збільшена відпустка) [6, с. 54]. Як економічна, так і адміністративна мотивації можуть бути позитивними, тобто сприяти ефективному досягненню цілей (матеріальне заохочення, підвищення авторитету персоналу та довіри до нього, доручення особливо важливої роботи), і негативними, тобто перешкоджати цьому (матеріальні стягнення, зниження соціального статусу в колективі, психологічна ізоляція персоналу, пониження в посаді).

Широкого розповсюдження набула концепція комплексної (системної) мотивації, що поєднує в собі всі запропоновані вище форми мотивації персоналу та передбачає створення у персоналу матеріальних, організаційних, моральних і лідерських мотивів, що відповідають цілям підприємства.

Отже, розбіжність підходів щодо проблематики дослідження мотивації персоналу підприємства свідчить про те, що мотивація являє собою досить складним процесом і характеризується багатогранністю поглядів, яке вимагає всебічного дослідження.

Таблиця 1

Визначення поняття «мотивація» вітчизняними вченими-економістами

Автор	Визначення поняття «мотивація»
М. Басаков [7, с. 83]	Зовнішнє або внутрішнє спонукання людини до діяльності та засоби її ініціювання
О. Єськов [8, с. 9]	Сукупність внутрішніх і зовнішніх сил, які спонукають людину до ефективної діяльності та надають цій діяльності спрямованості у досягненні визначеної мети
А. Колот [9, с. 16]	«Локомотив» активної трудової діяльності, сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до роботи, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованість, орієнтовану на досягнення особистих цілей і підприємства
А. Кібанов [10, с. 367]	Свідомий вибір людиною того чи іншого типу поведінки, що визначається комплексним впливом зовнішніх (стимули) та внутрішніх (мотиви) чинників
С. Самигін [11, с. 144]	Функція управління, стимулювання окремого працівника або групи до дій, що приводять до досягнення цілей підприємства
В. Сладкевич [7, с. 4]	Сукупність рушійних сил, що спонукають людину до виконання зазначених дій
В. Травін [12, с. 98]	Сукупність об'єктивних і суб'єктивних чинників, які спонукають індивіда поводитися певним чином
С. Уткін [13, с. 11]	Стан особи, що характеризує ступінь активності та спрямованості дії людини в конкретній ситуації

Висновки. Таким чином, узагальнення приведених підходів дає змогу прийти висновку, що мотивація – це сукупність зовнішніх та внутрішніх рушійних стимулів, що спонукають працівника до свідомого вибору будь-якого типу дій, визначають рамки і форми діяльності та надають їй чітке спрямування на досягнення поставленої мети.

Що стосується теорії мотивації персоналу, то вона бере свій початок від спроб пояснити поведінку людей і сприяти підвищенню мотивації до трудової діяльності вже на перших етапах суспільного виробництва, і на сьогодні вивчається із різних позицій науковцями і практиками, що досліджують різноманітні аспекти активізації, заохочення та стимулювання працівників.

В умовах розвитку підприємства відбувається розвиток персоналу, який вмотивований до досягнення поставленої мети, що стоїть перед підприємством, і потреби якого задовольняються шляхом використання матеріальної та нематеріальної мотивації. При цьому зовнішня мотивація є засобом впливу на персонал шляхом вибору та формування стимулів, а внутрішня – засобом задоволення потреб персоналу.

Таким чином, вивчення та узагальнення здобутків наявних теорій щодо визначення сутності мотивації персоналу промислового підприємства, дає змогу в перспективі розробити механізм мотивації і стимулювання персоналу підприємства, враховуючи його галузеву приналежності, виду господарської діяльності та стратегічного спрямування.

Список літератури:

1. Тейлор Ф. Научная организация труда / Ф. Тейлор ; пер с англ. – 2-е изд. – М. : НКПС Транспечать, 1925. – 276 с.
2. Mc Gregor D. The Human Side of Enterprise: Studies in Personal and Industrial / D. Mc Gregor. – Englewood Cliffs (N. J.) : Prentice-Hall, 1964. – 282 p.
3. Оучи У. Методы организации производства: японский и американский подходы / У. Оучи ; сокр. пер. с англ. – М. : Экономика, 1984. – 184 с.
4. Maslow A. Theory of Human Motivation / A. Maslow // Psychological Review. – 1943. – № 50. – P. 370–396.
5. Маслов Е. Управление персоналом предприятия : [учеб. пособие] / Е. Маслов ; Новосиб. гос. акад. экономики и управления. – М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : НГАЭиУ, 1998. – 302 с.
6. Сладкевич В. Мотивационный менеджмент: курс лекций / В. Сладкевич. – К. : МАУП, 2001. – 168 с.
7. Басаков М. Управление персоналом: конспект лекций / М. Басаков. – 4-е изд. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2006. – 160 с.
8. Єськов О. Розвиток механізму мотивації праці в системі виробничого менеджменту великого підприємства : автореф. дис. ... док-ра екон. наук : спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / О. Єськов. – Донецьк : Інститут економіко-правових досліджень НАН України, 2006. – 35 с.
9. Колот А. Мотивація персоналу : [підручник] / А. Колот. – К. : КНЕУ, 2005. – 337 с.
10. Управление персоналом организации : [учебник] / под. ред. А. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 512 с.
11. Самыгин С. Менеджмент персонала : [учеб. пособие] / С. Самыгин, Л. Столяренко. – М. : Зевс, 1997. – 480 с.
12. Травин В. Основы кадрового менеджмента : [учебник] / В. Травин, В. Дятлов. – 2-е изд. – М. : Дело, 1997. – 332 с.
13. Уткин Э. Мотивационный менеджмент : [учебник] / Э. Уткин. – М. : ЭКМОС, 1999. – 255 с.

Климчук А. О.

Хмельницкий национальный университет

ГЕНЕЗИС НАУЧНЫХ ВЗГЛЯДОВ НА МОТИВАЦИЮ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Исследовано сущность мотивации персонала как составляющей эффективного управления предприятием. Раскрыто сущность понятия «мотивация» как основного фактора эффективной деятельности персонала предприятия. Исследовано отношение ученых разных поколений к мотивации работников. Рассмотрены сущность развития теорий мотивации и раскрыто содержание мотивации персонала с выделением ее роли в процессе развития предприятия.

Ключевые слова: мотивация, персонал, стимул, потребность, мотивирование, теория мотивации.

Klimchuk A. O.

Khmelnytskyi National University

SCIENTIFIC VIEW GENESIS ON THE ENTERPRISE'S PERSONNEL MOTIVATION

Summary

The article investigates the essence of motivation as a part of effective management. The author reveals the essence of the «motivation» concept as the main factor of effective management personnel. Scientists' attitudes on different generations of employees' motivation are investigated. The essence of the theories of motivation is considered and the content of motivation with the distinguishing its role in the development of the enterprise is revealed.

Key words: motivation, personnel, incentive, need, motivation, theory of motivation.

РОЗДІЛ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.322.1

Бондаренко С. А.Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Проведено аналіз регіональних інноваційно-інвестиційних процесів, виявлено характер їх впливу на розвиток виноробних підприємств Одеської області. Досліджено, що одним із інструментів управління соціально-економічним розвитком регіонів є регулювання інноваційно-інвестиційних процесів, жорсткий контроль за використанням цільових коштів для програмного вирішення пріоритетних завдань розвитку регіону. Доведено, що регуляторний вплив на розвиток виноградарство та виноробство слід зосереджувати на умовах і поведінці підприємств.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційні процеси, регіон, виноробні підприємства, промисловість, харчова промисловість.

Постановка проблеми. Для регіонів України, які значно різняться між собою нерівномірністю інвестиційних процесів і, відповідно, рівнем інноваційної діяльності промислових підприємств, підхід до формування інноваційно-інвестиційної політики має носити диференційований характер. Тому наразі особливої актуальності набувають заходи, здатні запустити процеси, що сприятимуть нарощуванню інноваційного потенціалу, створюватимуть механізми інноваційного розвитку, поступово переводячи економіку країни на інноваційну основу.

Особливо це актуально для виноробних підприємств, оскільки у зв'язку з втратою Україною кримських територій, де знаходилась лівобережна частина виноградників та найбільші виробники вітчизняного вина, які мали свої виробничі потужності, відомі торгові марки та забезпечували маже 60% всієї готової продукції, виноградарсько-виноробна галузь потребує особливої уваги з боку держави. Оскільки, основним виноробним регіоном в Україні залишився Одеський, то без інноваційно-інвестиційних цільових державних програм підтримки регіону вивести виноградарство та виноробство на рівень успішної повноцінної галузі економіки неможливо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошуку шляхів ефективного розвитку харчової промисловості України, їх інвестиційно-інноваційному розвитку присвячені роботи багатьох вчених-економістів, зокрема Л.В. Дейнеки [3], Д.Ф. Крисанова [6], Т.Л. Мостенської [8], М.П. Сичевського [14], П.П. Саблука [12] та інших.

Основні аспекти розвитку та адаптації механізмів господарювання, перспективи стабілізації та розвитку промислового виноградарсько-виноробного підкомплексу України розглядалися такими ученими-економістами, як Б.В. Буркинський [1], І.Г. Матчина [7], О.Ю. Гаркуша [2]. Разом з тим теоретичні та методологічні засади оцінки впливу регіональних інноваційно-інвестиційних процесів на забезпечення інноваційної направленості розвитку виноробних підприємств харчової промисловості висвітлено не достатньо.

Аналіз наукових робіт зазначених авторів свідчить про відсутність єдиного підходу до зазначеної проблематики. Крім того, науковцями не

проділено достатньої уваги аналізу регіональної інноваційно-інвестиційної політики та балансу регіональних інноваційно-інвестиційних процесів як передумови формування моделі інноваційному розвитку виноробних підприємств харчової промисловості.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах економіки знань пріоритетним напрямом має бути інноваційно-направлений розвиток. Характер регіональних інноваційно-інвестиційних процесів впливає на інноваційний розвиток промислових підприємств, є детермінантом їх інноваційності. Збалансованість інноваційно-інвестиційних процесів означає цільове регулювання інвестицій за пріоритетними напрямками розвитку, які означені в стратегії розвитку регіону.

Актуальність даної роботи полягає у виділенні основних недоліків інноваційно-інвестиційних процесів Одеського регіону, виявленні місця виноробних підприємств харчової промисловості в регіональній промисловій структурі та обґрунтуванні пропозицій щодо вдосконалення державного управління та підвищенню рівня сприяння регіональної інноваційно-інвестиційної політики Одеської області інноваційному розвитку виноробних підприємств харчової промисловості регіону.

Мета статті полягає у виявленні особливостей та основних тенденцій і недоліків регіональних інноваційно-інвестиційних процесів, закономірностей їх впливу на розвиток виноробних підприємств Одеської області та розробки пропозицій для їх поліпшення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підвищення рівня забезпеченості інвестиційними ресурсами промислового сектору економіки є найважливішими завданнями економічного розвитку як провідних розвинених країн світу, так і країн, що розвиваються. Враховуючи теперішній стан економічних умов і невизначеність перспектив, саме інвестиційне фінансування розвитку промисловості є шляхом подальшого економічного зростання. Натомість в Україні, унаслідок глибокої фінансової кризи, політичної нестабільності та недоліків системи управління, рівень інвестиційної активності не дає змогу накопичувати достатній інвестиційний ресурс для модернізації економіки.

Аналіз показників динаміки капітальних інвестицій у харчову промисловість України свідчить, що протягом 2011–2014 рр. до підприємств галузі надходило в середньому 16% від загальних обсягів капітальних інвестицій у промисловість, причому частка харчової промисловості скоротилася з 15,3% у 2010 р. до 14,5% у 2013 р. Обсяги капітальних інвестицій у харчову галузь протягом 2010–2014 рр. постійно зростали, у 2013 р. цей показник збільшився в 1,8 рази порівняно з 2010 р. Проте у 2014 р. значно скоротилися (на 17,68% порівняно з 2013 р.) (див. табл. 1) [5].

За даними табл. 1, протягом 2011–2014 рр. капітальні інвестиції до промислових підприємств Одеського регіону надходили нерівномірно. Так, найбільша частина виділялась на промисловість у 2011–2012 рр. (39% від загальних обсягів капітальних інвестицій у промисловість області). Обсяги капітальних інвестицій у харчову галузь значно скоротилися у 2014 р. (на 60,4%). У структурі джерел інвестування економіки як України, так і Одеської області, визначну роль відіграють власні кошти підприємств. Майже повна відсутність державного фінансування капітальних інвестицій у переробній промисловості компенсується підприємствами через банківські кредитування (які через дороговизну в 2014 р. скоротилися на 70,8%). У 2011–2014 рр. глибока криза призвела до зниження темпів освоєння капітальних вкладень і введення нових виробничих потужностей, зростання обсягів незавершеного будівництва, низьких параметрів технологічної та відтворювальної структур капітальних вкладень.

Проте харчова промисловість демонструє високий рівень ефективності використання капіталовкладень, про що свідчить тенденція зростання вартості основних засобів протягом 2008–2013 рр.

та переважання (за виключенням 2011 р.) коефіцієнту оновлення основних засобів над коефіцієнтом їх вибуття (див. табл. 2).

Ефективність використання основних засобів у галузі підтверджується динамікою показника фондоємності. Хоча при цьому позитивні тенденції підвищення ефективності використання основних засобів наразі не привели до покращення їх стану, оскільки ступінь зношеності зріс з 44,9% у 2008 р. до 48,5% у 2013 р. Згідно даних Держкомстату, у 2010–2014 рр. значно погіршилась технологічна структура інвестування, обмежені інвестиційні ресурси нераціонально розподіляються між новим будівництвом і технологічним оновленням виробництва. У структурі валових капітальних інвестицій збільшилась частка інвестицій у будівництво, а частка інвестицій у машини та обладнання у 2013 р. становила лише 30%, що менше, ніж у кризовому, 2009 р. [11]. Галузева структура капітальних вкладень за досліджуваній період також значно погіршилась: незважаючи на те, що їх основна частка припадає на переробну промисловість (у 2013 р. – 42,24% від загального обсягу капітальних вкладень), майже третину інвестиційних ресурсів було спрямовано у добувну промисловість (22,81%). Тоді як інвестиційна активність у галузях машинобудування за роки незалежності впала більш ніж у 13 разів (з 29,3% – у 1990 р., до 2,23% – у 2013 р.). За підсумками 2013 р. пріоритетними видами промисловості, з точки зору надходження інвестицій в основний капітал, були харчова промисловість 14,2%, металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів 10,5% [5, 10].

Відповідно до мети даного дослідження, розглянемо стан виробничої галузі у Одеській області (див. табл. 3).

Таблиця 1

Капітальні інвестиції у промисловість Одеської області за джерелами фінансування 2010–2014 рр.

Показники, млн грн / %	Роки			
	2011	2012	2013	2014
Усього в Україні	259 933,3 / 100	263 727,7 / 100	247 891,6 / 100	204 061,7 / 100
<i>у тому числі</i> у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів України	41 299,6 / 15,9	38 074,5 / 14,4	14 454,1 / 5,8	13 313,6 / 6,5
Усього в Одеську область	9 960,4 / 3,8	13 230,3 / 5,0	10 415,4 / 4,2	8 451,4 / 4,1
<i>у тому числі</i> у промисловість Одеської області	1 488,8 / 14,9	5 243,7 / 39,6	4 062,5 / 39,0	1 610,0 / 19,1
<i>також за рахунок:</i>				
– коштів державного бюджету	644,2 / 6,5	223,0 / 1,7	101,0 / 1,0	81,2 / 1,0
– коштів місцевих бюджетів	627,0 / 6,3	394,0 / 3,0	301,2 / 2,9	381,6 / 4,5
– власних коштів підприємств та організацій	5 596,6 / 56,2	4 880,1 / 36,9	4 394,1 / 42,2	5 563,9 / 65,8
– кредитів банків та інших позик	1 396,1 / 14,0	5 657,7 / 42,8	4 040,5 / 38,8	1 179,0 / 13,9
– коштів іноземних інвесторів	53,9 / 0,5	–	108,8 / 1,0	24,5 / 0,3
– інших джерел фінансування	462,3 / 4,6	2 075,4 / 15,6	510,0 / 4,9	160,5 / 1,9
– інвестиції в матеріальні активи	9 723,9 / 97,6	13 095,3 / 99,0	10 340,9 / 99,3	8 317,4 / 98,4
– інвестиції в нематеріальні активи	236,5 / 2,4	135,0 / 1,0	74,5 / 0,7	134,0 / 1,6

Таблиця 2

Показники ефективності інвестування харчової промисловості за період 2008–2013 рр.

Показники	Роки					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Вартість основних засобів (на кінець року), млн грн	72 957	80 367	89 453	93 893	105 624	116 776
Рівень зношеності основних засобів, %	44,9	44,7	45,1	45,8	47,2	48,5
Коефіцієнт оновлення основних засобів, %	11,6	8,7	7,2	2,0	8,5	8,1
Коефіцієнт вибуття основних засобів, %	5,4	7,3	5,5	9,7	3,6	4,3
Фондомісткість (вартість основних засобів на 1 грн реалізованої продукції), грн	0,48	0,49	0,45	0,42	0,40	0,43

Джерело: побудовано автором на основі [5; 10; 13]

Таблиця 3

Динаміка основних показників розвитку виноробної галузі в Україні і Одеській області за 2008–2014 рр.

Показники	Роки						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Площа виноградників в Україні, тис. га	71,0	71,0	67,6	69,0	67,9	67,1	44,2
Площа виноградників в Одеській області, тис. га/% до показника по Україні	55,1/ 77,6	40,3/ 56,8	30,2/ 44,7	30,3/ 43,9	28,0/ 41,2	29,4/ 43,8	29,1/ 65,8
Урожайність в Україні, ц/га	50,9	66,0	60,3	75,6	67,2	85,8	98,6
Урожайність в Одеській області, ц/га	51,1/ 100,4	68,0/ 103,1	62,5/ 103,6	77,9/ 103,1	72,9/ 108,5	90,1/ 105,0	95,8/ 97,2
Валовий збір винограду в Україні, тис. т	415,2	468,7	407,9	521,8	456,0	575,4	435,6
Валовий збір винограду в Одеській області, тис. т	154,2/ 37,1	206,4/ 44,0	175,1/ 42,9	229,3/ 43,9	212,2/ 46,6	256,1/ 44,6	263,3/ 60,5
Виробництво виноматеріалів в Україні, млн дол. США	26,6	31,1	30,7	25,1	23,0	28,3	15,1
Виробництво виноматеріалів в Одеській області, млн дол. США	8,1/ 30,5	13,8/ 44,4	13,5/ 44,0	8,9/ 35,5	9,8/ 42,6	12,6/ 44,5	9,1/ 60,3

Джерело: побудовано автором на основі [12]

Для виноробної галузі України ситуація різко змінилася вже у 2014 р. після втрати Криму. На Одеську область тепер припадає 65,8% від загальної площі виноградників України, 60,5% від валового збору винограду, 60,3% від виробництва виноматеріалів, тоді як до цього – близько 40%. Як показує аналіз, урожайність завжди була вища в Одеській області (лише у 2014 р. стала нижча від загальнонаціональної на 2,8%).

На сьогодні в Україна спостерігається процес зменшення обсягу виробництва виноматеріалів (на 50% у 2014 р. порівняно з 2009 р.) і вина (на 80% у 2014 р. порівняно з 2009 р.) унаслідок несприятливих погодних умов та зменшення площ насаджень виноградної лози. Так, обсяг насаджень у 2013 р. зменшився на 101 тис. га відносно 1990 р., при цьому площа винограднику у плодоносному віці зменшилась у 2013 р. відносно 1990 р. на 86 тис га. Відповідно зменшилось виробництво виноробної продукції. Якщо динаміка показників збирання та переробки винограду, виготовлення виноматеріалів є нестабільною, то обсяги виробництва виноградного вина взагалі характеризуються чіткою тенденцією до скорочення.

Лише за останні три роки виробництво виноградних вин знизилось на 60,82%, досягнувши обсягу виробництва 2001 р. Найвищий темп падіння виробництва було зафіксовано у 2011 р. Тоді загальний обсяг виготовленої виноробної продукції знизився на 42,58%. У подальші роки ця тенденція продовжилася (у 2013 р. падіння виробництва становило 7,26%, а у 2012 р. – 26,43% порівняно з відповідними періодами у минулому) [13].

За даними Державної служби статистики України, за 6 місяців 2015 р., було вироблено на 10% більше ігристих вин, ніж за аналогічний період 2014 р. [13]. Материкові підприємства скористалися нішею, що утворилася за відсутності кримських виробників.

Зрозуміло, що без лояльних державних програм підтримки, реального інвестування вивести виноградарство та виноробство на рівень успішної повноцінної галузі економіки неможливо.

Оцінити рівень поширення інновацій спробуємо на основі інтенсивності створення й використання

новітніх технологій промисловими підприємствами.

Для того, щоб зробити висновки про рівень інноваційної діяльності в Одеській області, необхідно розглянути інноваційну активність промислових підприємств області та результати впровадження інновацій (див. табл. 4).

Таблиця 4

Інноваційна активність промислових підприємств Одеської області та впровадження інновацій за період 2000–2014 рр.

Роки	Питома вага підприємств, що займаються інноваціями, %	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	4,8	3,3	0,7
2008	11,4	9,8	1,3
2009	14,2	10,0	0,5
2010	15,7	12,9	0,8
2011	20,6	12,8	2,2
2012	22,3	14,0	3,6
2013	17,6	11,3	3,6
2014	16,8	9,8	2,4

Джерело: побудовано автором на основі [13]

Бачимо, що динаміка впровадження інновацій на промислових підприємствах Одеської області має нестійкий характер. Так, найбільший відсоток упровадження інноваційних технологій на підприємствах Одеської області спостерігався у 2012 р. (14%). Далі цей показник знижується (9,8% – у 2014 р.). Протягом досліджуваного періоду обсяг впровадження інноваційних видів продукції на промислових підприємствах Одеської області значно перевищував обсяг впровадження нових технологічних процесів. Протягом 2012–2014 рр. найвища частка інноваційних підприємств була на підприємствах переробної промисловості (20,3%), з постачання електроенергії, газу, пари та кондиціонованого повітря (18,6%), а також інформації та телекомунікацій (16,3%)

Аналіз динаміки інноваційно-активних підприємств у харчовій промисловості вказує на

збільшення кількості підприємств, що займалися інноваційною діяльністю за період 2008–2012 рр. У 2012 р. інноваційною діяльністю в харчовій промисловості займалося 18,72% від загальної кількості обстежених підприємств харчової промисловості. Ситуація кардинально змінилась, починаючи з 2013 р. (див. табл. 5).

Кількість підприємств харчової промисловості, що здійснюють інновації, скоротилась у 2013 р. на 5,2%, а у 2014 р. – ще на 16,1% порівняно з попереднім роком. Під час аналізу розподілу інноваційно-активних підприємств за напрямками здійснених інновацій виявлено, що більшість підприємств (54,4–63,80%) віддає перевагу придбанню й упровадженню машин, обладнання та програмного забезпечення, що свідчить про бажання підприємств спрямовувати кошти на технічне переоснащення виробництва. Водночас у 2012–2014 рр. порівняно з 2008–2011 рр., зменшилась питома вага підприємств, що займалися дослідженнями і розробками – з 6,1 до 2,40% [10; 13]. У цей період, з одного боку, спостерігається активізація інноваційної активності великих підприємств, що мають фінансові можливості проводити дослідження і розробки, залучати підготовлених фахівців із технологій харчової промисловості, здійснювати маркетингову діяльність і рекламу для просування продукції на ринки. А з іншого – зменшилася кількість підприємств, що спрямовували кошти на придбання ноу-хау та технологій, здійснювали технологічну підготовку виробництва. В цілому, для структури витрат харчових підприємств характерні різкі диспропорції між окремими видами інноваційної діяльності. Проте, прослідковується позитивна тенденція, яка засвідчує те,

що підприємства почали приділяти більше уваги навчанню і підготовці персоналу, на що за досліджуваний період припадала відповідна сума інноваційних витрат (від 8,4% у 2008 р. до 24,25% у 2014 р.).

Станом на 1 січня 2014 р. із загальної кількості інноваційно-активних підприємств вітчизняної харчової промисловості тільки 65,87% реалізовували вироблену інноваційну продукцію, а за межі України – 14,07%.

На сьогодні спостерігається дефіцит нововведень, які б докорінно змінювали структуру промисловості. Більшість технологічних інновацій в основному спрямовані на модернізацію виробництва. Інноваційні процеси, які впроваджуються на підприємствах харчової промисловості, в основному представлені новими або вдосконаленими методами обробки або виробництва продукції (від 89,1 у 2010 р. до 80,5% у 2014 р.). Значна частка підприємств впроваджували інноваційні види продукції (від 45,6% у 2010 р. до 50,6% у 2014 р.). Продуктові інновації характеризуються низьким рівнем новизни, оскільки нову для ринку продукцію випускали не більше 18% (2014 р.) підприємств. При цьому склалася негативна тенденція до зменшення радикально нової продукції. Так, якщо в 2008 р. серед підприємств харчової промисловості, які впроваджували продуктові інновації, нових для ринку товарів виготовляли 24,6% їх загальної кількості, то в 2010 р. їх частка склала 15,6% і до 2013 р. скоротилася до 14,5%. Кількість підприємств, які займалися технологічними інноваціями в харчовій промисловості протягом 2008–2014 рр. стійко скорочувалася. Аналіз упровадження технологічних процесів підприємствами

Таблиця 5

Показники інноваційної активності підприємств харчової промисловості за 2008–2014 рр.

Показники	Роки						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Загальна кількість підприємств харчової промисловості	2 566	2 594	2 457	2 383	2 243	2 158	1 990
Кількість підприємств харчової промисловості, що здійснюють інновації	309	336	352	384	420	398	334
% від загальної кількості обстежених	12,1	12,9	14,32	16,11	18,72	18,44	16,8
приріст порівняно з минулим роком, %	-9,9	+8,7	+4,7	+9,1	+9,4	-5,2	-16,1
<i>Розподіл інноваційно-активних підприємств за напрямками здійснених інновацій, з них займалися (кількість / % від кількості інноваційно-активних):</i>							
внутрішні НДР	19 / 6,1	15 / 4,5	16 / 4,55	19 / 4,95	17 / 4,05	17 / 4,27	15 / 4,49
зовнішні НДР	19 / 6,1	19 / 5,7	10 / 2,84	13 / 3,39	11 / 2,62	12 / 3,02	8 / 2,40
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	168 / 54,4	191 / 56,8	204 / 57,95	245 / 63,80	235 / 55,95	231 / 58,04	203 / 60,78
інші зовнішні знання	23 / 7,4	21 / 6,3	18 / 5,11	16 / 4,17	20 / 4,76	16 / 4,02	15 / 4,49
навчання та підготовку персоналу	26 / 8,4	53 / 15,8	43 / 12,22	63 / 16,41	71 / 16,90	79 / 19,85	81 / 24,25
ринкове запровадження інновацій	20 / 6,5	22 / 6,5	21 / 5,97	30 / 7,81	25 / 5,95	23 / 5,78	16 / 4,79
інші витрати	41 / 13,3	42 / 12,5	42 / 11,93	47 / 12,24	37 / 8,81	31 / 7,79	19 / 5,69
<i>Кількість підприємств, що реалізують:</i>							
інноваційну продукцію (всього / % від кількості, що реалізують продукцію харчової промисловості)	226 / 8,8	245 / 9,4	239 / 9,7	268 / 11,2	281 / 12,53	276 / 69,35	220 / 65,87
інноваційну продукцію за межі України (всього / % від кількості, що здійснюють інновації)	34 / 11,0	43 / 12,8	49 / 13,9	59 / 15,4	53 / 12,62	57 / 14,32	47 / 14,07

Джерело: побудовано автором на основі [4]

харчової промисловості за 2010–2014 рр. свідчить про стабільну ситуації на фоні загального зниження кількості підприємств, які впроваджували інноваційні технології (від 73,6% у 2010 р. до 87,2% у 2014 р.).

Так, у 2013 р. кожне сьоме підприємство харчової промисловості впроваджувало передові розробки в технології виробництва, з них кожен десятий пов'язаний зі зменшенням відходів і збереженням ресурсів (на частку маловідходних, ресурсощадних припадає від 29,8% у 2010 р. до 19,1% у 2014 р.). Однак варто зацентувати увагу на тому, що кількість підприємств, які впроваджують технологічні інновації, в харчовій промисловості України носить варіативний характер замість стійкої позитивної тенденції. Аналогічну динаміку показує зміна і самої кількості технологічних інновацій: періодичне зростання змінюється падінням, у результаті чого показники 2014 р. не досягають навіть рівня 2005 р. Негативну динаміку демонструють показники питомої ваги нових маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних технологічних процесів (їх частка скоротилася за аналізований період з 55 до 19%). Така ситуація не сприяє переходу підприємств до стратегії сталого розвитку і перешкоджає формуванню конкурентних переваг на внутрішніх і міжнародних ринках. Організаційні інновації займають незначну частку (близько 10%, найменше значення – 6,54% у 2013 р.). Досі ще не приділяється достатньої уваги маркетинговим інноваціям на підприємствах харчової промисловості (від 17,6% у 2010 р. до 16,2% у 2014 р.). Нажаль, національними підприємствами маркетинг розглядається лише як засіб, необхідний для збуту продукції. Хоча ефективний інноваційний маркетинг дозволяє уникнути ризиків та покликаний стабілізувати роботу підприємства.

Таким чином, значний потенціал інноваційного розвитку високо конкурентного виробництва продуктів харчування, у тому числі продукції виноробства, зосереджений в цій галузі, так і не залучається до процесів економічного зростання й підвищення ефективності діяльності.

Необхідність модернізації промисловості зумовлює потребу у вирішенні стратегічних завдань у сфері інвестування промисловості та виділення напрямів вдосконалення системи інвестування промислового розвитку на середньострокову перспективу. Для розвитку інноваційної діяльності харчових підприємств необхідна фінансова підтримка з боку держави. Нажаль, за умов гострого дефіциту державного бюджету не варто розраховувати на підтримку з боку держави. Навпаки, фактично з 2012 р. було припинено виплати компенсацій відповідно до програми підтримки виноградарства, садівництва та хмелярства. У 2013 р. кошти від сплати 1,5% збору на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства було остаточно перенесено до загального фонду Держбюджету (раніше він мав статус спецфонду, який передбачав виключне цільове використання коштів), що поставило хрест на будь-яких сподіваннях отримати компенсацію [4]. При цьому стягнення 1,5% не припинялись. У 2014 ро. ці загальна сума надходжень становила 1 млрд 38 тис. грн. [10]. Звичайно, виноградарям пообіцяли невелику частку внести в витратну частину бюджету, але й ті було використано лише для погашення боргу, який на сьогодні становить 250 млн грн. [4].

Першочерговими проблемами розвитку інноваційної діяльності в Україні є недостатність фінансування, неспроможність держави підтримувати дані процеси. У табл. 6 розглянуто основні джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України та Одеської області.

Таблиця 6

Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України за 2010–2014 рр.

Показники	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Загальна сума витрат на інноваційну діяльність промислових підприємств України, млн грн / %	8 045,5 / 100	14 333,9 / 100	11 480,6 / 100	9 562,6 / 100	7 695,9 / 100
по Одеській області / % від заг. обсягу по Україні	157,0 / 2,0	172,5 / 1,2	1 497,4 / 13,0	91,1 / 0,9	323,9 / 4,2
з них: за рахунок власних коштів, млн грн / %	4 775,2 / 59,4	7 585,6 / 52,9	7 335,9 / 63,9	6 973,4 / 72,9	6 540,3 / 85,0
по Одеській області, млн грн / %	107,5 / 68,5	147,5 / 85,6	135,9 / 9,1	88,3 / 96,9	320,6 / 98,9
з державного бюджету, млн грн / %	87,0 / 1,1	149,2 / 1,0	224,3 / 2,0	24,7 / 0,3	344,1 / 4,5
по Одеській області, млн грн / %	2,1 / 1,3	–	–	–	–
з місцевих бюджетів, млн грн / %	5,7 / 0,1	12,3 / 0,1	17,6 / 0,1	157,7 / 1,6	–
по Одеській області, млн грн / %	1,0 / 0,6	0,2 / 0,1	0,6 / 0,0	1,5 / 1,6	–
за рахунок коштів позабюджетних фондів, млн грн / %	–	–	0,02 / 0,0	2,1 / 0,0	–
по Одеській області, млн грн / %	–	–	–	–	–
за рахунок коштів вітчизняних інвесторів, млн грн / %	31,0 / 0,4	45,4 / 0,3	154,5 / 1,3	123,7 / 1,3	–
по Одеській області, млн грн / %	–	–	–	–	–
за рахунок коштів іноземних інвесторів, млн грн / %	2 411,4 / 30,0	56,9 / 0,4	994,8 / 8,7	1 253,2 / 13,1	138,7 / 1,8
по Одеській області, млн грн / %	42,9 / 7,3	–	600,0 / 40,1	–	–
за рахунок кредитів, млн грн / %	–	–	2 407,8 / 21,0	630,2 / 6,6	–
по Одеській області, млн грн / %	3,5 / 2,2	24,7 / 14,3	757,1 / 50,6	1,2 / 1,3	–
інші джерел, млн грн / %	735,2 / 9,0	6 484,6 / 45,3	345,8 / 3,0	397,6 / 4,2	672,8 / 8,7
по Одеській області, млн грн / %	–	–	3,7 / 0,2	–	3,3 / 1,1

Джерело: побудовано автором на основі [9; 13]

У загальному обсязі фінансування інноваційної діяльності на промислових підприємствах України, підприємствам Одеської області відводиться незначний відсоток (2,0% – у 2010 р., 1,2% – у 2011 р., найбільше значення – 13% у 2012 р., найменше значення – 0,9% у 2013 р., 4,2% – у 2014 р.).

Аналіз показує, що фінансування інноваційної діяльності промислові підприємства Одеського регіону здійснювали переважно за власні кошти (68,5% у 2010 р., 85,6% у 2011 р., найменше значення – 9,1% у 2012 р., найбільше значення – 96,9% у 2013 р.), тільки у 2012 р. відбулося значне фінансування іноземними інвесторами на суму 600,0 млн грн і за допомогою кредитів на суму 757,1 млн грн. Інші джерела фінансування (кошти держбюджету, місцевих бюджетів, інші кошти) є дуже незначними. Фінансування з позабюджетних фондів та вітчизняних інвесторів взагалі відсутнє. Проведений аналіз щодо інноваційної активності промислових підприємств, джерел фінансування інноваційної діяльності тощо дає можливість зробити висновок, що на даний час промислові підприємства не є зацікавленими у впровадженні інновацій, взагалі.

Дані аналізу вказують на неспроможність державного менеджменту як на національному, так і на регіональному рівнях, регулювати інноваційну діяльність промислових підприємств. Досвід і світова практика свідчать, що імплементація ефективної інноваційної політики в регіоні неможлива без комплексної підтримки її на державному рівні. Одним із інструментів управління соціально-економічним розвитком регіо-

нів є програмно-цільовий підхід до планування та управління, перевагою якого є можливості значної концентрації ресурсів для програмного вирішення пріоритетних завдань розвитку регіону. Нормативно-правове підґрунтя розглянутих процесів розроблене, проте це вимагає розробки конкретних механізмів впровадження основних положень в практику, які на жаль на сьогодні не працюють.

Висновки. Дослідження показують, що вітчизняна виноробна галузь переживає складний період розвитку. Низький рівень наукомісткості вітчизняного виробництва визначається не тільки дефіцитом грошей, але й браком стимулів і пільг. Тому регуляторний вплив на розвиток виноградарства та виноробства слід зосереджувати на умовах і поведінці підприємств галузі й прямо або опосередковано впливати на ефективність їх бізнес-процесів.

Повільна інноваційно-технологічна модернізація підприємств промисловості України є наслідком неефективної структури фінансування інноваційної діяльності. Основним джерелом інноваційного розвитку промислових підприємств Одеської області залишаються власні кошти, частка яких становила близько 90% (у 2005 р. цей показник дорівнював 69,5%). Промисловість гостро потребує підтримки з боку держави.

Особливої уваги потребує з боку держави виноградарсько-виноробний підкомплекс, оскільки лєвова його частка після 2014 р. припадає на Одеську область. Аналіз показав відсутність такої уваги й участі, що може привести до повного знищення галузі за умови підвищення конкуренції.

Список літератури:

1. Экономические проблемы виноградарства и виноделия / [Б.В. Буркинский, И.Н. Агеева, А.А. Бревнов и др.] ; под ред. Б.В. Буркинского. – О. : Ин-т проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2007. – 216 с.
2. Гаркуша О.Ю. Механізм регулювання розвитку виноробної галузі України : дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О.Ю. Гаркуша. – Кривий Ріг, 2015. – 272 с.
3. Дейнеко Л.В. Харчова промисловість України: ефективність використання виробничих ресурсів і кадрового потенціалу / Л.В. Дейнеко, Е.І. Шелудько // НАН України, Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2013. – 120 с.
4. Виноградари та винороби України: виробництво вина досягло критичного мінімуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com/uk/posts/show/direktor-asociacii-vinogradari-ta-vinorobi-ukraini-virobnictvo-vina-dosaglo-kriticnogo-minimumu>
5. Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>
6. Крисанов Д.Ф. Інноваційний потенціал переробно-харчових підприємств: оцінювання та реалізація / Д.Ф. Крисанов, Л.Д. Водянка // Економіка і прогнозування. – 2013. – № 2. – С. 84–105.
7. Матчина И.Г. Экономика виноделия / И.Г. Матчина, А.Н. Бузни. – Симферополь : Таврида, 2003. – 256 с.
8. Стратегічний аналіз виноробних підприємств: орієнтири та конкурентна позиція : [монографія] / Т.Л. Мостенська, В.М. Марченко, В.О. Новак та ін. – К. : Кондор-Видавництво, 2012. – 306 с.
9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/zb/09/zb_nayk_13.zip
10. Обсяги реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>
11. Промисловість і промислова політика України 2013 р.: актуальні тренди, виклики, можливості / [О.І. Амоша, В.П. Вишневецький, Л.О. Збараська та ін.] ; за заг. ред. В.П. Вишневецького // НАН України, Ін-т економіки пром. – Донецьк, 2014. – 200 с.
12. Саблук П.Т. Інноваційна модель розвитку аграрного сектору України та роль науки у її становленні / П.Т. Саблук // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2012. – № 2. – С. 200–208.
13. Сайт Головного управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://od.ukrstat.gov.ua>
14. Сичевський М.П. Наукове обґрунтування стратегії розвитку агропродовольчого комплексу України / М.П. Сичевський // Вісник аграрної науки. – 2011. – № 12. – С. 5–9.

Бондаренко С. А.

Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований
Национальной академии наук Украины

ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ВИНОДЕЛЬЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОДЕССКОЙ ОБЛАСТИ

Резюме

Проведен анализ региональных инновационно-инвестиционных процессов, выявлен характер их влияния на развитие винодельческих предприятий Одесской области. Определено, что одним из инструментов управления социально-экономическим развитием регионов является регулирование инновационно-инвестиционных процессов, жесткий контроль за использованием целевой средств для программного решения приоритетных задач развития региона. Доказано, что регуляторное влияние на развитие виноградарства и виноделия следует сосредоточить на условиях и поведении предприятий отрасли

Ключевые слова: инновационно-инвестиционные процессы, регион, винодельческие предприятия, промышленность, пищевая промышленность.

Bondarenko S. A.

Institute of Market Problems and Economic-Ecological Research
National Academy of Sciences of Ukraine

INNOVATION AND INVESTMENT PROCESSES AND THEIR IMPACT ON DEVELOPMENT OF WINERIES IN ODESSA REGION

Summary

The analysis of regional innovation and investment processes is done, the nature of their impact on the development wineries Odessa region is revealed. It's proved that one of the management tools of social and economic development is the regulation of investment and innovation processes, strict control over the use of trust funds to address priorities of software development. It is proved that the regulatory impact on the development of viticulture and wine-making should focus on the conditions and the behavior of the industry and directly or indirectly affect the efficiency of their business processes.

Key words: innovatsion and investment processes, region, wineries, industry, food industry.

УДК 338.49 330.5.057.7

Васильчук Н. О.

Институт економіко-правових досліджень
Національної академії наук України

УДОСКОНАЛЕННЯ ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКО-ЗБУТОВИХ ЗВ'ЯЗКІВ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ВІДНОВЛЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ВТРАТ

Проведено аналіз постачальницько-збутових зв'язків промисловості України. Розглянуто зв'язки металургійної й машинобудівної галузей, оскільки між ними дуже щільні постачальницько-збутові зв'язки. Встановлено, що у зв'язку з бойовими діями на Донбасі зруйновано більшість постачальницько-збутових зв'язків. Доведено, що така ситуація негативно впливає як на динаміку української промисловості, так і на соціально-економічне становище регіонів та потребує пошуку й налагодження альтернативних постачальницько-збутових зв'язків.

Ключові слова: постачальницько-збутові зв'язки, інфраструктурні втрати, металургійна галузь, машинобудівна галузь, промисловість, потужність, збитки.

Постановка проблеми. Останні події, що відбуваються на сході України, негативно вплинули на соціально-економічний розвиток кожного регіону зокрема та держави в цілому. Для розробки конструктивних заходів відновлення інфраструктурних втрат необхідно об'єктивно оцінити втрати, які понесли регіони України, у зв'язку з агресією з боку Росії, особливо втрачені постачальницько-збутові зв'язки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам, що постали перед українською владою, суспільством та міжнародними організаціями, у зв'язку з процесом відродження Донбасу, прикута увага великої кількості вчених, експертів. Так, Е. Лібанова в національній доповіді окреслила шляхи виконання першочергових завдань і захо-

дів з подолання негативних наслідків донбаської трагедії [1, с. 13–25]. Оцінці динаміки структурних зрушень в економіці регіонів, тенденціям змін і проблемам функціонування базових галузей промисловості Донецької, Луганської областей приділяла й приділяє увагу І. Заблудська [2, с. 36–46]. Ю. Харазішвілі, В. Ляшенко у своїх працях провели ідентифікацію сучасного стану рівня інфраструктурного розвитку регіонів України за допомогою сучасних підходів інтегрального оцінювання та визначили втрати Донецької та Луганської областей унаслідок бойових дій на визначених територіях [3, с. 27–42]. У монографії під керівництвом В. Горбуліна, О. Власюка узагальнено праці науковців економістів з питань оцінювання втрат Донбасу та Криму [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Навіть урахувавши те, що обраному питанню приділяється не аби яка увага, завжди є необхідність оновлення інформації, й тому числі постачальницько-збутових зв'язків промисловості України (які існують і втрачені). Систематичний аналіз сприяє об'єктивній оцінці ситуації, оперативній реакції на зміни, прийняттю зважених стратегічних рішень.

Мета статті полягає у проведенні аналізу постачальницько-збутових зв'язків промисловості України за період 2013–2015 рр. на прикладі металургійного та машинобудівного комплексів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробничі відносини здійснюються шляхом встановлення та налагодження виробничих зв'язків. Виробничі зв'язки виникають як з постачальниками сировини, палива, енергії, матеріалів, так і зі споживачами готової продукції [5]. Руїнація цих зв'язків, призводить до незворотних процесів у всіх сферах соціально-економічного розвитку. Підтвердженням цього є наведений у статті аналіз постачальницько-збутових зв'язків промисловості України за період 2014–2015 рр. на прикладі металургійного та машинобудівного комплексів. Розглянемо основних виробників та споживачів металургійного комплексу України (див. табл. 1) та виробничі зв'язки між ними.

Таблиця 1

Основні постачальницько-збутові зв'язки підприємств металургійної промисловості

Підприємства виробники	Підприємства споживачі
Авдіївський КХЗ	ММК ім. Ілліча, «Азовсталь», Макіївський МК, ДМК ім. Дзержинського
Криворізький КХЗ	«Криворіжсталь»
«Маркохім»	«Азовсталь»
«Алчевськкокс»	Алчевський МК, ДМЗ ім. Петровського, Краматорський МЗ
«Запоріжкокс»	«Запоріжсталь»
Ясиновський КХЗ	ММК ім. Ілліча, Макіївський МК, «Криворіжсталь», «Донецьксталь» МЗ
«Донецьккокс»	«Донецьксталь» МЗ, ММК ім. Ілліча, «Запоріжсталь», «Азовсталь», ДМЗ ім. Петровського, Єнакіївський МК
«Баглейкокс»	Краматорський МЗ, ДМЗ ім. Петровського, «Криворіжсталь», ММК ім. Ілліча, «Запоріжсталь»
«Дніпрококс»	ДМК ім. Дзержинського, ДМЗ ім. Петровського
Дніпродзержинський КХЗ	«Криворіжсталь», ДМК ім. Дзержинського
«Макіївкокс»	Макіївський МК, «Азовсталь», ММК ім. Ілліча, «Криворіжсталь»
Єнакіївський КХП	ДМК ім. Дзержинського, Макіївський МК, Єнакіївський МК, Краматорський МЗ, «Криворіжсталь»
Харківський КЗ	«Азовсталь», Краматорський МЗ

Джерело: побудовано автором на основі [7]

На Донбасі зосереджено значні потужності металургійної та машинобудівної промисловості України: навіть без урахування частини району проведення

АТО, частка Донецької області в обсягах реалізації металургійної продукції у 2014 р. становила 34,6% (у загальному обсязі реалізованої промислової продукції регіону – 42,4%), Луганської області 5,7% (36,2% відповідно). Бойові дії призвели до значного погіршення основних фінансово-економічних показників діяльності галузі [4]. У Донецькій області скоротилися обсяги виробництва всіх видів металопродукції, виробництво коксу зменшилося приблизно на 30%, (у табл. 2 зображена динаміка виробництва коксу за період 2014–2015 рр.), діяльність більшості металургійних підприємств була збитковою, хоча частка їх збитків складала лише 3,3% сумарних збитків усієї промисловості регіону. У Луганській області також скоротилися обсяги виробництва основних видів металопродукції, що сформувало близько половини всіх збитків промисловості регіону [9; 10].

Таблиця 2

Виробництво коксу на КХЗ за січень-жовтень 2014/2015 рр. і жовтень 2015 р., тис. т (попередні дані)¹

Підприємства	Січень – жовтень 2014	Січень – жовтень 2015	Жовтень 2015
Авдіївський КХЗ	2 476	1 857	287
«Донецьккокс»	201	150	24
Єнакіївський КХП	364	327	39
«Азовсталь»	1 142	1 210	130
«Алчевськкокс»	2 099	933	147
«Макіївкокс»	553	627	58
Ясиновський КХЗ	824	345	44
«Баглейкокс»	566	511	41
Дніпродзержинський КХЗ	494	560	59
«Дніпрококс»	615	620	65
«Запоріжкокс»	1 079	751	66
«ArcelorMittal Кривий Ріг»	1 387	1 573	166
Харківський КЗ	130	98	11
Горлівський КХЗ	154	–	–
Усього	12 085	9 561	1 137

Основною сировиною для машинобудування є продукція металургійного комплексу. Втрата виробничих зв'язків у металургії, негативно вплинула і на машинобудівний комплекс. В цілому підприємства машинобудування в Україні споживають третину виготовленого прокату, а також 40% чавунного та 2/3 сталевого лиття [5]. Частина Донецької та Луганської областей у загальному обсязі реалізації машинобудівної продукції в Україні у 2013 р. становила відповідно 15,8% і 6,9%, у 2014 р. – 18,7% і 9,8%, у першому кварталі 2015 р. – 6,7% і 1,5% [11]. Значне скорочення частки машинобудування Донбасу в 2015 р. зумовлено зупинкою підприємств, їх виведенням або перереєстрацією в інших областях [4]. Говорячи про ринок збуту машинобудівної продукції слід зазначити, що традиційними ринками збуту продукції українських машинобудівних підприємств залишаються Російська Федерація, Казахстан та деякі інші країни СНД [6]. У табл. 3 наведено перелік основних виробників машинобудівної продукції

З усіх основних металургійних і коксохімічних підприємств Донбасу² лише ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча» («ММК ім. Ілліча») та ПАТ Металургійний комбі-

¹ Інтерфакс Україна: «Україна за 10 мес. скоротила випуск кокса на 21%, «Укркокс» виступає за обмеження імпорту для нарацівання об'ємів виробництва».

² Дані щодо результатів господарської діяльності металургійних і коксохімічних підприємств Донбасу наведено на основі їх офіційних звітів (якщо інше не зазначено).

Таблиця 3
Основні виробники машинобудівної продукції

Підприємства виробники	Підприємства виробники
Мотор Січ	Богдан
Запорізький автобуд завод	ХТЗ
НКМЗ	Суднобудівний завод ім. 61 комунара
Азовмаш	Новатор
НВК Гірничі машини	ХМЗ «ФЕД»
Сумське НВО ім. Фрунзе	Насосенергомаш
Антонов	Суднобудівний завод «Залів»
Зоря-Машпроект	Фіолент
Південмаш	Ізюмський приладобудівний завод
Крюковський вагонобудівний завод	Хартрон
Луганськтепловоз	Машзавод
УПЕК	СКМЗ
НОРД	ПрАТ «ОТІС»
Електроважмаш	ХЗПТУ
Турбоатом	Мотордеталь-Конотоп
Херсонський суднобудівний завод	Полтавський турбомеханічний завод
ПАТ «Запоріж трансформатор»	Красилівський Агрегатний Завод
Стаханівський вагонзавод	ФСК «Море»
АвтоКрАЗ	Фотоприлад
ДАХК «Артем»	Дизельний завод
Дніпровагонмаш	Меридіан
НВК «Іскра»	Київприлад
Об'єднання «Комунар»	НДІРВ
Завод «Арсенал»	ПАТ «Квазар»
Завод ім. Малишева	Херсонмаш

нат «Азовсталь» (МК «Азовсталь»), розташовані в м. Маріуполь на підконтрольній Україні території, не зупиняли виробничий процес та одержали у 2014 р. чистий прибуток. Проте внаслідок обмежень поставок сировини й вивозу готової продукції по причині втрати постачальницько-збутових зв'язків, їх виробничі потужності завантажені неповністю. На «ММК ім. Ілліча» виробничу програму з випуску агломерату, чавуну, мартепівської та конвертерної сталі, гарячекатаного прокату в 2014 р. було виконано приблизно на 70–75% [4].

Проблеми з ресурсним забезпеченням виробничого процесу металургійних підприємств Донбасу, як на окупованій території, так і на підконтрольній Україні, пов'язані насамперед з пошкодженням транспортної, передусім залізничної, інфраструктури та економічною блокадою тимчасово невідконтрольних Україні територій, оскільки морські перевезення не забезпечують необхідний обсяг доставки сировини для стабільної роботи.

Від початку проведення антитерористичної операції в Донецькій та Луганській областях протягом 2014 р. пошкоджено 1 405 об'єктів залізничної інфраструктури на суму 830,3 млн грн, у тому числі 414 об'єктів на суму 395,19 млн грн на території, підконтрольній Уряду України³.

Станом на 30 грудня 2015 р. на Донецькій залізниці пошкоджено 1 989 об'єктів інфраструктури на суму 892,3 млн грн, у тому числі на підконтрольній Україні території пошкоджено 476 об'єктів на суму 340,4 млн грн. За власні кошти залізниць відновлено 977 об'єктів на суму 107,8 млн грн. Усього з початку бойових дій сума недоотриманих Укрзалізницею доходів становить 11 202,3 млн грн. ДП «Придніпровська

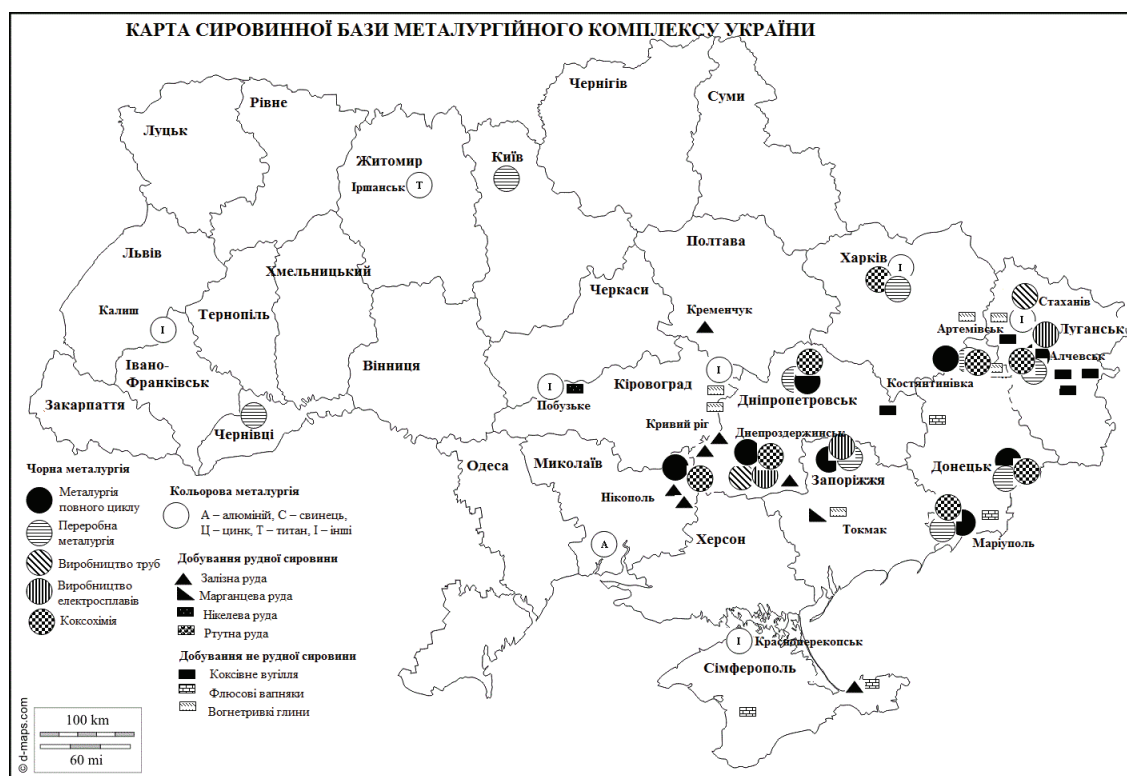


Рис. 1. Карта розташування об'єктів металургійного комплексу України

³ *Відповідь на офіційний запит Міністерства інфраструктури від 16 березня 2016 р.

залізниця» (Укрзалізниця): за 2014 р. – 1020 млн грн, за 2015 р. – 959 млн грн, прогнозована на 2016 р. – 1 053 млн грн.

У зв'язку з веденням інтенсивних бойових дій в зоні АТО, було частково пошкоджено наступне майно ПрАТ «Київ-Дніпровське МППЗТ»:

– будівлю депо Миронівської філії, яка розташована в Дебальцевському районі Донецької області, на відновлення якої понесено витрати коштів на суму – 11,1 тис. грн;

– будівлю тепловозного депо Костянтинівської філії, яка розташована в м. Костянтинівка на вул. Червоногвардійська, 10, на відновлення якої понесено витрати коштів в сумі – 1,5 тис. грн.

Проблеми в «ММК ім. Ілліча» та МК «Азовсталь» виникають також і з постачанням коксу, оскільки більшість постачальників знаходиться або на лінії зіткнення (ПАТ «Авдіївський коксохімічний завод»), або на окупованій території (ПАТ «Ясинівський коксохімічний завод», ПАТ «Донецьккокс»). На рис. 1 зображена карта сировинної бази металургійного комплексу України.

На підконтрольній Україні території Донбасу розташовані також ПрАТ «Костянтинівський металургійний завод» («КМЗ»), ТОВ «Краматорський феросплавний завод» («КФЗ»), ТОВ «Електросталь» (м. Курахове) та ПАТ «Авдіївський коксохімічний завод» («АКХЗ»). Однак їх функціонування є досить нестабільним не тільки через проблеми з ресурсним забезпеченням і збутом продукції, а й унаслідок близькості зони бойових дій.

Значна кількість металургійних і коксохімічних підприємств Донецької та Луганської областей на сьогодні опинилися на окупованій території. Це, зокрема, ПАТ «Єнакієвський металургійний завод» («ЄМЗ») з Макіївською філією, ПАТ «Алчевський металургійний комбінат» («АМК»), ПрАТ «Донецьксталь» – металургійний завод («Донецьксталь»), ПАТ «Донецький металопрокатний завод» («ДМПЗ»), ПрАТ «Донецький електрометалургійний завод» («ДЕМЗ»),

ПАТ «Харцизький трубний завод» («ХТЗ»), ПАТ «Стахановський завод феросплавів» («СЗФ»), ПАТ «Ясинівський коксохімічний завод» («ЯКХЗ»), ПрАТ «Макіївкокс», ПрАТ «Єнакієвський коксохімічний завод» («ЄКХП»), ПАТ «Донецьккокс», ПАТ «Алчевський коксохімічний завод» («Алчевськкокс») [4].

Вони практично не працюють із II півріччя 2014 року. Деякі із цих підприємств («ХТЗ», «Донецьксталь», «ЄМЗ», «АМК», на яких працює майже 50 тис. осіб) періодично намагалися запустити, однак потужності були завантажені в середньому на 40% через економічну й транспортну блокаду тимчасово непідконтрольних Україні територій. За даними Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України, у 2014 р. чистий збиток «ЄМЗ» становив 390,6 млн грн, «АМК» – 20201 млн грн, Донецьк сталі – 4 871,5 млн грн [12].

На сьогодні практично не працюють ПАТ «Донецькгірмаш», ПАТ «Донецький енергозавод», ДП «НДІ комплексної автоматизації». Призупинено виробничу діяльність ПрАТ «Горлівський машинобудівник», ПАТ «Новогорлівський машзавод», ТОВ «Ясинуватський машзавод», а також ПАТ «Азовмаш», виробничі потужності якого завантажені лише на 10%. У зв'язку з пошкодженням інфраструктури та евакуацією людей не працює ПАТ «Стаханівський вагонобудівний завод», збитки від простою якого щомісячно становлять близько 1,2 млн дол. США. На 51,2% зменшено обсяги виробництва ПАТ «Кіровський ковальський завод «Центрокуз». Щомісячні збитки від недопоставки продукції на експорт – 1-1,5 млн грн. [4].

За попередніми підрахунками, втрати вітчизняних машинобудівних підприємств у 2014 р. оцінюються на рівні близько 10 млрд грн [13].

Спад виробництва машинобудівної промисловості зумовлений заборонаю постачань до РФ продукції воєнного та подвійного призначення, відмо-

ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКО-ЗБУТОВІ ЗВ'ЯЗКИ УКРАЇНИ І РОСІЇ



Рис. 2. Постачальницько-збутові зв'язки України та Росії

вою від співпраці із замовниками з Росії, зупинкою внаслідок руйнування або розташування на окупованій території багатьох підприємств, що були замовниками машинобудівної продукції насамперед вугледобувної галузі (див. рис. 2).

Майже третину (27%) промислового потенціалу Донецької та Луганської областей вивезено в РФ [14]. Особливо небезпечним є демонтаж і вивезення устаткування з машинобудівних заводів Донецької та Луганської областей, які виробляють продукцію військового призначення (зокрема, зі Сніжнянського машинобудівного заводу, Луганського патронного заводу, заводів «Топаз», «Юність» і «Точмаш») [15]. Це позбавляє Україну стратегічних потужностей зокрема високотехнологічних, і водночас посилює позиції бойовиків щодо їх забезпечення військовим оснащенням і боєприпасами. Більшості підприємств

вдалося уникнути непоправних руйнувань, проте суттєво пошкоджено інфраструктуру, зокрема логістичну, що призводить до порушення коопераційних зв'язків між підприємствами. Крім того, внаслідок руйнування шахт і загального зменшення інвестиційного попиту зменшується попит на продукцію машинобудування з боку основних споживачів – гірничих підприємств.

Висновки. Таким чином, важливою проблемою промисловості України є те, що значна частина об'єктів виробничої інфраструктури залишається на окупованій території, а ефективному використанню виробничого потенціалу підприємств на звільнених територіях перешкоджають проблеми зруйнованих постачальницько-збутових зв'язків, тому за необхідним є питання перегляду наявних виробничих зв'язків та встановлення альтернативних, більш ефективних.

Список літератури:

1. Лібанова Е. Відновлення Донбасу: оцінка соціально-економічних втрат і пріоритетні напрями державної політики (стенограма наукової доповіді на засіданні Президії НАН України 23 вересня 2015 р.) / Е. Лібанова // Вісник Національної академії наук України. – 2015. – № 11. – С. 13–25.
2. Заблодська І. Тенденції змін і проблеми функціонування базових галузей промисловості. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні / за ред. В. Кравців ; НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України». – Львів, 2016. – 218 с.
3. Харазішвілі Ю. Стан, втрати та стратегічні орієнтири інфраструктурного розвитку східних промислових регіонів / Ю. Харазішвілі, В. Ляшенко // Економічний вісник Донбасу. – 2015. – № 3(41). – С. 27–42.
4. Донбас і Крим: ціна повернення : [монографія] / [В. Горбуліна, О. Власюка, Е. Лібанової, О. Ляшенко]. – К. : НІСД, 2015. – 474 с.
5. Іщук С. Географія промислових комплексів : [підручник] / С. Іщук, О. Гладкий. – К.: Знання, 2011. – 375 с.
6. Проект Державної програми активізації розвитку економіки на 2013–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.gov.ua/Documents/Print?lang=uk-UA&id=742328b0-7778-4a95-8447-65d5784a6ec4>
7. Рейтинг основних виробників кокса в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrindustrial.com>
8. Відродження Донбасу: оцінка соціально-економічних втрат і пріоритетні напрями державної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/10>
9. Головне управління статистики в Донецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://donetskstat.gov.ua>
10. Головне управління статистики в Луганській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lg.ukrstat.gov.ua>
11. Відродження Донбасу: оцінка соціально-економічних втрат і пріоритетні напрями державної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/10>
12. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України SMIDA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/about>
13. Чорна книга Кремля. Війна Росії проти України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mfa.gov.ua/mediafiles/files/misc/2015-02-20/Kremlin_Black_Book_February_2015.pdf
14. Порошенко П.: Майже третина промислового потенціалу Донбасу вивезена в Росію [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rbc.ua/ukr/news/tret-promyshlennogo-potentsiala-donbassa-1428687445.html>
15. Які підприємства Донбасу ризикують опинитися в Росії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.ua/ua/business/1377967-yakipidpriemstva-donbasu-rizikuyut-opinitisya-v-rosiyi>

Васильчук Н. А.

Институт экономико-правовых исследований
Национальной академии наук Украины

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СНАБЖЕНЧЕСКО-СБЫТОВЫХ СВЯЗЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ КАК ПРЕДПОСЫЛКА ВОССТАНОВЛЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПОТЕРЬ

Резюме

Проведен анализ снабженческо-сбытовых связей промышленности Украины. Рассмотрены связи металлургической и машиностроительной отраслей, поскольку между ними очень плотные снабженческо-сбытовые связи. Установлено, что в связи с боевыми действиями на Донбассе разрушено большинство снабженческо-сбытовых связей. Доказано, что такая ситуация негативно влияет как на динамику украинской промышленности, так и на социально-экономическое положение регионов и требует поиска и налаживания альтернативных снабженческо-сбытовых связей.

Ключевые слова: снабженческо-сбытовые связи, инфраструктурные потери, металлургическая отрасль, машиностроительная отрасль, промышленность, мощность, убытки.

Vasilchuk N. A.

Institute of Economic and Legal Research of the
National Academy of Sciences of Ukraine

**IMPROVEMENT OF PROVISION AND SALE RELATIONS OF INDUSTRY OF UKRAINE
AS A PREREQUISITE FOR RECOVERY OF INFRASTRUCTURAL CHARGES**

Summary

An analysis of supply and marketing communications industry of Ukraine is examined. Supply and marketing communication metallurgical and engineering industries are considered, because it is very dense sales and supply links between them. It is established that due to the fighting in the Donbas, most of the supply and marketing relations is destroyed. It is proved that this situation affects negatively both the dynamics of the Ukrainian industry and on the socio-economic situation in the regions and it requires the search for alternative supply and marketing relations.

Key words: supply and marketing communications, infrastructure losses, metallurgical industry, engineering industry, industry, power losses.

РОЗДІЛ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.2:654

Гадзало А. Я.

Інститут агроекології і природокористування
Національної академії аграрних наук України

ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ЗБАЛАНСОВАНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Досліджено теоретико-методологічні засади розвитку збалансованого природокористування в сучасних умовах. Запропоновано принципи і напрями збалансованого природокористування в аграрному секторі. Встановлено, що вирішальну роль у збалансованості аграрного сектора є врахування впливів зовнішніх і внутрішніх факторів.

Ключові слова: природокористування, збалансований розвиток, аграрний сектор, економічні засади.

Постановка проблеми. Актуальність переходу на шлях збалансованого розвитку зумовлена неузгодженістю темпів соціально-економічного розвитку і вимог екологічної безпеки. Перехід України до збалансованого розвитку потребує зміни принципів та підходів до управління в соціальній, економічній та екологічній сферах на засадах збалансованого природокористування. З подальшої ефективної розбудови економіки України є раціональне забезпечення стабільного екологічного розвитку на рівні розвинених країн.

Особливої уваги при цьому заслуговують еколого-економічні питання взаємодії різноманітних галузей господарства з навколишнім природним середовищем, які є недостатньо дослідженими. Найвність невирішених еколого-економічних питань розвитку економіки зумовлює необхідність та доцільність більш глибокого аналізу формування організаційно-економічних механізмів природоохоронної діяльності, пошуку шляхів більш ефективного їх застосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На початку ХХІ ст. екологічна сфера постала найважливішою частиною будь-якої держави. Це зумовлено насамперед невідпинним поглибленням екологічної кризи, а точніше кризи відносин суспільства з природою. Йдеться про інтенсивне якісне й кількісне знищення природних умов та ресурсів, необхідних і достатніх для існування усього живого, передусім людини. Методи організації політики на глобальному рівні стали критичним чинником, який впливає на довготривалі сталі відносини між людством і довкіллям. Сьогодні все більше виникає необхідність радикальних заходів щодо цілей і пріоритетів розвитку кожної країни і суспільства загалом.

Проблеми формування екологічної основи досліджуються як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Основні аспекти формування та реалізації екологічної політики висвітлені в працях О. Васюти, Є. Хлобистова, О. Фурдичка, М. Долішнього, О. Дребот, І. Синякевича. Проблеми екологічної політики розглядають такі зарубіжні вчені, як У. Баумоль, К. Боулдінг, А. Ендрес, Н. Пахомова. Водночас необхідно зазначити відсутність системного підходу під час визначення принципів екологічної політики.

Метою статті є проаналізувати основні економічні засади збалансованого природокористування в аграрному секторі та їх функціонування на сучасному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовою спільнотою на конференції ООН з питань навколишнього природного середовища і розвитку, що проходила в Ріо-де-Жанейро (1992 р.), уперше було визначено пріоритетність духовних і природоохоронних імперативів над економічними інтересами. З метою зниження загрози численних протиріч у системі «суспільство – природа» та забезпечення сприятливих умов на майбутнє країнами світу було прийнято концепцію сталого розвитку. Сталий (збалансований) розвиток – це соціально-економічно-екологічно збалансований розвиток життєздатного простору, завдяки врахуванню всіх цінностей та особливостей територій, сучасних і майбутніх інтересів, налагодження горизонтальної та вертикальної співпраці суб'єктів діяльності на узгоджених засадах (Потсдам, 1999 р.; Ганновер, 2000 р.) [1].

Природні ресурси (особливо земля) агросфери є найважливішим чинником сільськогосподарського виробництва. У системі аграрних відносин система природокористування займає особливе місце. Взаємовідносини між людством і довкіллям носить досить складний, внутрішньо суперечливий та нерозривно взаємозалежний характер, позитивність якого для обох сторін можлива тільки на основі узгодження законів розвитку природи і суспільства.

Розглядаючи збалансований розвиток як категорію, що поєднує досягнення економіки, екології та соціальних наук, можна підкреслити, що розвиток буде збалансованим у тому випадку, коли природний капітал у міру свого виснаження відновлюється або заміщується штучно створеним капіталом. Необхідно дотримуватись відповідного балансу: сума витраченого капіталу порівнюється з тією кількістю, яка відтворюється для потреб майбутніх поколінь. Збалансованість взагалі не допускає виснаження і є суто теоретичною категорією. Щоб розрахувати баланс для практичних цілей, потрібно використовувати низку категорій, таких як: реальна цінність природного капіталу (вимірювана рентою), оцінка суспільством даного ресурсу (використо-

вуються методи ринкової оцінки). Після відповідних розрахунків можна оцінити різницю між цінністю ресурсу й готовністю суспільства платити за нього зараз. Наявність відмінності являє собою стимулом того, щоб у системі управління природними ресурсами були передбачені відповідні інструменти, які приводять масштаби відтворення відповідно до обсягів скорочення природного капіталу [2, с. 72].

Збалансоване природокористування в аграрному секторі необхідно врахувати як весь спектр внутрішніх і зовнішніх взаємодій. Тому формувати систему сільськогосподарського природокористування, яка базується на збалансованому розвитку [3].

Адже формування збалансованого природокористування стане запорукою економічного добробуту, соціального й духовного прогресу суспільства, екологічної безпеки та сталого соціально-економічного розвитку.

Сучасний політичний процес характеризується усвідомленням міжнародною спільнотою нових викликів та загроз глобальному цивілізаційному розвитку. Спостерігається чітка тенденція до розширення змісту поняття безпеки з урахуванням не тільки політичних, економічних, а й культурно-цивілізаційних та екологічних аспектів. Сьогодні неможливо відокремити вирішення екологічних проблем від можливостей економічних і політичних устремлень. Відмітимо, що політика, економіка і екологія стають причинно-наслідковим ланцюгом, взаємозалежними чинниками глобальної перспективи [4].

Екологічна сфера в Україні формувалась в процесі становлення держави під дією як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. Узагальнюючи п'ятнадцятирічний досвід організації системи управління екологічною безпекою, можна констатувати, що екологічна політика поступово займає належне їй місце в управлінні суспільними процесами як на національному, так і на регіональному рівнях [5, с. 7].

Запропоновані принципи та напрями можна з впевненістю запровадити їх для впровадження екологічної політики в цілому і для природокористування зокрема, та все ж таки вони мають децю узагальнений характер (див. рис. 1).

Принципи й напрями збалансованого природокористування передбачають детальну розробку декількох груп завдань: організаційних, економічних, природничо-наукових і технічних. Зокрема формування механізму узгодження розвитку виробничих структур із збереженням природних комплексів пов'язано, з одного боку, з оціненням спільного антропогенного навантаження на довкілля, а з іншого – з оціненням екологічної стійкості й екологічної місткості території.

Збалансоване природокористування в аграрному секторі та забезпечення розбудови і функціонування агросфери, на нашу думку, необхідно провести науково обґрунтовану трансформацію структури сільськогосподарських земель з метою формування збалансованого співвідношення між окремими компонентами агроєкосистем та забезпечення екологічної безпеки і зрівноваження території. Для цього необхідно:

- збільшити частку сільськогосподарських угідь екстенсивного використання відповідно до науково обґрунтованих показників, які мають розроблятися, враховуючи регіональні та місцеві особливості території;

- зменшити площі орних земель до 50% (нині орні землі в структурі угідь становлять 53,8%), натомість частину лук, сіножатей і пасовищ збільшити до 20% (з наявних на сьогодні 16,2%), а лісистість, згідно з науково обґрунтованими нормами, довести до 22–25% або навіть 30%. Насамперед, доцільно вилучити з категорії рілля схили крутизною понад 3 градуси, ділянки водоохоронних зон, деградовані, малопродуктивні та техногенно-забруднені сільськогосподарські угіддя;

- розширити площі полезахисних лісових смуг та інших захисних насаджень відповідно до науково обґрунтованих показників, які мають розроблятися, враховуючи регіональні та місцеві особливості;

- створити нові та розширити наявні території та об'єкти природно-заповідного фонду в межах сільськогосподарських угідь;

- створити умови для забезпечення неперервності природних ділянок у межах сільськогосподарських угідь;

- забезпечити впровадження новітніх екологічно збалансованих технологій у сільському господарстві та підтримку розвитку біологічного землеробства;

- розробити порядок і запровадити економічне стимулювання землевласників та землекористувачів щодо ведення екологічно збалансованої сільськогосподарської діяльності.

Варто зазначити, що аграрний сектор як складна виробнича система буде функціонувати стійко, якщо всі фактори виробництва будуть збалансовані, якщо соціально-економічна й аграрна політика супроводжується правовим і фінансовим забезпеченням. З іншого боку, система буде нестійкою, якщо чинники виробництва залишатимуться розбалансованими, а рівень використання ресурсного потенціалу невисоким.

У цьому контексті основним важелем збалансованого розвитку аграрного сектору є конкурентоспроможність. Вона передбачає створення системи стандартів якості продуктів харчування. Підпри-

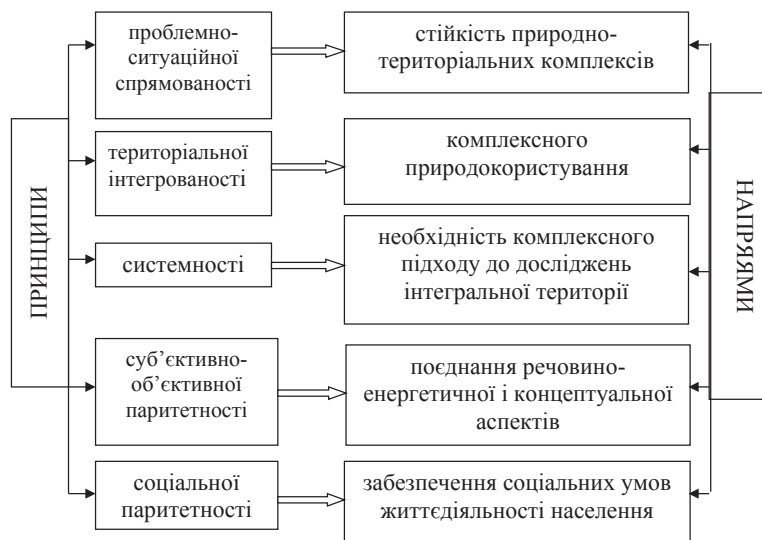


Рис. 1. Принципи й напрями розвитку збалансованого природокористування

Джерело: побудовано автором

емства, що випускають неконкурентоспроможну продукцію, використовують застарілі технологічні процеси, не матимуть успіху в довготривалій перспективі [6, с. 239–242]. Тому слід перепрофілювати їх, відповідно до кращих світових традицій у підприємства з використанням новітніх технологій, надати інвестиційну підтримку, а також розвинути систему страхування та запровадити стимулювання випуску екологічно безпечної сертифікованої продукції, яка б відповідала світовим стандартам.

Практична реалізація концепції збалансованого розвитку аграрного сектора потребує визначення пріоритетів, які б ураховували економічні інтереси з позицій соціальної та екологічної відповідальності суб'єктів господарської діяльності. В цьому контексті можна виділити такі пріоритети:

- формування взаємопов'язаного комплексного підходу на шляху до економічного, екологічного та соціального розвитку;
- запровадження раціонального та екологічно безпечного землекористування.
- природно-просторова організація використання ресурсів, яка має на меті забезпечити належні умови для раціонального використання

потенційних ресурсних можливостей без порушення екологічної рівноваги для окремих адміністративно-територіальних одиниць та держави загалом;

– оптимальне поєднання приватних інтересів із суспільними у сфері відтворення природних ресурсів [7, с. 135–141]. Водночас наявність багатьох пріоритетів зумовлює необхідність дотримання системного підходу в їх реалізації.

Висновки. Проведений аналіз дає змогу зробити висновок: збалансований розвиток досягається, якщо протягом тривалого часу забезпечується в єдності та взаємодії відтворення виробничого потенціалу, людських ресурсів та природного середовища. Вирішальну роль у збалансованості аграрного сектора є врахування та коригування впливів зовнішніх і внутрішніх факторів. Особливо це стосується аграрного сектора економіки, безпосередньо пов'язаного із використанням природних ресурсів.

Заслуговує на увагу світова практика, що найбільшу ефективність в аграрному природокористуванні забезпечують великі й середні підприємства, а тому цей досвід доцільно запроваджувати в Україні.

Список літератури:

1. Фурдичко О. Сталий розвиток аграрного сектора економіки на засадах раціонального природокористування / О. Фурдичко // Економіст. – 2011. – № 10. – С. 6–8.
2. Герасимов І. Мониторинг окружающей среды / И. Герасимов // Современные проблемы географии : доклады общих симпозиумов XXIII Конгресса Международного географического союза. – М. : Наука, 1976. – С. 19–29.
3. Глубицька Т. Концептуальні основи функціонування еколого-економічних систем / Т. Глубицька // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2013. – № 1. – С. 5–10.
4. Хінева М. Стандарти енергозбереження та захисту навколишнього середовища в ЄС як сучасне джерело конкурентних переваг / М. Хінева // Головне управління зовнішньоекономічної діяльності та європейської інтеграції Одеської державної обласної адміністрації. – 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ved.odessa.gov.ua/Main.aspx?sect=Page&IDPage>
5. Кравців В. Регіональна екологічна політика в Україні (теорія формування, методи реалізації) / В. Кравців. – Львів, 2007. – 336 с.
6. Мікула Н. Факторні впливи на сталий розвиток сільських територій прикордонних регіонів / Н. Мікула, С. Шахраюк-Онофрей // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – Вип. 1. – С. 237–246.
7. Буркинський Б. Економико-екологіческие основы регионального природопользования и развития / Б. Буркинський, В. Степанов, С. Харичков // ИПРЭИ НАН Украины. – Одесса : Феникс, 2005. – 575 с.

Гадзало А. Я.

Институт агроэкологии и природопользования
Национальной академии аграрных наук Украины

ЕКОНОМІЧЕСКІЕ ОСНОВЫ СБАЛАНСИРОВАННОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

Резюме

Исследованы теоретико-методологические основы развития сбалансированного природопользования в современных условиях. Предложены принципы и направления сбалансированного природопользования. Установлено, что решающую роль в сбалансированности аграрного сектора играет учет и корректировки воздействий внешних и внутренних факторов.

Ключевые слова: природопользование, сбалансированное развитие, аграрный сектор, экономические основы.

Gadzalo A. Y.

Institute of Agroecology and Environmental
National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine

ECONOMIC FUNDAMENTALS OF SUSTAINABLE NATURE IN AGRICULTURAL SECTOR

Summary

The article studies theoretical and methodological principles of sustainable nature in the modern world. It offers principles and directions of sustainable environmental management. It was established that a crucial role in balancing the agricultural sector is the consideration and adjustment effects of external and internal factors.

Key words: environmental management, sustainable development, the agricultural sector, economic bases.

РОЗДІЛ 7

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 64.01

Гончарова С. Ю.

Буряк І. В.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ДОМОГОСПОДАРСТВА ТА ЙОГО РОЛІ В ЕКОНОМІЦІ

Статтю присвячено питанням опрацювання сутності поняття «домогосподарство», запропоноване авторське трактування дефініції «домогосподарства». Розглянуто основні загальноприйняті (класичні) функції домогосподарств, додатково виділені та синтезовані (поєднані) функції. Запропонований авторський підхід до складу та змісту функцій домогосподарств.

Ключові слова: домогосподарство, сім'я, функції домогосподарств, споживча функція, відтворювальна функція, ощадно-інвестиційна функція, господарсько-побутова функція, організаційно-виробнича функція.

Постановка проблеми. Термін «домогосподарство» сьогодні широко використовується в різних країнах світу. Не дивлячись на його розповсюдженість, спостерігається відсутність єдності у визначенні цього поняття. Найчастіше поняття «домогосподарство» ототожнюють із поняттям «сім'я». Але, необхідно чітко розрізнити значення цих термінів, хоча найбільш характерні ознаки домогосподарства та сім'ї найчастіше збігаються. Більше того, сім'я є ядром домогосподарства.

Слід підкреслити, що рівень близькості понять «домогосподарство» і «сім'я», як правило, пов'язана із соціокультурними особливостями суспільства, залежить від релігії, панівної моралі та економічної ментальності. Поширеною думкою є те, що в романських країнах, таких як Італія, Іспанія, країнах Латинської Америки, вже традиційно склалося, що сім'ї та домогосподарства близькі один до одного та менш «автомізовані», ніж в англосаксонських країнах, наприклад, у США. Це означає, що молодий італієць, навіть якщо він заводить власну сім'ю, все одно продовжує тісно спілкуватися зі своїми батьками та іншими родичами, допомагаючи їм та отримуючи від них матеріальну підтримку. Навпаки, в США загальноприйнятим є те, що молоді американці рано «відриваються» від батьків та інших членів сім'ї, «пробиваючи собі шлях у житті» тільки за допомогою власних коштів і зусиль [1].

Незважаючи на те, що кожне домогосподарство є індивідуальним за своєю формою, його соціальна сутність та економічна природа визначається економічним ладом суспільства, який зображає, перш за все, досягнутий ним рівень матеріальної, духовної та моральної культури [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх досліджень та публікацій показав, що питаннями домогосподарств, визначення їх місця у соціально-економічній системі суспільства та розвитку економіки країни присвячені праці багатьох вітчизняних і закордонних вчених. Західна економічна думка щодо вивчення домогосподарств бере свій початок ще з праці Ксенофонта «Домострой» та знаходить своє гідне продовження у роботах Ф. Кене, В. Петті, А. Сміта, Ж. Сея,

М. Фрідмена, Ф. Модільяні, Г. Беккера та інших. Дослідження сучасних тенденцій функціонування домогосподарств в економіці посідають гідне місце в колі інтересів Є. Болотіної, Н. Іванової, О. Зухба, О. Марець, О. Міроненко, М. Муислової, О. Шубної та інших [2; 3; 4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існує значна кількість досліджень, що стосуються становлення домогосподарства як окремої економічної ланки, але спостерігається ототожнення його з поняттям «сім'я». В Україні дослідження економічної природи домогосподарства тільки починаються. Важливо виділити, що в сучасних умовах домогосподарства та їх функції охоплюють всі сфери економічної діяльності й відіграють важливу роль у розвитку країни, особливо на фоні глобалізаційних процесів, що відбуваються у світі.

Метою статті є дослідження сутності дефініції «домогосподарство» та визначення відмінностей з поняттям «сім'я», узагальнення основних функцій домогосподарства та їх ролі у соціально-економічному розвитку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характеристику домогосподарства необхідно починати з розмежування понять «домогосподарство» та «сім'я». Отже, сім'я – це соціальний інститут, базова ланка суспільства, що ґрунтуються на шлюбних або любовних зв'язках, пов'язана кровними узами, загальним веденням господарства та взаємною відповідальністю. Сім'я створюється з метою народження та виховання дітей. Ця група людей об'єднана сімейно-родинними зв'язками, але не обов'язково проживає під одним дахом і не обов'язково має загальний бюджет.

Визначень поняття «домогосподарство» досить багато, і, з огляду на його багатогранність, воно є об'єктом дослідження багатьох галузей науки, що впливає на неоднозначність тлумачення даної категорії. Розглянемо поняття «домогосподарство», з точки зору економічного підходу. Так, згідно з рекомендаціями комісії ООН (1981 р.), домогосподарство засноване на побутовому устрої, в рамках якого окремі особи чи групи осіб забезпечують себе їжею і всім необхідним для життя [6, с. 68].

К. Макконнелл і С. Брю тлумачать домогосподарство як «економічну одиницю, яка складається з однієї або більше осіб, постачає економіку ресурсами та використовує отримані за них кошти для купівлі товарів і послуг, що задовольняють матеріальні потреби людини» [7, с. 771].

В. Жеребін, А. Романов у процесі фундаментальних досліджень економіки домогосподарств доходять висновку, що під домашнім господарством слід розуміти «господарство, яке ведеться одним або декількома індивідами, які проживають разом і мають загальний бюджет» [8, с. 16].

На думку В. Радаєва, домогосподарство є «сферою зайнятості, в якій члени сім'ї або між сімейного клану забезпечують своєю працею особисті потреби цієї родини (клану) в формі натуральних продуктів і послуг» [9, с. 209].

Б. Райзберг, Л. Лозовський, Е. Стародубцева в сучасному економічному словнику визначають домогосподарство як «один з трьох основних суб'єктів економічної діяльності». На їх думку, ця категорія «охоплює економічні об'єкти і процеси, що відбуваються там, де постійно проживає людина, сім'я» [10, с. 128].

Згідно з рекомендаціями Державного комітету статистики України, домогосподарство визначається як «певна кількість осіб (або одна особа), які спільно проживають в одному житловому приміщенні (його частині), ведуть спільне господарство (мають спільні витрати на утримання житла, харчування тощо), повністю або частково об'єднують або витрачають кошти. Ці особи мають перебувати в родинних стосунках або стосунках своєї родини, не перебувати в будь-яких із цих стосунків або бути в тих чи інших стосунках» [11].

Для того, щоб мати чітке уявлення, які ключові складові входять до сутності поняття «домогосподарства», необхідно зробити порівняльний аналіз вище викладених теорій (див. табл. 1).

Виходячи з аналізу поняття «домогосподарство» зарубіжних та вітчизняних науковців, можна зробити узагальнений висновок, що це поняття поєднує в собі одну та більше осіб, які задовольняють матеріальні особисті потреби, забезпечують себе їжею та постачають в економіку ресурси.

На підставі узагальнення підходів різних авторів до визначення «домогосподарство» пропонується таке авторське трактування поняття: «домогосподарство» – це соціально-економічне об'єднання, до складу якого входить як одна особа, так і добровільне об'єднання кількох осіб,

які можуть перебувати в родинних стосунках або не перебувати в них, з метою підтримки соціально-економічного статусу, розширення своїх індивідуальних можливостей, задоволення матеріальних та нематеріальних потреб.

Необхідно розуміти, що в сучасних умовах господарювання домогосподарство виступає як самостійне джерело економічного зростання та є одним із основних факторів розвитку економіки країни. Крім того, сектор домогосподарств впливає на якісну структуру ВВП та сприяє переходу до інноваційного типу економічного зростання. Тому роль домогосподарств в економіці України важко переоцінити. Так, у 2015 р. частка домогосподарств у кінцевому використанні валового внутрішнього продукту (не враховуючи тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) становила 67,5% [11].

Важливу роль у розвитку економіки в цілому відіграють збереження домогосподарств, які виступають як джерела внутрішніх ресурсів. Наприклад, фінансові активи домашніх господарств у багатьох розвинених країнах є головним потенціалом громадського розвитку. Це підтверджується тим, що в країнах з розвинутою ринковою економікою фінансові накопичення домогосподарств дорівнюють ВВП, а інколи навіть перевищують його. Так, наприклад, в Японії вони становили 245% ВВП, у США – 300%, у Франції – 135% [12, с. 67].

Для більш повного розуміння сутності домогосподарства, необхідно розглянути функції та яку роль домогосподарство відіграє в економіці країни.

До основних функцій домогосподарства в основному відносять: функцію основного постачальника факторів виробництва, функцію основного споживача товарів і послуг та функцію формування та накопичення людського капіталу [13].

Найбільш важливими та інтенсивно досліджуваними функціями домогосподарств є споживча та охоронна функції. Вони зображають задоволення безпосередньо потреб людей, не залежно від характеру цих потреб (у їжі, одязі, житлові, освіті, відпочинку тощо), а також форми і способи їх задоволення. Якщо більш деталізовано поглянути на функції споживання, то, крім задоволення потреб людини, ця функція формує попит на товари та послуги. Функція споживання, на думку авторів В. Здрока та М. Жука, є вагомим серед інших, оскільки агреговане споживання усіх домогоспо-

Таблиця 1

Порівняльний аналіз визначень поняття «домогосподарство» різних авторів

Основні характеристики	Автори					
	ООН [5, с. 68]	К. Макконнелл і С. Брю [6, с. 771]	В. Жеребін та А. Романов [7, с. 16]	В. Радаєв [8, с. 209]	Б. Райзберг і Л. Лозовський [9, с. 128]	Держкомстат України [10]
У складі 1 особа та більше осіб	+	+	+	+	+	+
Забезпечують себе їжею	+					+
Задовольняють матеріальні особисті потреби		+		+		+
Постачають в економіку ресурси		+		+	+	
Проживають в одному приміщенні			+			+
Перебувають у родинних стосунках						+

Джерело: побудовано автором на основі [6; 7; 8; 9; 10; 11]

дарств є рушієм економіки та створює можливості для економічного зростання у країні [13, с. 79].

Соціально спрямованою функцією домогосподарства є відтворювальна, яка відповідає за відтворення та розвиток людського капіталу у домогосподарстві. До людського капіталу можна віднести особливі та загальні знання людей, рівень їх ментального та фізичного здоров'я, рівень освіти, а також безпосередньо учасників системи домогосподарства.

Українською важливою для домогосподарств є функція заощадження, яка полягає у накопиченні фінансів після здійснення процесу споживання. З розвитком суспільства відбуваються процеси акумулювання заощаджень, тобто їх трансформація в інвестиційний потенціал або реалізація в інвестиційний продукт. Відповідно до таких процесів деякі вчені виділяють інвестиційну функцію [14, с. 23]. На нашу думку, на сьогодні, з точки зору їх фінансової однорідності, доцільним буде їх поєднання (див. рис. 1). Слід зазначити, що осядні процеси домогосподарств відіграють важливу роль у відновленні фінансової стабілізації у післякризовий період і забезпеченні інвестиційного потенціалу для модернізації та зростання економіки, оскільки вони потенційно спроможні акумулювати значний внутрішній ресурс країни [14, с. 1]. Це можуть бути інвестиції у земельні ділянки, засоби виробництва, людський капітал, інвестиції у знання та інноваційні технології тощо.

Домогосподарства виступають безпосередніми виробниками різних товарів та послуг для продажу та обміну, або для власного використання та накопичення. В сучасних умовах це найчастіше означає виробництво сільськогосподарської продукції, ремісництво, різноманітні ремонтні, будівельні та побутові послуги. Тому не менш важливою функцією, з економічної точки зору, є виробнича, яка зображає основну частину життєдіяльності домогосподарств. Вона проявляється у реалізації ресурсного потенціалу його членів, у суспільному та домашньому виробництві товарів та послуг.

У зв'язку з розвитком індивідуальної трудової діяльності чи фермерства виробнича функція потребує підкріплення основними науковими принципами організації праці для створення певних умов, які б забезпечили найбільш ефективне досягнення бажаного результату. Досягненню цієї мети сприятиме одна з функцій менеджменту – організаційна. Тому, на нашу думку, ці функції необхідно синтезувати для більш ефективного виробничого процесу.

Проаналізувавши загальноприйнятні (класичні) та синтезовані (поєднані) функції домогосподарств в економіці, авторами виявлено, що значна частина діяльності домогосподарства, спрямована на побутове обслуговування своєї суспільної ланки та обслуговування споживчих товарів. Цей бізнес-про-

цес має на меті задоволення потреб споживачів, що спонукає до виділення ще однієї функції домогосподарства – господарсько-побутової. Метою такої функції, крім обслуговування, є ще задоволення особистих потреб членів домогосподарства, тобто придбання та утримання певного майна, продуктів харчування, одягу, взуття тощо. До цієї функції можна віднести також оплату житла та комунальних продуктів і послуг. Роль господарсько-побутової функції підтверджується певною мірою валових витрат у спільних витратах домогосподарств, а саме: за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств, у 2015 р. найбільш вагомою статтею витрат є харчування – 55%, а на купівлю непродовольчих товарів та оплату послуг домогосподарства направляли 34% спільних витрат, на утримання житла (включаючи поточний ремонт), воду, електроенергію, газ та інші види палива пересічне домогосподарство витрачало десятю частину свого бюджету [11].

Ще однією функцією, яка не була розглянута у працях науковців, але заслуговує на увагу, на нашу думку, є функція обов'язкових платежів. До обов'язкових платежів відносять внески до бюджету відповідного рівня або до позабюджетного фонду, які здійснюються платниками в порядку та на умовах, визначених законодавчими актами. Це – податки, збори та мито [15]. У сучасному суспільстві саме внески до бюджету є основним джерелом доходів держави. Тому їх використовують як інструмент економічного впливу держави на структуру й динаміку суспільного відтворення та на напрями соціально-економічного розвитку суспільства [16]. Домогосподарства є важливою складовою фінансової системи країни, тому з метою самовідтворення й розвитку вони отримують доходи (від підприємницької діяльності, власності тощо), а з них відраховують до держбюджету визначений відсоток обов'язкових платежів. Питома вага витрат на сплату податків у загальних витратах та заощадженнях домогосподарств коливається в межах 4–6% [17]. Таким чином, домогосподарства України є одними із ста-

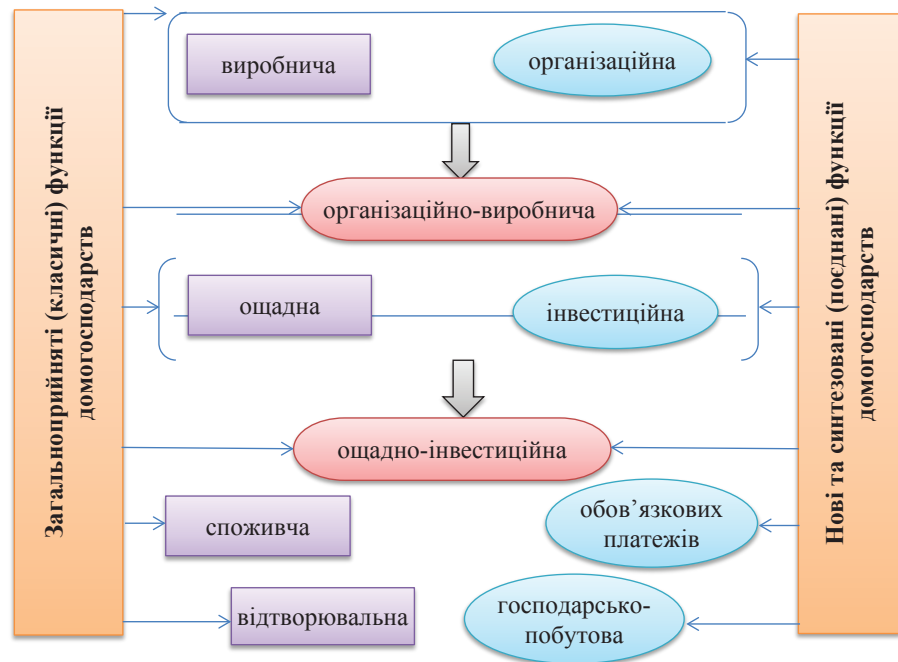


Рис. 1. Функції домогосподарств у сучасній економіці

Джерело: побудовано автором на основі [13; 14; 15]

більших платників податків, поповнюючи державний бюджет, що, у свою чергу, сприяє розвитку економіки держави.

Висновки. Підсумовуючи викладений матеріал, необхідно підкреслити, що поняття «домогосподарство» та «сім'я» є близькими за своїм значенням, але їх необхідно розрізнити, бо саме сім'я є складовим ядром домогосподарства.

Домогосподарство є кінцевим споживачем більшості товарів та послуг, що виробляються, тому воно забезпечує формування споживчого попиту, створюючи таким чином умови для функціонування всього ринкового механізму.

Під домогосподарством слід розуміти соціально-економічне об'єднання, до складу якого може входити як одна особа, так і добровільне об'єднання кількох осіб, які можуть перебувати в родинних стосунках або не перебувати в них взагалі з метою підтримки соціально-економічного статусу, розширення своїх індивідуальних можливостей, задоволення матеріальних та нематеріальних потреб.

У сучасних умовах домашні господарства відіграють важливу роль в економіці країни, це пов'язано із розвитком внутрішньої виробничої діяльності, яка проводиться окремими членами домогоспо-

дарств шляхом створення ринкових підприємств (фізичні особи-підприємці). Крім цього домогосподарство є постачальником факторів виробництва підприємствам-виробникам, і це не лише робоча сила, але й інші фактори виробництва.

Спільне споживання всіх домогосподарств країни є основним важелем впливу домогосподарств на економічну систему. Воно є рушійною силою економічного розвитку країни, тому що створює ринок збуту для товарів і послуг підприємств, які завдяки цьому мають змоги розвиватися й збільшувати ВВП країни.

У сучасній економіці домогосподарства відіграють важливу роль при формуванні доходів бюджетів усіх рівнів завдяки сплаті податків, зборів (обов'язкових платежів). У результаті проведеного аналізу виділено загальноприйнятні (класичні) функції (виробнича, споживча, відтворювальна, заощаджувальна), синтезовані (поєднані) функції (організаційно-виробнича, ощадно-інвестиційна) та додаткові функції домогосподарств (обов'язкових платежів, господарсько-побутова).

Отримані наукові результати будуть використані в подальших наукових дослідженнях соціально-економічної діяльності домогосподарств за умови формування нової економіки.

Список літератури:

1. Сергеев Д. Институциональные особенности домохозяйств в постперестроечной России / Д. Сергеев // Универсальная научно-популярная онлайн энциклопедия. – М., 2003. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/ekonomika_i_pravo/DOMOHozyastvo.html?page=0,0
2. Гончарова С. Причини та тенденції зміни рівня доходів населення за регіонами України / С. Гончарова, А. Семенченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 14(1). – С. 124–127.
3. Коцюрубенко Г. До питання про теоретичні основи фінансів домогосподарств / Г. Коцюрубенко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011. – № 38. – С. 100–102.
4. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) : [монографія] / В. Опарін. – К. : КНЕУ, 2005. – 240 с.
5. Шаманська О. Прагматика реалізації дохідної поведінки домогосподарства в контексті сучасних тенденцій / О. Шаманська // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 1(40). – С. 112–118.
6. Демографічний енциклопедичний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://demography.academic.ru/1657>
7. Макконнелл К. Економікс: принципи, проблеми та політика / К. Макконнелл, С. Брю ; пер. з англ. – К. : Хагар-Демос, 2003. – 785 с.
8. Жеребін В. Рівень життя населення: Основні категорії, характеристики та методи оцінки / В. Жеребін, А. Романов. – М. : Юніті, 2002. – 592 с.
9. Радаєв В. Економічна соціологія. Курс лекцій : [навч. посібник] / В. Радаєв. – М. : Аспект Пресс, 2000. – 368 с.
10. Райзберг Б. Современный экономический словарь / Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 480 с.
11. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://ukrcensus.gov.ua/information/definition>
12. Рыжановская Л. Национальная система сбережений / Л. Рыжановская // Финансы. – 2005. – № 5. – С. 67–71.
13. Здрок В. Управління економічною діяльністю домогосподарств: теорія, моделювання, практика / В. Здрок, М. Жук. – Львів : Растр-7, 2015. – 79 с.
14. Рамський А. Інвестиційний потенціал домогосподарств / А. Рамський. – К., 2014. – 190 с.
15. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
16. Гончарова С. Вивільнення найманих працівників: регіональні особливості : [наук. видання] / С. Гончарова, Ю. Сотнікова. – Х. : Вид-во ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 169 с.
17. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування, соціальний захист та пенсійне забезпечення: у цифрах і фактах (2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://mlsp.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=96595&cat_id=41296

Гончарова С. Ю.

Буряк И. В.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ДОМОХОЗЯЙСТВА И ЕГО РОЛИ В ЭКОНОМИКЕ

Резюме

Статья посвящена вопросам разработки сущности понятия «домохозяйство», предложенная авторская трактовка дефиниции «домохозяйства». Рассмотрены общепринятые (классические) функции домохозяйств, дополнительно выделенные и синтезированные (объединенные) функции. Предложенный авторский подход к составу и содержания функций домохозяйств.

Ключевые слова: домохозяйство, семья, функции домохозяйств, потребительская функция, воспроизводящая функция, сберегательно-инвестиционная функция, хозяйственно-бытовая функция, организационно-производственная функция.

Goncharova S. Y.

Buriak I. V.

Simon Kuznets Kharkov National University of Economics

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO DEFINING THE ESSENCE OF THE HOUSEHOLD AND ITS ROLE IN ECONOMY

Summary

The article considers the study of the nature of the concept "household", the interpretation of the definition of the concept "household" is proposed by the author. The basic conventional (classic) features of household are examined; also its functions are singled out and synthesized (combined). An author's approach to the content of the household features is suggested.

Key words: household, family, household functions, consumer function, reproductive function, function of savings and investment function, household domestic function, organizational and productive function.

РОЗДІЛ 8

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.77.067.31

Алексєєнко Л. М.

Ціжма О. А.

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

УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ ДОХОДІВ БЮДЖЕТУ В УМОВАХ АКТУАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

Стаття присвячена теоретичним, методологічним та організаційно-прикладним аспектам впливу системних бюджетних реформ щодо створення нових підходів формування фінансових відносин для відтворення трудових ресурсів. Досліджено особливості реформування правового статусу державних і муніципальних організацій, пріоритети модернізації соціальної сфери для підвищення якості й рівня життя населення країни. Обґрунтовано, що пошук ефективних способів міжбюджетного регулювання потребує перерозподілу видаткових повноважень органів державного управління та місцевого самоврядування в соціально важливі сектори економіки.

Ключові слова: доходи бюджету, фінансування, трудові ресурси, міжбюджетне регулювання, безробіття.

Постановка проблеми. Важливою умовою проведення бюджетної децентралізації є надання більшої фінансової самостійності регіонам. Децентралізація – це ключовий елемент підготовки України до майбутнього членства в Європейському Союзі (далі – ЄС), а також додаткова гарантія незмінності членства [1]. Україна орієнтується на сучасні європейські моделі місцевого самоврядування та Європейську хартію місцевого самоврядування.

У суспільному розвитку людський капітал стає основою багатства, визначає конкурентоспроможність економічних систем та є ключовим ресурсом їх розвитку. Філософія нової державної політики України визначає здатність економіки створювати й ефективно використовувати людські ресурси, дедалі більше визначає економічну силу нації та її добробут. Натомість у структурі національного багатства України людський капітал становить приблизно 45% з негативною динамікою, а в країнах «Великої сімки» та ЄС понад 75%. Така диспропорція призводить до серйозних проблем у нашій державі [2].

Розширення глобальної конкуренції зумовлює зростання проблематики забезпечення громадян соціальними послугами. І. Міклош визнає, що проведення часткових реформ є ще гіршим, ніж їх відсутність [3]. При цьому він зазначає, що в Україні надто високі публічні витрати, особливо стосовно доходів на душу населення і відносно ВВП країни вони становлять більше 53%. Зростає потреба в гнучкому та цілеспрямованому впливі міжбюджетних трансфертів на результативність соціальних витрат державного й місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальні питання сучасної економіки досліджували Д. Белла, Е. Тоффлера, Р. Флоріди, М. Кастельса, П. А. Девіда і Д. Форе, Г. Б. Клейнера. Серед українських економістів вагомий внесок у розробку цієї тематики зробив Є. Кузькін, який визначив методологічне підґрунтя перерозподілу повноважень у секторі публічних фінансів на користь місцевого самоврядування, що сприятиме наближенні суспільних послуг до їх кінцевого споживача [4, с. 30–44]. Пріоритети ефективної бюджетної децентралізації та реалізацію дієвих

антикорупційних заходів із метою детінізації місцевих фінансів досліджує Б. Малиняк [5, с. 30–44]. Л. Сідельникова акцентувала увагу на науково-методичних підходах оптимізації обсягу і структури державних видатків [6, с. 45–60]. І. Сторонянська та Л. Бенюк досліджують тенденції та протиріччя проведення реформи системи державного управління та фінансів у напрямі децентралізації та передачі на місцевий рівень повноважень і фінансових ресурсів [7, с. 44–57]. Л. Тарангул і Т. Коляда розвинули теоретико-методологічні засади розподілу повноважень між органами центральної влади та місцевого самоврядування, при наданні суспільних благ і послуг [8, с. 30–44].

В основі дослідження особливої уваги заслуговують праці зарубіжних економістів: В. Гамукина («Комбінаторика ризиків бюджетної системи») [9, с. 28–39], А. Мастерова («Методології бюджетного планування в процесі становлення програмно-цільового бюджетування») [10, с. 20–39], А. Чулкова («Підвищення відкритості бюджетної системи шляхом формування бюджету для громадян») [11, с. 14–22], О. Філіпчука («Побудова двухфакторної моделі управління доходами й стратегій управління структурою доходів») [12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Управління доходами бюджету спрямовано на забезпечення збалансованості бюджету й має економічне та соціальне значення. Проте необхідно узагальнене дослідження теоретичних аспектів інституціональних змін бюджетних відносин і бюджетного процесу як основи фінансового забезпечення соціально важливого аспекту – трудових ресурсів.

Метою статті є дослідження нових підходів формування фінансових відносин у бюджетному сегменті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародні фінансові інститути акцентують увагу на відновленню надзвичайно неміцного економічного зростання в Україні. У 2005 р. на обслуговування державного боргу України використовували 0,5% ВВП, а в 2015 р. – уже 5% ВВП. У 2016 р. реструктуризація державного боргу дала змогу зменшити витрати на 10 млрд грн для обслуговування боргу й на 54 млрд грн – погашення боргу [13].

Світовий банк зберігає свій прогноз по зростанню ВВП України на 1% у 2016 р. і на 2% у 2017 р. за умови, що не буде ескалації конфлікту на сході країни, а уряд продовжить економічні реформи [14]. Ще одним ризиком відновлення економіки й проведення реформ є перманентність політичних криз навколо уряду й парламентської коаліції. Серед реформ, які особливо виділяють у Світовому банку: боротьба з корупцією, продовження реформ в енергетику, дотримання політики змінного обмінного курсу, пенсійна реформа.

Статтями 95 і 98 Конституції України визначено, що регулярні звіти про доходи й видатки Державного бюджету України мають бути оприлюднені. Контроль від імені Верховної Ради України за надходженням коштів до Державного бюджету України та їх використання здійснює Рахункова палата.

Закон України «Про Державний бюджет України на 2015 р.» було затверджено 28 грудня 2014 р. за доходами в сумі 475,9 млрд грн, видатками – у сумі 527,9 млрд грн та граничним розміром дефіциту державного бюджету – у сумі 63,7 млрд грн. [15]. Виконання дохідної частини бюджету здійснювалося при несприятливій ціновій кон'юктурі на світових товарних ринках, застосуванні торговельних обмежень з боку країн – членів Митного союзу, втраті виробничих потужностей та інфраструктури у зв'язку з військовим конфліктом на сході України.

Згідно з Бюджетним кодексом України, доходи бюджету – це податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, плату за адміністративні послуги, власні надходження бюджетних установ).

У 2015 р. надходження до Державного бюджету України становили 534,7 млрд грн, що на 177,6 млрд грн, або на 49,7% більше, ніж у 2014 р. До загального фонду державного бюджету за 2015 р. надійшло 503,8 млрд грн, що на 193,1 млрд грн, або на 62,2% більше, ніж у 2014 р. Це пов'язано з перенесенням із спеціального фонду до загального надходжень від ввізного мита, акцизного податку, екологічного податку.

Найбільші надходження до держбюджету становили: податок на додану вартість (збір) з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) – 108,1 млрд грн (на 31,9% більше, ніж у 2014 р.); податок на додану вартість з ввезених на територію України товарів – 138,8 млрд грн (на 29,3% більше, ніж у 2014 р.); податок на прибуток підприємств – 34,8 млрд грн (на 12,9% відсотка менше, ніж у 2014 р.); податок та збір на доходи фізичних осіб (у тому числі військовий збір і податок на доходи фізичних осіб із доходу у відсотках) – 45,1 млрд грн (у 3,6 рази більше, ніж аналогічний показник 2014 р.); акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції) – 38,8 млрд грн, що на 38,1% більше, ніж у 2014 р.; акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції) – 24,3 млрд грн, що на 44,3% більше, ніж у 2014 р.; ввізне мито – 39,9 млрд грн, що у 3,2 рази більше, ніж у 2014 р.; рентна плата за користування надрами – 37,0 млрд грн, що у 2 рази більше, ніж у 2014 р.

В економічній літературі для оцінення ефективності управління структурою доходів застосовують такі підходи: цільовий (оцінюється вірогідність реальності досягнення поставлених цілей; досягнення необхідних якісних і кількісних змін

показників доходів); ресурсний (оцінюється ефективність управління доходами залежно від міри використання ресурсів; одержання максимально можливого результату з найменшими витратами); оцінення динаміки основних економічних показників (за порівнянний період часу з аналогічними показниками провідних економік конкурентів); оцінення зовнішніх і внутрішніх загроз (ризикованість стратегічних рішень, наслідком яких є позитивна або негативна динаміка доходів бюджету). З огляду на ефективність управління заслугове уваги комплексний підхід, який поєднує вищевикладені підходи [12].

В. Плескач, І. Івасюк визнають, що створення макроекономічної моделі прогнозування показників державного бюджету на середньострокову перспективу дасть можливість узгодити середньострокові прогнози соціально-економічного розвитку із середньостроковими показниками фіскальної політики, забезпечити функціонування системи середньострокового планування діяльності головних розпорядників бюджетних коштів, урахувавши фінансові обмеження [16, с. 62–66].

Г. Морозова, Є. Руденко, дослідивши недоліки функціонування податку на додану вартість, пропонують такі напрями вдосконалення механізму справляння ПДВ:

- встановлення диференційованих ставок податку на додану вартість;
- зменшення виручки на суму всіх матеріальних витрат,
- додавання амортизаційних витрат;
- спрощення механізму справляння податку на додану вартість і зміни механізму справляння ПДВ щодо підприємств торгівлі та посередницької діяльності [17, с. 44–46].

Збільшення джерел формування дохідної бази місцевих бюджетів відбувалося за рахунок передачі окремих доходів з державного бюджету, запровадження нового виду податку – акцизного податку з кінцевих продажів, розширення бази оподаткування податком на нерухомість. Змінами до Бюджетного кодексу України визначено спрямування 10% податку на прибуток підприємств недержавної форми власності до місцевих бюджетів (на рівні області).

Керуючись логікою управління структурою доходів бюджету, варто акцентувати увагу на прямих платежах в бюджет, що не носять фіскальних характер. У бюджеті на 2016 р. сума адміністративних зборів запланована в сумі 5,5 млрд грн. Ще 19 млрд грн становлять надходження бюджетних установ від плати за надавані ними послуги [18]. Необхідно також відмітити, що витрати державного бюджету на утримання регуляторних органів становить близько 11,5 млрд грн на рік. Побічно їх можна оцінити, розрахувавши кількість представників професій (юристів, бухгалтерів, кадровиків), задіяних, у першу чергу, в контакт з державою або при виконанні регуляторних вимог рівня В2, В і В2С. За оцінками рекрутингових агентств, разом це близько 1,1 млн чол.

Вважаємо, що регуляторні дії мають бути розумним компромісом між загальнодержавними цілями й вартістю їх досягнення. На практиці виконання вимог того або іншого регулювання може становити до 2% від ВВП України. Офіс ефективного регулювання (BRDO, Better Regulation Delivery Office) при Міністерстві економічного розвитку й торгівлі визнав, що тільки у енергетиці, АПК, будівництву, транспорту й загальному нагляду діє близько 10 тис. норма-

тивно-правових актів. Відповідно органи влади, що здійснюють регуляторні функції, мають проаналізувати нормативну базу в цих секторах на предмет законності, корисності, впливу на бізнес-процеси і вартості як для компаній, так і для держави. Цьому сприятиме застосування методики розрахунку вартості регулювання (М-Тест).

Особливої уваги заслуговує новий механізм бюджетного регулювання – система тотального збалансування усіх місцевих бюджетів замінено системою горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій залежно від рівня надходжень на одного жителя. Проте вирівнювання здійснюється лише по одному податку – податку на доходи фізичних осіб, а решта платежів залишаються в повному розпорядженні місцевих органів влади. Згідно зі змінами до Податкового кодексу України, підвищено фіскальну незалежність органів місцевого самоврядування щодо місцевих податків та зборів, зокрема шляхом надання права самостійного визначення ставок податків та встановлення пільг з їх сплати.

У світлі сучасних викликів, що стоять перед Україною, необхідно прийняти принципово іншу науково обґрунтовану концепцію бюджетної політики у сфері видатків, їх ролі в модернізації економіки країни, переході на новий рівень стандартів життя в соціальній, гуманітарній, екологічній політиці [2, с. 18–20]. Поділяємо точку зору фахівців, які визнають, що здійснення децентралізації є необхідним кроком, з одного боку, на євроінтеграційний зовнішньополітичний курс держави, а з іншого – трансформація державного устрою може створити нові виклики для українського суспільства у процесі здійснення адміністративно-територіальної реформи іа на перших етапах функціонування нової системи організації публічної влади [19].

У цьому контексті варто акцентувати увагу ще на такій обставині як зростання так званих «партикулярних» тенденцій в областях, які супроводжуватимуться легітимізацією в суспільній свідомості претензій регіонів на правосуб'єктність щодо тих економіко-політичних інтересів, які суперечать загальнонаціональним. Це пов'язано з посиленням серед населення регіональних ідентичностей; поглибленням соціальної дистанції між територіальними спільнотами; утворенням територіальних комплексів із відносно високим потенціалом економічної самодостатності; активізацією дій політичних еліт різних рівнів адміністративно-територіального поділу щодо обсягів повноважень; збереженням традицій покладання суспільством відповідальності за негативні соціально-економічні явища на центральні органи державної влади.

В умовах обмеженості бюджетних ресурсів Урядом проводилася виважена політика видатків, спрямована на: підвищення обороноздатності держави; здійснення своєчасних виплат за борговими зобов'язаннями; фінансування запланованих соціальних виплат та допомог. Проте актуалізуються теоретико-методичні засади фінансування відтворення трудових ресурсів.

Підвищення якості життя населення в регіоні потребує активного пошуку нових методів проведення органами місцевого самоврядування дієвої бюджетної політики, спрямованої на задоволення попиту громадян на бюджетні послуги з урахуванням як фінансово-бюджетних можливостей, так і особливостей соціально-економічного розвитку територій.

Сегментування ринку трудових ресурсів відбувається за такими ознаками: демографічними, професійними, соціально-психологічними. Таке сегментування дає змогу визначити потреби в персоналі та сформувати рівень компетенції працівників. Соціально-психологічні підходи мають враховувати інтереси, цінності, потреби й мету діяльності працівника.

При цьому цілком очевидно, що розробка і випуск на промислових підприємствах наукомісткої продукції потребують не тільки належного фінансування, а й висококваліфікованих кадрів, що в перспективі передбачає проведення трудових тендерів. Впровадження новітніх технологій пов'язано з розвитком суспільного сектору економіки, тому необхідне збільшення абсолютної суми суспільних витрат, зокрема, для навчання на замовлення роботодавців (незалежно від форм власності) під конкретні робочі місця, враховуючи визначені Кабінетом Міністрів України пріоритети територіального й галузевого розвитку.

Держава традиційно відіграє провідну роль в економічному житті суспільства, тому й зобов'язана сприяти створенню і захисту ринкових інституцій, відчувачою довіру та підтримку громадян. Важливими завданнями є адаптація і розвиток банків та фінансово-кредитних організацій, а не захист їх всупереч світовим тенденціям. З одного боку, становлення фінансових інституцій залежить від підвищення ліквідності національного фінансового ринку і середнього рівня добробуту населення, з іншого – існує зворотний зв'язок, оскільки ліквідність ринку та рівень заощаджень можуть бути підвищені завдяки розвитку саме фінансових установ.

Концептуальні підходи до реформування оплати праці в Україні передбачають посилення впливу державних економічних та соціальних програм на сферу працевлаштування. Оскільки виникла і загострюється проблема безробіття, то держава змушена приділяти більшу увагу ринку праці для зниження соціальної напруженості у суспільстві шляхом здійснення організаційних заходів (налагодження співпраці державних та приватних служб сприяння зайнятості), інституційних (створення відповідних юридичних служб забезпечення працевлаштування) й враховувати соціально-економічний аспект (взаємодоповнення адресної допомоги соціально незахищеним верствам населення і активної позиції у сприянні пошуку роботи).

Висновки. З наведеного вище можна зробити наступні висновки:

По-перше, демократизація законодавства не зможе зупинити дію міжнародних чинників, але оскільки наша держава обрала напрям європейської інтеграції, то важко уникнути участі України в міжнародному розподілі праці, що значно посилить конкуренцію на внутрішньому ринку. У співробітництві з ЄС щодо лібералізації ринку праці варто відстоювати право вільного пересування через кордони й в межах ЄС, а держава також має вжити концептуальних заходів для уникнення можливих негативних наслідків зовнішньої міграції робочої сили, яка може зокрема призвести до зниження якості людського капіталу.

По-друге, в сучасній економіці виконання дохідної частини бюджету здійснюється за умови перманентності змін податкового законодавства, спрямованих на покращання адміністрування платежів, створення справедливих умов оподаткування і під-

вищення наповнюваності бюджету. Підвищення якості життя населення в регіоні потребує активного пошуку нових методів проведення органами місцевого самоврядування дієвої бюджетної політики, спрямованої на задоволення попиту громадян на бюджетні послуги з урахуванням як фінансово-бюджетних можливостей, так і особливостей соціально-економічного розвитку територій.

По-третє, програми модернізації соціальної сфери потребують визначення параметрів фінансової самодостатності не тільки органів місцевого самоврядування, а й потенційного споживача послуг – населення. Перманентність проведення

пенсійної, соціальної й податкової реформ, децентралізація, зміни в сфері енергетики й охорони здоров'я, реформування відносин на ринку праці безпосередньо впливають на розвиток трудових ресурсів. Пошук ефективних способів міжбюджетного регулювання потребує перерозподілу видаткових повноважень органів державного управління та місцевого самоврядування в соціально важливі сегменти.

Реформування правового статусу державних і муніципальних установ, потреба в модернізації соціальної сфери сприятиме підвищенню якості й рівня життя населення країни.

Список літератури:

1. Децентрализиация – это ключевой элемент подготовки Украины к будущему членству в ЕС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unian.net/politics/1244768-poroshenko-detsentralizatsiya-eto-klyuchevoy-element-podgotovki-ukrainyi-k-buduschemu-chlenstvu-v-es.html>
2. Соціальні інвестиції – філософія нової державної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/socialni-investiciyi-filosofiya-novoyi-derzhavnoyi>
3. Частичные реформы – еще хуже, нежели их отсутствие [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ekonomika.eizvestia.com/full/376-ivan-miklosh-chastichnye-reformy-eshhe-huzhe-nezheli-ih-otsutstvie>
4. Кузькін Є. Місце оподаткування як інструмент зміцнення власної дохідної бази місцевого самоврядування / Є. Кузькін // Фінанси України. – 2015. – № 4. – С. 34–47.
5. Малиняк Б. Детінізація місцевих фінансів як передумова бюджетної децентралізації в Україні / Б. Малиняк // Фінанси України. – 2015. – № 5. – С. 30–44.
6. Сідельникова Л. Ефективність податкових джерел формування бюджетних ресурсів держави / Л. Сідельникова // Фінанси України. – 2015. – № 9. – С. 45–60.
7. Сторонянська І. Ефективність податкових джерел формування бюджетних ресурсів держави / І. Сторонянська, Л. Бенюська // Фінанси України. – 2015. – № 6. – С. 44–57.
8. Тарангул Л. Особливості формування міжбюджетних фінансових потоків в умовах запровадження в Україні бюджетної децентралізації / Л. Тарангул, Т. Коляда // Фінанси України. – 2015. – № 3. – С. 30–44.
9. Гапукин В. Комбинаторика рисков бюджетной системы / В. Гапукин // Финансы и кредит. – 2015. – № 22(646). – С. 28–39.
10. Мастеров А. Развитие методологии бюджетного планирования на этапе становления программно-целевого бюджетирования в России / А. Мастеров // Финансы и кредит. – 2015. – № 17(641). – С. 20–39.
11. Чулков А. Повышение открытости бюджетной системы Российской Федерации путем формирования «бюджета для граждан» / А. Чулков // Финансы и кредит. – 2015. – № 28(652). – С. 14–22.
12. Филиппчук О. Двухфакторная модель федерального бюджета / О. Филиппчук // Путеводитель предпринимателя Российской академии предпринимательства Москвы. – 2011. – Вып. XI. – 37 с.
13. Обслуживание долга Украины за 10 лет выросло на 1000% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.eizvestia.com/news-finance/full/316-obluzhivanie-dolga-ukrainy-za-10-let-vyroslo-na-1000>
14. Всемирный банк советует «давить на педали», чтобы не упасть [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.eizvestia.com/news_economy/full/812-vsemirnyj-bank-sovetuet-davit-na-pedali-chtoby-ne-upast
15. Інформація Міністерства фінансів України щодо виконання Державного бюджету України за 2015 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/informaciya-ministerstva-finansiv-ukrayini-08/>
16. Плєскач В. Середньострокове прогнозування доходів державного бюджету України за допомогою методу експоненціального згладжування / В. Плєскач, І. Івасюк // Фінанси України. – 2012. – № 1. – С. 58–66.
17. Морозова Г. Вплив податку на додану вартість на формування доходів державного бюджету України / Г. Морозова, Є. Руденко // Економіка та держава. – 2014. – № 8. – С. 42–46.
18. Сколько стоит государственное регулирование [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ekonomika.eizvestia.com/full/544-skolko-stoit-gosudarstvennoe-regulirovanie>
19. Очікувані ризики в процесі децентралізації влади в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1021>

Алексенко Л. М.

Цижма О. А.

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

УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА В УСЛОВИЯХ АКТУАЛИЗАЦИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Резюме

Статья посвящена теоретическим, методологическим и организационно-прикладным аспектам влияния системных бюджетных реформ на формирование новых подходов относительно финансовых отношений в сегменте воспроизводства трудовых ресурсов. Исследованы особенности реформирования правового статуса государственных и муниципальных учреждений, приоритеты модернизации социальной сферы для повышения качества и уровня жизни населения страны. Обосновано, что поиск эффективных способов межбюджетного регулирования нуждается в перераспределении расходных полномочий органов государственного управления и местного самоуправления в социально важные сектора экономики.

Ключевые слова: доходы бюджета, финансирование, трудовые ресурсы, межбюджетное регулирование, безработица.

Alekseienko L. M.

Tsizhma O. A.

Ivano-Frankivsk Research and Development Institute of Management
Ternopil National Economic UniversityMANAGEMENT OF PROFITS OF BUDGET STRUCTURE IN THE CONDITIONS
OF ACTUALIZATION OF FINANCING OF RECREATION LABOUR RESOURCES**Summary**

The article is sacred to the theoretical, methodological and organizationally-applied aspects of influence of system budgetary reforms on formation of new approaches relatively to financial relations in the segment of recreation of labour resources. The features of reformation of legal status of public and municipal institutions, priorities of modernization of social sphere for upgrading and standardization of living of population of country are investigated. Reasonably, that the search of effective methods of the interbudgetary adjusting needs redistribution of plenary powers of organs of state administration and local self-government in the socially important sectors of economy.

Key words: profits of budget, financing, labour resources, interbudgetary adjusting, unemployment.

УДК 336.761

Алейнікова Н. М.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ФІНАНСОВОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті розглянуто сучасний стан фондового ринку України. Висвітлено основні проблеми його функціонування в умовах економічної нестабільності, виявлено перспективи розвитку в майбутньому. Адже саме фондовий ринок є важливим індикатором економічного розвитку і наочно демонструє стан, в якому перебуває країна. Розглянуто основні тенденції його функціонування. Запропоновано рекомендації щодо реформування вітчизняного фондового ринку, які сприятимуть підвищенню інвестиційного потенціалу економіки держави.

Ключові слова: фондовий ринок, біржа, цінні папери, фінансовий ринок, фінансове середовище.

Постановка проблеми. Фондовий ринок – це важливий елемент всієї економічної системи України. Він виконує низку специфічних функцій в економічній політиці країни. На сьогодні перед нашою державою стоїть низка ключових завдань, які слід вирішити, а такий інфраструктурний елемент, як фондовий ринок може вагомо полегшити їх розв'язання. Адже сталий розвиток фондового ринку може забезпечити стійке економічне зростання за допомогою залучення інвестиційних ресурсів у реальний сектор економіки, сприяти трансформації заощаджень населення та підприємств в інвестиції, а також інтеграції у світове фінансове середовище.

Український фондовий ринок сьогодні значно відстає у своєму розвитку від фондових площадок промислово розвинутих країн. Це не дає йому змоги ефективно виконувати свої основні функції. Тому дослідження основних проблем сучасного фондового ринку, а також пошук способів їх вирішення є дуже актуальними.

Так як український фондовий ринок зараз працює в умовах економічної та політичної нестабільності, то одним із найгостріших питань є обґрунтування теоретичних основ його функціонування в умовах кризи. Необхідним також є проведення комплексного аналізу його стану та тенденцій функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фондовий ринок і проблеми пов'язані з ним досліджувалися як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. Особливої уваги заслуговують наукові праці класиків економічної науки: П. Друкера,

Дж. Кейнса, М. Міллера, Ф. Модільяні, М. Фрідмана, У. Шарпа та інші. Вітчизняні науковці Г. Яцюк, В. Чайковська, І. Рекуненко, А. Щербина, М. Кутузова та інші займалися виявленням проблем становленню й розвитку фондового ринку України, його інвестиційної привабливості.

Відаючи належне науковим роботам вчених, слід все ж таки зауважити, що нинішній стан українського фондового ринку свідчить про наявність невирішених питань, які потребують подальшого вивчення та пошуку шляхів їх розв'язання.

Мета статті полягає у аналізі й оцінці стану та визначенні проблеми функціонування фондового ринку України, а також обґрунтування напрямів вдосконалення його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фондовий ринок – один з основних елементів сучасної ринкової економіки і фінансового ринку зокрема. Він працює у системі фінансового ринку, який є вагомою складовою фінансової системи країни. Сам термін «фондовий ринок» походить від французького *fonds* або англійського *funds*, одне зі значень якого – грошовий капітал [12, с. 155].

Сучасна економічна наука не виробила остаточного підходу щодо головного, визначального у з'ясуванні сутності фондового ринку, як об'єкту пізнання. Існує низка визначень фондового ринку, кожне з яких розкриває зміст цього складного явища. Умовно всі визначення фондового ринку можна поділити на декілька груп. Перша група – найбільш прості: «ринок цінних паперів – ринок, на якому проводяться операції з цінними паперами». Друга група – визначення в яких фондо-

вий ринок розглядається як категорія торгівлі, сфера товарообміну: «Фондовий ринок – організована торгівля цінними паперами і банківськими позиками, на біржах та позабіржових ринках» [11, с. 68].

Щодо тенденцій розвитку фондового ринку України, то з моменту його зародження і до наших днів, можна виділити п'ять найважливіших періодів його розвитку. Етапи подані в табл. 1.

Як видно з таб. 1, шлях становлення українського фондового ринку досить не простий, але зараз це окрема одиниця світового фондового ринку. Україна більше ніж двадцять років буде свій власний фондовий ринок. Та створена інституційна модель економічного розвитку не здатна забезпечити економічну безпеку країни в умовах різкого загострення глобальних суперечностей та економічної кризи. Україна має достатній економічний потенціал для розбудови національного фондового ринку, темпи зростання якого випереджатимуть динаміку росту валового внутрішнього продукту.

Слід зазначити, що при формуванні моделі фондового ринку України відбулося просте копіювання інших моделей, зокрема американської, для запровадження яких не було ніяких інституційних умов. Унаслідок того, що розвиток українського фондового ринку не відповідає інтересам потенційних учасників, українська економіка постійно втрачає джерела додаткових коштів.

Інфраструктура фондового ринку України представлена значною кількістю професійних учасників (див. рис. 1): торговців цінними паперами, компаній з управління активами, організаторів торгівлі на фондовому ринку, депозитаріїв та організацій, які здійснюють кліринг, реєстраторів

і зберігачів, за безпосередньої участі яких забезпечується випуск та обіг цінних паперів [5, с. 37]. Головною складовою інфраструктури фондового ринку, на яку покладені завдання оптимізації та регулювання взаємовідносин між елементами системи, є Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР).

Найбільш важливою ланкою інфраструктури фондового ринку є організатори торгівлі – фондові біржі, діяльність яких спрямована на створення організаційних, технологічних, інформаційних, правових та інших умов для збирання та поширення інформації стосовно попиту і пропозицій, проведення регулярних торгів фінансовими інструментами за встановленими правилами, централізованого укладення і виконання договорів щодо фінансових інструментів, зокрема здійснення клірингу та розрахунків за ними, та вирішення спорів між членами організатора торгівлі [5, с. 15].

За даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР), в Україні у 2016 р. зареєстровано 10 організаторів торгів на

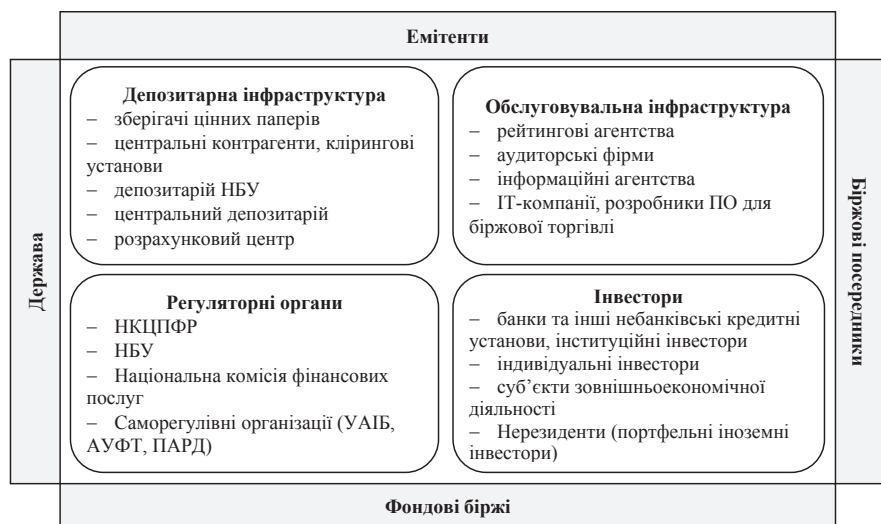


Рис. 1. Суб'єкти фондового ринку України [7, с. 20]

Таблиця 1

Характеристика етапів розвитку фондового ринку України

Назва етапу	Період	Характеристика етапу
Етап становлення	1991–1994	Започатковано формування законодавчої бази. Поява перших торговців цінними паперами, а також Української фондової біржі. Відбулося реформування Валютної біржі НБУ в Українську міжбанківську валютну біржу (УМВБ) та розпочато роботу Кримської валютної біржі. Створюються центри сертифікатних аукціонів
Етап розвитку та масової приватизації	1995–1999	Продовжено формування законодавчої бази. Створення спеціального регулюючого державного органу (ДКЦПФР). Розвиток біржової та позабіржової торгівлі фінансовими інструментами. Формування Національної депозитарної системи та створення професійних асоціацій. Створення галузі інфраструктурних та фінансових посередників (торговці цінними паперами, довірчі товариства та інвестиційні фонди і компанії).
Етап вдосконалення та впровадження міжнародних стандартів	2000 – 1-ше півріччя 2008	Оновлення законодавства щодо інфраструктури фондового ринку. Відбувається грошова приватизація. Створюються нові інфраструктурні суб'єкти – такі, як компанії з управління активами, рейтингові агентства. Доповнюється перелік вже існуючих суб'єктів, створення яких викликано часом та ринком. Запроваджуються на ринок етика фондового ринку та кодекс корпоративного управління. Інститути інфраструктури перейшли на новий, більш ефективний рівень своєї діяльності з урахуванням світових фінансових стандартів
Етап фінансової кризи	2-ге півріччя 2008–2009	Істотний спад на ринку спільного інвестування, знизилася кількість укладених угод купівлі-продажу цінних паперів як на організованому, так і на неорганізованому ринках. Створення майбутнього лідера організованого ринку ВАТ “Українська біржа” та депозитарію ВДЦП. Введення послуги інтернет-трейдингу
Етап модернізації	2010 – теперішній час	Відновлення фондового ринку після фінансової кризи. Поступове підвищення захисту прав інвесторів та формування конкурентоспроможної національної інфраструктури фондового ринку в частині реорганізації депозитарної системи

Джерело: побудовано автором на основі [8, с. 11]

Таблиця 2

Діяльність фондових бірж в Україні та їх частка у загальному торговому обороті, 2007–2015 рр.

Фондова біржа	Роки								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ПФТС, млрд грн	30,8	34	14	61	88,9	89,5	113	94,9	109,2
Частка, %	87,5	90	38,8	46,5	37,7	33,9	23,8	16,4	17,4
Перспектива, млрд грн	0,4	1,4	11,4	36,6	79,1	146	319,9	453,6	428,7
Частка, %	1,2	3,6	31,7	27,9	33,5	55,3	67,7	78,6	79
Українська біржа, млрд грн	–	–	3,3	27,5	63,9	24,1	10,9	7,9	8,2
Частка, %	–	–	9,1	21	27,2	9,1	2,3	1,4	2,3
Інші, млрд грн	1,7	2,4	6,6	6,1	4	4,6	30,8	20,7	21,1
Частка, %	4,9	6,3	18,2	4,7	1,7	1,8	6,5	3,6	2,9
Усього, млрд грн	35,1	37,8	36	131	236	264	474,6	577,1	485,3

Джерело: побудовано автором на основі [1; 2; 3]

фондовому ринку [1]. На ринку функціонують: ПАТ «Українська біржа», ПАТ «Східно-європейська фондова біржа», ПАТ «Фондова біржа «Перспектива», ПрАТ «Українська міжбанківська валютна біржа», ПрАТ «Українська міжнародна фондова біржа», ПАТ «Київська міжнародна фондова біржа», ПАТ «Фондова біржа ПФТС», ПрАТ «Придніпровська фондова біржа», ПрАТ «Фондова біржа «ІННЕКС», ПрАТ «Українська фондова біржа». В таблиці 1 відображено динаміку діяльності фондових бірж та їх частку у загальному торговому обороті періоду 2007–2015 рр. (див. табл. 2).

Згідно з даними НКЦПФР, за підсумками 2015 р. найбільшою фондовою біржою України за загальним обсягом торгів є ПАТ «Фондова біржа «Перспектива» – 428,7 млрд грн (частка на вітчизняному біржовому ринку склала 79%), на другому місці ПАТ «Фондова біржа «ПФТС» – 109,2 млрд грн (17,4%), третє місце посідає ПАТ «Українська біржа» – 8,2 млрд грн (2,9%) (див. табл. 2) [1]. Наша країна одна з небагатьох, яким притаманна така кількість фондових бірж. Але кількість ще не гарантує високу якість послуг, а навпаки, призводить до децентралізації попиту та пропозиції на цінні папери, провокує процес маніпулювання цінами на ринку, призводить до встановлення різних правил укладення та виконання біржових договорів [9, с. 70].

В Україні мережа фондових бірж як система не існує. Біржова структура характеризується високою фрагментарністю. Наявність такої кількості торгових площадок ускладнює контроль над операціями з цінними паперами та сприяє розповсюдженню маніпулювання їх вартістю [15, с. 107]. У подальшому фондовому ринку необхідна консолідація.

Таблиця 3
Співвідношення ВВП та торгів на фондовому ринку 2009–2015 рр.

Рік	ВВП у фактичних цінах, млрд грн	Обсяг торгів на ринку цінних паперів	% перевищення обсягу торгів на ринку над показником ВВП
2009	913,35	1 067,6	16,85
2010	1 082,57	1 541,38	43,38
2011	1 302,08	2 171,1	66,74
2012	1 411,24	2 530,87	79,34
2013	1 454,93	1 676,97	15,26
2014	1 566,7	1 543,5	16,3
2015	1 751	1 498,9	14,8

Джерело: побудовано автором на основі [2; 3]

Сьогодні фондовий ринок переживає важкі часи, і результати його роботи досить неоднозначні. З одного боку, позиції всіх фінансових інститутів суттєво погіршилися, а з іншого – вони пройшли витримку кризи та війни. На фоні зниження інвестиційної привабливості України, був зупинений процес притоку капіталу із-за кордону. Таку динаміку ми можемо спостерігати за даними таблиці 3. Видно, що за період економічної кризи 2013–2015 рр. співвідношення ВВП та торгів на фондовому ринку має негативну тенденцію (див. табл. 3).

Слід зазначити, що на фондовому ринку України використовується широкий спектр фінансових інструментів таких як акції, державні і муніципальні облигації внутрішньої позики, облигації підприємницьких структур, казначейські зобов'язання, ощадні сертифікати, державні й компенсаційні сертифікати, житлові чеки, інвестиційні сертифікати, облигації зовнішньої позики. Розглядаючи дані про обсяг біржових контрактів з фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом 2007–2015 рр., можна зробити висновок, що у кризовий період обсяг біржових контрактів із цінними паперами в Україні невинно зростає і протягом 2013–2014 рр. становив 529 млрд грн, а у 2015 р. спостерігається спад (див. рис. 2).

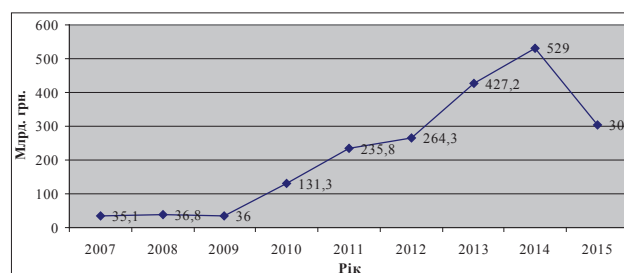


Рис. 2. Динаміка обсягу біржових контрактів (договорів) з цінними паперами на організаторах торгівлі 2007–2015 рр. [2; 3]

З рис. 2 видно, що фондовий ринок України у 2013–2014 рр. перебував у стані стагнації, а у 2015 р. його функціонування було фактично припинено. Фондовий ринок України поки не є джерелом залучення інвестицій, а засобом, за допомогою якого власники ефективно виходять із колишнього бізнесу, продаючи його зовнішнім інвесторам, рефінансують борги й створюють інструменти для укладання угод злиття та поглинання компаній

Дослідження сучасного стану фондового ринку в Україні дає підстави стверджувати, що рух капі-

талів носить розподільно-накопичувально-спекулятивний характер, а не інвестиційний, як у розвинутих ринкових відносин. Основна причина економічної кризи в Україні – непомірно високі відсоткові ставки за кредитами, що ґрунтуються на таких самих непомірних депозитних ставках і ставці рефінансування НБУ, причина чого – відсутність у державі довготривалої макроекономічної політики угод злиття та поглинання компаній. Розвиток фондового ринку України характеризується дуже повільним створенням передумов для його подальшого зміцнення, удосконалення системи захисту прав інвесторів та інтеграцією в міжнародний фондовий ринок [14, с. 159].

Щодо кількості іноземних інвестицій в економіці України з країн ЄС, можна сказати, що вона має стабільну зростаючу динаміку. Наприклад, за період незалежності України кількість прямих інвестицій виросла з 0,2 до 58,1 млрд дол. США. Якщо ж розглядати підсумки 2015 р., то можливо спостерігати спадну динаміку, а саме, якщо на початок року іноземний акціонерний капітал складав 56,8 млрд дол. США, то вже через півроку – 50,0 млрд дол. США [5, с. 30]. Основними причинами такого падіння звичайно є нестабільна політична та економічна ситуації в країні, без усунення яких неможливо далі говорити про розвиток фондового ринку України.

Всі наявні проблеми неможливо розкрити в межах однієї статті, та серед основних можна виділити такі:

- надмірна кількість фондових бірж (окремі біржі здійснюють операції нерегулярно і в незначних обсягах);
- низький рівень капіталізації, ліквідності ринку;
- висока фрагментарність біржової та депозитарної структури, відсутність досконалого механізму взаємодії бірж з депозитарною системою та єдиних стандартів проведення розрахунків і клірингу;
- фондовий ринок не приносить прибутку торговцям, що нівелює їх зацікавленість, знижує ліквідність ринку;
- обмежена кількість ліквідних та інвестиційно привабливих фінансових інструментів,

відсутність ліквідних цінних паперів публічних акціонерних компаній;

– низький ступінь використання похідних цінних паперів;

– недостовірність інформації щодо загального обсягу торгів на біржовому ринку (зокрема, стосовно позалістингових цінних паперів), що не сприяє прозорості й відкритості ринку, а отже, й знижує довіру до вітчизняних цінних паперів;

– незадовільний рівень інформованості населення про діяльність фондового ринку, що призводить до незначної активності фізичних осіб на ньому;

– незначною залишається інтеграція національного фондового ринку до міжнародних ринків капіталу;

– закритість компаній, чиї акції проходять лістинг на біржі та в першу чергу тих, хто входить до індексу українських акцій; недостатнє законодавче регулювання ціноутворення [6, с. 98];

– низький рівень гарантії повернення інвестицій для іноземних інвесторів через недосконалість валютного регулювання, як наслідок іноземні інвестори, навіть одноосібні, покидають вітчизняний ринок.

Основною проблемою ринку боргових цінних паперів є недосконалість ефективного механізму захисту прав інвесторів, складність процедур реструктуризації, як наслідок, обмеженість інструментів ринку цінних паперів. За межами біржового ринку знаходяться не тільки державні фінансові інструменти, але й сама держава (в особі державних органів), яка мала б стати найбільш впливовим та активним учасником ринку.

Недостатня розвиненість ринків базових активів, недосконале законодавче регулювання в цій сфері зумовили фактичну відсутність ринку похідних (деривативів).

Проблемою є відсутність достатньої пропозиції інструментів фондового ринку з прийнятними для інвесторів характеристиками щодо дохідності, ризикованості, ліквідності та захищеності, а також відносно незначним обсягом інвестиційного капіталу.

Фондовий ринок не відповідає інтересам потенційних учасників ринку, через що значна кіль-

Таблиця 4

Основні напрями модернізації та розвитку українського фондового ринку [4]

	Напрями розвитку	Питання, які необхідно вирішити
Основні завдання модернізації фондового ринку України	Розвиток корпоративної реформи, підвищення ефективності регулювання емітентів, розширення інструментарію на фондовому ринку	Забезпечення подальшого проведення корпоративної реформи. Покращення системи розкриття інформації. Розширення бази якісних високоліквідних інструментів фондового ринку. Удосконалення діяльності з визначення рейтингових оцінок
	Стимулювання притоку інвестицій на фондовий ринок	Питання розвитку ринку колективних інвестицій. Удосконалення обслуговування індивідуального інвестора. Удосконалення валютного та податкового законодавства для стимулювання покращення інвестиційного клімату. Покращення фінансової грамотності населення щодо фондового ринку
	Забезпечення надійного і ефективного функціонування ринкової інфраструктури	Удосконалення функціонування та регулювання фондових бірж. Удосконалення депозитарної системи та системи клірингу та розрахунків. Запровадження європейських стандартів щодо пруденційного та консолідованого нагляду, припинення діяльності на ринку та банкрутства. Реформування системи підготовки та атестації фахівців фондового ринку
	Забезпечення функціонування єдиної державної політики стимулювання покращення інвестиційного клімату	Підвищення якості державного регулювання фондового ринку. Удосконалення саморегулювання на фондовому ринку. Удосконалення системи державного нагляду та контролю на фондовому ринку. Покращення міжнародного та національного співробітництва у регулюванні фондового ринку

кість населення не бере участі в процесах інвестування.

Ці проблеми заважають подальшому розвитку фондового ринку України, стримують розвиток економіки, приплив інвестицій, а також істотно обмежують можливості професійних учасників.

На основі проведеного аналізу стану інфраструктури фондового ринку України правомірно виокремити такі перспективні напрями його модернізації:

- консолідація бірж з метою усунення будь-яких дестабілізуючих факторів, які можуть гальмувати ефективне функціонування ринків;

- внесення змін до правил функціонування фондових бірж з метою забезпечення повної прета постторгівельної прозорості;

- прийняття положення щодо співпраці між фондовими біржами з метою мінімізації сфери міжбіржових порушень;

- запровадження вимог щодо наявності регулярних мінімальних обсягів торгівлі на фондовій біржі як умови провадження професійної діяльності на фондовому ринку;

- розвиток послуг фондових бірж для широкого кола інвесторів, зокрема для дрібних інвесторів як інструмента масового залучення інвестицій в економіку країни;

- забезпечення захисту прав зовнішніх та внутрішніх інвесторів, зокрема шляхом здійснення фондовими біржами ефективних процедур нагляду за діяльністю своїх членів, прийняття закону про облігації за європейськими стандартами, де будуть врегульовані процедури реструктуризації і дефолту;

Та це ще не всі напрями за якими слід модернізувати фондовий ринок України. Згідно програми розвитку фондового ринку України 2015–2017 роки «Європейський вибір – нові можливості для прогресу та зростання» можна виділити додатково інші напрями покращення (див. табл. 4).

Як видно з табл. 4, український фондовий ринок потребує великих змін. Пріоритетними напрями розвитку вітчизняного фондового ринку в контексті стабілізації національної економіки мають стати підвищення конкурентоспро-

можності, поетапна інтеграція у світовий фондовий ринок та забезпечення належного рівня розвитку ринку через збільшення капіталізації, обсягів торгів, інвестиційних потоків. Держава для розвитку національного фондового ринку в умовах глобалізації повинна забезпечити реалізацію таких заходів: створення надійного та ефективного механізму функціонування кон'юнктури ринку; поглиблення міжнародної й національної співпраці щодо регулювання фондового ринку; забезпечення належної обізнаності населення щодо особливостей функціонування фондового ринку та його інструментів шляхом упровадження програм фінансової грамотності.

Кардинальні економічні реформи не можуть вважатися завершеними до тих пір, доки не буде створений фінансовий ринок, що ефективно діє та дозволить залучати в економіку інвестиційні ресурси [13, с. 110].

Висновки. Отже, на основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що сучасний фондовий ринок України перебуває на етапі свого становлення. Він має не лише низький рівень розвитку, а й недостатньо інтегрований до світових фондових ринків. Український фондовий ринок сьогодні не спроможний забезпечувати економічну безпеку країни. Одна з причин занепаду фондового ринку України полягає у тому, що він не відповідає інтересам потенційних учасників ринку, через що значна кількість населення не бере участі в процесах інвестування. Проте Україна має достатній економічний потенціал для реформування національного фондового ринку, темпи зростання якого випереджатимуть динаміку росту валового внутрішнього продукту. Але сьогодні він не може бути повністю реалізований оскільки в країні досить нестабільна соціально-економічна і політична ситуація.

Поетапне впровадження зазначених заходів модернізації інфраструктури фондового ринку дозволить забезпечити ефективне її функціонування, створити сприятливе середовище для розвитку фондового ринку України загалом та його інтеграції у світовий простір.

Список літератури:

1. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nssmc.gov.ua>
2. Офіційний сайт ПАТ «Фондова біржа «Перспектива» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fbp.com.ua>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>
4. Європейський вибір – нові можливості для прогресу та зростання : проект програми розвитку фондового ринку України на 2015–2017 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nssmc.gov.ua/fund/development/plan>
5. Яцюк Г. Модернізація торгівельної інфраструктури ринку цінних паперів / Г. Яцюк // Фінансова інфраструктура України: проблеми та напрями розвитку : збірник тез Всеукраїнської наукової практичної конференції. – К. : Криниця, 2013 – С. 170–172.
6. Чайковська В. Інфраструктура фондового ринку України: сучасний стан та тенденції розвитку / В. Чайковська // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2014. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2692>
7. Рекуненко І. Інфраструктура фінансового ринку України: сучасний стан та перспективи розвитку : [монографія] / І. Рекуненко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. – 411 с.
8. Рекуненко І. Періодизація розвитку фондового ринку України / І. Рекуненко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2015 – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ekon_2015_1_5.pdf
9. Щербина А. Біржова торгівля фінансовими інструментами в Україні: тенденції розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / А. Щербина. – К., 2013. – 200 с.
10. Чемерис С. Кінцем якого фондового ринку нас лякають / С. Чемерис [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eravda.com.ua/columns/2012/11/8/343147>
11. Самуельсон П. Економіка : [підручник] / П. Самуельсон. – Львів : Світ, 1996. – 493 с.
12. Рубцов Б. Современные фондовые рынки : [учеб. пособие для вузов] / Б. Рубцов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 926 с.
13. Кутузова М. Проблеми формування та регулювання фондового ринку України / М. Кутузова // Науковий вісник Чернівецького національного університету ім. Ю. Федьковича. Серія «Економіка». – 2015. – Вип. 750. – С. 107–111.
14. Кутузова М. Фондовий ринок у системі стабілізації економічного розвитку України / М. Кутузова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 9. – Ч. 1. – С. 158–162.

Алейникова Н. Н.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнецца

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ДЕНЕЖНОЙ СРЕДЫ

Резюме

В статье рассмотрено современное состояние фондового рынка Украины. Освещены основные проблемы его функционирования в условиях экономической нестабильности, обнаружено перспективы развития в будущем. Ведь именно фондовый рынок является важным индикатором экономического развития и наглядно демонстрирует состояние, в котором находится страна. Рассмотрены основные тенденции его функционирования. Предложены рекомендации по реформированию отечественного фондового рынка, которые будут способствовать повышению инвестиционного потенциала экономики государства.

Ключевые слова: фондовый рынок, биржа, ценные бумаги, финансовый рынок, финансовая среда.

Alieinikova N. N.

Simon Kuznets Kharkov National University of Economics

FUNCTIONING OF UKRAINIAN STOCK MARKET IN CONDITIONS OF GLOBAL FINANSIAL INSTABILITY

Summary

The article is dedicated to covering and analysis of the contemporary state of stock market of Ukraine, to its problems and future development prospects determination, as the stock market is an important indicator of economic development and it demonstrates vividly the state of the country at the moment. It analyses main tendencies and regularities of development of the stock market. The fundamental research of the stock market development stimulants has been conducted; the essential trends of stock market operation and its inherent peculiarities have been examined. Recommendations for reforming the domestic stock market, which will enhance the investment potential of the country's economy, are given.

Key words: stock market, stock exchange, securities, financial market, financial environment.

УДК 336

Ситник І. П.

Богдан О. С.

Національний університет харчових технологій

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ СВІТОВИХ КРИПТОВАЛЮТ У ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМАХ

Стаття присвячена теоретичним аспектам нових форм грошей, що здатні замінити національні валюти як на внутрішніх, так і на зовнішніх валютних ринках. За допомогою статистичної інформації досліджено динаміку зміни курсу такої валюти. У роботі описано основні засади функціонування криптовалюти Bitcoin (BTC), а також переваги й недоліки її використання.

Ключові слова: валютний ринок, електронні валюти, цифрові валюти, криптовалюта, Bitcoin, платіжні системи.

Постановка проблеми. За останні роки в Україні спостерігається системна втрата впевненості громадян у фінансовій системі. Довіра вкладників до банків стрімко знизилась, однак і банки не довіряють своїм клієнтам через велику кількість неплатоспроможних громадян.

Іпотечна криза, яка почалася у США в 2006 р. через зменшення кількості продажів в нерухомості, переросла в 2007 р. у кредитну кризу. Кредит міг отримати кожен охочий практично на будь-який товар. Відсутність контролю над їх кількістю призвела до глобальної проблеми і фінансової кризи.

Світова фінансова криза 2008 р. завдала нищівного удару по фінансових системах багатьох країн світу. Виникнення кризи експерти пов'язують з такими факторами, як циклічність розвитку економіки, дисбаланс міжнародної торгівлі та руху капіталів, неконтрольоване зростання грошової маси тощо [1, с. 32].

Результатами кризи стали: загальний спад економіки, сповільнення або припинення росту ВВП країн, його зменшення, зниження доходів населення, надходжень і відрахувань до бюджету, скорочення виробництва, зростання безробіття, закриття соціальних програм тощо [2, с. 55]. У зв'язку з цим відбулася активізація пошуку альтернативних шляхів, концептуально нових валют, заснованих на інформації.

У 2008 р. було описано систему платежів за допомогою криптовалюти, яка не потребувала участі третьої сторони. Запропонована система прямих платежів мала технологічні переваги перед стандартними валютами. Однак, наразі існує багато невирішених питань з методологічних, методичних та правових питань цієї сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато праць зарубіжних і вітчизняних учених присвячені дослідженням функціонування й використання світових криптовалюти у платіжних сис-

темах. Вагомий вклад у розв'язанні цієї проблеми зробили такі фахівці: В. Дай, Н. Сабо, О. Галицький, М. Клягін, В. Супян, К. Уїлсон, Ф. Вельд, М. Інгланд, Б. Бернанке, А. Грінспен, Х. Влахос, П. Кругмен, Н. Крістін, Е. Гельцл. Однак існує чимало невирішених раніше проблем щодо визначення сутності криптовалют, оцінення позитивних та негативних ефектів від їх упровадження, правових основ функціонування та регулювання емісії на світових фінансових ринках тощо.

Метою статті є визначення особливостей функціонування криптовалютати, дослідження динаміки зміни курсу такої валюти, а також наведення основних переваг і недоліків її використання в сучасних платіжних системах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під криптовалютою розуміють один із видів електронної валюти, який базується на асиметричному шифруванні та застосуванні різних криптографічних методів захисту, найголовніша особливість якої полягає в децентралізованому функціонуванні [3, с. 121]. Як правило, всі криптовалюти мають «псевдонімний» характер, тобто всі транзакції проводяться публічно, при цьому зв'язок з конкретною людиною відсутній.

Створення кожної нової одиниці криптовалюти потребує певних витрат електроенергії й робочого часу комп'ютера. Тому прийнято вважати, що «занепад» криптовалюти настане тоді, коли на створення її одиниці витрачається більше ресурсів, ніж її реальна вартість.

Однією з найбільш відомих та розповсюджених криптовалют є Bitcoin (далі – BTC). Ідея створення такої валюти виникла ще в 1998 р., але лише через 10 років було опубліковано основні засади її функціонування. Засновником BTC вважають С. Накамото [4, с.13]. До цього часу лишається невідомим, хто ж ховається під цим ніком, але деякі джерела стверджують, що він є найбільшим власником біткоїнів. Його капітал становить 1 млн віртуальної валюти, що конвертується в 302 млн 930 тис. доларів.

Проте досі невідомо, чи була засновником тільки одна людина чи, може, група людей. Відомо лише те, що розробка проекту почалася у 2007 р., а в 2009 р. після оприлюднення протоколу й реєстрації першого клієнту, завдяки чому мережа почала роботу, він повністю покинув проект. Подальшу розробку і координацію роботи bitcoin-клієнта – Bitcoin Core – виконував головний інженер Bitcoin Foundation Г. Андерсен, основні функції якого зводились до контролю за обробкою угод, збереженням їх історії, а також поширенням інформації у мережі про гаманець, який був встановлений за допомогою клієнта. У 2014 р. його посаду зайняв нідерландець В. Лаан [5, с. 34].

BTC є децентралізованою криптовалютою, оскільки особливістю її платіжної системи є відсутність банку-емітента. Його транзакції й емісію регулює велика «peer-to-peer» мережа (спосіб організації мережі, при якому всі її учасники мають однакові привілеї: є і клієнтами, і серверами одночасно).

BTC використовує розподілену в мережі єдину базу даних, що входить до децентралізованої тимчасової мережі, використовує електронний цифровий підпис і підтримується «proof-of-work» (доказ виконання роботи) – протоколом для забезпечення безпеки й легітимності представлених в обіг коштів.

Мережа побудована таким чином, що вона може збільшувати грошову масу в логарифмічній прогресії, доки не буде досягнуто цифру у 21 млн BTC. Приблизно у 2131 р. їх емісія буде повністю зупинена. Для забезпечення достатньої кількості засобів BTC поділяється до восьмого знаку після коми. Ця найменша частка має назву сатоші (satoshi) на честь засновника всієї мережі [6, с. 43].

На початковому етапі емісія складала 50 BTC у кожному блоці. Але кожні 210 тис. знайдених блоків знижують її вдвічі (приблизно один раз на чотири роки). Наприклад, після 28 листопада 2012 р. значення зменшилося до 25 BTC. Треба зазначити, що в листопаді 2014 р. в обігу вже знаходилося 12 млн BTC, що складає більше половини їх максимально можливої кількості. Зміну курсу 1 BTC щодо долара США на світових біржах показано у табл. 1.

Аналізуючи дані табл. 1, можна стверджувати, що у червні спостерігався пік росту курсу Bitcoin через збільшення попиту й поширення операцій з BTC. З липня 2014 р. прослідковується динаміка спаду, пов'язана з економічно-політичними зрушенням в країнах діяльності бірж. Вже з березня курс BTC стабілізувався і в цілому можна побачити однакову позитивну тенденцію на всіх поданих біржах.

На рис. 1 зображено динаміку курсу 1 BTC до долара США в період 2014–2015 рр.

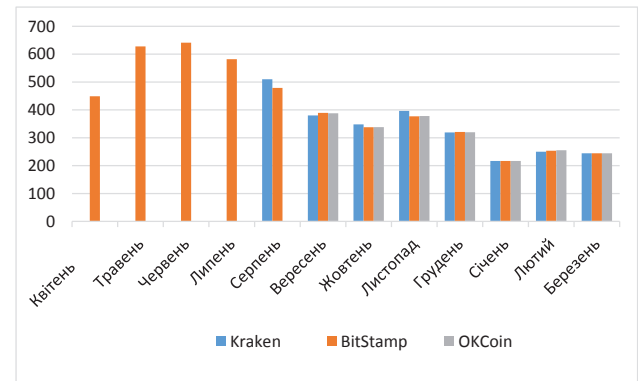


Рис. 1. Динаміка курсу 1 BTC до долара США за 2014–2015 рр.

Оскільки ця валюта є нематеріальною, користувачі виконують операції з валютою напряду без допомоги посередників. Придбати BTC можна так:

- 1) у приватних осіб – через спеціалізовані сайти;
- 2) в обмінниках – їх можна обміняти на інші електронні валюти або відкрити гаманець для їх зберігання за допомогою банківської карти;

Таблиця 1

Зміна курсу 1 BTC до долара США впродовж 2014-2015 рр.

Валюта	Періоди											
	Квітень 2014	Травень 2014	Червень 2014	Липень 2014	Серпень 2014	Вересень 2014	Жовтень 2014	Листопад 2014	Грудень 2014	Січень 2015	Лютий 2015	Березень 2015
Kraken (США)	–	–	–	–	509,98	380,02	347,95	396,32	319,14	216,6	250,11	244,42
BitStamp (Великобританія)	448,85	627,8	641,11	582,03	479,03	389,51	337,78	377,01	320,98	216,9	253,47	244,24
OKCoin (Китай)	–	–	–	–	–	387,97	338,36	378,15	319,81	216,91	255,32	244,29

3) на біржі – цей спосіб придбання й заробітку на різниці курсів можливий за умови знання особливостей роботи біржі;

4) отримати BTC можна в обмін на інші товари та послуги. У цьому випадку продавець отримує монети на особовий bitcoin-рахунок;

5) через bitcoin-майнінг – це вид заробітку BTC завдяки програмному забезпеченню комп'ютера та його потужності [7, с. 4].

Для отримання BTC через bitcoin-майнінг потрібно відповідне програмне забезпечення та спеціалізовані апаратні засоби. Програмне забезпечення просте у використанні з відкритим початковим кодом [8], який забезпечує безкоштовне відкриття та завантаження. Користувачу потрібен гаманець та зашифрований банківський онлайн-рахунок для зберігання зароблених монет. Але ці гаманці можуть піддатися зовнішнім атакам. Оскільки ні один центральний банк не забезпечує BTC, то немає жодної можливості для окупності витрат.

Другою частиною програмного забезпечення є майнінг (від англ. mining – видобуток, гірнична справа). Він забезпечує «видобуток» нових монет, суть якого зводиться до вирішення складної криптозадачі методом повного перебору комбінацій, а також перевірку всіх операцій з ними. Чим комп'ютер потужніший, тим швидше майнінг почне генерувати нові монети. На початку «видобутку» звичайні персональні комп'ютери були досить швидкі для генерування BTC. Це призвело до того, що спочатку «видобуток» був легшим з подальшим ускладненнями. За останні кілька років користувачі перейшли на інноваційні ПК або потужні сервери, оскільки звичайні комп'ютери більше не підходять для вирішення складних криптозадач. Через те, що мережа BTC збільшується надшвидкими темпами, «видобуток» став технологічно складним процесом.

BTC має свої переваги та недоліки. Прихильники використання системи BTC називають три основні переваги:

1. Відсутність інфляції. У системі BTC максимально можлива грошова маса обмежена та збільшується з визначеною швидкістю. Тому товарні ціни залишаються на одному й тому самому рівні та відсутнє знецінення валюти. Завдяки цьому в системі не існує можливості інфляції. Але є різновиди криптовалют, яким притаманна інфляція. Яскравим прикладом є система криптовалют під назвою Peercoin. Її особливість – відсутність обмежень на об'єм емісії монет, але швидкість здобуття монет визначена. Тому для цієї системи характерна інфляція у розмірі 1%.

2. Анонімність. Кожен клієнт зберігає інформацію про всі виконані транзакції і кількість BTC у гаманці. Ні банки, ні податкові служби, ні держава не можуть контролювати обмін монетами між гаманцями користувачів, що скорочує надходження податків до державного бюджету.

3. Значна економія витрат на емісію грошей. У США витрати на друкування однієї 100-доларової купюри нового зразка, за даними CNBC, становлять 12 центів, а на банкноти іншого номіналу – 6 центів. У 2009 р. їх було випущено 1,786 млрд 100-доларових купюр. Тобто загальні витрати на друкування становили більше 2 млрд доларів. Термін служби банкноти складає 89 місяців, але випуск купюр поновлюється кожні три роки. Оскільки система BTC є нематеріальною, то чеканка монет і друкування банкнот, а також

пов'язані з цим витрати на обслуговування, стануть непотрібним. А звідси можливе спрощення банківської, фінансової системи тощо.

Опоненти використання BTC наводять два основних недоліки віртуальної валюти. По-перше, анонімність переказу коштів заважає державі контролювати переміщення валюти, що робить можливим безперешкодне виведення коштів з країни, а також це дає інструмент для розвитку ринку нелегальних товарів (наркотиків, зброї, контрабанди тощо). По-друге, дефляційна природа валюти призводить до скорочення витрат населення і збільшення їх накопичень. А це негативно впливає на економіку країни в цілому [9, с. 55].

Саме через це більшість країн є противниками використання Bitcoin. Центральні банки й органи, що регулюють, у всьому світі побоюються криптовалют через відсутність засобів контролю. Передусім їх турбує безконтрольна емісія, точніше неможливість впливати на емісійний центр.

Неможливість контролювання руху капіталу також є вагомим недоліком. Для того, щоб скористатися засобами, вкладеними в BTC, необхідно мати доступ в Інтернет, програмне забезпечення і пароль від власного гаманця. Незалежно від географічного розташування, громадянства та інших факторів, людина може використовувати свої гроші та при цьому не платити які-небудь податки за ввезення або вивезення капіталу, декларувати ці кошти або взагалі повідомляти владі своєї країни чи країни, в яку відбувся переказ коштів. Фактично використання BTC робить людину незалежною від фінансових інститутів, що регулюють, банків, правоохоронних органів. Системи криптовалют роблять капітал абсолютно вільним, що лякає центральні банки різних країн, оскільки контроль за рухом капіталу є одним з основних джерел влади.

Популярність криптовалют загрожує стабільності національних валют, підриваючи цим статус світових резервних валют, які можуть повністю замінити криптовалюту собою. BTC – більш зручний спосіб платежу, зберігання та накопичення. Звичайно, різке коливання вартості цієї криптовалюти приносить дохід світовим центральним банкам, у яких з'являється можливість заявляти про небезпечність зберігання коштів у BTC. Проте стабілізація курсу й відсутність інфляції стають причиною того, що економічно активна частина населення буде відмовлятися від національної валюти на користь криптовалюти. Через це фінансові установи змушені вимагати заборони її використання.

Національний банк України заявив, що використання BTC може супроводжуватися високим ризиком. У роз'ясненні зазначено, що, «згідно з Конституцією України (ст. 99), Цивільним кодексом України (ст. 192), Законом України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» (ст. 3) та Декретом Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19 лютого 1993 р. № 15-93 (ст. 3), гривня як грошова одиниця України є єдиним законним платіжним засобом в Україні, приймається усіма фізичними і юридичними особами без будь-яких обмежень на всій території України для проведення переказів та розрахунків [10]. Однією з функцій Національного банку України є монопольне здійснення емісії національної валюти України та організація готівкового грошового обігу (ст. 7 Закону України «Про Національний банк України»). Випуск та обіг на території Укра-

їни інших грошових одиниць і використання грошових сурогатів як засобу платежу забороняються (ч. 2 ст. 32 Закону України «Про Національний банк України»).

Ураховуючи зазначене вище, Національний банк України розглядає «віртуальну валюту/криптовалюту» Bitcoin як грошовий сурогат, який не має забезпечення реальною вартістю і не може використовуватися фізичними та юридичними особами на території України як засіб платежу, оскільки це суперечить нормам українського законодавства.

Крім того, під час використання «віртуальної валюти/криптовалюти» Bitcoin є фактор підвищеного ризику, пов'язаного з такою послугою, операцією або каналом постачання, зокрема анонім-

ність операції (які можуть враховувати готівку), децентралізованість операції [10, с. 15].

Висновки. Основними особливостями використання криптовалюти Bitcoin є забезпечення конфіденційності користувачів та анонімності переказів, прискорення обігу капіталу, скорочення значних операційних витрат, які пов'язані з обігом паперових грошей, вдосконалення системи грошових переказів, мінімізація впливу інфляційних процесів, а також спрощення платіжної системи. Незважаючи на всі переваги використання криптовалюти Bitcoin, вона може становити певну небезпеку для фінансової системи через її неконтрольованість та невизнання в правовому аспекті як в Україні, так і в багатьох країнах світу.

Список літератури:

1. Петрова Т. Світова фінансова криза: глобальна та локальні аспекти / Т.Ю. Петрова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.kr.ua>.
2. Афанасьєва А. Экономический кризис 2008 г. и его последствия в экономике / А. Афанасьєва, И. Лунин // Материали V Международной студенческой электронной научной конференции [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.scienceforum.ru>.
3. Багинський О. Перспективи використання криптовалюти Bitcoin / О. Багинський // Материали Міжнародної наукової конференції. – К. : НТУУ «КПІ», 2014. – С. 10–11.
4. Козловский С. Никто не знает, но стоит дорого / С. Козловский [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lenta.ru>.
5. Четыре приоритета Владимира Ван дер Лаана – нового главного разработчика Биткойн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://coinspot.io>.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bitcointalk.org/index.php>.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bitcoinua.org/#what-is-bitcoin>.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bitcoin.org/uk/faq>.
9. Тарас Ш. Криптовалюта: что такое Биткойн? / Ш. Тарас [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://profvest.com>.
10. Правомірність використання в Україні «віртуальної валюти/криптовалюти» Bitcoin : офіційне роз'яснення Національного банку України від 10 листопада 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.

Сытник И. П.

Богдан О. С.

Национальный университет пищевых технологий

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МИРОВЫХ КРИПТОВАЛЮТ В ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМАХ

Резюме

Статья посвящена теоретическим аспектам новых форм денег, которые способны заменить национальные валюты как на внутренних, так и на внешних валютных рынках. С помощью статистической информации исследована динамика изменения курса такой валюты. В работе описаны основные принципы функционирования криптовалюты Bitcoin (BTC), а также преимущества и недостатки ее использования. **Ключевые слова:** валютный рынок, электронные валюты, цифровые валюты, криптовалюта Bitcoin, платежные системы.

Sytnyk I. P.

Bogdan O. S.

National University of Food Technologies

FEATURES OF FUNCTIONING AND PERSPECTIVES OF USING OF INTERNATIONAL CRYPTOCURRENCY IN PAYMENT SYSTEMS

Summary

This article is devoted to theoretical aspects of new forms of money that can replace national currencies both domestic and foreign currency markets. Using statistics researched the dynamics of changes of such currency. The paper describes basic principles of operation of cryptocurrency Bitcoin (BTC), as well as the advantages and disadvantages of its use.

Key words: currency market electronic currency, digital currency cryptocurrency, Bitcoin, payment systems.

УДК 336.273.2

Браткова І. М.

Академія фінансового управління

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ОВДП ЯК ІНВЕСТИЦІЙНОГО ІНСТРУМЕНТУ

У статті досліджено роль та місце державних цінних паперів на інвестиційному ринку країни в теперішній період. Здійснено аналіз використання різними групами інвесторів облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) як інвестиційного інструменту. Проведено оцінювання співвідношення «ризик – дохідність» для ОВДП за допомогою інструментарію сучасної портфельної теорії та подано аналіз їх основних ризиків. Сформовано пропозиції щодо покращення інвестиційної привабливості ОВДП.

Ключові слова: державні цінні папери, інвестиційна привабливість ОВДП, безризиковий актив, кредитний рейтинг, ризик дефолту за зобов'язаннями уряду.

Постановка проблеми. Державні облігації, емісію яких здійснюють центральні органи влади, відіграють цілу низку важливих ролей у фінансово-інвестиційній сфері. З одного боку, держава за допомогою цього інструменту може залучати ресурси для покриття дефіциту бюджету, для фінансування цільових державних програм та для інших державних потреб. Тобто, державні облігації є інструментами залучення державою коштів. З іншого – державні цінні папери відіграють важливу роль на інвестиційному ринку країни. Важливість зумовлюється тим, що ці облігації в теоретичному та практичному аспектах розглядаються як безризикові або низько ризикові активи. Головним чином це пояснюється виключними можливостями держави, порівняно з емітентами корпоративного сегменту. Маючи можливості змін оподаткування, друку грошей та приватизації держава може забезпечити виплати за облігаціями. Разом з тим аналіз та оцінення співвідношення між ризиком та доходністю державних облігацій на українському ринку вказує на кардинальні відмінності у зазначеному сенсі. Така ситуація створює проблему інвестиційної привабливості українського ринку в цілому. Тому для дослідження обрано цю тему.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Функціонування ринку державних цінних паперів розглядалося багатьма вченими, серед яких: В. Базилевич, І. Лютій, Т. Вахненко, В. Федосов, З. Варналій, А. Гальчинський, О. Барановський та інші. Роль боргових зобов'язань уряду на інвестиційному ринку розглядаються у працях таких науковців, як Дж. Андріцький, А. Дамодаран, А. Камінський, Т. Богдан, А. Радіонова та інші. Проте, враховуючи важливість державних цінних паперів на фінансовому ринку України на сьогодні виникає багато запитань щодо їх привабливості серед вітчизняних та іноземних інвесторів. Актуальність розгляду цього питання зумовлюється й погіршенням стану економіки країни.

Метою статті є аналіз та оцінення основних ризиків, які притаманні вітчизняним державним облігаціям, визначення причин низького попиту на інструменти урядової позики та встановлення шляхів підвищення їх інвестиційної привабливості.

Вклад основного матеріалу дослідження. Характеризуючи функції державних облігацій, варто відзначити, що на всіх етапах розвитку урядові зобов'язання відігравали помітну роль у фінансовому становищі держави. Починаючи від свого народження у XVI ст., вони давали можливість наповнювати казну держави для виконання бюджету та поставлених державою завдань. З початку XX ст. інтерес до державних облігацій

почав зростати, особливо на ринку США, де цей інструмент активно був упроваджений у 1917 р. До цього держава залучала ресурси на міжнародних ринках, але у зв'язку з Першою світовою війною подібне стало неможливим й уряд США емітував облігації на суму близько 21,5 млрд дол. США. Власники капіталу почали сприймати державні облігації як важливий елемент у інвестиційних портфелях, те саме можна було сказати й про фінансових посередників, насамперед банків. У межах портфельного підходу була обґрунтована так звана теорема про інвестування в два фонди. Одним з цих фондів (при цьому фондом безризикового інвестування) виступають державні облігації. На сьогодні державні облігації займають дуже важливе місце у світовому ринку інвестицій та їх роль в інвестиційних процесах є значною.

Ураховуючи сучасні тенденції, можна сформувати повний перелік функцій, які виконують урядові позики. При цьому необхідно зазначити, що випуск таких інструментів здійснюється урядами відповідних держав переважно для неемісійного фінансування дефіциту державного бюджету. Тобто випуск цінних паперів дає державі змогу:

- профінансувати дефіцит державного бюджету;
- забезпечити касове виконання бюджету;
- згладити нерівномірні надходження податкових платежів;
- профінансувати цільові програми (пов'язані, наприклад, з будівництвом житла, доріг, розвитком окремих галузей економіки тощо);
- погасити або переформити (реструктуризувати) розміщені раніше боргові зобов'язання;
- створити передумови для розвитку фінансових ринків через випуск еталонних інструментів;
- використовувати державні цінні папери як ефективний інструмент макроекономічного регулювання (регулювання кредитно-грошового обігу за допомогою операцій на відкритому ринку шляхом впливу на банківську систему, рівень і структуру інвестицій, заощадження населення та суб'єктів господарювання);
- визначити реальну вартість обслуговування державного боргу (відсоткова ставка державних цінних паперів визначається на ринку);
- забезпечувати комерційні банки та інші фінансові структури (страхові компанії та пенсійні фонди) ліквідними та надійними активами [2, с. 461-463].

Явище дефіциту державного бюджету досить часто виникає в різних країнах. Для вирішення проблеми дефіциту держава повинна здійснювати певні операції з метою вирівнювання доходів та видатків бюджету. В сучасних умовах виділяють два основних джерела фінансування дефіциту, а саме:

1. Грошово-кредитна емісія. Це є незабезпеченим джерелом фінансування у зв'язку з інфляційними проблемами. Можливий за умови жорсткого контролю.

2. Емісія зобов'язань держави. Використовується за наявності на ринку коштів у внутрішніх інвесторів, їх довіри до інвестицій державних цінних паперів та оцінення ризику таких інвестицій. Для іноземних інвесторів важливим аспектом є співвідношення між ризиком та доходністю таких цінних паперів. При цьому для них одним з головних виступає ризик девальвації валюти [1, с. 723–725].

Таким чином, державні позики є більш адекватним, гнучким й економічно привабливим джерелом покриття дефіциту державного бюджету та фінансування державних потреб. За своїм економічним значенням державні позики зображають взаємовідносини між державою як позичальником та юридичними і фізичними особами, урядами інших країн як кредиторами. Крім того, згідно з ст. 15 Бюджетного кодексу України, джерелом фінансування бюджету не можуть бути емісійні кошти Національного банку України.

Розглядаючи світовий досвід розподілу державних цінних паперів на фінансовому ринку, можна зауважити, що значна їх частина знаходиться у власності різноманітних суб'єктів. Так, в казначейські зобов'язання США в певній мірі інвестують пенсійні фонди, яким належить четверта частина всіх емітованих цінних паперів уряду для внутрішнього ринку; фонди взаємного

інвестування та фонди грошового ринку (14,3% у 2015 р.); домогосподарства (14,2%) та центральний банк (27,5%). На комерційні банки та кредитні спілки припадає всього 6% від усіх емітованих у США державних цінних паперів, у власності страхових компаній перебуває понад 3% боргових інструментів, а серед нефінансових інституцій розміщено трохи більше 2% зобов'язань (див. рис. 1).

Розглядаючи ринок державних облігацій Японії, можна констатувати, що власником найбільшої частини державних цінних паперів Японії (понад 30%) є депозитні корпорації (комерційні банки, ощадні установи та кредитні спілки). На страхові компанії та пенсійні фонди в Японії припадає близько 20% боргових зобов'язань, на центральний банк – понад 15%. Крім того, на ринку присутні також і домогосподарства, державні пенсійні фонди та нефінансові корпорації [4]. Державні цінні папери в країнах Європи також розміщуються серед широкого кола інвесторів [5]. Незважаючи на те, що близько половини таких інструментів орієнтовані на зовнішніх суб'єктів, серед резидентів у іншу половину переважають комерційні банки (Франція – 22,5%, Німеччина – 23,5%, Італія – 12,6%, Великобританія – 29%), страхові компанії та пенсійні фонди (Італія – 13,5%, Великобританія – 10%) та інші фінансові інституції.

Розглянемо використання облігацій внутрішньої державної позики (далі – ОВДП) різними групами фінансових установ України. Для цього проаналізуємо структуру їх інвестиційних портфелів (див. рис. 2). В активах більшості Інституту спільного інвестування (далі – ІСІ) переважають акції, частка яких в інвестиційному портфелі всіх ІСІ становить 45,9%, а в портфелі – навіть 72,7%.



Рис. 1. Казначейські цінні папери США, розміщені на внутрішньому ринку [3]

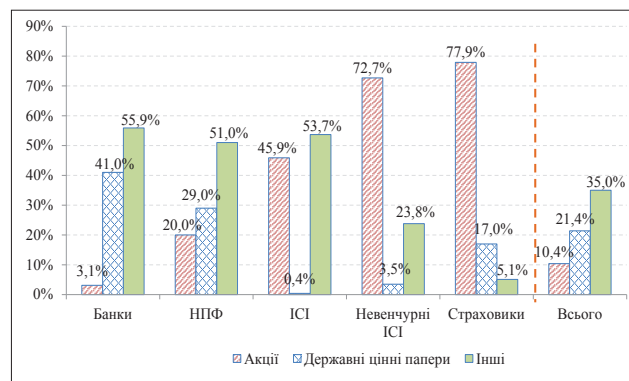


Рис. 2. Структура інвестиційних портфелів фінансових інститутів України у 2015 р. [6–9]

Таблиця 1

Структура активів фінансових інститутів у 2015 р.

Складові активів, млрд. грн.	ІСІ (9 міс.)				НПФ		Банки		Страхові компанії	
	Усього	%	У тому числі невечурні	%	Усього	%	Усього	%	Усього	%
Акції	23,51	10,3	2,10	20,3	0,07	3,3	6,1	0,5	11,90	32,7
Корпоративні облігації	9,26	4,1	0,38	3,7	0,27	13,4			0,74	2,0
Муніципальні облігації	–	–	–	–						
Державні облігації	0,18	0,08	0,10	1,0	0,68	34,1	81,60	6,5	2,60	7,1
Векселі	18,16	8,0	0,31	3,0	–	–			–	–
Інші цінні папери	0,05	0,02	–	–	–	–	47,24	3,8	0,04	0,1
Усього портфелів цінних паперів	51,17	22,5	2,89	27,9	1,00	50,8	198,84	15,9	15,28	42,0
Усього активів	227,22	100	10,35	100	1,96	100	1254,36	100	36,42	100

Натомість банки продовжують інвестувати переважно в боргові цінні папери, зокрема їх вкладення в ОВДП становлять 41%.

У цілому в усіх фінансових установах країни в 2015 р. державні облигації разом становлять 21,4% в їх інвестиційному портфелі, акції – 10,4%, та інші фінансові інструменти – 35%. Але важливим фактом для розуміння функціонування ринку ОВДП в Україні є нерівномірність частини ОВДП в портфелях різних типів фінансових інститутів.

Найбільшу частину активів та портфелю цінних паперів фінансових інститутів забезпечують банки, як наслідок, саме структура їх вкладень є визначальною. Пояснюється це тим, що інвестиції в ОВДП для банків вважаються безризиковими в регулятивному аспекті. Якщо розглядати структуру активів інших фінансових інститутів, то частина інвестиційного портфелю в них не є значною. Так, наприклад, для банків на державні облигації у 2015 р. припало лише 6,5%, для ІСІ – 0,08%, для недержавного пенсійного фонду (далі – НПФ) – 34,1% порівняно з 10,71% у 2014 р. і для страхових компаній – 7,1% (3,55% – у 2014 р.). Тобто, фінансові компанії віддають перевагу вкладенням у депозити, нерухомість, дебіторську заборгованість тощо (див. табл. 1).

Варто зазначити, що одними з ключових держателів ОВДП є державні банківські установи, а саме: АТ «Ощадбанк» та АТ «Укресімбанк». Привабливість державних облигацій для комерційних банків обумовлена можливістю отримувати кредити рефінансування від НБУ та залучати кошти на міжбанківському ринку під їх заставу [10].

Розглянемо ОВДП з точки зору сучасної портфельної теорії та охарактеризуємо специфіку наявної ситуації. В сучасній портфельній теорії здійснюється аналіз цінних паперів з точки зору їх доходності, ризику та кореляційної залежності між їх доходами [12, с. 64–65].

При статистичному підході доходність розраховується як середня величина за останні T періоди:

$$m = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T R_t.$$

Ризик при статистичному підході розраховується як стандартне відхилення доходності:

$$\sigma = \sqrt{\frac{1}{T-1} \sum_{t=1}^T (R_t - m)^2}.$$

Оцінені таким чином цінні папери та портфелі цінних паперів відбивається на площині «доходність – ризик»: (m, σ) . Вибір оптимального порт-

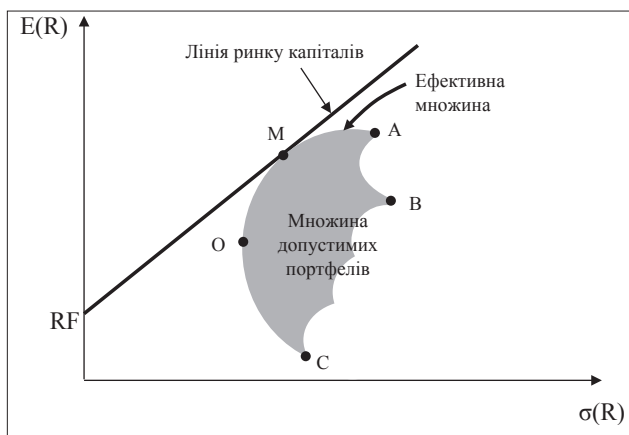


Рис. 3. Інвестиційний ринок за наявності безризикового активу [12, с. 73–75]

феля здійснюється з так званої множини ефективних портфелів [11, с. 82]. Графічна ілюстрація ефективної множини наведена на рис. 3.

Наявність на ринку державних цінних паперів суттєво змінює вигляд ефективної множини. Це пояснюється декількома факторами, головним з яких є фактор низького ризику (чи навіть безризиковий характер) цих цінних паперів. Це дозволяє інвесторам створювати портфелі у вигляді комбінацій безризикового активу та ризикових активів. В теоретичному плані зміст такого підходу зображає теорема про інвестування в два фонди [12, с. 71]. Ілюстрація даної теореми наведена також на рис. 3. Наявність державних цінних паперів, які є безризиковими, створює нову ефективну множину – лінію ринку капіталів. У відповідності до Теорема про інвестування в два фонди інвестори будуть інвестувати в фонд M , який являє собою ринковий портфель, та в безризикові державні цінні папери RF .

Насправді безризиковий характер державних цінних паперів відрізняється в різних країнах та практика показує неможливість скористатися зазначеним підходом на ринках багатьох країн. Розглядаючи інвестиції в державні цінні папери, інвестори мають урахувати такі ризики:

- країновий,
- політичний,
- зміна відсоткової ставки,
- інфляційний,
- дефолт.

Останні два ризики мають особливе значення при розгляді питання, що досліджується в даній роботі.

Країновий ризик складається із сукупності ризиків, які виникають при інвестиціях в іноземну країну. До нього включаються ризики політичні та економічні цієї країни, а також ризики коливання курсів валют та ризик неможливості виводу інвестицій з даної країни. Ризик коливання курсів валют характеризується тим, що падіння курсу національної валюти може зменшити дохідність від інвестування чи навіть зробити її від'ємною. Ризику виводу інвестицій з країни полягає в можливості введення державними органами заборони на виведення капіталу з країни.

Політичний ризик пов'язаний із невизначеністю в отриманні інвестиційного доходу через політичні зміни в країні (революції, зміни урядів тощо). Результатом політичних змін можуть бути оголошення дефолту, пропозиція реструктуризації виплат за облигаціями, висока інфляція та інші подібні аспекти.

Ризик зміни відсоткової ставки є ризиком при-таманим облигаціям всіх типів (як державних, так і корпоративних) та особливо впливає на облигації з фіксованими ставками купону. Зміст його в тому, що інвестиційна вартість облигацій змінюється в залежності від відсоткових ставок в економіці. Зміни реалізуються через дисконтування майбутніх надходжень та зміни кон'юнктури попиту на різні інвестиційні інструменти. Взаємозв'язок між доходністю облигацій та відсотковими ставками є оберненим. Зростання відсоткових ставок призводить до зменшення доходності облигацій та навпаки.

Ризик дефолту та інфляційний ризик пов'язані у випадку розгляду інвестицій в державні облигації емітовані в національній валюті. Зумовленість інфляційного ризику пояснюється тим, що держава, як емітент цінних паперів, має унікальну можливість здійснювати емісію грошей з

метою погасити свої зобов'язання. Як наслідок, існує можливість розрахуватися за борговими зобов'язаннями шляхом емісії грошей. Таким чином, за своєю суттю, дефолт знаходить своє вираження у вигляді емісії грошей та інфляцією, яка є наслідком цього.

Ризик дефолту частіше зустрічається у разі випуску урядових облігацій, виражених в іноземній валюті. Загалом всю історію дефолтів за борговими зобов'язаннями держави можна зобразити у вигляді табл. 2.

У той час, коли в більшості випадків дефолт відбувається по заборгованості в іноземній валюті, деякі країни наштотували на це явище і у своїх зобов'язаннях у національній грошовій одиниці. Так, у звіті рейтингового агентства Standard & Poor's «Sovereign Defaults set to fall again in 2005» зазначається, що з 1975 р. 23 емітенти мали дефолт з боргу в національній валюті. Серед них можна виокремити Аргентину (2002–2004 рр.), Мадагаскар (2002 р.), Домініку (2003–2004 рр.), Монголію (1997–2000 рр.), Україну (1998–2000 рр.) та Росію (1998–1999 рр.). Найбільшими в історичному контексті стали дефолт Росії на суму 39 млрд дол. США та дефолт Бразилії – 62 млрд дол. США в 1990 р. [13, с. 23].

Зрозуміло, що причиною такої ситуації є те, що країни, за відсутності певного рішення, зобов'язані оголошувати дефолт за зобов'язаннями в інозем-

ній валюті за неспроможності розрахуватися за ними. Набагато складнішою є ситуація з дефолтом за випущеними борговими інструментами всередині країни. Уряд завжди буде мати можливість друкувати більше місцевої валюти для виконання своїх зобов'язань і таким чином уникати ситуації неможливості оплатити взяті зобов'язання.

Неспроможність виконати взяті урядом зобов'язання завжди матиме негативні наслідки для економіки країни. До них можна віднести такі: втрата репутації надійного позичальника, економічні спади і політична нестабільність. Проте використання альтернативи у вигляді друку вітчизняної грошової одиниці для оплати боргових зобов'язань також має місце бути. В такій ситуації матимуть місце знецінення та девальвація національної валюти, нарощування темпів інфляції. Це також може призводити до спаду економіки, відтоку інвесторів та виведення іноземного капіталу, втрати довіри до фондового ринку країни тощо. Тому важливим є оцінка наслідків (вартість рішення) кожного із можливих сценаріїв розвитку – емісія грошей чи оголошення дефолту.

Перераховані вище ризики, а особливо ризик дефолту, мають місце на вітчизняному ринку державних цінних паперів. Тому необхідно проаналізувати українські державні облігації, а саме їх характеристик як інвестиційного інструменту.

Таблиця 2

Суверенні дефолти країн світу за 1820–2014 рр.

Країни	Періоди							
	1820–1834	1867–1882	1890–1900	1911–1921	1931–1940	1976–1989	1998–2003	2004–2014
<i>Європа</i>								
Австрія		1868		1914	1932			
Болгарія				1915	1932			
Німеччина					1932			
Греція	1824		1893					2012
Угорщина					1931			
Італія					1940			
Молдова							2002	
Польща					1936	1981		
Португалія	1934		1892					
Румунія				1915	1933	1981		
Росія				1917			1998	
Сербія-Югославія			1895		1933	1983		
Іспанія	1831	1867						
Туреччина		1876		1915	1940	1978		
Україна							1998	
<i>Латинська Америка</i>								
Аргентина	1830		1890	1915	1930	1982	2001	2014
Болівія		1874			1931	1980		
Бразилія	1826		1898	1914	1931	1983		
Чилі	1826	1880			1931	1983		
Колумбія	1826	1879	1900		1932			
Коста-Ріка	1827	1874	1895		1937	1983		
Куба					1933	1982		
Домініканська Республіка		1869	1899		1931	1982		2005
Еквадор	1832	1868		1911, 1914	1931	1982	1999	2008
Мексика	1827	1867		1914		1982		
Парагвай	1827	1874	1892	1920	1932	1986		
Перу	1826	1876			1931	1983		
Уругвай		1876	1892			1983	2003	
Венесуела	1832	1878	1892			1982		2004

Джерело: побудовано автором на основі [13, с. 15-18; 14; 15]

Розглянемо місце, яке вони займають на фондовому ринку України (див. рис. 4). Звісно, операції з ОВДП на вторинному ринку проводяться регулярно та є досить значними. Це пов'язано із великою кількістю їх розміщень та масштабами емісії. Основна частка операцій припадає на біржовий ринок, а середньозважена доходність значно коливається в межах 12–25%. Варто зазначити, що операції з довгостроковими ОВДП протягом зазначеного періоду були практично відсутні через скорочення випуску таких інструментів.



Рис. 4. Обсяг та доходність операцій з ОВДП на вторинному ринку [9]

Що стосується аналізу та оцінки ризиків, пов'язаних з інвестиціями в ОВДП, необхідно детально розглянути ризик дефолту та інфляційний ризик.

Якщо виходити з рейтингових оцінок міжнародних рейтингових агентств, привласнених внутрішнім державним облигаціям України, то вони мають перед дефолтний рейтинг. Так, 19 жовтня 2015 р. S&P дещо підвищило рейтинг з CCC+/C до B-/B. Хоча, 8 жовтня 2015 р. Fitch Ratings підтвердив рейтинг боргових зобов'язань у національній валюті на рівні CCC, а Moody's – на рівні Caa3 (листопад 2015 р.) [17]. Ймовірність дефолту протягом року для рейтингових значень Caa-C, привласнених державним облигаціям, становить 23,64% [17].

Розглядаючи теорему про інвестування в два фонди, можна побачити, що облигації не лежать на ефективній площині (див. рис. 5).

Дійсно, сподівану доходність розрахуємо за формулою:

$$m = 20\% \cdot (1 - PD) + (-100\%) \cdot PD, \quad (1)$$

де PD – ймовірність дефолту класу Caa3 (23,64%);

20% – річна доходність за ОВДП.

Відповідно, для даного розподілу розраховано стандартне відхилення. Звичайно, доходність -100% може бути скорегована на коефіцієнт покриття (recovery rate), але дане питання залишило для подальших досліджень.

Для порівняння розглянемо пару (m, σ) для індексного портфеля акцій на основі індексу ПФТС. Розглянувши річні значення доходностей з 2010 р. (після кризи 2008–2009 років) індексу ПФТС отримаємо $(-5,3\%; 46,5\%)$. Крім цього, розглянемо портфель з 10 корпоративних облигацій на українському ринку. Річну доходність облигацій прийемо 25%, а ймовірність дефолту за рейтинговим значенням Caa3 для корпоративних облигацій 23,35% [18]. Стандартне відхилення портфелю складатиме 4,31% (див. рис. 5).

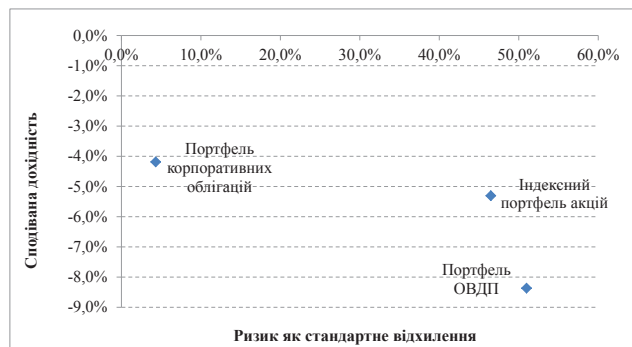


Рис. 5. Ринок фінансових інвестицій в Україні

З графіку можна побачити, що низький рейтинг ОВДП суттєво впливає на співвідношення «ризик-доходність» на ринку та спотворює логіку застосування класичних підходів портфельної теорії.

Ризик інфляції і ризик девальвації теж мають місце на вітчизняному ринку державних цінних паперів. Так, у 2015 р. інфляція становила 43,3% [19], тоді як доходність ОВДП – 20%. Проблему девальвації ілюструє графік інвестицій НБУ в ОВДП та курсу гривні до долара США (див. рис. 6). Це вказує на те, що, здійснюючи інвестиції в ОВДП, можна отримати інвестиційний доход, який буде зменшений інфляцією, а для іноземних інвесторів – девальвацією.

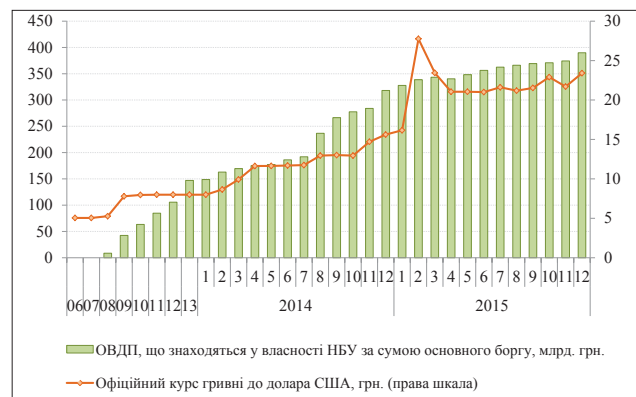


Рис. 6. Співвідношення офіційного курсу гривні до долара США та ОВДП у власності НБУ [9]

Як видно з наведеного рисунка, в ситуації підвищення офіційного курсу гривні до долара відбувається нарощення ОВДП у власності НБУ. Тобто в умовах погіршення економічного становища країни, нестача коштів компенсується емісією державних облигацій, що тягне за собою девальвацію національної валюти.

Висновки. Проведений аналіз та оцінка ризику ОВДП вказують на те, що цей інструмент не є інвестиційно привабливим. Причиною, перш за все, є низький – перед дефолтний рейтинг, що породжує високий ризик та спотворює ринок фінансових інвестицій України через нівелювання лінії ринку капіталів. По-друге, наявність інфляції знецінює інвестиції в цінні папери в цілому. А для інвестицій в ОВДП інфляція перевищує їх доходність більш ніж в два рази. По-третє, збільшення ОВДП у власності НБУ призводить до девальвації гривні, що відштовхує іноземних інвесторів від інвестицій у фінансові інструменти українського ринку.

Ураховуючи важливість покращення в Україні інвестиційного клімату, необхідною задачею

виступає покращення інвестиційної привабливості фінансових інвестицій. Основним напрямом в аспекті ОВДП має бути підвищення їх рейтингу. Високий рейтинг має низьку ймовірність банкрутства. Це, у свою чергу, підвищує надійність інвестування в них як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів. Однак, враховуючи те, що рейтинг облігацій не може бути суттєво покращеним за короткий період, пропонується першим кроком запровадити облігації, які компенсують інфляцію. Тобто, ввести аналог «inflation-linked bonds», які компенсують купонні виплати на

показник інфляції. Введення такого інструменту має два вигідні аспекти. По-перше, погашення випуску ОВДП через високу інфляцію буде не привабливим, а тому державні установи будуть прагнути зменшити її рівень. Це впливатиме на весь ринок інвестицій. По-друге, це підвищить надійність ОВДП для потенційних інвесторів. Результатом цього має бути поступове підвищення рейтингу ОВДП. В свою чергу, це може виступити основою для наближення функціонування українського ринку фінансових інвестицій до сучасних моделей.

Список літератури:

1. Базилевич В.Д. Макроекономіка : [підручник] / В.Д. Базилевич. – 2-ге вид., випр. – К. : Знання, 2005. – 851 с.
2. Чечель О.М. Державні запозичення як важливий механізм формування економічної політики держави / О.М. Чечель // Ефективність державного управління. – 2010. – Вип. 23. – С. 459–467. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Edu/2010_23/fail/Chechel.pdf
3. US Treasury Securities Holders [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sifma.org/uploadedFiles/Research/Statistics/StatisticsFiles/TA-US-Treasury-Holders-SIFMA.xls>
4. Basic Figures of the Flow of Funds [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://boj.or.jp/en/statistics/sj/sjexp.pdf>
5. Andritzky J.R. Government Bonds and Their Investors: What Are the Facts and Do They Matter? (WP/12/158) / J.R. Andritzky [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=26004.0>
6. Основні показники системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31 грудня 2015 р. // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/sekto/NPF_IV%D0%BA%D0%B2_2015.pdf
7. Аналітичний огляд ринку ІСІ в Україні (3-й квартал 2015 р.) // Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uaib.com.ua/files/articles/2319/65/Q3%202015_final.pdf
8. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/files/file00565.pdf>
9. Грошово-кредитна та фінансова статистика // Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58127
10. Аналітичний огляд банківської системи України за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2014.pdf
11. Markowitz H.M. Portfolio Selection / H.M. Markowitz // The Journal of Finance. – 1952. – Vol. 7. – № 1. – P. 77–91.
12. Kaminskyi A.B. Portfolio Management: Teaching Materials and Course Guide for Master Students in Economics and Finance / A.B. Kaminskyi. – Kyiv : Znannia, 2015. – 214 p.
13. Damodaran A. Into the Abyss: What if nothing is risk free? / A. Damodaran [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/papers/nothingisriskfree.pdf>
14. 2014 Years Of Sovereign Defaults In One Chart [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zerohedge.com/news/2014-07-31/214-years-sovereign-defaults-one-chart>
15. Sovereign default [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://en.wikipedia.org/wiki/Sovereign_default
16. Кредитний рейтинг державних цінних паперів // Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/archive/main?cat_id=406135
17. Sovereign Default and Recovery Rates (1983–2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://efinance.org.cn/cn/FEben/Sovereign%20Default%20and%20Recovery%20rates,1983-2010.pdf>
18. Corporate Default and Recovery Rates (1920–2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://efinance.org.cn/cn/FEben/Corporate%20Default%20and%20Recovery%20Rates,1920-2010.pdf>
19. Индекс инфляции (Украина) // Финансовый портал Министерства финансов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/infl/?2015>

Браткова И. Н.

Академия финансового управления

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ОВГЗ В КАЧЕСТВЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ИНСТРУМЕНТА

Резюме

В статье исследована роль государственных ценных бумаг в финансовой системе и их место на инвестиционном рынке страны. Осуществлен анализ использования ОВГЗ в качестве инвестиционного инструмента различными группами инвесторов. Проведена оценка соотношения «риск – доходность» для ОВГЗ с помощью инструментария современной портфельной теории и представлен анализ их основных рисков. Сформированы предложения по улучшению инвестиционной привлекательности ОВГЗ.

Ключевые слова: государственные ценные бумаги, инвестиционная привлекательность ОВГЗ, безрисковый актив, кредитный рейтинг, риск дефолта по обязательствам правительства.

Bratkova I. M.

Academy of Financial Management

GOVERNMENT BONDS ANALYSIS AND EVALUATION AS AN INVESTMENT INSTRUMENT

Summary

The role of government securities in the financial system and their place in the investment market are studied in the article. The analysis of government bonds using as an investment instrument by different groups of investors are researched. There are also calculated the "risk-yield" ratio for debt instruments using modern portfolio theory tools and analyzed their major risks. Proposal to improve the investment attractiveness of government bonds are formed.

Key words: government securities, investment attractiveness of government bonds, risk-free asset, credit rating, the government bonds default risk.

УДК 368.03(4/8)

Мелещенко А. І.

Бренер А. В.

Воровська К.А.

Запорізький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО ТА МІЖНАРОДНОГО РИНКУ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розглянуто сучасні тенденції та стан недержавного пенсійного страхування в Україні та Сполучених Штатах Америки. Особливу увагу приділено висвітленню та дослідженню діяльності страхових компаній у системі пенсійного забезпечення України та США. Проаналізовано досвід США у сфері недержавного страхування та можливість його застосування в Україні. Визначено актуальні проблеми та шляхи покращення стану недержавного пенсійного забезпечення в Україні.

Ключові слова: пенсійне забезпечення, недержавне/державне пенсійне страхування, страхова компанія, холдинг, інвестиції, анuitети, пенсійні плани.

Постановка проблеми. Закони України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» і «Про недержавне пенсійне забезпечення» були прийняті ще в 2004 р., за мету вони мали перехід до трирівневої пенсійної системи. Проте третій рівень – недержавне пенсійне страхування ще зовсім мало розвинутий в Україні, тому необхідно розглянути міжнародний досвід.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам і перспективам розвитку державного та недержавного пенсійного страхування в Україні та світі присвячені роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних учених.

Серед зарубіжних учених найбільш помітний вклад у цю сферу внесли такі вчені, як: О. Мітчелл, Р. Шеа, Б. Хеммонд, Р. Маурер, М. Варшавський та К. Сметерс.

Багато праць вітчизняних учених-економістів присвячено дослідженню пенсійного забезпечення та пенсійного страхування України, наприклад роботи Т. Кір'яна, М. Шаповала, Е. Лібанової, С. Пирожкова, М. Руженського, В. Сахацького, М. Шаварина, А. Якимова, В. Грушко, М. Ріппа, О. Зарудного, Б. Зайчук, В. Яценко, В. Никитенко, В. Семендяєва, І. Гнибіденко, М. Бойко, Н. Антоненко.

Але мало уваги було приділено саме стану недержавного пенсійного страхування та шляхам його покращення в Україні.

Метою статті є аналіз сучасного стану недержавного пенсійного страхування в Україні та використання досвіду закордонних країн у цій галузі, зокрема США. Виділення причин недосконалості недержавного пенсійного страхування в Україні та шляхів його покращення, беручи до

уваги досвід більш розвиненої в цій сфері країни – США.

Виклад основного матеріалу дослідження. З прийняттям Законів України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» і «Про недержавне пенсійне забезпечення» в 2004 р. розпочато впровадження пенсійної реформи, сутність якої полягає в переході до трирівневої пенсійної системи [3].

Отже, на сьогодні система пенсійного забезпечення в Україні складається з таких рівнів:

1) солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування;

2) накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування;

3) система недержавного пенсійного забезпечення.

Перший рівень належить до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Другий та третій рівні становлять систему накопичувального пенсійного забезпечення. Громадяни України можуть бути учасниками одночасно різних рівнів пенсійної системи [1, с. 154–155].

Перший рівень – солідарна система – передбачає забезпечення мінімальної та гарантованої пенсії, яка надається державою. Пенсії виплачуються з коштів державного Пенсійного фонду. Пенсія нараховується тільки за ті роки (місяці), коли працівник та підприємство, де працює працівник, фактично сплачували пенсійні внески із/на заробітну плату розмір якої становив не менше мінімальної встановленої урядом. Розрахунок величини пенсії проводиться не за трудовим, а за страховим стажем,

тобто за період, коли громадянин виплачував обов'язкові платежі до Пенсійного фонду [3].

Проте солідарна система забезпечує лише мінімальні виплати пенсіонерам. Як правило, вони досягають не більше 30–35% від середнього доходу працівника, що він одержував до виходу на пенсію [1, с. 154–155].

Другий рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Вона ґрунтується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді на індивідуальних пенсійних рахунках. Ці кошти інвестуються в економіку країни з метою отримання доходу. Всі накопичені кошти є власністю громадян, а виплати з Накопичувального фонду здійснюються додатково до загальнообов'язкових пенсійних виплат [2].

Третій рівень – система добровільного недержавного пенсійного забезпечення. Вона здійснюється недержавними пенсійними фондами, страховими компаніями та банками. Розмір пенсійних виплат залежить від розміру пенсійних внесків, терміну, протягом якого ці внески накопичувалися і розміру отриманого на них інвестиційного доходу. Ці виплати здійснюються незалежно від отримання виплат за загальнообов'язковим державним пенсійним страхуванням [2].

Проте нова система набула чинності. Передбачалось, що другий рівень накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування буде введено в дію у 2012 р. Частина обов'язкових пенсійних відрахувань (до 7% від заробітної плати працівника) буде спрямовано на персональні рахунки громадян. Ці кошти мали інвестуватися в українську економіку, а інвестиційний дохід збільшувати розмір майбутніх пенсійних виплат [3].

З кожним роком все більше з'являється страхових компаній, які пропонують вигідні ставки на пенсійне страхування. Провівши аналіз діяльності та послуг страхових компаній, що пропонують пенсійне страхування було виявлено, що такі компанії пропонують декілька видів пенсійного страхування, серед яких (див. рис. 1):

- страхування щомісячної довічної додаткової пенсії;
- страхування щомісячної пенсії на певний термін;
- пенсійне страхування з одноразовою виплатою.

Страхування щомісячної довічної додаткової пенсії – щомісячна виплата, яка здійснюється протягом життя пенсіонера з моменту досягнення ним пенсійного віку. У разі смерті пенсіонера спадкоємці одержують страхову суму, розмір якої визначений договором страхування.

Страхування щомісячної пенсії на певний термін – щомісячна виплата здійснюється пенсіонером протягом визначеного ним терміну (10, 15, 20 або 30 років) з моменту досягнення пенсійного

віку. У разі смерті пенсіонера протягом терміну дії договору страхування, страхову суму отримують спадкоємці.

Пенсійне страхування з одноразовою виплатою – виплата страхової суми здійснюється одноразово до досягнення громадянином пенсійного віку. Крім того, протягом терміну дії договору страхування, з моменту вступу договору і до пенсійного віку, діє страховий захист життя.



Рис. 1. Розподіл видів пенсійного недержавного страхування серед громадян України

Як видно з графіку, перше місце за розподілом займає другий вид пенсійного страхування, він визнаний найбільш наближеним до звичної державної системи пенсійного страхування, і він також привабливий тим, що можна вибрати термін, впродовж якого буде виплачуватись пенсія.

Друге місце серед населення пенсійного та передпенсійного віку займає третій вид – пенсійне страхування з одноразовою виплатою, він вважається найбільш безпечним, адже завжди існує ймовірність, що страхова компанія збанкрутує.

Страхування щомісячної довічної додаткової пенсії, користується найменшим попитом.

На сьогодні в Україні існує багато різноманітних страхових компаній які пропонують майже однакові послуги. Найбільшою довірою користуються іноземні страхові компанії або історично українські компанії, але з іноземними акціонерами. Такі компанії існують на ринку страхових послуг досить довго, вони вже зарекомендували себе як сильні та надійні учасники (див. табл. 1).

Австрійська страхова група Vienna Insurance Group в Україні має найбільший попит серед населення, вона представлена такими компаніями, як «Княжа», «Українська страхова група», «Глобус», «Юпітер».

Страхова компанія «Княжа» починала як українська регіональна страхова компанія, яка була заснована в 1997 р. в м. Рівне, а вже у 2005 р. WienerStädtischeVersicherung AG, найбільша страхова компанія Австрії, придбала контрольний пакет акцій компанії, а у 2009 р. збільшила свою частку в компанії до 99,99%.

Страхова компанія «Українська страхова

Таблиця 1
Фінансові показники найбільш популярних страхових компаній в Україні на початок 2015 р.

Категорія	«Юпітер Vienna Insurance Group»	«УНІКА Життя»	«PZU Україна. Страхування життя»
Страхові премії	73 857 тис. грн	387,83 млн. грн	538 995 тис. грн
Страхові резерви	223 496 тис. грн	360,86 млн. грн	372 083 тис. грн
Статутний капітал	33 551 тис. грн	198,23 млн. грн	134 438 тис. грн
Страхові виплати	2 663 тис. грн	21,51 млн. грн	171 042,5 тис. грн
Рейтинг фінансової стабільності	«А»	«А»	«А»

Джерело: побудовано авторами на основі [4–6]

група» заснована у 2000 р. на основі 100% українського капіталу, є правонаступником СК «Напарс», а з лютого 2008 р. є повноправним членом Vienna Insurance Group зі 100% іноземним капіталом.

Страхова Компанія «Глобус» увійшла до складу Vienna Insurance Group. Капітал компанії перевищує 100 млрд євро, а рейтинг фінансової стабільності на сьогодні становить «А+».

Страхова компанія «Юпітер Vienna Insurance Group», з групи компанії Vienna Insurance Group в Україні, більше всіх орієнтована на страхування життя та пенсійне страхування – страхування з метою створення капіталу на певні потреби або додаткову пенсію. Програма страхування включає в себе такі поліси, як: «Золотий запас», «Легкий старт», «Страхова скринька» [4].

До надійних страхових компаній можна також віднести ПАТ «СК «УНІКА Життя», це дочірня компанія UNIQA Insurance Group – найбільшого страховика Австрії. Створена 14 липня 2006 р. Страхова компанія «УНІКА Життя» входить до міжнародної асоціації незалежних страхових компаній INSUROPE Multinational Benefits Association і є її ексклюзивним представником в Україні. [5] Пенсійне страхування компаній «УНІКА» й «УНІКА Життя» представлене перспективною програмою «Накопичуй додатковий дохід».

Польська страхова компанія «PZU Україна. Страхування життя» – компанія з іноземними інвестиціями та європейськими стандартами обслуговування. Входить до складу PZU – найбільшої страхової групи Польщі. На страховому ринку України «PZU Україна. Страхування життя» працює з 2003 р. Страхова компанія «PZU Україна. Страхування життя» пропонує широку низку програм зі страхування життя, які в залежності від їхнього призначення поділяються на три основні види: накопичувальне, пенсійне та ризикове. [6]

На сьогодні в Україні існує значна кількість страхових компаній зарубіжного і українського походження, які надають послуги недержавного пенсійного страхування. Однак попит на їх послуги серед громадян України не надто високий, якщо порівнювати з Європейськими країнами і Сполученими Штатами Америки, де в недержавне пенсійне страхування залучено більше 80% населення.

Пенсійна система США займає 9 місце в загальному рейтингу у 2015 р. і налічує 66,5 млн людей старше 60 років (тобто 20,7% всього населення). За матеріальною забезпеченістю літніх людей ця країна знаходиться на 29-му місці за рахунок пенсійного покриття в 92,5%, серед яких 18% літніх людей мають рівень доходу менше середнього; за станом здоров'я – на 25-му місці; особистий потенціал оцінюється в 67% зі 100% по регіонах і поміщає США на 4-те місце [7, с. 90].

У США функціонують як державні, так і приватні пенсійні системи. Вони будуються за розподільчим та накопичувальним принципами. Державна пенсія формується за рахунок внесків громадян, підприємств і державних асигнувань. Щомісячне відрахування становить 15,3% від заробітної плати. Близько половину з них, 7,65% – виплачується роботодавцем.

Пенсійне забезпечення в США здійснюється трьома способами:

- системою державного соціального страхування;
- з приватних пенсійних фондів, що форму-

ються за рахунок внесків роботодавців;

- системою індивідуальних пенсійних рахунків.

Право на отримання державної пенсії отримують громадяни США з 13-річним трудовим стажем. Пенсійний вік американців становить 65 років для жінок і 67 років для чоловіків. Однак вийти на пенсію можна і раніше. Але при цьому розмір одержуваної пенсії буде менший.

Середня державна пенсія в США становить приблизно 1100–1300 дол. США на місяць. Розмір пенсій залежить від заробітної плати та професійної діяльності. Наприклад, військові фахівці та державні службовці отримують пенсії вище інших категорій громадян.

Державна розподільча (солідарна) пенсійна система доповнюється пенсійними планами за місцем роботи. Це насамперед приватні пенсійні фонди, що створюються роботодавцями з метою залучення та утримання кваліфікованої робочої сили. Часто для таких планів передбачаються податкові знижки, і в основному вони регулюються урядом. Це, по суті, вже накопичувальні системи, оскільки допомоги внески капіталізуються, а величина допомоги залежить від обсягів внесків, що надходять і доходів від інвестування коштів. У Німеччині, Японії, Нідерландах, Великобританії і США понад 40%, що працюють, охоплені додатковим пенсійним страхуванням за місцем роботи [8, с. 640].

Пенсії індексуються залежно від якості життя, зростання цін та інших факторів. Що стосується приватного пенсійного забезпечення, то в країні існує велика кількість різноманітних програм пенсійного страхування. Крім того всі пенсійні внески не оподатковуються.

Відмінною особливістю пенсійного забезпечення в США є переважання приватного пенсійного страхування над державним. Тому всього лише 30% пенсіонерів продовжують працювати після виходу на пенсію. Витрати за недержавними планами пенсійного забезпечення в США складають близько 3,9% ВВП, значно перевищуючи значення цього показника в середньому по країнах ОЕСР – 1,6% [9].

Основних видів приватного пенсійного забезпечення в США три. Це – приватні пенсійні плани за місцем роботи, особисті пенсійні рахунки, і анuitети, тобто ті ж пенсії, що накопичуються і виплачуються за допомогою страхових компаній. На відміну від державної пенсійної системи, всі приватні пенсійні системи носять добровільний характер. Ні підприємці, ні працівники не зобов'язані організовувати, або брати участь в таких планах. Водночас кожна людина має право, відповідно до своїх життєвих обставин, бути учасником не тільки одного, а й двох і навіть більшої кількості планів за місцем роботи, а також відкривати свій особистий пенсійний рахунок. Таким чином, більшість американців отримує не одне (державна пенсія), а два-три і навіть більшу кількість джерел пенсійного доходу [10].

Приватна пенсійна система ніколи не змогла б досягти національних масштабів, якби держава не встановила чіткі «правила гри» в цій сфері. До середини 70-х рр. пенсійні плани не були настільки поширені і не грали настільки великої ролі, як сьогодні. Кількість учасників була приблизно наполовину меншою, ніж у 1998 р., з них переважна більшість (85%) була в планах з встановленими виплатами, а вартість активів ПВП становила одну десяту рівня, досягнутого в 2000 р.

В основному тільки великі корпорації організували пенсійні плани на своїх підприємствах, вони ж є і роботодавцями, вносили більшу частину пенсійних внесків. Участь у пенсійних планах більш дрібних компаній була досить ризикованою справою, оскільки накопичення занадто часто пропадали, особливо в результаті зміни умов ведення бізнесу. Ситуацію змінив Закон «Про безпеку пенсійних доходів працівників» (The Employee Retirement Income Security Act – ERISA), прийнятий у 1974 р. Закон встановив принцип, згідно з яким пенсійні фонди і пенсійні накопичення існують окремо від основного бізнесу і не можуть зникнути ні за яких обставин. Закон встановив подвійний контроль за станом і веденням справ пенсійних фондів – як самих учасників, так і державних органів, що регулюють [10].

Найбільші страхові компанії Сполучених Штатів Америки є фінансовими конгломератами: через дочірні компанії вони можуть крім страхування займатися наданням кредитів і позик, організувати чекове обслуговування клієнтів, емітувати розрахункові кредитні картки, проводити операції з нерухомістю, з цінними паперами, керувати майном і капіталом за дорученням своїх клієнтів [11, с. 399].

Провідними страховими компаніями США, що займаються пенсійним страхуванням є:

1. American International Group – це найбільший у США страховик торговельних і промислових ризиків, який діє з 1919 р. і є холдинговою компанією зі штаб-квартирою в Нью-Йорку, що контролює 44 дочірні компанії в різних країнах світу [11, с. 399]. Компанії, що входять до AIG, надають послуги юридичним особам, державним установам і приватним клієнтам, використовуючи переваги найбільшої глобальної мережі майнового і особистого страхування. Крім того, компанії AIG є провідними страховими компаніями в галузі страхування життя та пенсії в Сполучених Штатах. Звичайні акції AIG розміщені на фондових біржах Нью-Йорка й Токіо. У компанії понад 65 тис. співробітників і 90 млн клієнтів у більше, ніж 100 країнах.

2. MetLife, Inc (скорочено від Metropolitan Life Insurance Company, Inc) є провідним міжнародним холдингом у сфері пенсійного забезпечення, корпоративних рішень та ефективного управління активами. Компанія обслуговує близько 100 млн клієнтів і має понад 50 представництв у різних країнах світу. MetLife займає позицію лідера на ринках США, Японії, Латинської Америки, Азійсько-Тихоокеанського регіону, Європи та Близького Сходу [12].

Ще однією широко диверсифікованою страховою корпорацією США є SIGNA. Вона була заснована в 1982 р. На чолі SIGNA знаходиться холдинг зі штаб-квартирою у Філадельфії. Голо-

вні інтереси корпорації пов'язані зі страхуванням майна і відповідальності страхувальників. Низка дочірніх фірм займаються пенсійним, особистим страхуванням та брокерськими операціями. Відділення компанії діють у 160 країнах світу, в них зайняті більше 48 тис. осіб [11, с. 401].

Prudential Financial (US) – холдингова компанія, що володіє The Prudential Insurance Company of America та входить до рейтингів Fortune Global 500 і Fortune 500, заснована у 1875 р. Її дочірні компанії забезпечують страхування, управління інвестиціями, а також надають фінансові послуги для роздрібних та інституційних клієнтів в більш ніж у 30 країнах світу. Основні продукти і послуги включають страхування життя, ануїтети, взаємні фонди, пенсійні інвестиції, брокерські послуги, а також страхування комерційної і житлової нерухомості в багатьох штатах США.

New York Life Insurance – одна з найбільших страхових компаній у світі, що займається взаємним страхуванням життя, зайняла 80-те місце у рейтингу Fortune-500 та 324-те місце у рейтингу Fortune Global-500. Компанія надає послуги зі страхування життя і здоров'я, довгострокового догляду, ануїтети, пенсійні продукти, взаємні фонди та інші інвестиції, а також надає інвестиційні консультативні послуги. До того ж вона забезпечує страхування життя і фіксовані негайні та відстрочені ануїтети для членів Американської асоціації пенсіонерів. Також компанія пропонує повний спектр брокерських послуг в області фінансового планування та інвестиційного консультування, трасові послуги і фінансування капітальних послуг (див. табл. 2).

Підсумовуючи, потрібно зазначити, що недержавне пенсійне страхування в США грає велику роль у формуванні пенсійного забезпечення громадян і дозволяє їм мати декілька джерел формування їх майбутньої пенсії. Страхові компанії США представлені загалом у формі акціонерних товариств і товариств взаємного страхування. Однією з найважливіших особливостей найбільших страхових компаній зі страхування життя є та обставина, що завдяки високому авторитету на їхнє зберігання передаються багатомільярдні грошові засоби, що належать різним пенсійним фондам. Основне завдання страхових компаній у цьому випадку – шляхом розумної інвестиційної політики забезпечити приріст довірених грошових засобів. За зберігання цих фінансових ресурсів страхові компанії стягують комісійну винагороду. І навіть помірні її розміри – 0,1% від узятих на зберігання сум – приносять мільйонні доходи [11, с. 400]. Таким чином, недержавні пенсійні фонди є одним з найбільших джерел довгострокових інвестицій в економіку США.

Висновки. На сьогодні управління власними

Таблиця 2

Фінансові показники страхових компаній США, що займаються пенсійним страхуванням

Назва страхової групи	Ринкова капіталізація, млн дол. США	Ціна акції, дол. США	Рейтинг фінансової стабільності
«American International Group»	62 300	54,95	A
MetLife, Inc., сокращенно от Metropolitan Life Insurance Company, Inc.	48 970	44,65	A+
SIGNA	34 950	136,65	A
Prudential Financial (US)	33 770	76,01	A+
New York Life Insurance	38 700	127,33	A++

Джерело: побудовано авторами на основі [13–14]

пенсійними накопиченнями – це дуже важлива та необхідна річ. І з часом вона набуває все більшого постійного характеру, бо у США вже пройдено той етап, коли головною задачею пенсійного страхування було забезпечення мінімального доходу, який би дозволив пенсіонеру мати все необхідне для життя. Зараз його задачею є забезпечення такого доходу, який дозволив би страхувальнику після виходу на пенсію зберегти той рівень життя, який він мав працюючи.

Саме в цьому пенсійні системи США та України і відрізняються. У зв'язку з економічними проблемами, відсутністю інфляційних індексів пенсій та заробітних плат та відсутністю довіри до банківської системи в громадян України просто не має коштів для участі в другому та третьому рівнях. Тому, другий рівень поки що не запрацював, третій – все ще незначний в обсягах, отже, переважна частина пенсій в Україні нараховується і виплачується за допомогою коштів Пенсійного фонду. А солідарна система самостійно не може впоратися з наявними в країні фінансовими й демографічними негативними факторами [3].

З метою поліпшення системи недержавного

Список літератури:

1. Кудряшов В. Курс фінансів : [навч. посібник] / В. Кудряшов. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
2. Пенсійна реформа: як справляються інші країни і що робити в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uaipr.org/ua/news/1424784278#.VT-OW_D9yz8
3. Бренер А. Аналіз сучасного стану пенсійного забезпечення України 2010–2015 рр. / А. Бренер, Ю. Набатова // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2015. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4054>
4. Офіційний сайт СК «Юпітер Vienna Insurance Group» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jupiter.com.ua/ua/about/finance>
5. Офіційний сайт СК «УНІКА» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unika.ua/ua/private/life/zhizn>
6. Офіційний сайт СК «PZU Україна. Страхування життя» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pzu.com.ua/about/companu/pzuukr.html>
7. Ильтякова Е. Сравнительный анализ пенсионного обеспечения в России и за рубежом / Е. Ильтякова, М. Косов // Электронный сборник статей по материалам XXXI Международной студенческой заочной научно-практической конференции. – М. : МЦНО, 2016. – № 2(31) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nauchforum.ru/archive/MNF_social/2\(31\).pdf](http://nauchforum.ru/archive/MNF_social/2(31).pdf)
8. Право социального обеспечения : [учеб.-метод. комплекс] : в 2-х ч. Ч. 2: Особенная часть / [И. Гуцин и др.] ; под общ. ред. И. Гуцина. – Гродно : ГрГУ, 2011. – 667 с.
9. Pensions at a Glance 2013: OECD and G20 Indicators // OECD Publishing. – Paris, DOI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dx.doi.org/10.1787/pension_glance-2013-en
10. Частные пенсионные системы в США. Аналитическая записка. Институт Соединенных Штатов Америки и Канады (ИСКРАН) Российской Академии Наук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://npfinsp2.narod.ru/new/ISKRAN_401k.htm
11. Юхименко П. Теорія фінансів : підручник / П. Юхименко, В. Федосов, Л. Лазебник ; за ред. проф. В. Федосова. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 576 с.
12. Офіційний сайт MetLife Inc [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global.metlife.com>
13. Офіційний сайт A.M. Best's Consumer Insurance Center [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ambest.com/Consumers/ConsumerSearch.aspx?BL=36&PPP>
14. Джерело фінансових показників страхових компаній США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://finance.yahoo.com>

Мелешченко А. И.

Бренер А. В.

Воровская Е. А.

Запорожский национальный технический университет

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ УКРАИНСКОГО И МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

В статье рассмотрены современные тенденции и состояние негосударственного пенсионного страхования в Украине и в Соединенных Штатах Америки. Особое внимание уделено освещению и исследованию деятельности страховых компаний в системе пенсионного обеспечения Украины и США. Проанализирован опыт США в сфере негосударственного страхования и возможность его применения в Украине. Определены актуальные проблемы и пути улучшения состояния негосударственного пенсионного обеспечения в Украине.

Ключевые слова: пенсионное обеспечение, негосударственное/государственное пенсионное страхование, страховая компания, холдинг, инвестиции, аннуитеты, пенсионные планы.

Meleshchenko A. I.

Brener A. V
Vorovska K. A.
 Zaporizhzhya National Technical University

CURRENT TRENDS IN THE UKRAINIAN AND INTERNATIONAL MARKETS OF NON-STATE PENSION INSURANCE

Summary

The article highlights the trends and current state of non-state pension insurance system in Ukraine and in the United States of America. Special attention was given to research and coverage of insurance companies in the pension system of Ukraine and the USA. The experience of the USA in the field of private pension insurance and the possibility of its usage in Ukraine was analyzed in the article. The problems were defined and the ways of improving the private pension system in Ukraine were suggested in the article.

Key words: pensions, private/state pension insurance, the insurance company, holding, investments, annuities, pension plans.

УДК 336.71

Бугель Ю. В.

Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу
 Тернопільського національного економічного університету

СЕК'ЮРИТИЗАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ АКТИВІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЬНИМ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ

Визначено сутність та значення сек'юритизації як перспективного способу управління портфельним кредитним ризиком комерційних банків. Обґрунтовано проблеми впровадження в Україні ефективно функціонуючих схем сек'юритизації банківських кредитних портфелів. Запропоновано практичні рекомендації щодо використання даного методу мінімізації кредитного ризику у вітчизняній банківській практиці.
Ключові слова: сек'юритизація, банківські активи, кредитний ризик, кредитний портфель, фінансові посередники.

Постановка проблеми. Нестабільність на світових фінансових ринках, збільшення й масштабність корпоративних банкрутств, незавершеність ринкових інституційних перетворень в економіці нашої країни, зростання темпів інфляції зумовлюють об'єктивну потребу у пошуку більш ефективних способів управління портфельним кредитним ризиком комерційних банків. У якості важливого й перспективного напрямку для практичної реалізації цього завдання можна розглянути використання такого способу управління кредитним портфелем банку як сек'юритизація активів, яка передбачає перетворення наданих банками кредитів на ліквідні цінні папери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у дослідження проблем сек'юритизації належить таким вченим-економістам, як А. Азріліян, А. Борисов, А. Грязнова, Є. Щетинін, Ю. Прудніков, О. Ковальов та іншим.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість зарубіжних і вітчизняних наукових праць, присвячених сек'юритизації банківських активів, практичний аспект застосування цього інструменту в системі управління банківськими ризиками (у першу чергу, управління портфельним кредитним ризиком) вивчено недостатньо й потребує подальшого дослідження.

Метою статті є обґрунтування сутності та значення сек'юритизації як перспективного способу управління кредитним портфелем комерційного банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи питання сек'юритизації, необхідно від-

значити наявність різноманітних і суперечливих підходів щодо розуміння сутності цього складного терміну як у вітчизняній, так і в зарубіжній економічній літературі. Так, досить часто вживаним є таке розуміння сек'юритизації, яке наводиться в роботах А. Борисова, А. Азріліяна та деяких інших авторів, як «розширення використання цінних паперів у якості інструмента регулювання ринкових відносин і позичкового капіталу» [1, с. 676; 2, с. 609]. Утім таке визначення є надто широким.

Інший підхід, запропонований у праці А. Грязнової, передбачає розуміння сек'юритизації як залучення фінансових коштів шляхом випуску боргових цінних паперів замість отримання банківських позичок [3, с. 884]. Цей підхід, навпаки, є надто вузьким для розуміння реальних можливостей використання сек'юритизації. Аналогічним чином слід розцінювати й визначення сек'юритизації, запропоноване Є. Щетиніним та Ю. Прудніковим, як фінансування або рефінансування яких-небудь активів компанії, що приносять дохід шляхом перетворення таких активів на ліквідну форму через випуск облігацій або інших цінних паперів [4, с. 25]. Більш ґрунтовним видається тлумачення сек'юритизації О. Ковальова: «специфічна банківська техніка, за допомогою якої фінансові посередники (інвестори, фінансові компанії) отримують можливість інвестувати в окремі банківські активи, не купуючи їх цілком або частинами [5, с. 233]. Подібним є визначення сек'юритизації Дж. Сінкі як продажу позичок, які оформлені як цінні папери й саме у такому вигляді продані інвесторам [6, с. 15]. З точки зору

таких зарубіжних авторів, як А. Поллард, Ж. Пасейк, К. Елліс, Ж. Дейлі, «у контексті банківської діяльності цей термін означає взяти активи банку, що діють, типу позички під заставу, приєднати до них подібні активи, випустити цінні папери, прямо чи опосередковано пов'язані з цими активами, і продати дані цінні папери на вторинному ринку цінних паперів» [7, с. 359]. Отже, такі визначення наближають нас до розуміння сутності сек'юритизації саме в контексті банківської діяльності.

Однак далеко не всі зарубіжні і вітчизняні фахівці схильні розглядати сек'юритизацію з позицій управління банківськими активами в цілому й кредитним портфелем зокрема. Так, американський економіст Р. Габбард вважає сек'юритизацію трансформацією традиційних неліквідних фінансових активів (таких, як кредити та застави під нерухомість) у ринкові цінні папери для торгівлі ними на ринку капіталів [8, с. 404]. Подібних же позицій дотримуються і деякі вітчизняні автори. Зокрема, у праці колективу авторів під керівництвом В. Стельмах наводиться таке тлумачення сек'юритизації: «це спосіб трансформування боргових зобов'язань у ліквідні інструменти ринку капіталів (цінні папери)» [9, с. 474]. Як бачимо, у подібних визначеннях саме про банківську діяльність не йдеться взагалі.

Однак, з огляду на предмет нашого дослідження, потрібно розуміти, що йдеться не так про ті чи інші види банківських активів, які можуть набувати найрізноманітніших форм, і тим більше не так про окремі види банківських позичок, як про їх сукупність, що, власне, й утворює кредитний портфель банку, управляти ризиком якого потрібно з використанням такого способу, як сек'юритизація. Відтак сек'юритизацію більш доцільно, на нашу думку, визначити як специфічний спосіб управління кредитним портфелем комерційного банку, що передбачає випуск цінних паперів, джерелом платежів за якими слугують надані банком групи однорідних кредитів. Такими групами однорідних кредитів можуть бути іпотечні, споживчі, окремі цільові або інші види позичок. Інакше кажучи йдеться про заміну неринкових активів, якими є банківські кредити, на ринкові, якими є цінні папери, що у такий спосіб забезпечує зниження ризику та дає банку змогу отримати додаткове фінансування. Цього

можна досягнути шляхом виділення певної частини кредитного портфеля і оформлення заборгованості за відповідними позичками таким чином, щоб покупці цінних паперів могли забезпечити повернення своїх вкладень на основі таких конкретних зобов'язань.

Економічно сек'юритизація охоплює значно ширший спектр дій при управлінні кредитними ризиками, що виникають за активами банку, аніж простий продаж кредитного портфеля. Разом з тим сек'юритизація дає змогу більш універсально й ефективно компенсувати кредитні ризики за сформованим портфелем банківських позичок. Усвідомлюючи великі можливості, що відкриваються як перед позичальниками, так і кредиторами під час сек'юритизації банківських активів, у більшості розвинених країн нині активізується діяльність із трансформації неринкових зобов'язань на ринкові. Розмаїття й мобільність механізму сек'юритизації, структурування платежів й умов угод дає інвесторам можливість створювати фінансові інструменти відповідно до власних запитів.

Однак, безумовно, сек'юритизація як метод управління кредитним портфелем має великий інтерес насамперед саме для комерційних банків, в яких є значні портфелі однорідних кредитів і потребують адекватних засобів управління ними. При цьому головними цілями, які можуть ставитись банківським менеджментом у процесі реалізації відповідних операцій, є:

- підвищення рівня прибутковості на власний капітал;
- диверсифікація джерел залучення коштів;
- зниження вартості залучення капіталу (за допомогою того, що кредитний рейтинг сек'юритизованих цінних паперів може бути вищий, ніж рейтинг емітента);
- залучення ресурсів на триваліший термін (порівняно зі звичайним кредитуванням);
- дотримання вимог щодо достатності власного банківського капіталу;
- зниження рівня ризику кредитного портфеля шляхом перекладення кредитних ризиків на більшість інвесторів – власників цінних паперів, випущених на основі сек'юритизації портфеля;
- продовження отримання прибутку від кредитного портфеля як маржі між середньою ставкою розміщення кредитного портфеля й нижчою

Таблиця 1

Порівняльна характеристика балансового й позабалансового способу сек'юритизації активів під час управління кредитним портфелем комерційного банку

Характеристика основних ознак	Балансовий спосіб сек'юритизації	Позабалансовий спосіб сек'юритизації
Перебування прав за наданими банком кредитами	Права перебувають на балансі первинного кредитора – комерційного банку	Права передаються від первинного кредитора (оригінатора) спеціальній юридичній особі
Відповідальність первинного кредитора за емітованими цінними паперами	Власним капіталом первинного кредитора	Вартістю застави за кредитами, переданими спеціальній юридичній особі
Ризик дострокового погашення емітованих цінних паперів	Несе банк-емітент	Несе інвестор
Кредитний рейтинг емітованих цінних паперів	Залежить виключно від рейтингу первинного кредитора (оригінатора) і не може перевищувати його	Рейтинг визначається рейтингом оригінатора, однак може бути вищим за допомогою засобів кредитної підтримки з боку гарантів
Ризик затримки виплат	Імовірність у разі порушення справи про банкрутство відносно оригінатора	Виключений
Кредитний ризик	Не передається, оскільки його несе банк-емітент цінних паперів	Передається інвесторам спеціальної юридичної особи
Порядок погашення	Разова виплата номіналу цінних паперів без можливостей дострокового погашення	Виплати в установлені строки із можливістю дострокового погашення

ставкою відсотка цінних паперів, випущених на основі сек'юритизації даного портфеля;

– створення публічної кредитної історії як на українському, так і на міжнародному ринках капіталу.

Слід відзначити, що у розвинених країнах існує два основних підходи щодо проведення операцій із сек'юритизації банківських кредитних портфелів: німецький (континентальний або балансовий) і американський (англо-саксонський або позабалансовий), кожен з яких має свої характерні ознаки (див. табл. 1).

Узагальнена схема під час використання балансової сек'юритизації виглядає таким чином. Комерційний банк видає кредити позичальникам. При цьому кредити видаються за певними стандартами (за метою й термінами, відсотковими ставками, умовами надання й погашення кредиту, певними якостями забезпечення; характеристиками можливих кредитних ризиків), для того, щоб згодом банк зміг об'єднати їх у пул. На основі пулу кредитів банком випускаються облигації (Pfandbrief), за якими забезпеченням слугують права вимоги на повернення основної суми боргу і сплату відсотків за кредитними угодами. Потім облигації продаються інвесторам, причому банк-емітент зобов'язується виплачувати інвесторам платежі шляхом погашення позичальниками суми основного боргу й відсотків за кредитами. Кредити залишаються на балансі банку, але виділяються на окремому реєстрі обліку. Облигації ж гарантують першочергове право вимоги їх власників на ці активи банку у випадку банкрутства емітента, оскільки сек'юритизовані активи виділяються із конкурсної маси.

Власникам облигацій забезпечується захист їх прав шляхом дотримання емітентами трьох принципів: спеціалізації; забезпечення; конгруентності. Сенс першого принципу полягає у тому, що банкам дозволені тільки певні види кредитних операцій (наприклад, іпотечне кредитування) і заборонені всі інші види кредитування. Обмежена кількість видів кредитних операцій, що здійснюються банками, сприяє високій ефективності їх роботи та дає змогу мати менший, ніж в інших банках, персонал, а отже, витрати на утримання персоналу й інші видатки у цьому банку не такі значні, що визначає вищу економічну ефективність його діяльності, а відтак знижує ризик банкрутства.

Сутність другого принципу полягає в тому, що для задоволення вимог держателів Pfandbrief банк має створити забезпечення цих облигацій. Таким чином, держателі облигацій у разі банкрутства банку зможуть розраховувати на пріоритетне задоволення своїх вимог із цих коштів. Для забезпечення облигацій можна використовувати лише ті права вимоги, сума кредиту за якими не перевищує 60% встановленої вартості об'єкту застави. Крім того, за власниками облигацій закріплено переважне право перед іншими кредиторами банку із задоволення їхніх вимог у разі банкрутства банку.

Сенс принципу конгруентності полягає в тому, що за своїми умовами вимоги комерційних банків по відношенню до позичальників за кредитами, під які випущені облигації, і зобов'язання банків Pfandbrief перед їх інвесторами повинні співвідноситися один з одним. Встановлено, що загальна сумарна вартість випущених банком Pfandbrief повинна бути покрита грошовими вимогами у розмірі їх номіналу щонайменше у такій самій вар-

тості та щонайменше такими самими доходами від відсотків. Це так звана конгруентність забезпечення.

Однак потрібно відзначити, що німецький підхід до сек'юритизації банківських кредитів має низку значних, на наш погляд, недоліків, яких позбавлена американська модель. Зокрема, по-перше, у разі банкрутства банку пул кредитів, що слугував забезпеченням випущених облигацій, реалізовується, і за допомогою цих коштів погашаються облигації. Якщо ж їх виявиться недостатньо, то інвесторам виплачуються кошти у загальній черговості кредиторів. По-друге, неможливо є повна ізоляція емітованих цінних паперів від ризику банку-емітента, а відтак існує ризик дострокового погашення облигацій із-за банкрутства банку. По-третє, при необхідності продажу пулу існує ризик заниженої його оцінки навіть при дуже хорошій якості кредитів, які до нього входять. Ці недоліки суттєво впливають на вартість емітованих банком фінансових інструментів. Необхідно вказати, що із-за них у німецькій моделі сек'юритизації емітованим цінним паперам неможливо присвоїти кредитний рейтинг вищий за рейтинг компанії, що їх емітувала, що значно знижує ефективність даного механізму як інструменту управління кредитним портфелем банку.

У американській (англо-саксонській) моделі використовується позабалансова сек'юритизація, за якої сек'юритизовані активи виводяться (продаються) в структуру незалежної компанії SPV (special purpose vehicle), якою є спеціальна юридична особа, тобто юридично незалежна від банка-оригінатора, що і надає відповідні кредити. Відтак під позабалансовою сек'юритизацією розуміють такий спосіб управління кредитним портфелем банку, що передбачає передачу прав вимог за наданими банком кредитами спеціальній юридичній особі, яка фінансує придбання активів за допомогою випуску боргових інструментів. Позабалансова сек'юритизація отримала найбільший розвиток у США, Австралії, Великобританії, а також низка країн Азії та Латинської Америки.

За англо-саксонським способом сек'юритизації спеціальна юридична особа емітує боргові цінні папери, які продаються інвесторам. Облигації, що випускаються компанією (SPV), забезпечені конкретними банківськими активами – правами вимоги за виданими банком кредитами. Купони цих інструментів виплачуються з майбутніх платежів по кредитах.

У найбільш загальному вигляді схема позабалансової сек'юритизації виглядає таким чином: 1) комерційний банк як первинний кредитор (оригінатор) надає кредити позичальникам та отримує право на платежі за кредитом і право заставодержателя (право на звернення стягнення на предмет застави у разі невиконання боржником своїх зобов'язань і на задоволення своїх вимог із вартості закладеного майна); 2) купуючи права вимоги за кредитом у банку (первинного кредитора), спеціально створений орган (special purpose vehicle) набуває прав кредитора і прав заставодержателя, зокрема право звернути стягнення на предмет застави у разі невиконання позичальником своїх зобов'язань. При цьому банк, як правило, продовжує обслуговування кредитів. Цей же банк здійснює процедуру звернення стягнення на заставне забезпечення, у випадку, якщо боржник за кредитом із пулу не виконує своїх зобов'язань; 3) SPV,

зібравши пул однотипних кредитів, випускає на його основі свої цінні папери і продає їх інвесторам.

У банку-оригінатора зазвичай залишається пайовий папір. Порівняння між борговими й пайовими паперами SPV аналогічне до порівняння між облігаціями й акціями підприємства: спочатку виплачується те, що належить за борговими інструментами, причому сума визначається чітко, а те, що залишилося, припадає на пайовий інструмент, тобто перетворюється на додатковий дохід банку-оригінатора. У зв'язку з цим сек'юритизовані активи виявляються ізольованими від інших ризиків банку-оригінатора. Якщо в нього виникають які-небудь проблеми, вони не стосуються інвесторів: їм сплачується належне. Кредитори ж банку-оригінатора не можуть пред'явити претензії на сек'юритизовані активи. Оцінення сек'юритизованих інструментів залежить від того, наскільки ризикованими є активи. Якщо вона зроблена неправильно, й інвестори не отримали очікуваного доходу, вони не мають права пред'явити претензії банку-оригінатору, тобто оригінатор повністю передає кредитний ризик. Структура ж SPV залишається абсолютно прозорою і побудована таким чином, що оголосити цю компанію банкрутом практично неможливо.

Водночас потрібно відзначити, що американському типу сек'юритизації притаманні певні недоліки, зокрема висока собівартість продажу активів, складність податкового обліку, необхідність розголошення конфіденційної інформації про позичальника.

Однак, незважаючи на зазначені недоліки обох моделей, необхідно розуміти, що сек'юритизація в перспективі може стати одним із найбільш потужних інструментів управління ризиками банківських кредитних портфелів з однорідними характеристиками. Процес сек'юритизації не тільки дозволяє залучити кошти для розвитку банку, а й значно покращує його нормативи, підвищує фінансову стійкість банку, розчищає його баланс і, на нашу думку, дає можливість гнучко управляти кредитним портфелем в плані мінімізації ризиків. Адже сек'юритизувати можна практично будь-який скільки-небудь стійкий потік майбутніх платежів, тобто будь-який актив, яким володіє банк. На практиці це означає, що банки можуть піддати сек'юритизації не тільки іпотечні кредити, а й усілякі кредити на споживчі потреби: на освіту, на придбання автомобілів, різні кредити не тільки фізичним, а й юридичним особам і навіть дебіторську заборгованість за факторингом. Таким чином, сек'юритизація може відкрити вітчизняним банківським кредитним ризик-менеджерам великі можливості в управлінні кредитними портфелями банків.

Висновки. У ході дослідження необхідно відзначити, що можливості виділення кредитного ризику в самостійний об'єкт торгівлі визначає

вагоме значення сек'юритизації як дієвого інструмента управління кредитним портфелем, підвищення його ефективності та в перспективі може стати альтернативою до страхування та інших механізмів мінімізації кредитного ризику. Проте більшість українських банків не поспішають реалізовувати сек'юритизацію своїх активів, що можна пояснити декількома причинами.

По-перше, нерозвинутою законодавчою базою. Нормативне регулювання сек'юритизації активів повинно відповідати правовому вирішенню питань з передачі прав вимог, корпоративному законодавству, законодавству щодо банкрутства, податкового й банківського законодавства тощо. Нині операції сек'юритизації не є об'єктом спеціалізованого українського законодавства, тому і відсутня уніфікована документація оформлення подібних операцій. Чималі труднощі виникають і під час їх обліку. Не встановлено правовий статус SPV, не розглянуто специфіку оподаткування. У Законі України «Про іпотечні облігації» описано тільки єдиний механізм сек'юритизації – сек'юритизація іпотечних позик. Актуальним залишається питання розробки і впровадження закону, що регламентує усі форми сек'юритизації, а також унесення необхідних поправок у чинні законодавчі акти.

По-друге, в Україні відсутня ефективна ринкова інфраструктура. Недостатність ліквідних фінансових інструментів, негнучкість податкової системи, обмежена кількість кредитоспроможних учасників фінансового ринку.

По-третє, низький рівень стандартизації кредитів. Вітчизняним банкам бракує алгоритму формування пулів з однорідних активів.

По-четверте, низький кредитний рейтинг України. На початку 2015 р. міжнародне рейтингове агентство Fitch Ratings знизило довгостроковий рейтинг України в іноземній валюті з рівня «ССС» (дефолт видається реальною можливістю, здатність виконувати фінансові зобов'язання цілком залежить від стійкої та сприятливої ділової або економічної кон'юнктури) до «СС» (ймовірний дефолт) і підтвердила рейтинг дефолту емітента (РДЕ) України в національній валюті на рівні «ССС». Це означає, що дефолт України є більш ймовірним, ніж раніше. Крім того, спеціалісти Fitch Ratings зазначають, що «в короткостроковій перспективі не можуть уявити ситуацію, за якої оцінку підвищили б».

Проте, сучасна фінансова криза довела необхідність дослідження сек'юритизації банківських активів як одного з інструментів управління кредитним ризиком банківської установи. Але процес сек'юритизації має й власні ризики, які можливо знизити за допомогою підвищення вимог до оригінаторів, рейтингових агенцій, спеціалізованих юридичних компаній. Потребують подальшого дослідження напрямки вирішення проблем, що заважають подальшому розвитку цього інструменту системи управління ризиками.

Список літератури:

1. Борисов А. Большой экономический словарь / А. Борисов. – М. : Книжн. мир, 1999. – 895 с.
2. Большой экономический словарь / под ред. А. Азрилияна. – М. : Ин-т нов. экономики, 1997. – 864 с.
3. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / [под общ. ред. А. Грязновой]. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.
4. Щетинин Е. О современных подходах к страхованию кредитных рисков / Е. Щетинин, Ю. Прудников // Финансы и кредит. – 2007. – № 39. – С. 25–33.
5. Ковалев А. Кредитный риск-менеджмент : [монография] / А. Ковалев. – К. : Сузір'я, 2007. – 406 с.
6. Синки Дж., мл. Управление финансами в коммерческом банке / Дж. Синки мл. ; пер. с англ. Н. Адонина. – М. : Catallaxy, 1994. – 962 с.

7. Поллард А. Банковское право США / А. Поллард, Ж. Пассейк, К. Эллис, Ж. Дейли ; пер. с англ. Р. Жданкіна. – М. : Прогресс, 1998. – 768 с.
8. Габбард Р. Гроші, фінансова система та економіка / Р. Габбард ; пер. з англ. М. Кожевіна. – К. : КНЕУ, 2004. – 889 с.
9. Енциклопедія банківської справи України / за ред. В. Стельмаха. – К. : Молодь : Ін Юре, 2001. – 680 с.

Бугель Ю. В.

Чертковский учебно-научный институт предпринимательства и бизнеса
Тернопольского национального экономического университета

СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ БАНКОВСКИХ АКТИВОВ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЬНЫМ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ БАНКА

Резюме

Определена сущность и значение секьюритизации как перспективного способа управления портфельным кредитным риском коммерческих банков. Обоснованно проблемы внедрения в Украине эффективно функционирующих схем секьюритизации банковских кредитных портфелей. Предложены практические рекомендации по использованию данного метода минимизации кредитного риска в отечественной банковской практике.

Ключевые слова: секьюритизация, банковские активы, кредитный риск, кредитный портфель, финансовые посредники.

Bugel J. V.

Ternopil National Economic University
Chortkiv Educational Institute Entrepreneurship and Business

SECURITIZATION OF BANK ASSETS AS A MANAGEMENT TOOL OF PORTFOLIO CREDIT RISK OF THE BANK

Summary

The article defines the essence and importance of securitization as a promising way of managing portfolio credit risk of commercial banks. It grounded the problems of implementation in Ukraine effectively functioning schemes of securitization of bank loan portfolios. Practical recommendations for the use of this method of minimizing credit risk in domestic banking practice are given.

Key words: securitization of bank assets, credit risk, credit portfolio and financial intermediaries.

УДК 336.71(477)

Денис О. Б.

Львівський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ КОНФЛІКТІВ ІНТЕРЕСІВ УЧАСНИКІВ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН У БАНКАХ УКРАЇНИ

Досліджено еволюцію розвитку корпоративних відносин в банківських установах України. Виділено етапи формування корпоративних відносин та роль ключових учасників корпоративних відносин. Окреслено вплив кризи на розвиток конфліктів інтересів в банках.

Ключові слова: банк, корпоративні відносини, корпоративний конфлікт, банківська криза, регуляторна політика.

Постановка проблеми. Серед проблем розвитку банківського корпоративного сектору України, питання вирішення конфліктів інтересів учасників корпоративних відносин (акціонерів, менеджерів, клієнтів банків та регуляторів) посідають важливе місце. Це зумовлено тим, що необхідною умовою забезпечення фінансової стійкості банків є формування організаційної стійкості, яке забезпечується збалансуванням інтересів учасників корпоративних відносин в банках.

Досвід країн з розвинутою економікою показує, що, побудова ефективних механізмів збалансування інтересів учасників корпоративних відносин потребує їх відповідності моделі корпо-

ративних відносин у банках та етапу розвитку банківської системи.

З огляду на це, актуальність дослідження еволюції розвитку конфліктів інтересів учасників корпоративних відносин в банках України не викликає сумнівів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Опрацювання наукових праць свідчить, що проблематика конфліктів інтересів учасників корпоративних відносин в банках привертала увагу багатьох дослідників, серед яких слід відзначити праці

П. Млберта, Дж. Макея, М. Хари, Лавена, Лівайна, П. Сайсанеллі, О. Костюка, Я. Головіної.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас віддаючи належне напра-

цюванням науковців, слід зазначити, що ряд питань, зокрема етапи розвитку корпоративних відносин та еволюція розвитку конфліктів інтересів у банках, є висвітлені фрагментарно та потребують подальших досліджень.

Метою статті є дослідження еволюції розвитку конфліктів інтересів учасників корпоративних відносин в банках України

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження процесів регулювання корпоративних конфліктів в банках України свідчать, що в еволюції банківського корпоративного сектору можна виділити три основні етапи під впливом яких виникли ключові учасники корпоративних відносин та сформувався характер їх взаємодії, що вплинув на розвиток та форми прояву корпоративних конфліктів (див. рис. 1).

Перший етап формування корпоративних відносин припадає на 1991–1999 р. Масове формування банківського корпоративного сектору в Україні розпочалося з Постанови Верховної Ради України

від 20 березня 1991 р. «Про порядок введення в дію Закону України «Про банки і банківську діяльність», в якій який передбачалося створення в Україні дворівневої банківської системи [1].

На той час банківську систему представляють колишні союзи (у 1991 р. в Україні працювало п'ять державних банків) та новостворені комерційні банки. Згодом всі державні банки були реорганізовані у акціонерні товариства. В подальшому, на відміну від промисловості, розвиток корпоративної власності в банках, відбувався не шляхом приватизації, а через створення нових комерційних банків. Так, 1992 та 1993 рр. ознаменувалися появою банків «нової хвилі» (перших українських банків ринкового типу) із залученням значного обсягу приватного капіталу, як великих («Аваль», «Інко», «Відродження», «Трансбанк») так і значної кількості дрібних «кишенькових» банків (Правекс-банк, Діамант-банк), які заробляли гроші лише за рахунок гіперінфляційних процесів в економіці [2].



Рис. 1. Етапи формування корпоративних відносин у банках та розвиток корпоративних конфліктів

Джерело: побудовано автором

Дані свідчать, що якщо в Україні станом на кінець 1991 р. було зареєстровано 76 банківських установ, 1992 р. – 133, то у 1995 р. році їх кількість становила вже 230. При цьому середній розмір статутного капіталу в розрахунку на один банк становив лише 3 759 грн (загалом по всьому банківському секторі сплачений статутний капітал склав всього 500 тис. грн (50 551 млн укр. крб) [3].

Ключовими учасниками банків «нової хвилі» виступали їх власники, які часто були і основними клієнтами. Це по суті виключало агентський конфлікт, оскільки концентрована структура власності дозволяла контролювати діяльність керівництва банків.

Зазначимо, що у 1992–1995 рр. основної своєї функції – акумулювання заощаджень та кредитування суб'єктів господарювання банки практично не виконували. Так, за період 1992–1996 рр. частка кредитів, наданих банками суб'єктам господарювання та фізичним особам не перевищувала 14,6%, а частка депозитів в пасивах банків була за розглянутий період менше 6%. При цьому обсяг кредитів, здійснених в економіку, був значно меншим від коштів, вкладених в ОВДП (1995–1999 рр.).

У 1994 р. почали проявлятися наслідки орієнтації діяльності банків виключно на потреби контролюючих акціонерів. Багато банків, основні джерела доходів яких складали валютні операції, вигідні внаслідок гіперінфляції через їх неготовність до централізованого управління та жорсткого контролю з боку центрального банку збанкрутували [2].

Хоча банкрутства банків не супроводжувалися гучними корпоративними конфліктами, оскільки частка сторонніх клієнтів в банках була незначною, зазначені банкрутства негативно вплинули на довіру населення до банківської системи в Україні. За оцінками фахівців перша криза зробила біднішими вкладників майже на 2,5 млрд грн [4].

Підсумовуючи результати аналізу формування корпоративних відносин в банках України та системи регулювання корпоративних конфліктів у 1989–1999 рр., можна зробити наступні узагальнення.

По суті, в Україні було створено формально акціонерні банки, функціонування яких які не відповідало принципам функціонування АТ. Із самого початку структура акціонерної власності в банках була висококонцентрованою та непрозорою. Власники банків використовували складні схеми опосередкованої участі в статутному капіталі. Фахівці НБУ зазначали, що в окремих випадках реальні власники виявлялися на 17 рівні опосередкованої схеми.

Ключовими учасниками корпоративних відносин в банках виступали контролюючі акціонери та підконтрольне їм правління. Вплив регуляторів на першому етапі формування корпоративних відносин був незначним. Вкладники та позичальники помітної ролі для банків не відігравали.

Масштабних корпоративних конфліктів теж не було, з огляду на обмежене коло учасників корпоративних відносин.

Другий етап формування корпоративних відносин в банках України припадає на 1999–2008 рр.

До ключових змін корпоративних відносин в банках на даному етапі належать: зміна регуляторної політики та ролі регуляторів в корпоративних відносинах; зміна структури власників банків; розширення кола зацікавлених осіб; фор-

мування ринку цінних паперів; поява рекомендаційних документів з питань корпоративних відносин в Україні.

Початок даного етапу (1999–2001 рр.) науковці характеризують як період модернізації банківської системи України, який розпочався із створення низки нових документів з питань банківського регулювання та нагляду.

Так, у 1999 р. було прийнято Закон України «Про Національний банк України», у якому вже чітко визначені функції та статус Національного банку та Закон України «Про банки та банківську діяльність», що наблизили законодавство України у відповідність до європейських стандартів.

З метою захисту інтересів вкладників банків було прийнято Закон України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» від 20 вересня 2001 р., що визначав гарантії вкладникам у випадку банкрутства банків та відносини між Фондом та Національним банком України.

НБУ також прийняв ряд важливих документів щодо регулювання та аналізу банківської діяльності [5].

Стабілізація економіки країни та вдосконалення банківського регулювання і нагляду сприяли тому, що за період 1999–2008 рр. розпочався інтенсивний розвиток банківської системи України. Кількість діючих банків зросла із 153 у 2000 р. до 184 у 2008 р. Банки почали виконувати свою соціальну трансформаційну функцію акумулювання суспільних фінансових накопичень та спрямування їх на кредитування економіки [6]. Це розширило спектр учасників корпоративних відносин, про що свідчить динаміка кредитів та депозитів банків України за 1999–2008 рр. Лише у 1999 р. залучені банками кошти зросли майже у 1,5 рази порівняно з 1998 р., а у 2000 р. більше ніж у 2,5 рази порівняно з 1999 р. [3].

Динаміка зобов'язань банків України свідчить, що за досліджуваний період помітну роль починають відігравати вкладники банків, особливо фізичні особи. Структура коштів клієнтів показує, що якщо у 2000 р. кошти фізичних осіб склали 34%, то у 2008 р. їх частка зросла до 60% [3].

Якщо залучення коштів банками сформувало таку групу учасників корпоративних відносин в банках, як вкладники, то розвиток роздрібного кредитування фізичних осіб не тільки розширив коло клієнтів банків, а й підняв ризикованість банківської діяльності (через зростання частки незабезпечених кредитів). Динаміка та структура кредитування банками суб'єктів господарювання та фізичних осіб за період 2000–2008 рр. свідчить, що частка кредитів фізичних осіб в загальному обсязі кредитів за цей період зросла з 3,98% у 2000 р. до 33,94% у 2008 р. [3].

При цьому почав проявлятися дисбаланс у формуванні структури активів та пасивів – темпи приросту зобов'язань банків за період 1990–2008 рр. перевищували темпи приросту надання кредитів.

Другою важливою тенденцією даного періоду, що вплинула на формування структури акціонерів та корпоративних відносин став прихід іноземних інвесторів, для яких основним фактором привабливості національної банківської системи було отримання більш високого прибутку за умови прийнятого ризику.

Приплив іноземного капіталу в банківський сектор України відбувався швидкими темпами. Найбільш інтенсивними роками припливу були 2004–2008 рр. Так, якщо у 2001 р. в Україні нараховувалось 15 банків з іноземним капіталом,

зокрема 7 банків із 100-відсотковим іноземним капіталом. Станом на 1 січня 2006 р. серед найбільших 12 банків вже чотири з них контролювалися іноземними фінансовими групами а на 1 січня 2009 р. функціонувало 53 банків із іноземним капіталом, зокрема 17 банків із 100-відсотковим іноземним капіталом [3].

Прихід іноземного капіталу в Україну спричинив наступні два ефекти на розвиток корпоративних відносин в банках.

Перший ефект приходу іноземного капіталу пов'язаний з тим, що відбулася зміна структури власників банків. При цьому домінування власників українських банків певної країни — так як це сталося в Естонії, де понад 80% банківських активів контролюється шведськими холдингами, не спостерігалось.

Найбільш активними іноземними інвесторами капіталу у банківський сектор були російські фінансові установи, які за період 2004–2009 рр. придбали 10 українських банків, що приблизно складає четверту частину від усіх підписаних угод протягом цього періоду. Другим найбільш активним інвестором на українському банківському ринку були представники Австрії, що за період 2004–2009 рр. підписали 5 угод купівлі акцій українських банківських установ.

Загалом у 2008 р. Росія володіла 21% банківських активів в Україні, Австрія – 16%, Італія – 14%, Франція – 13%, Угорщина – 7%, Швеція – 6%, Німеччина – 5% [7].

Другий ефект від приходу іноземного капіталу полягав у вдосконаленні (хоча часто і формальному) механізмів корпоративного управління в банківському секторі, зумовленому тим, що іноземні інвестори, купуючи акції, приділяли увагу питанням корпоративного управління.

У зв'язку з підвищення інтересу учасників банківського ринку до купівлі-продажу банків регулятори активізували діяльність щодо вдосконалення корпоративних відносин. Основні акценти були спрямовані на прозорості та вдосконалення підходів до формування внутрішніх механізмів корпоративного управління АТ загалом та в банках зокрема.

23 лютого 2006 р. Верховною Радою України було прийнято Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок», який подавав нормативні визначення ряду вагомих для обігу цінних паперів понять; запроваджував деякі нові правила щодо регулювання обігу цінних паперів; значно розширював коло положень, які регулюють розкриття інформації на фондовому ринку [1].

У грудні 2006 р. ДКЦПФР прийняла «Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів» та організувала роботу двох офіційних сайтів для загального доступу до звітності емітентів.

Результатом співпраці фахівців Проекту МФК та НБУ стало прийняття НБУ у березні 2007 р. «Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України».

Про підвищення рівня прозорості корпоративних відносин в банках свідчить і той факт, що у 2007 р. вперше НБУ оприлюднив інформацію про власників істотної участі в банках України.

Підсумовуючи результати розвитку корпоративних відносин в банківському секторі України за період 2000–2008 рр. можна зробити наступні узагальнення.

В банківському секторі під час другого етапу розширилося коло учасників корпоративних від-

носин за рахунок: появи нових власників іноземних банківських установ, збільшення числа вкладників та позичальників банківських установ.

Різні групи інвесторів переслідували різні інтереси. Так, багато вітчизняних банків входили до складу промислово-фінансових груп, пов'язаних між собою відносинами власності: АПБ «Україна», Укрсоцбанк, Український кредитний банк, «Аркада», Приватбанк, Правексбанк, «Гарант» та ін. У зв'язку з цим на діяльність банків, стратегії розвитку та пріоритети цих груп, банки з іноземним капіталом були в першу чергу зацікавлені в пошуку високоприбуткових напрямків розміщення інвестицій, їх поведінка залежала від стратегії розвитку материнської структури та країни походження.

Міноритарні акціонери інтересу до купівлі банківських акцій не мали. Незважаючи на те, що банківський сектор був лідером торгів на ринку цінних паперів, частка акцій банків, що оберталася на організованому РЦП рідко перевищувала 5%. Цей фактор у поєднанні з високою концентрацією власності та відсутністю дивідендних виплат не створював стимули для купівлі акцій банків міноритарними акціонерами.

Поява другої групи інвесторів – вкладників банків була обумовлена динамічним розвитком банківської системи. Водночас зростання довіри населення до банків відбувалося внаслідок позитивних зовнішніх чинників, а не належного регулювання корпоративних відносин в банках, спрямованого на зниження інформаційної асиметрії та належного управління ризиками. Це заклало високий ризик залежності надходжень капіталу виключно від зовнішніх обставин і, відповідно, ризик відтоку депозитів в ситуації зниження стійкості банківської системи.

За період 2000–2008 рр. НБУ та НКЦПФР було вдосконалено регулятивну базу, орієнтовану на підвищення рівня прозорості банків, вдосконалення роботи наглядових рад банків, посилення нагляду та контролю за системними ризиками, що формально відповідала кращій практиці, однак була недостатньо розвинута щодо попередження та вирішення конфліктів у випадку появи проблемних банків у період кризи.

Зазначимо, що основна увага НБУ спрямовувалася на регулювання системних ризиків та нагляд за банками, тоді як питання формування корпоративних відносин, оцінка впливу контролюючих власників, належний контроль за придбанням банків не здійснювався.

У більшості випадків реакцією банків на зміни в регулюванні корпоративних відносин ставало внесення змін у внутрішні положення щодо регулювання корпоративних відносин та формальне дотримання встановлених світовою практикою стандартів корпоративного управління. Такий підхід часто розглядався банками як фактор підвищення ціни банку при продажі.

Негативні наслідки формального регулювання корпоративних відносин в банківському секторі проявилися під час наступних кризових років.

Третій етап формування корпоративних відносин в банківському секторі України – етап кризи банківського сектору, що супроводжується масовими корпоративними конфліктами розпочався у жовтні 2008 р. після світової кризи, ускладнився у 2014 р. унаслідок загострення політичної ситуації і триває сьогодні.

До основних змін в корпоративних відносинах на даному етапі належать: зміна організаційно

правової форми банків відповідно до прийнятого у 2009 р. Закону «Про акціонерні товариства» до статусу публічних акціонерних товариств; зменшення кількості банківських установ, внаслідок банкрутств; зміна структури власників банків, через відтік іноземного капіталу і збільшення частки держави в статутних фондах банків; початок гучних масштабних корпоративних конфліктів в банківському секторі; посилення ролі регуляторів та їх впливу на корпоративні відносини.

Зовнішнім фактором початку кризи 2008 р. стала світова фінансова криза, серед основних причин якої були недоліки управління ризиками та пруденційного регулювання під час упровадження продуктів сек'юритизації.

Ситуація ускладнилася внутрішніми проблемами України та банківської системи, які полягали в тому, що політична нестабільність, яка супроводжувалась частими змінами уряду, зростанням зовнішнього боргу, політичним заангажуванням центрального банку привела до розкручування інфляції і падіння курсу національної валюти [8].

Внутрішнім чинником кризи, пов'язаної з втратою довіри вкладників ряд фахівців називають поширення інформації про корпоративний конфлікт міноритарних акціонерів з керівництвом Промінвестбанку, яка спричинило появу невпевненості серед вкладників банку та спровокувало кризу довіри до банківської системи України загалом. Як наслідок конфлікту, всього за кілька днів вкладники вилучили понад 3 млрд грн [9].

Негативні тенденції спостерігалися по всіх напрямках банківської діяльності. Якщо у 2005–2008 рр. зростання кредитів становило 60–80% на рік, а 2009 р. відбулося падіння на 6%, і це падіння тривало до середини 2010 р. Так само прибуток банків у ці роки зріс від 2 до 7 млрд грн, а потім упав до збитків 38,45 млрд грн у 2009 р., 13,03 млрд грн – у 2010-му та 7,71 млрд грн – у 2011 р. [10].

Частково негативні тенденції було врегульовано діями центрального банку до яких належать: часткове обмеження активних операцій банків, заборона на дострокове розірвання договорів про депозити; надання тимчасовому адміністратору додаткових повноважень; запровадження режиму контролю, через призначення куратора банку; встановлення вимоги власникам 56 банків збільшити акціонерний капітал, 61 банку – розмір регулятивного капіталу [11].

Завдяки політиці НБУ в умовах економічної рецесії банківська система України у 2013 р. зберегла частково стабільність та стала прибутковою (2012 р. банки закінчили з прибутком 4 899 млн грн). Разом з цим діяльність центрального банку в більшій мірі була орієнтована на пом'якшення наслідків ніж на вирішення внутрішніх проблем банківського сектору, які спровокували ряд масштабних корпоративних конфліктів та продовжували накопичувати ризики корпоративного управління.

Однак тектонічний злам, який відбувся в українському суспільстві наприкінці 2013 – на початку 2014 рр. та ускладнення політичної ситуації спричинили поглиблення кризових явищ в банківському секторі. Незважаючи, на те, що

фінансовий сектор до 2013 р. входив трійку галузей, які демонстрували позитивні тенденції розвитку, падіння відбулося внаслідок загострення політичної ситуації та накопичення девальваційних чинників [12].

По суті, банківська система України станом на початок 2016 р. перебуває на межі банкрутства.

Так, станом на 1 січня 2016 р., за даними Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, у ФГВФО налічувалося 97 банків [13].

Разом з цим емпіричні дані свідчать, що зменшення кількості неефективних банків не позначається позитивними тенденціями на загальних показниках ефективності банківського сектору.

Дослідження показують зменшення обсягів кредитування та зростанням частки проблемної заборгованості в кредитах (за період 2009–2015 рр. показник зріс у 10 разів), втрату під час кризи близько третини депозитів фізичних осіб [3].

Зазначені тенденції знайшли відображення в суттєвому погіршенні таких показників ефективності функціонування банківської системи як: загальний негативний результат діяльності (збиток банків склав 56 251 млн грн – у 2015 р. та 52 966 млн грн – у 2014 р.); негативна рентабельність активів (5,55% – у 2015 р. та 4,07% – у 2014 р.); негативна рентабельність капіталу (51,34% – у 2015 р. та 30,46% – у 2014 р.) [3].

Ситуація ускладнюється тим, що період кризи фактично став показовим в проблемах вітчизняної моделі корпоративних відносин у банках, що назріли, та не врегульованих конфліктів інтересів учасників корпоративних відносин.

Наслідком неврегульованості конфліктів інтересів в банках є поява різних їх моделей розвитку корпоративних конфліктів, таких як: дрібні конфлікти між банками та клієнтами внаслідок неповернених кредитів та відтоку депозитів; конфлікти через зловживання керівництва банків; конфлікти між банками та НБУ, які через: фінансові махінації банків пов'язані із легалізацією коштів отриманих злочинним шляхом, невиконання нормативів та порушення банківського законодавства, незгодою банків з рішенням НБУ; конфлікти між банками та ФГВФО внаслідок використання банками ресурсів Фонду для збагачення; конфлікти між вкладниками і ФГВФО, що виникають при поверненнях вкладів тощо.

Висновки. По суті, депресивні тенденції в банківському секторі висвітлили всі загострені конфлікти інтересів та проблеми регулювання корпоративних відносин в банках України, які спричинили появу різних форм корпоративних конфліктів.

До проблем регулювання корпоративних відносин, які потребують першочергового вирішення, на нашу думку, слід віднести: високий ризик зловживань власників істотних часток банків з огляду на відсутність обмежень на монополію прийняття рішень власником; низький рівень контролю власників та наглядових рад за управлінням ризиками в умовах нарощування кредитування та залежності від зовнішніх запозичень, що призвело до наявності значних строкових та валютних дисбалансів у банківському секторі; недостатня увага регуляторів ризикам корпоративного управління в банках.

Список літератури:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>
2. Д'яконова І. Адаптивність банківської системи та її прояв у динаміці економічного розвитку України / І. Д'яконова,

- Є. Мордань [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21CO M=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/VSU_ekon_2011_4_18.pdf
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>
 4. Кириченко О. Банківська система України: виміри системної кризи / О. Кириченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea/2009/9-10/20093.html>
 5. Лепинська І. Еволюція банківського регулювання та нагляду в Україні / І. Лепинська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lib.uabs.edu.ua/library/Visnik/Numbers/1_26_2009/26.3.11.pdf
 6. Економіка та діяльність банківської системи у 1998–2002 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://aub.org.ua/index.php?option=com_arhive_docs&ct=159&txt_id=823&Itemid=111
 7. Звітність емітентів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>
 8. Топольницька А. Фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. в Україні / А. Топольницька, В. Савка, Д. Гресько [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=22286>
 9. Інтернет-холдинг Олега Соскіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea/2009/9-10/20093.html>
 10. Асоціація банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=4831&menu=118&Itemid=68
 11. Колобов Ю. Основні тенденції розвитку банківської системи України / Ю. Колобов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <file:///C:/Users/admin/Downloads/28991-53707-1-PB.pdf>
 12. Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://niss.gov.ua>
 13. Фонду гарантування вкладів фізичних осіб України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fg.gov.ua>

Денис О. Б.

Львівський учебно-научний інститут банківського дела
Університета банківського дела

ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ КОНФЛИКТОВ ИНТЕРЕСОВ УЧАСТНИКОВ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ В БАНКАХ УКРАИНЫ

Резюме

Исследована эволюция развития корпоративных отношений в банковских учреждениях Украины. Выделены этапы формирования корпоративных отношений и роль ключевых участников корпоративных отношений. Определены влияние кризиса на развитие конфликтов интересов в банках.

Ключевые слова: банк, корпоративные отношения, корпоративный конфликт, банковский кризис, регуляторная политика.

Denis O. B.

Lviv Educational and Scientific Institute of Banking
of University of Banking

THE EVOLUTION OF CONFLICTS OF INTEREST OF PARTISIPATIONS OF CORPORATE RELATIONS IN BANKS OF UKRAINE

Summary

The evolution of corporate relations in banks of Ukraine is investigated. The stages of corporate relations and the role of key participants of corporate relations are allocated. The impact of the crisis on development of conflicts of interest in banks is outlined.

Key words: bank, corporate relations, corporate conflict, the banking crisis, regulatory policy.

УДК 336.76

Деркач Ю. Б.

Одеський національний економічний університет

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА ВАЛЮТНОМУ РИНКУ

У статті обґрунтована необхідність розвитку методів оцінки ефективності процесів регулювання діяльності банків на валютному ринку. Запропоновано методику розрахунку зведеного збалансованого індексу комплексного застосування методів оцінки ризику, використання якого сприятиме недопущенню банками прийняття його надмірного рівня. Доведено, що на основі запропонованого алгоритму здійснюється узгодження цілей діяльності банку на валютному ринку в розрізі ризику та прибутковості.

Ключові слова: банки, валютний ринок, регулювання, ефективність, оцінка, лімітування.

Постановка проблеми. Інтенсифікація макро-економічних дисбалансів та шокових явищ у фінансовому секторі України здійснюють постійний тиск на діяльність банків другого рівня, що

стимулює пошук шляхів удосконалення внутрішніх систем управління в контексті розробки адаптаційних механізмів для забезпечення стабільної ефективної роботи. В умовах волатильності курсу

національної грошової одиниці значно посилюється експозиція банків до валютного ризику, тобто зростають масштаби наслідків його прояву для більшості фінансових посередників.

Довгостроковий аспект функціонування банку передбачає перманентне вдосконалення його управлінських систем, а посилення регуляторних вимог на національному рівні та оприлюднення

нових рекомендацій міжнародних регуляторів до якості та обсягу капіталу, що формується для покриття негативного прояву фінансових ризиків (у тому числі й валютного), визначають необхідність розвитку цього процесу, що актуалізує образний напрямок дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування теоретичних та методич-

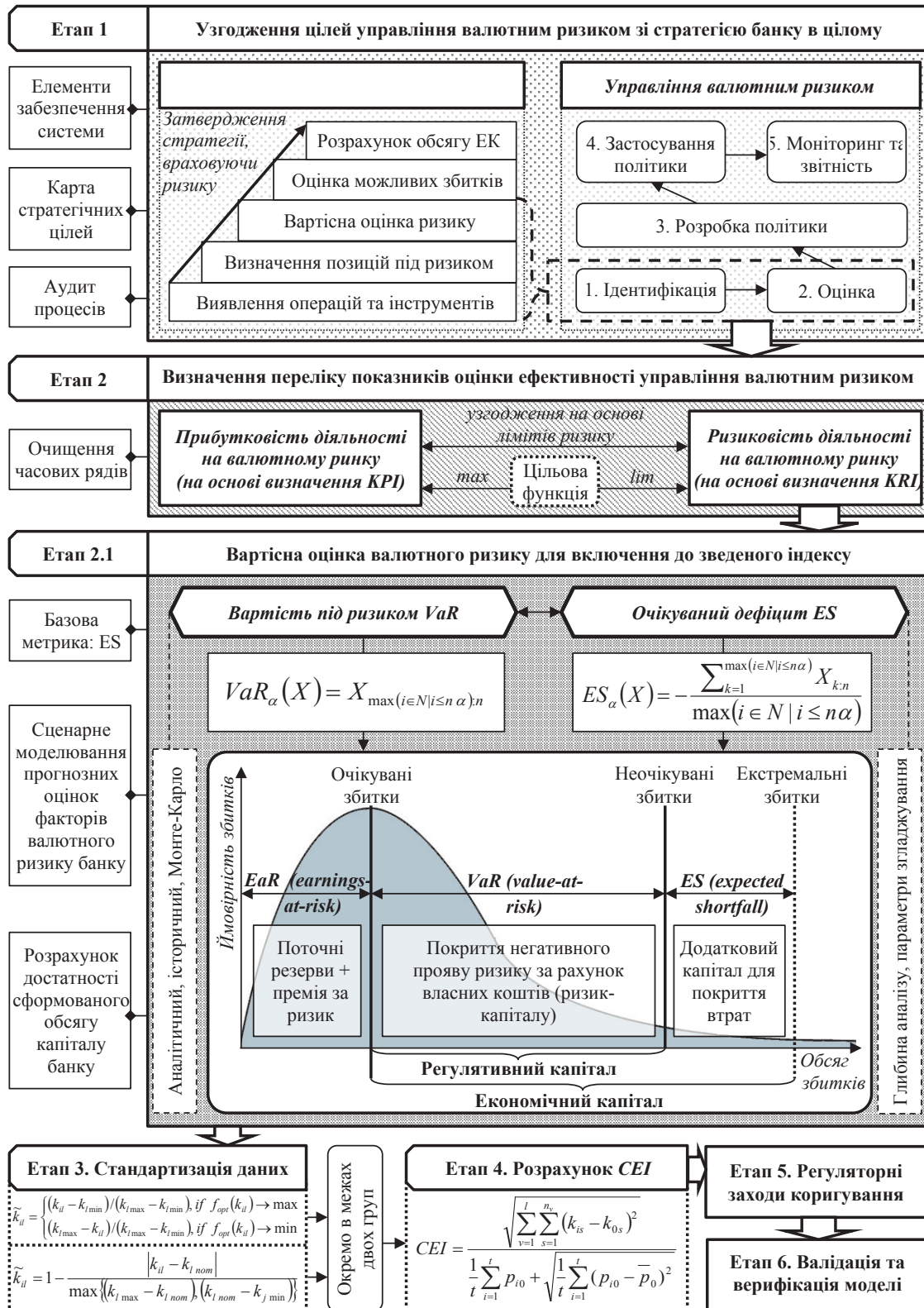


Рис. 1. Алгоритм розрахунку зведеного збалансованого індексу ефективності регулювання діяльності банку на валютному ринку

них засад визначення ефективності регулювання діяльності банків на валютному ринку висвітлені у працях вітчизняних та зарубіжних дослідників: О. Барановського, Я. Белінської, О. Береславської, О. Дзюбюка, Ф. Журавок, В. Козюка, С. Корабліна, Р. Манделла, С. Міщенко тощо.

Відаючи належне доробку вітчизняних та зарубіжних вчених у сфері регулювання валютної діяльності банків, проблема формування ефективних методик оцінки системи оцінки валютного контролю залишається невирішеною.

Метою статті є розробка науково-методичних засад формування моделі оцінки ефективності регулювання діяльності банків на валютному ринку

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційні теорії управління базуються на гіпотезі щодо необхідності мінімізації рівня ризиків, але в такому випадку відбувається порушення основних умов та засад системного підходу до управління валютним ризиком, в основу якого покладено умову про збалансування управлінських імпульсів для досягнення цільового рівня ефективності, тому на сьогодні постає питання узгодження планового обсягу прибутку від операцій на валютному ринку та рівня ризику, що приймає банк для генерації нової вартості.

Зазначені особливості створюють передумови для розробки нових алгоритмів прогнозування, оцінки та регулювання рівня ефективності управління валютним ризиком банку. На нашу думку, вирішення окреслених проблем повинно забезпечуватися на основі комплексного застосування методів оцінки ризику для недопущення прийняття його надмірного рівня, а також інструментів моніторингу прибутковості операцій на валютному ринку, на основі розрахунку зведеного збалансованого індексу (див. рис. 1).

З наведеного рисунку видно, що на основі запропонованого алгоритму здійснюється узгодження цілей діяльності банку на валютному ринку в розрізі ризику та прибутковості, а комплекс аналітичних процедур базується на формуванні масивів даних, що всебічно характеризують ефективність регулювання в межах кожної з цих груп вхідних показників, урахувавши потенційні зміни стану ринку на динамічному часовому горизонті.

Варто зазначити, що показники прибутковості, як правило, не мають обмежень стосовно верхнього рівня, проте наявність дихотомічного зв'язку з потенційним рівнем валютного ризику, що приймає банк для отримання прибутку, зумовлює необхідність визначення апетиту до ризику, що визначає тип стратегії банку та на рівні виконання конкретизується за допомогою лімітів на ключові показники валютного ризику [1].

Пошук балансу між стратегічними цілями в контексті забезпечення довгострокового розвитку базується на оцінці наявного обсягу ресурсів (в першу чергу власних, що можуть бути використані при реалізації несприятливих сценаріїв) [2], поточних та перспективних можливостей щодо їх розширення, а також позицій та репутації на ринку, рівня розвитку внутрішніх систем управління тощо.

Крім цього, даний процес повинен враховувати зовнішні стосовно банку обмеження, що встановлюються регуляторними органами з метою захисту інтересів клієнтів та інвесторів банку, та ґрунтуватися на ефективному використанні таких елементів забезпечення, як внутрішня нормативна база у вигляді політик, положень, про-

цедур, методик; засоби контролю за управлінням валютним ризиком, що регулярно переглядаються з метою забезпечення їх актуальності; інформаційні системи для зберігання та оброблення даних за попередні періоди; набір форм звітності щодо валютного ризику тощо.

Дані наведеного рис. 1 свідчать, що система регулювання діяльності банку на валютному ринку передбачає встановлення меж та лімітів ризику, а весь спектр управлінських рішень аналізується на предмет можливого порушення встановлених лімітів, тобто під апетитом до ризику варто розуміти сукупність обмежень, процедур, регламентів та кількісних показників, що характеризують рівень валютного ризику, який банк готовий прийняти для забезпечення цільових показників щодо достатності капіталу і прибутковості відповідно до обраної бізнес-стратегії [3], а основним завданням системи лімітування є забезпечення формування структури активів і пасивів банку у розрізі валют, що є адекватною характеру і масштабам його бізнесу.

Ураховуючи, що рівень експозиції банку до валютного ризику визначається не лише динамікою валютних курсів на зовнішньому ринку, що не може об'єктом впливу з його боку, саме регулювання розміром валютної позиції та ключових показників ризику, що розраховуються на її основі, визначає рівень валютного ризику та апетит до нього.

Сукупність вхідних показників, що характеризують рівень валютного ризику, описується системою внутрішніх та зовнішніх лімітів відкритої валютної позиції, а також загальної вартісної величини валютного ризику. Важливим аспектом науково-методичного підходу є визначення умов застосування зведеного збалансованого показника як агреговано, так і початкових статистичних ознак для забезпечення дотримання методологічних законів побудови статистичних моделей. До переліку основних критеріїв можна віднести:

- економічна обґрунтованість показників, що включаються до вибірки, та їх відповідність цілям аналізу;
- охоплення суттєвих аспектів діяльності банку для задоволення умови адекватності економетричної моделі в динаміці;
- стабільність методологічних засад та джерел даних, тобто забезпечення мінімально можливої ймовірності перегляду як процедур та етапів розрахунку показника, так і статистичної стійкості даних;
- максимальна релевантність показника поточним умовам функціонування банків;
- регулярність публікації та оновлення статистичної інформації, що дозволяє забезпечити вчасність результатів аналізу;
- достатність масивів статистичної інформації для здійснення розрахунків, що визначається тривалістю часових рядів;
- усунення випадкових і надзвичайних складових з загального тренду по вибірці;
- єдність та прозорість методики розрахунку показника, що сприяє його змістовній інтерпретації з позиції різних суб'єктів аналізу;
- стандартизація вхідних показників шляхом елімінування їх розмірностей;
- забезпечення відтворення варіації вхідних даних на основі оптимальної кількості вхідних ознак.

Результатом стратегічного встановлення рівня апетиту до валютного ризику з точки зору вищого

керівництва банку є конкретизація показників у вигляді кількісно обмеженої у відсотках щоденної величини відкритих банком валютних позицій, а саме: загальної (довгої/короткої) в іноземних валютах і банківських металах та окремо за групами відповідних іноземних валют та банківськими металами, а також за відповідною валютою чи банківським металом, окремими активними операціями з валютними цінностями до регулятивного капіталу банку, обмежень обсягу ризику, пов'язаного з несприятливою зміною курсів валют [4]. При цьому у відповідь на зміни зовнішніх або внутрішніх факторів структура та лімітовані межі можуть змінюватися в оперативному режимі.

Висновки. Організації ефективної діяльності банків на валютному ринку сприятиме використання запропонованого зведеного збалансованого індексу, розрахунок якого ускладнюється обмеженістю доступу зовнішніх суб'єктів до оперативної інформації про фактичні значення показників за різними банками, проте це не перешкоджає впровадженню пропонованого науково-методичного підходу для окремого банку, оскільки в такому випадку агрегація масивів даних відбувається на

основі міжбанківських інформаційних систем. Варто зазначити, що на сьогодні регуляторними органами у сфері банківського нагляду не встановлено обов'язкових вимог до функціонування систем кількісної оцінки валютного ризику, тому параметри їх верифікації обираються менеджментом банку самостійно. Для відповідності кращим стандартам та практикам управління в основу цього процесу повинні бути покладені рекомендації Базельського комітету з питань банківського нагляду, що деталізують основні параметри аналізу на основі попереднього досвіду регулювання, у тому числі в період зростання волатильності та частоти шоківих явищ.

Таким чином, формалізація основних засад і концепцій побудови та функціонування алгоритму оцінки ефективності регулювання валютного ризику на основі науково обґрунтованих статистичних моделей створює передумови для розробки ефективних підсистем внутрішнього контролю та звітності, що, в свою чергу, забезпечує оперативне регулювання виявлених відхилень та сприяє виконанню цільових завдань функціонуванню вітчизняних банків на валютному ринку.

Список літератури:

1. Bertrand K. HASSANI Risk Appetite in Practice: Vulgaris Mathematica / К. Bertrand [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hal-paris1.archives-ouvertes.fr/halshs-01020293/document>
2. Деклерк Дж. Расчет экономического капитала как показатель зрелости системы управления рисками / Дж. Деклерк, В. Шибаев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nsd.ru/common/img/uploaded/files/depo/59/21_24_ndc_deloitte_3.pdf
3. Стандарты управления рисками в финансовых учреждениях. Консультативная программа IFC в Европе и Центральной Азии : проект по преодолению кризиса на финансовых рынках в Восточной Европе и Центральной Азии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article;jsessionid=978741EFE76395F791EF39EEC664018D?art_id=123431&showTitle=true
4. Ліміти відкритої валютної позиції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article;jsessionid=978741EFE76395F791EF39EEC664018D?art_id=123431&showTitle=true

Деркач Ю. Б.

Одесский национальный экономический университет

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ

Резюме

В статье обоснована необходимость развития методов оценки эффективности процессов регулирования деятельности банков на валютном рынке. Предложена методика расчета сводного сбалансированного индекса для комплексного применения методов оценки риска, использование которого будет способствовать недопущению банками принятия его чрезмерного уровня. Доказано, что на основе предложенного алгоритма осуществляется согласование целей деятельности банка на валютном рынке в разрезе риска и доходности.

Ключевые слова: банки, валютный рынок, регулирования, эффективность, оценка, лимитирование.

Derkach J. B.

Odessa National Economic University

FORMATION OF MODEL OF EVALUATION OF BANKING ACTIVITY REGULATION EFFECTIVENESS ON THE CURRENCY MARKET

Summary

In the article the necessity of development of methods for evaluating the regulatory process effectiveness of banking activity on the currency market is grounded. The methods of calculating the composite balanced index of the integrated application of risk assessment methods are suggested, the use of which helps to prevent the adoption of its excessive level with banks. It is determined that based on the proposed algorithm there are created the conditions for implementation the process of matching the goals of the bank activity on the currency market in terms of risk and return.

Key words: banks, currency market, regulation, efficiency, evaluation, limitation.

УДК 336.73

Добровольська О. В.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

РОЛЬ КРЕДИТНИХ СПІЛОК У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД І КРАЇНИ В ЦІЛОМУ

Досліджено, що процес створення фінансово-економічних основ місцевого самоврядування знаходиться в початковому стані. Визначено, що досягнути позитивних зрушень у забезпеченні життєдіяльності сільського населення й розвитку трудового потенціалу можна через створення у сільській місцевості системи кредитних спілок. Обґрунтовано, що кредитна спілка утворюється на основі об'єднання громадян за професійною, територіальною чи іншою ознакою. Доведено, що управління кредитною спілкою здійснюється на демократичних засадах.

Ключові слова: кредитні спілки, самозабезпечення, територіальні громади, активи, фінансовий захист, соціальний захист.

Постановка проблеми. Міцна територіальна громада є основою демократичного ладу суспільства. Попри прийнятий в Україні комплекс законодавчих актів, покликаних сприяти розвитку територіальних громад та реалізації їх права на місцеве самоврядування, інститут останнього в Україні вкрай недосконалий і не реалізує усіх своїх потенційних можливостей. Він так і не став вагомим інструментом забезпечення демократії, стабілізації суспільно-політичного ладу й економічної ситуації. Процес створення фінансово-економічних основ місцевого самоврядування знаходиться в початковому стані. Існуюча система розподілу фінансових ресурсів сприяє їхній концентрації у великих містах та окремих регіонах, внаслідок чого переважає більшість територіальних громад знаходиться у депресивному стані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам кредитних спілок у розвитку територіальних громад України значну увагу приділили вітчизняні науковці, зокрема: М. Гриценко, О. Гриценко, В. Гричулевич, Ю. Іванов, В. Льошенко, О. Мисик, М. Орлатий, О. Черниш, В. Зіновчук, М. Сахацький, О. Крисальний, П. Макаренко, В. Юрчишин, Д. Дема, М. Крапивко, А. Довбуш та багато інших вчених. Вивченню проблеми створення кредитних спілок присвячені праці вітчизняних та зарубіжних учених, а саме В. Стельмаха, А. Шаповала, В. Кротюка та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Щоб припинити подальший розвиток негативних тенденцій у соціальній сфері села та досягнути позитивних зрушень у забезпеченні життєдіяльності сільського населення й розвитку трудового потенціалу, насамперед потрібно наситити село легкодоступними для селян кредитними коштами. Як свідчить світова практика, досить швидко цього можна досягнути через створення у сільській місцевості системи кредитних спілок.

Метою статті є визначення ролі кредитних спілок у соціально-економічному розвитку територіальних громад і країни в цілому шляхом їх аналізу, визначення основних принципів управління та особливостей діяльності в умовах ринкових перетворень.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні нині нараховується близько 12 тисяч територіальних громад, з них 437 – міст, 9,5 тис. – сіл, понад 800 – селищ. На жаль, проблеми розвитку місцевого самоврядування досить рідко здобувають широкий розголос і належну увагу з боку засобів масової інформації, не посідають помітного місця у виступах переважної більшості політиків.

Фундаментальною перешкодою на шляху розвитку економічної демократії в Україні є несформованість самої територіальної громади як носія корпоративного інтересу. Зарубіжні фахівці як невід'ємні ознаки територіальної громади відзначають [1, с. 90–92]:

- усвідомлення її членами своєї єдності та належності до єдиного співтовариства;
- можливість дії членів громади на корпоративній основі;
- взаємозалежність частин співтовариства – територіальної громади;
- поділ праці між членами громади.

Власне, проблема місцевого самоврядування в Україні лежить у сфері слабкої вираженості самої бази територіального корпоративного інтересу, тобто фрагментарності локальної економічної системи. Згідно з теорією, таким спільним інтересом має стати спільне життєзабезпечення та самостійне вирішення питань місцевого значення. Пошук засобів виживання часто здійснюється членами громади за межами її території, що індивідуалізує інтереси виживання та перешкоджає формуванню територіального корпоративного інтересу в середовищі населення [2, с. 34–35].

Ключовим і нагальним є питання забезпечення фінансування територіальних громад у достатній мірі. Нажаль, постійний дефіцит коштів мають представники малого бізнесу, фермерських і підсобних селянських господарств (домогосподарств). На нашу думку, вирішення цього питання знаходиться у створенні у сільській місцевості системи кредитних спілок.

Кредитні спілки функціонують у 97 країнах світу. Їх загальна кількість сягає 49 тис. Всі разом вони об'єднують 187 млн осіб. Така їх кількість майже в 4 рази перевищує населення України.

Сучасна історія українських кредитних спілок розпочалася у 1992 р. У цей час в країні з'явилися перші кредитівки. Їх було засновано в м. Кривий Ріг Дніпропетровської області та у м. Стрий Львівської області.

Станом на 1 січня 2015 р. в Україні нараховується 589 кредитних спілок. Своє членство в них оформили 821,6 тис. людей.

Вражають й активи українських кредитних спілок. За офіційними даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, активи перевищують 2,3 млрд грн. Така сума, є доволі значимою і тому здатною задовольнити потреби в кредитах великої кількості людей.

З 20 грудня 2001 р. діяльність кредитних спілок регулюється Законом України «Про кредитні

спілки». Згідно з його положеннями, кредитні спілки визнаються неприбутковими організаціями. Їх засновниками можуть виступати фізичні особи, профспілки та їх об'єднання на кооперативних засадах. Метою створення кредитних спілок є задоволення потреб їх представників у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних ними грошей.

Кредитні спілки повною мірою виконують положення чинного закону. Так, станом на кінець 2014 р. вони надали кредитів на суму понад 1,9 млрд грн. Ними скористалися близько 187 тис. осіб. Це означає, що кошти кредитних спілок характеризуються особливою активністю і що вони залишаються затребуваними українським населенням.

Середня сума кредиту становила 10,7 тис. грн. Вона не вважається надмірною і тому ризиковою, оскільки середній розмір депозиту перевищує її майже втричі і становить 31,4 тис. грн.

Традиційною нішою для кредитних спілок залишається кредитування малого бізнесу, фермерських і підсобних селянських господарств. Це особливо багато важить з огляду на те, що ці клієнти не є пріоритетними для комерційних банків і тому їх фінансові потреби задовольняються ними не в першу чергу і не завжди.

Великого значення кредитні спілки надають й соціальному кредитуванню. У 2014 р. найбільший попит мають споживчі кредити 63,2% від суми кредитів (1 263,2 млн грн). У складі споживчих кредитів кредити на придбання автотранспорту становлять 3,1% (38,7 млн грн); на придбання аудіотехніки, відео та побутової техніки 2,8% (35,9 млн грн) та на інші потреби – 94,1% (1 188,6 млн грн).

Друге місце посідають кредити, надані на придбання, будівництво та ремонт нерухомого майна – 17,5% (348,9 млн грн). Найменшу частку в загальному обсязі виданих кредитів 2,0% (40,0 млн грн), як і в попередні періоди, має кредитування ведення селянських та фермерських господарств.

Відповідно до Закону України «Про кредитні спілки»: «кредитна спілка – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки». Іншими словами, кредитні спілки є специфічними організаціями фінансової взаємодопомоги громадян, які мають неприбуткову кооперативну основу [3, с. 65–68].

Кредитна спілка утворюється на основі об'єднання громадян за професійною, територіальною чи іншою ознакою, яка зазначається в статуті кредитівки і є визначальною при прийнятті її нових членів. На початку створення учасників кредитівки має бути не менше 50 осіб, які шляхом здійснення вступних, обов'язкових або додаткових внесків формують її початковий капітал. На відміну від підприємницьких структур, де розмір капіталу є визначеним і відносно великим, капітал кредитівки не є фіксованим і збільшується за рахунок вступу нових членів.

Управління кредитною спілкою здійснюється на демократичних засадах, що означає, що незалежно від моменту вступу чи розміру внеску, кожен учасник кредитівки має право одного голосу. Таким чином забезпечується захист інтересів усіх без винятку учасників кредитівки. Кредитна спілка є відкритою організацією, в якій кожному гарантовано вільний вхід і вихід.

Найвищим органом управління кредитної спілки є загальні збори, на яких з числа їх учасників формують [4, с. 67–68]:

- спостережну раду, яка представляє інтереси членів кредитної спілки в період між загальними зборами, що скликаються раз на рік;

- ревізійну комісію, яка контролює фінансово-господарську діяльність кредитної спілки;

- правління кредитної спілки, яке є виконавчим органом, що здійснює керівництво її поточною діяльністю;

- кредитний комітет – орган, відповідальний за організацію кредитної діяльності спілки.

За рішенням загальних зборів членів кредитної спілки можуть бути створені й інші органи управління.

Оскільки кредит у кредитній спілці можуть отримати лише її учасники, то можна відмітити ще одну специфічну рису кредитівки – усі її клієнти є її учасниками. Однак, незважаючи на те, що учасниками кредитівки є лише фізичні особи, підприємства також можуть отримати кредит через своїх представників, які є її членами.

Суть неприбуткової діяльності кредитної спілки полягає в тому, що кінцевою метою її діяльності є не отримання прибутку від наданих послуг, а самі послуги, що надаються членам кредитівки. Саме тому надання послуг відбувається на рівні, максимально наближеному до собівартості, яка забезпечує витрати на формування фондів та нарахування відсотків на внески членів кредитівки.

Діяльність кредитної спілки ґрунтується на таких основних принципах:

- добровільності вступу та свободи виходу з кредитної спілки;

- рівноправності членів кредитної спілки;

- самоврядування;

- гласності [5, с. 61].

Діяльності спілки можна визначити як фінансовий та соціальний захист своїх членів шляхом залучення їх особистих заощаджень для взаємного кредитування, фінансової підтримки підприємницьких ініціатив та надання їм інших фінансових послуг.

Головні особливості кредитних спілок полягають в тому, що [6, с. 30]:

1. Кредитні спілки є громадськими організаціями, які діють у сфері надання фінансових послуг.

2. Кредитна спілка є юридичною особою, утвореною як об'єднання громадян на основі територіальної, професійної чи іншої ознаки.

3. Членами спілки можуть бути лише фізичні особи.

4. Управління кредитною спілкою здійснюється на демократичних засадах (один учасник – один голос).

5. Кредитна спілка надає мікрокредити лише своїм членам.

6. Кредитна спілка може самостійно встановлювати види кредитів, умови надання та строки повернення кредитів; способи забезпечення кредитних зобов'язань, вимоги щодо забезпечення погашення кредитів. Завдяки чому вона має змогу мінімізувати свої фінансові ризики.

Серйозним випробуванням для українських кредитних спілок стала системна фінансова криза, яка розпочалася восени 2008 р. і вразила світову економіку. Через неї змушена була припинити свою діяльність майже кожна четверта кредитівка та у понад 3 рази зменшився обсяг внесків членів кредитних спілок на депозитні рахунки.

Активна фаза світової фінансової кризи завершилася на початку 2010 р. На поточний момент можна констатувати, що ситуація в секторі кредитних спілок стабілізувалася і настав час для очищення та переосмислення перспектив їх подальшого розвитку.

Ми впевнені, що кредитні спілки мають активувати свою діяльність і особливо в сільській місцевості, де банківський сектор своїми фінансовими послугами представлений або слабо, або й зовсім відсутній. Не слід обмежуватися традиційними напрямками роботи. Варто привернути увагу й на інші, не менш перспективні, зокрема на зелений туризм, енергозбереження, на підтримку земельної реформи.

На нашу думку, для подальшого розвитку кредитних спілок багато важить їх функціональна інтеграція з територіальними громадами, іншими видами кооперативів, різноманітними формами економічної та соціальної самоорганізації населення, професійними спілками, трудовими колективами, навчальними закладами тощо.

Також суттєвого удосконалення потребує Закон «Про кредитні спілки». На цьому сходяться всі фахівці, які мають причетність до кредитного руху в Україні. Вони одностайні в думці, що посткризовий період потребує нових підходів у вирішенні питань функціонування кредитних спілок, в створенні нових передумов для їх динамічного розвитку, а також у тому, що все це має бути відображено на законодавчому рівні.

На своє рішення чекає питання формування фінансової та сервісної інфраструктури для системи кредитної кооперації. Вона передбачає створення Центральної фінансової установи кредитних спілок з банківською ліцензією, запровадження спеціального аудиту. Також потрібно вважається створення загальнодержавної системи гарантування вкладів членів кредитних спілок за аналогією із системою, яка сьогодні існує для вкладників банків.

Що це так, засвідчує світовий досвід. Він підтверджує, що кредитна кооперація залишається одним з найпотужніших мультиплікаторів регіонального економічного і соціального зростання, каталізатором конкурентоспроможності економіки, а також важливим джерелом фінансування малого і середнього бізнесу. Тільки в країнах ЄС членами кооперативних банків є 50 млн осіб. 46% загального обсягу кредитів малого та середнього бізнесу у Франції та Австрії забезпечує саме система кооперативних банків. У Німеччині та Італії кожен четвертий кредит видається кооперативними банками. В Польщі частка кредитної кооперації становить 13%.

Президент SICOOB Руї Шнайдер да Сілва розповів, що бразильські кредитні кооперативи, які

виконують роль українських кредитних спілок, плідно співпрацюють з реальним сектором національної економіки. Перевага надається сільському господарству. Кредитні кооперативи, які входять до SICOOB, задіяні в 72 структурах місцевого самоврядування. Всі вони тісно контактують з місцевими банками.

Висновки. Отже, кредитні спілки співпрацюють з іншими кредитними спілками та їх асоціаціями на місцевому, національному та міжнародному рівнях, щоб краще служити інтересам своїх членів та їх громаді.

Кредитні спілки активно заохочують своїх членів, керівників, працівників, а також всю громаду до навчання економічних, соціальних, демократичних принципів кредитних спілок, а також принципу взаємодопомоги. Сприяння бережливості та розумному користуванню кредитом, ознайомлення з правами та обов'язками членів є дуже важливим для кредитних спілок, які мають подвійну соціальну та економічну природу та прагнуть до найкращого задоволення потреб членів.

Кредитні спілки дбають про гуманний та соціальний розвиток людини й суспільства. Їх справедливий соціальний світогляд простягається від особистого добробуту людини до добробуту суспільства, в якому людина живе та працює, ідеалом кредитних спілок є поширення послуг на всіх, хто їх потребує. Кожна людина є або членом, або потенційним членом кредитних спілок і тому потрапляє у сферу інтересів та турбот кредитної спілки. Прийняття рішень кредитними спілками має здійснюватися, враховуючи інтереси суспільства, в якому знаходиться кредитна спілка та живуть її члени.

Кредитні спілки не мають на меті отримання прибутку. Кредитна спілка діє в інтересах своїх членів, які є одночасно власниками та користувачами послуг (клієнтами), і має на меті надання їм фінансових послуг на вигідніших умовах, ніж пропонуються на фінансовому ринку. У зв'язку з цим, кредитні спілки видають кредити під нижчі відсотки, а нараховують на вклади вищі відсотки, ніж інші суб'єкти фінансового ринку. Це можливо завдяки низьким операційним затратам кредитних спілок та особливостям неприбуткового фінансового механізму діяльності.

Люди через свої кредитні спілки фактично здійснюють діяльність із самозабезпечення фінансовими послугами, самозадоволення наявних фінансових потреб шляхом об'єднання з іншими особами, що мають аналогічні потреби. Таке самозабезпечення стає можливим завдяки об'єднанню багатих осіб в єдину організацію, що дає змогу сформувати невеликими індивідуальними вкладами необхідний капітал для здійснення господарської діяльності у сфері фінансових послуг.

Список літератури:

1. Терещенко Г. Перспективи розвитку кредитних спілок в Україні / Г. Терещенко // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 87–94.
2. Невмержицький Г. Історія та сучасний стан розвитку кредитних бюро / Г. Невмержицький // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 5. – С. 32–35.
3. Хомутенко В. Фінансові ресурси кредитних спілок України та джерела їх формування / В. Хомутенко, О. Волкова // Фінанси України. – 2008. – № 10. – С. 61–71.
4. Ільченко Л. До проблеми використання потенціалу кредитних спілок у забезпеченні економічного зростання: сучасна практика і реалії України / Л. Ільченко // Економіка та держава. – 2009. – № 1. – С. 66–69.
5. Славова Н. Правове становище кредитних спілок в Україні / Н. Славова // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – № 8(140). – С. 61–63.
6. Гавриленко О. Кредитні спілки в Україні: проблеми розвитку та умови підвищення ефективності управління діяльністю / О. Гавриленко // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 1(11). – С. 29–32.

Добровольская Е. В.

Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет

РОЛЬ КРЕДИТНЫХ СОЮЗОВ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВ И СТРАНЫ В ЦЕЛОМ

Резюме

Исследовано, что процесс создания финансово-экономических основ местного самоуправления находится в начальном состоянии. Определено, что достичь положительных сдвигов в обеспечении жизнедеятельности сельского населения и развития трудового потенциала можно через создание в сельской местности системы кредитных союзов. Обосновано, что кредитный союз создается на основе объединения граждан по профессиональному, территориальному или иному признаку. Доказано, что управление кредитным союзом осуществляется на демократических началах.

Ключевые слова: кредитные союзы, самообеспечение, территориальные общины, активы, финансовая защита, социальная защита.

Dobrovolska O. V.

Dnipropetrovsk State University of Agriculture and Economics

CREDIT UNIONS IN SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORIAL SOCIETIES AND COUNTRY ON THE WHOLE

Summary

It is studied that the process of financial and economic bases of local self-government is in the initial state. It has been determined that to achieve positive changes in the provision of life of the rural population and development of labor potential can be through the establishment of rural credit union system. It is proved that the credit union is created on the basis of the citizens' association for professional, territorial or other conditions. It is proved that the management of the credit union is carried out on a democratic basis.

Key words: credit unions, self, territorial communities, assets, financial protection, social protection.

УДК 336:334.012.82

Іерусалимов В. І.

ПВНЗ «Європейський університет»

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

У статті досліджено поняття «трансформація фінансової системи», розібрано його лінгвістичне походження. Розглянуто сутність трансформації фінансової системи України. Проаналізовано значення цієї трансформації для економіки України. Також визначено проблемні питання процесу трансформації в євроінтеграційних процесах. Розглянуто завдання фінансової системи в процесі її трансформації.

Ключові слова: трансформація, фінансова система, публічні фінанси, кредити, інвестиції.

Постановка проблеми. Фінансова система України функціонує з метою підйому життєвого рівня населення, посилення економічної незалежності, розвитку підприємницької діяльності та підвищення активної участі в міжнародних фінансово-торгівельних розрахунках.

У часи затяжної економічної кризи, для успішного функціонування фінансової системи в майбутньому необхідно продовжити процес трансформації у фінансовому секторі з метою підняття економіки України до країн європейського рівня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси трансформації фінансової системи до європейського рівня, а також проблеми та виклики пов'язані з цим досліджуються у роботах провідних науковців, серед яких варто відзначити доробки С. Науменкової, А. Гриценка, З. Луцишин, Ю. Уманціва та інших [13, с. 8–13; 7; 11; 21 с. 36–40].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідним є дослідження актуальних процесів трансформації фінансової системи України та наведення конкретних прикладів трансформації.

Метою статті є визначення цілей та завдань фінансової системи України у процесі її трансформації відповідно до європейських норм та стандартів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні перетворення в Україні, зокрема у фінансовій сфері, описуються за допомогою термінів «трансформація», «модернізація» та «глобалізація». Ці поняття утворюють своєрідну аналітичну матрицю сучасних перетворень та мають своє смислове навантаження.

Поняття «трансформація» є найбільш загальним та фундаментальним, що найбільше вживається при розгляді цього питання. З лексикографічних джерел нам відомо, що слово «трансформація» латинського походження.

Лексикографічні джерела вказують, що слово «transformation» означає «перетворення, зміна» [16, с. 428]. Таку ж етимологію надає «Українська радянська енциклопедія» [19, с. 329].

На думку С. Єрохіна, трансформація – це зміна структури будь-якого об'єкта в межах самоорганізаційного процесу [8, с. 13].

Л. Чернюк стверджує, що трансформація в контексті перетворення економіки України озна-

чає процес адаптації (кількісного та якісного пристосування) елементів економічних систем на макро-, мезо- й мікрорівнях та їх взаємозв'язків відповідно до закономірностей функціонування та розвитку ринкового господарства, який приводить до формування якісно нової структури [22, с. 252–256].

Під трансформацією фінансової системи слід розуміємо її повне та структурне перетворення, що змінює її функції та організацію фінансової системи шляхом зміни зв'язків та відносин.

Обслуговування міжнародного руху товарів і послуг пов'язана з інвестиціями капіталу та з більшою частиною фінансових потоків, Переміщення капіталів через світові фінансові потоки сприятливо сприяє на національні економічні системи, що вказує на ефективний розвиток економічних глобалізаційних процесів.

Є. Медведкіна, вивчаючи трансформацію фінансової системи відповідно процесів глобалізації, формулює напрям наукового дослідження, сутність якого полягає в розробці науково-методологічних та організаційно-методичних засад визначення глобальних імперативів розвитку світової фінансової системи, що зображено в концепції розвитку світової фінансової системи в умовах глобальної трансформаційної невизначеності.

Є. Медведкіна розглядає глобальну трансформаційну невизначеність як певну дисипативну систему, базисом якої являється еволюційно-діалектичні відносини формування визначальних складових світового фінансового простору, що включає: національні фінансові системи, різнорівневе інституціональне забезпечення, організаційно-функціональні зв'язки тощо.

Завдання трансформації фінансової системи України полягає у забезпеченні власного сталого розвитку, що супроводжується внутрішніми реформами та інтеграції до ЄС.

Такий процес включає в себе повну модернізацію і приведення до європейських стандартів усіх сфер життя, які стосуються системних реформ, зокрема розвитку вільної торгівлі, покращення інвестиційного клімату, та забезпечення боротьби з корупцією [13, с. 8–13].

Останні декілька років стали справжнім випробуванням для фінансової системи України. Фінансова система України, орієнтована на функціонування євроінтеграційних умовах розвитку економіки потребує суттєвої трансформації, що передбачає реалізацію системи взаємопов'язаних заходів, спрямованих на її подальшу розбудову та вдосконалення функціонування всіх її складників: фінансових інститутів, фінансових ринків та систем забезпечення. Необхідність більш повного урахування змін, що характеризують функціонування ринків капіталу на сучасному етапі обумовлено тим, що механізм функціонування світової фінансової системи характеризується надзвичайною складністю та визначається використанням значного переліку нових фінансових інструментів, різноманітністю операцій та швидкістю переміщення капіталу [15, с. 44–56; 14, с. 26–31].

Щодо фінансової сфери, то необхідно відзначити необхідність здійснення низки заходів з метою посилення цільового характеру використання бюджетних коштів, пошуку нових шляхів наповнення бюджету, збалансування державних фінансів, упровадження механізмів з покращення видаткових зобов'язань держави та інше.

Доходні та видаткові інструменти бюджетної політики покликані не лише сприяти покращенню

балансу бюджету, а й упроваджувати нові умови для покращення рівня життєдіяльності громадян та сприяння економічного зростання.

Завдання трансформації фінансової системи України включають також у себе впровадження механізмів переорієнтації бюджетно-податкової політики на допомогу забезпечення державної підтримки різних галузей, що в подальшому зможуть підвищити рівень технічного виробництва, забезпечити зростання продуктивності праці та спроможності конкурувати на світових ринках. Також сюди можна віднести економічно обґрунтоване нарахування тарифів на житлово-комунальні послуги та енергоносії, впровадження механізмів надання адресної допомоги незахищеним верствам населення, отриманням конкурентних переваг на світових ринках, реформування видаткової частини Пенсійного фонду України тощо.

Що стосується забезпечення фінансової стійкості окремих ланок фінансової системи, необхідно відзначити, що в період фінансової кризи у багатьох страхових компаніях депозити знаходилися в банках, які згодом були визнані неплатоспроможними: «Дельта банк», «Інтегралбанк», «Форум», «Реалбанк», «Фінанси та кредит».

Згідно з даними Національної комісії з фінансових послуг, за дев'ять місяців 2015 р. страхові компанії розмістили на депозитах 11,4 млрд грн. Це більше за попередній період, ураховуючи, що страхових компаній стало менше – 368 проти 382. Найбільше свої депозити вони розмістили в державних банках – 3,3 млрд грн, хоча на початок 2015 р. у держустановах було лише 1,7 млрд грн. 80% усіх депозитів розміщені в двадцяти банках. Серед яких лідерами з вкладів є «Ощадбанк», «Укрексімбанк», «Укргазбанк». Невеликі банки на сьогодні перебувають в зоні ризику, так як НБУ виводить такі банки з ринку за один день.

Отже, страхова складова фінансових інституцій для забезпечення власної фінансової стійкості все більше звертається до державних установ і надає перевагу державним облігаціям та іншим механізмам.

Серед проблематики трансформування фінансової системи можна також відзначити реформу бюджетної системи. Результатом непродуманої політики в період 2008–2015 рр., що полягала в покритті дефіциту «Нафтогазу» та незмінності тарифів ЖКГ та інших хибних рішень, стало зростання дефіциту публічних фінансів з 26 до 169 млрд грн.

Що стосується змін у цій галузі, то можна відзначити зменшення дефіциту Міністерством фінансів, і вже у 2015 р. зниження до 2,3% ВВП, порівняно з 4,9% ВВП у 2014 р.

Також до трансформації фінансової системи можна віднести пошук нових джерел фінансових ресурсів в умовах дефіциту бюджетних коштів. Для України, перш за все, це розширення інвестиційних ресурсів в країні шляхом залучення нових кредитних коштів від наших міжнародних партнерів.

У процесі трансформації бюджетної системи також важливе місце посідає реформа в податковій та митній сферах. Насамперед необхідно завершити реформування Державної фіскальної служби. У листопаді 2015 р. Кабінет Міністрів України удвічі скоротив кількість регіональних управлінь ДФС, що дало змогу майже на 17 тис. зменшити кількість співробітників податкових органів.

Крім того, потрібно реформувати Офіс великих платників податків. Він має бути укомплектований найкращими фахівцями, яких мають

наймати за принципом створення нової поліції, тобто «з нуля».

Ще необхідна автоматизація максимальної кількості бізнес-процесів у роботі митної та податкової служб. Така автоматизація потребує коштів і значних витрат на придбання обладнання та розробку чи закупівлю ПО.

Наразі Міністерство фінансів України проводить переговори з урядами іноземних держав щодо надання Україні технічної допомоги (не грошима, а технікою, програмним забезпеченням та спеціалістами) щодо цього питання.

Необхідно також відзначити такий важливий крок на шляху до трансформації фінансової системи України, як посилення контролю за цільовим використанням бюджетних коштів збільшення фінансової прозорості та підзвітності органів влади шляхом упровадження міжнародних стандартів у систему оцінювання та статистики.

Парламент повинен посилити відповідальність за невиконання Закону України «Про відкритість використання публічних коштів», а також прийняти законопроект, який допоміг би реалізації стратегії розвитку державних банків,

Підвищення стандартів корпоративного управління державними банками та незалежності їх корпоративного управління від політичного впливу необхідно для успішної реалізації цієї стратегії.

Необхідно доопрацювати методики моніторингу та оцінювання виконання бюджетних та державно-цільових програм, зробивши акцент на досягненні завдань цих програм по суті, а не формально, повноцінно запустити програмно-цільовий метод.

Щодо формування держбюджету та структура його видатків, то необхідно насамперед змінити терміни затвердження бюджету.

Згідно з Бюджетним кодексом України, у березні Кабінет Міністрів України повинен ухвалити проект основних напрямів бюджетної політики на 2017 р., побудований на попередньому прогнозі економічного й соціального розвитку на 2017 р., та основні макропоказники на 2018–2019 рр.

При цьому необхідно створити чіткі правила бюджетного процесу для його ключових учасників,

а саме формування прозорого та відкритого шляху обговорення бюджетної політики – від етапу проектування бюджету до звіту про його виконання, що визначає чітку роль законодавчого органу.

Щодо ефективного функціонування фінансової системи, точніше, публічних фінансів, то необхідно підлагоджувати новий механізм, який буде функціонувати завдяки новій правовій базі, що дасть можливість перерозподілити фінансові потоки для збільшення результативності та скорочення видатків [21, с. 26–40].

Щодо послаблення податкового тиску, то тут можна відзначити компромісні кроки в оподаткуванні аграріїв.

До 1 січня 2016 р. аграрії залишали ПДВ собі в повному обсязі. МВФ від самого початку звернув увагу, що така практика неприпустима, і рівність платників податків не передбачає преференцій для якоїсь галузі. Тим більше в країні з дефіцитним бюджетом і трильйонним держборгом. Проте зовсім відмовитися від пільг так і не змогли. Знайшли компроміс – виробники зерна й технічних культур віддають бюджету 85% суми ПДВ, а 15% можуть використовувати у власних цілях. Решта – 50/50. У найбільш привілейованому становищі опинилися тваринники, вони можуть залишати собі 80% суми податку.

Головною та стратегічною метою трансформації фінансової системи України має стати формування фондового ринку, який повинен функціонувати як ефективний механізм залучення та перерозподілу капіталів в українській економіці та стимулювати внутрішню інвестиційну активність і зміцнювати позиції країни на світовому ринку капіталу.

Також необхідно забезпечити інтегрування ринків облігацій як частини фондового ринку. Ринок облігацій має виступити тим механізмом, який допоможе здійснити перехід коштів між національними ринками країн світу. Інтеграційні процеси, що стосуються українського ринку облігацій, носять перманентний характер і ведуть до формування його нових якісних параметрів.

Висновки. Отже, в Україні почали формуватися нові підходи до трансформації фінансової системи та розуміння завдань з адаптації цієї системи до світових викликів.

Список літератури:

1. Большая экономическая энциклопедия / под ред. Н. Дубенюк. – М. : Эксмо, 2008. – 816 с.
2. Большой экономический словарь / под ред. А. Азрилиян. – 5-е изд., доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
3. Большой юридический словарь / под ред. А. Сухарева, В. Крубачих. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 703 с.
4. Бурцев В. Основной конкурентный потенциал страны-системы в условиях финансовой транснационализации / В. Бурцев // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 6. – С. 3.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови / за ред. В. Бусел. – К. : Ірпінь ; ВТФ «Перун», 2003. – 1425 с.
6. Вовченко Н. Факторы развития и современные тенденции глобализации / Н. Вовченко, Н. Фадеева // Финансовые исследования. – 2006. – № 13. – С. 1–22.
7. Гриценко А. Финансово-экономическая архитектура – методологическое основание поиска путей преодоления современного кризиса / А. Гриценко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ini21.ru/arhiv/2-09/346.php>.
8. Єрохін С. Структурна трансформація національної економіки: теоретико-методологічний аспект / С. Єрохін. – К. : Світ знань, 2002. – 528 с.
9. Зарицький М. Актуальні проблеми українського термінознавства : [підручник] / М. Зарицький. – К. : Політехніка, 2004. – 128 с.
10. Колодко Г. Глобалізація і перспективи розвитку постсоціалістичних країн / Г. Колодко. – К. : Основні цінності, 2002. – 202 с.
11. Луцишин З. Сучасна світова фінансова архітектура: тенденції та суперечності розвитку в умовах глобалізації / З. Луцишин [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://soskin.info/ea/2005/5-6/20050506.html>
12. Медведкіна Є. Імперативи розвитку світової фінансової системи в умовах глобальної трансформаційної невизначеності : автореф. дис. ... докт. екон. наук ; спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Є. Медведкіна. – Донецьк. : ДонНУ, 2014. – 58 с.
13. Науменкова С. Формування нової фінансової архітектури: основні питання та можливі виклики для України / С. Науменкова // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 1(167). – С. 8–13.

14. Науменкова С. Особливості формування сучасної моделі фінансової системи / С. Науменкова, С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2006. – № 11. – С. 26–31.
15. Науменкова С. Сучасна модель фінансової системи: порівняльний аналіз основних підходів / С. Науменкова, С. Міщенко // Фінанси України. – 2006. – № 6. – С. 44–56.
16. Сліпушко О. Тлумачний словник чужомовних слів в українській мові / О. Сліпушко. – К. : Либідь, 1999. – 562 с.
17. Стельмащук А. Державне регулювання економіки : [навч. посібник] / А. Стельмащук. – Тернопіль, 2009. – 362 с.
18. Стукало Н. Фінансова глобалізація: сучасні тенденції розвитку та висновки для України / Н. Стукало // Прометей : регіональний збірник наукових праць з економіки / Донецький економіко-гуманітарний інститут МОН України, Інститут економіко-правових досліджень НАН України. – Вип. 2(17). – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – С. 41–44.
19. Українська радянська енциклопедія : в 12 т. – К. : Гол. редакція «Укр. рад. енцикл.», 1984– . – Т. 11. – Кн. 1. – 1984. – 607 с.
20. Українсько-російський словник наукової термінології / за ред. Л. Симоненко. – К. ; Ірпінь : Перун, 2004. – 416 с.
21. Уманців Ю. Модифікація світової фінансової системи в умовах новітніх викликів / Ю. Уманців // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 4. – С. 36–40.
22. Чернюк Л. Трансформаційні процеси в економіці України та її регіонах: проблеми та перспективи / Л. Чернюк // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 1(48). – С. 252–256.

Иерусалимов В. И.

ЧВУЗ «Европейский университет»

ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Резюме

В статье исследовано понятие «трансформация финансовой системы», разобрано его лингвистическое происхождение. Рассмотрена сущность трансформации финансовой системы Украины. Проанализировано значение данной трансформации для экономики Украины. Также показаны проблемные вопросы трансформации в контексте евроинтеграционных процессов. Рассмотрены задачи финансовой системы в процессе ее трансформации.

Ключевые слова: трансформация, финансовая система, публичные финансы, кредиты, инвестиции.

Ierusalimov V. I.

PNEI "European University"

TRANSFORMATION OF UKRAINE FINANCIAL SYSTEM IN CONDITIONS OF EUROINTEGRATION

Summary

The article research the concept of "transformation of the financial system", dismantles its linguistic origin. It examines the essence of the transformation of the financial system of Ukraine. It is analyzed the importance of transforming the economy of Ukraine. Also it is shown issues of transformation in the context of European integration processes. The problems of the financial system in the process of its transformation are examined.

Key words: transformation, financial system, public finances, loans, and investments.

УДК 336.14

Ізюмська В. А.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ УПРОВАДЖЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Досліджено основні напрями реформування системи місцевих бюджетів в Україні в умовах бюджетної децентралізації та фінансової консолідації. Розглянуто роль місцевих бюджетів як одного з вагомих джерел фінансування соціально-економічного розвитку регіонів України. Проаналізовано один із головних принципів побудови бюджетної системи України – принцип субсидіарності.

Ключові слова: державний бюджет, місцеві бюджети, бюджетна система, бюджетна децентралізація, субсидіарність.

Постановка проблеми. В умовах економічно-фінансової нестабільності розвитку України роль місцевих бюджетів у фінансуванні видатків регіонів з кожним роком підвищується. Місцеві бюджети є найбільшою складовою бюджетної системи держави, вони також займають вагоме місце в перерозподілі валового національного продукту, здійсненні соціального захисту населення, прове-

денні інвестиційної політики та охороні навколишнього природного середовища. Можливість органів місцевого самоврядування формувати місцеві бюджети визначає їх самостійність і, як результат, стимулює господарську діяльність в регіоні, місті дає можливість розвивати його інфраструктуру, розширювати економічний потенціал визначеної території та підвищувати рівень життя населення.

Проведення ефективної бюджетної політики на місцевому рівні повинно ґрунтуватись на досягненні оптимального співвідношення між економічними та соціальними її аспектами. Тільки за умови досягнення максимального збалансування між напрямками місцевої бюджетної політики, направленої на задоволення соціальних та економічних потреб суспільства, місцеві органи влади мають можливість досягти як фінансової стабільності суб'єктів господарювання конкретного міста, так і добробуту міської громади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процес реформування місцевих бюджетів викликає постійну увагу дослідників. Питаннями фінансування соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць за допомогою коштів місцевих бюджетів займалися наступні автори: А. Буряченко, Є. Балацький, К. Ковальчук, І. Луніна, Т. Рева, А. Рябушка, Ц. Огонь та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому слід зазначити про наявність низки дискусійних питань щодо функціонування місцевих бюджетів, що зумовлюють актуальність проблематики формування й викорис-

тання їх коштів в сучасних економічних умовах. Особливо важливого значення набуває розробка наукового підходу для вирішення цієї проблеми. Запобігання реалізації помилкових рішень у сфері відносин між ланками бюджетної системи прискорить досягнення кінцевої мети – підвищення соціальних стандартів життя та зростання добробуту населення на всій території України. Розв'язання проблеми ефективного управління фінансовими ресурсами в системі місцевих бюджетів в Україні можливо лише за умови більш чіткого розподілу повноважень між ланками бюджетної системи, зокрема на основі принципу субсидіарності.

Метою статті є обґрунтування напрямів удосконалення дослідження теоретичних і практичних аспектів функціонування місцевих бюджетів як основного джерела фінансування соціально-економічного розвитку регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначаючи особливості функціонування системи місцевих бюджетів в Україні, зазначимо, що основні права, обов'язки та принципи місцевих органів влади щодо формування, розподілу та використання фінансових ресурсів аку-

мульованих в місцевих бюджетах передбачені Конституцією України, Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» та Бюджетним кодексом України, а також законодавством про податкову систему України.

Згідно з Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні», місцевий бюджет – це план утворення й використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій та повноважень місцевого самоврядування [1].

Згідно із законодавством України, місцеві бюджети це – бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування (бюджети територіальних громад сіл, їх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах) [2].

Отже, основними складовими багатопланової ролі місцевих бюджетів є те, що вони виступають:

- важливим чинником економічного розвитку і фінансової стабільності;
- інструментом макроекономічного регулювання;
- важелем здійснення перерозподільних процесів;
- фінансовою базою місцевого самоврядування;
- інструментом реалізації державної регіональної політики;
- планами формування і використання фінансових ресурсів територіальних утворень;

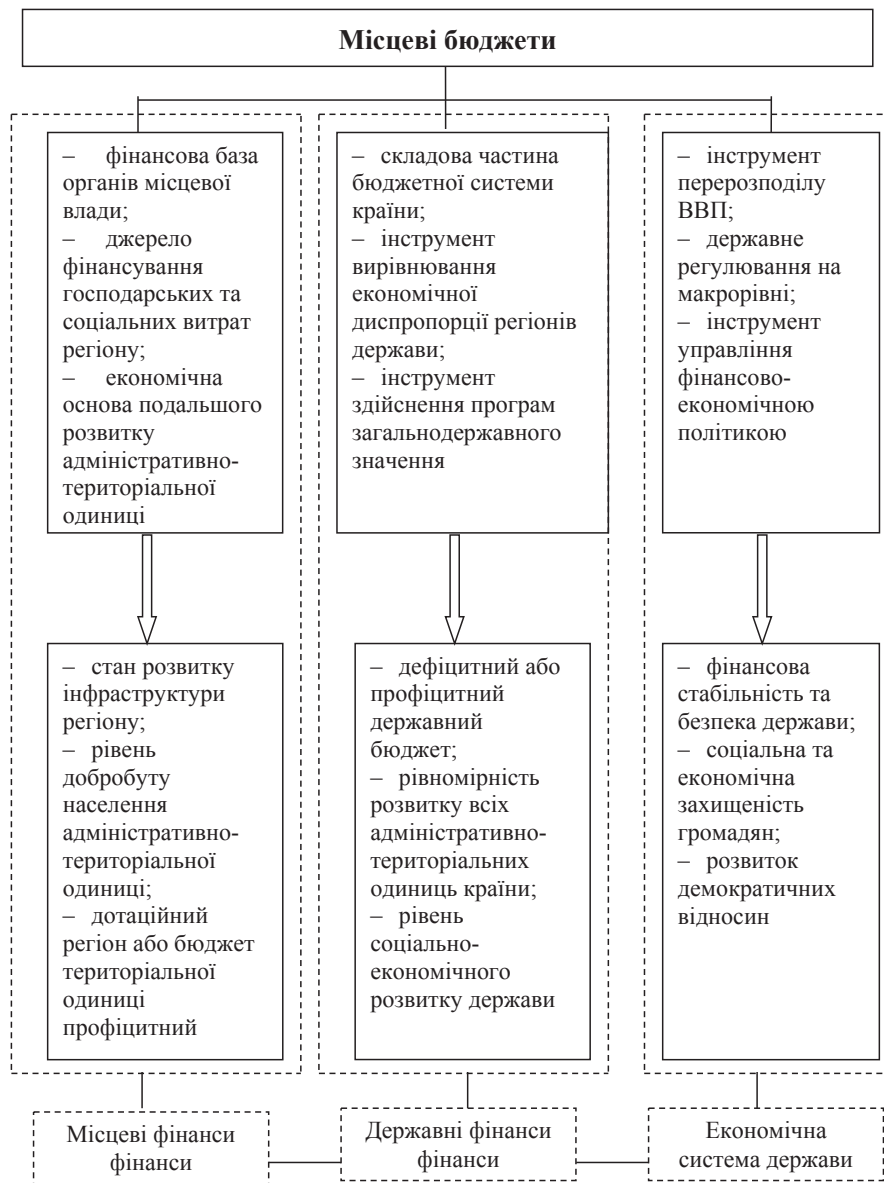


Рис. 1. Роль та значення місцевих бюджетів у соціально-економічному розвитку адміністративно-територіальної одиниці

– основним важелем фінансового вирівнювання;

– головним джерелом фінансових ресурсів для утримання й розвитку місцевого господарства, вирішення місцевих проблем (див. рис. 1).

Слід зазначити, що за останні роки до 60% видатків бюджетів України на соціально-культурні заходи фінансувалося саме з місцевих бюджетів. За рахунок цих бюджетів майже повністю утримуються об'єкти житлово-комунального господарства. Вони є джерелом приблизно половини бюджетних видатків на охорону навколишнього природного середовища та ядерну безпеку, державного управління [3].

Однією з основних функцій держави є забезпечення громадян, незалежно від місця їх проживання, певним комплексом гарантованих законодавчо прав і суспільних благ. Ефективність їх надання впливає на задоволеність громадян державною політикою та навіть суттєво впливає на стабільність у країні загалом. Адже нерівномірний розподіл суспільних благ і послуг може породжувати сепаратистські настрої в суспільстві як у найбагатших регіонах, так і в найбідніших.

Більшість цих гарантованих прав, особливо стосовно соціальних гарантій, можуть бути надані тільки на місцевому рівні. Але стандарти їх надання регламентуються на законодавчому рівні. Таким чином, постає проблема так званих нефінансованих мандатів, тобто не в повному обсязі профінансованих делегованих повноважень. У масштабі країни це явище набуло загрозливих масштабів, завдаючи найбільшого удару місцевим бюджетам, котрі є кінцевою ланкою системи бюджетного перерозподілу ресурсів.

Запровадження принципів децентралізації як форми організації бюджетної системи могло б розв'язати окреслену проблему. Безперечно, органи державної влади мають забезпечувати загальні інституційні умови для гідного життя населення, а не перекладати відповідальність на місцеві органи влади. З огляду на це, доцільно надати регіонам можливість приймати рішення більш самостійно, спираючись на власні фінансові ресурси, передбачивши вдосконалення механізму перерозподілу податкових доходів між державним і місцевими бюджетами.

Принцип субсидіарності був домінуючим при створенні Європейського Союзу (далі – ЄС) та є одним з основних положень Європейської хартії про місцеве самоврядування [4]. Він може реалізовуватись у двох формах:

1. *Захист повноважень нижніх ланок управління від втручання верхніх.* Ця форма допускає управлінські вертикалі, але забороняє наскрізне керування зверху вниз, тобто перебирання верхніми ланками повноважень нижніх. Повноваження таким чином розподіляються знизу вверх за залишковим принципом: верхнім ланкам передаються тільки ті з них, котрі залишилися нерозподіленими після визначення повноважень нижніх.

2. *Децентралізація влади.* За цієї форми верхні ланки отримують від нижніх обмежене коло функцій та діють із ними фактично на одному рівні. Децентралізація влади ілюструється діяльністю окремих федеративних утворень. Наприклад, федеральний центр може отримати повноваження щодо зовнішньої політики й безпеки, однак при цьому не мати повноважень щодо соціально-економічного життя суб'єктів федерації. Або Європейська комісія, навпаки, має широкі повноваження щодо керування спільними ринками ЄС

(крім виробництва оборонної продукції), однак зовнішня політика та безпека залишаються прерогативою національних урядів. Показово, що Європейська комісія представлена в деяких міжнародних організаціях разом із окремими членами ЄС, тобто в цьому випадку суб'єкти федерації та федеральний центр виступають як рівні [5].

Принцип субсидіарності покладений в основу побудови вітчизняної бюджетної системи, що констатується в Бюджетному кодексі України, але не реалізований на практиці. Система міжбюджетних відносин має чітку вертикальну структуру. Регіони, у зв'язку з відсутністю доступу до фінансових ресурсів (їх власні доходи становлять незначну частку в дохідній частині місцевих бюджетів), не можуть самостійно визначати параметри соціально-економічного розвитку та приймати незалежні управлінські рішення. Це свідчить про формальний характер повноважень, які надаються місцевим органам влади, а отже, їх неспроможність виконувати покладені на них функції. З огляду на зазначене, можна сформулювати низку рекомендацій щодо вдосконалення системи бюджетних відносин:

1. Стабільна економіка та ефективна фіскальна система можуть полегшити перехід до децентралізованої системи міжбюджетних відносин. Перебудова бюджетної системи потребує чималих фінансових ресурсів на адміністративні витрати, на вирівнювання фіскальних дисбалансів, які спочатку, поки система не стабілізується, можуть набувати загрозливих масштабів. Реалізація принципу фіскальної автономності місцевих бюджетів буде неможливим, якщо система податків і зборів та податковий менеджмент є неефективними на національному рівні.

2. Масштабні реформи мають передувати частковим реформам та пілотним проектам в цій сфері. Врахувати наслідки всіх екзогенних і ендемогенних факторів, що впливають на країну та її окремі регіони, неможливо. З метою виявлення перешкод і негативних ефектів, які можуть знизити результативність реформ, потрібно здійснити попередні експериментальні проекти з метою вдосконалення бюджетної стратегії країни.

3. У процесі реформування потрібно забезпечити безперешкодні тристоронні комунікації між представниками суспільства, органами місцевої й центральної влади. Суспільство та влада повинні постійно вести діалог, що допоможе підвищити популярність реформ серед населення, а влада зможе врахувати думку громадськості при розробленні бюджетної політики. Усе це сприятиме зниженню соціальної напруги в суспільстві, яка є неминучою в періоди структурних масштабних трансформацій [6, с. 27].

Питання бюджетної децентралізації є найважливішим аспектом у впровадженні реформи місцевого самоврядування. За версією уряду, фінансові права місцевих бюджетів у 2015 р. максимально розширені. Про це йдеться в Законі «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо реформи міжбюджетних відносин)», який парламент ухвалив напередодні голосування за Державний бюджет 2015 р. «За попередніми розрахунками зросте ресурсу місцевих бюджетів у 2015 р. складе більше 30 млрд грн. Оскільки система забезпечує автономність прийняття місцевих бюджетів і децентралізацію, то у майбутньому такі зміни дадуть синергетичний ефект, і доходи місцевих бюджетів зростуть у два-три рази. Таким чином, у розпорядженні органів місцевого само-

врядування буде ресурс для вирішення питань розвитку громад», – йдеться у пояснювальній записці урядового законопроекту [7].

До січня 2015 р. наявна система вирівнювання розвитку регіонів породжувала відсутність зацікавленості в акумуляції на відповідній території максимально можливого обсягу фінансових ресурсів. Реальні фінансові можливості місцевих органів влади були значно обмежені, що, у свою чергу, є гальмівним фактором демократичних перетворень у державі. У зв'язку з цим, особливого значення набувають проблеми зміцнення доходної бази місцевих бюджетів та обґрунтування системи практичних рекомендацій щодо забезпечення стабільності їх функціонування. З метою забезпечення фінансової самостійності місцевих бюджетів були внесені зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України в частині місцевих бюджетів, зокрема:

1) скасування місцевих зборів, а саме збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності;

2) скорочення кількості податків шляхом їх об'єднання за відповідною специфікою;

3) встановлення нових нормативів відрахувань податку на доходи фізичних осіб (бюджети міст обласного значення та районні бюджети – 60%, обласні бюджети – 15%; при цьому 25% – передається до державного бюджету);

4) закріплення за обласним бюджетом 10% податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки;

5) передачу з державного бюджету до місцевих бюджетів плати за надання інших адміністративних послуг та державного мита;

6) запровадження акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлею підакцизних товарів і транспортного податку;

7) розширення бази оподаткування податку на нерухомість шляхом включення до оподаткування цим податком комерційного (нежитлового) майна;

8) зміни до розподілу коштів екологічного податку (крім податку, що справляється за утворення радіоактивних відходів), враховуючи зарахування до державного бюджету 20%, а до місцевих бюджетів – 80%, у тому числі до обласних бюджетів – 55%, сільських, селищних, міських бюджетів – 25% надходжень цього податку;

9) розширення надходжень загального фонду шляхом передачі єдиного та екологічного податків, а також податку на нерухоме майно зі спеціального фонду.

Закріплення довгострокових стабільних джерел сприяє запровадженню середньострокового планування на місцевому рівні. Місцеві бюджети отримують також базову дотацію для підвищення фіскальної спроможності своїх бюджетів. З Державного бюджету України місцевим бюджетам надаються такі нові види трансфертів:

- базова дотація;
- освітня субвенція;
- субвенція на підготовку робітничих кадрів;
- медична субвенція;
- субвенція на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру.

Базова дотація має компенсаторний характер та забезпечуватиме вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів за закріпленими доходами (податком на доходи фізичних осіб, податком на прибуток). Джерелами перерахування такої дотації є надходження до загального фонду

державного бюджету, у тому числі доходи, отримані від обкладення податком на доходи фізичних осіб відсотків на вклади (депозити) на рахунках в банках (кредитних спілках), та реверсна дотація.

Освітня, медична субвенції та субвенція на підготовку робітничих кадрів спрямовуються на оплату видатків поточного характеру (оплата праці з нарахуваннями, придбання медикаментів та продуктів харчування, оплата комунальних послуг та енергоносіїв тощо).

Порядок використання коштів цих субвенцій будуть довгостроковими, а залишки невикористаних коштів за зазначеними субвенціями в кінці бюджетного року не вилучатимуться до державного бюджету та зможуть використовуватися на оновлення матеріально-технічної бази відповідних закладів. Також, розширено видаткові повноваження місцевих бюджетів в частині фінансування муніципальних формувань з охорони громадського порядку, які будуть утворюватися відповідно до закону про такі формування.

Система балансування доходів і видатків місцевих бюджетів, що існує до січня 2015 р., не повною мірою сприяла використанню заінтересованими органами місцевого самоврядування наявного потенціалу регіону. Так, у разі перевищення доходів над видатками весь надлишок вилучався до державного бюджету і, навпаки, дотувалися повною мірою бюджети з низьким рівнем надходжень.

Передбачено запровадження принципово нової системи вирівнювання – залежно від рівня надходжень на одного жителя. При цьому вирівнювання здійснюється лише за двома податками: податком на прибуток підприємств та податком на доходи фізичних осіб. Решта платежів залишаться в повному розпорядженні місцевих бюджетів.

Зазначене сприятиме забезпеченню місцевих бюджетів достатніми надходженнями та стимулюватиме місцеві органи влади до залучення додаткових надходжень та розширення бази оподаткування.

Надійною та стабільною основою фінансової бази органів місцевого самоврядування повинні бути доходи місцевих бюджетів. В Україні передбачено, що доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок податкових надходжень, неподаткових надходжень, доходів від операцій з капіталом, трансферти. Обсяг і структура бюджетних видатків відображають пріоритети суспільного розвитку на даному етапі, рівень децентралізації бюджетної системи, рівень життя населення, економічні аспекти розвитку території та, як результат, дають уявлення про рівень соціально-економічного розвитку держави у майбутньому. Особливе місце в системі державних видатків належить видаткам, що фінансуються з місцевих бюджетів. Специфіка видатків місцевих бюджетів полягає у тому, що в них закладена частина видатків, які не фінансуються з державного бюджету – це видатки на місцеву пожежну охорону, розвиток житлово-комунального господарства та благоустрій населених пунктів, охорону місцевих пам'яток архітектури, розвиток місцевого транспорту, утримання й будівництво місцевих доріг, природоохоронні заходи місцевого значення тощо.

Висновки. Вирішення виявлених проблем, на наш погляд, можливе за умови реформування бюджетних відносин на місцевому рівні, що, у свою чергу, позитивно вплине на склад та структуру доходів і видатків місцевих бюджетів.

Для досягнення абсолютно стійкого фінансового стану місцевого бюджету, вважаємо доцільним:

- розширити можливості органів місцевого самоврядування щодо місцевого оподаткування;
- підвищити самостійність місцевих бюджетів у прийнятті відповідних рішень;
- розглянути напрями підвищення власних фінансових ресурсів місцевих бюджетів та їх ефективне використання;
- підвищити інвестиційну привабливість регіонів тощо.

Для багатьох типів бюджетних закладів доцільне впровадження комбінованої системи фінансування: бюджетних джерел, з благодійництва, а також власних доходів, зароблених за надані послуги. Необхідно також розвивати й ширше впроваджувати конкурсні механізми фінансування.

Усвідомлюючи стан та темпи росту української економіки, необхідно дотримуватися жорсткого режиму економії бюджетних коштів, проведення інвентаризації регіональних програм та приведення обсягу їх фінансування відповідно до реальних фінансових можливостей. Такі заходи необхідні, аби не допустити жодних затримок та невиплат заробітних плат, допомог, пенсій тощо. Розвиток та підтримка регіонів України – це надважлива складова економічної цілісності та соціальної рівноваги всієї країни.

Кінцевою метою бюджетної децентралізації є створення реального підґрунтя для виконання власних повноважень місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування та підвищення мотивації до нарощування дохідної бази місцевих бюджетів.

Список літератури:

1. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21 травня 1997 р. № 280/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр>
2. Бюджетний кодекс України : Закон України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
3. Показники виконання бюджету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua>.
4. Європейська хартія місцевого самоврядування від 15 жовтня 1985 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_036
5. Іжак О. Принцип субсидіарності ЄС і межі його застосування в Україні / О. Іжак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://db.niss.gov.ua/docs/polmil/185.htm>
6. Буряченко А. Функціональна децентралізація та вдосконалення системи бюджетних відносин / А. Буряченко // Фінанси України. – 2014. – № 2. – С. 19–29.
7. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України : Закон України від 24 грудня 2015 р. № 914-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/914-19>

Изюмская В. А.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

РЕФОРМИРОВАНИЕ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В УСЛОВИЯХ ПРОВЕДЕНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

Резюме

Исследованы основные направления реформирования системы местных бюджетов в Украине в условиях бюджетной децентрализации и финансовой консолидации. Рассмотрена роль местных бюджетов как одного из весомых источников финансирования социально-экономического развития регионов Украины. Проанализирован один из главных принципов построения бюджетной системы Украины – принцип субсидиарности.

Ключевые слова: государственный бюджет, местные бюджеты, бюджетная система, бюджетная децентрализация, субсидиарность.

Iziumska V. A.

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

THE LOCAL BUDGETS REFORMING IN THE CONTEXT OF FISCAL DECENTRALIZATION

Summary

The article researches the basic directions of reforming the system of local budgets in Ukraine in terms of fiscal decentralization and fiscal consolidation. It is examined the role of local budgets as one of the biggest sources of funding for social and economic development of regions of Ukraine. One of the main principles of the budgetary system of Ukraine – the principle of subsidiarity is analyzed.

Key words: the state budget, local budgets, the budgetary system, fiscal decentralization, subsidiarity.

РОЗДІЛ 9

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 336.226.222

Букало Н. А.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

СКЛАДАННЯ ТА ПОДАННЯ ПОДАТКОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК

У статті визначено принципові положення, що використовуються у системі податкової звітності. Досліджено сутність податкової звітності як основного документу, який розкриває користувачам інформацію про наявність зобов'язань за кожним податком за звітний період. Проаналізовано чинні нормативно-правові акти та Податковий кодекс України щодо особливостей подання податкової звітності з податку на прибуток.

Ключові слова: підприємство, податкова звітність, платники податку, податкова декларація, податок, податкова різниця, податок на прибуток.

Постановка проблеми. Держава використовує звітність для контролю за правильністю та своєчасністю розрахунків за податками, зборами, обов'язковими платежами. Показники звітності використовуються для моніторингу господарсько-фінансової діяльності підприємств. На підприємствах звітність використовують для контролю за виконанням планів, аналізу господарської діяльності, формування стратегічних планів. Від якості складання звітності залежить якість прийняття рішень тактичного і стратегічного плану, ефективність функціонування підприємства й держави в цілому.

Згідно зі ст. 67 Конституції України кожен зобов'язаний сплачувати податки і збори в порядку й розмірах, встановлених законом [1]. Податковий кодекс України (далі – ПКУ) конкретизує це положення та закріплює обов'язок платника податку обчислити, задекларувати або сплатити суму податку та збору в порядку і строки, визначені Податковим кодексом, законами з питань митної справи [2]. Таким чином, нарахування і сплата будь-якого податку чи збору передбачає необхідність здійснення належним чином обліку й розрахунку, результати яких зображені у відповідній формі податкової звітності.

Звітність за податками розкриває її користувачам інформацію про наявність зобов'язань за кожним податком за звітний (податковий) період, на підставі якого здійснюється сплата або регулювання заборгованості платника податків за цим податком. Зміни в податковому законодавстві відбуваються дуже часто, тому кожен платник податку, який не хоче бути оштрафований та не мати проблем з податковою, повинен пильно слідкувати за всіма нововведеннями та різноманітними нюансами [3]. Питання нарахування, справляння та подання звітності з податку на прибуток є дуже важливим та актуальним, адже від правильного обчислення об'єкту оподаткування податком на прибуток залежить заплановане своєчасне наповнення бюджету країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних і практичних аспектів оподаткування формування звітності висвітлено у працях таких науковців, як М. Лоре, М. Білухи, Ф. Бутинця, В. Завгороднього, М. Кужельного, Я. Крупки, Ю. Кузьмінського, В. Ластовецького, В. Линника, Ю. Литвина, О. Малишкіна,

Є. Мниха, М. Пушкаря, В. Рудницького та інших. Незважаючи на значні здобутки у дослідженні вказаних проблем, деякі питання є дискусійними й потребують уточнення.

Мета статті – розглянути принципові положення, що використовуються у системі податкової звітності, проаналізувати погляди науковців стосовно поняття «податкова звітність», дослідити норми чинних нормативно-правових актів щодо складання та подання податкової звітності з податку на прибуток, урахувавши реформування податкового законодавства України, міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (далі – МСБО) та міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ).

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальні вимоги щодо складання та подання податкової звітності в нашій державі регулює Податковий кодекс України (далі – ПКУ), в якому визначені принципові положення, що використовуються у системі податкової звітності, а саме:

- під час встановлення податку обов'язково визначаються такі елементи: платник податку, об'єкт оподаткування, база оподаткування, ставка податку, порядок обчислення податку, податковий період, строк та порядок сплати податку, строк та порядок подання звітності (ст. 7 ПКУ);

- вести в установленому порядку облік доходів і витрат, складати звітність, що стосується обчислення і сплати податків та зборів (ст. 16 ПКУ);

- платник податку на прибуток подає разом з відповідною податковою декларацією квартальної або річної фінансової звітності (крім малих підприємств) (ст. 46 ПКУ);

- відповідальність за неподання, порушення порядку заповнення документів податкової звітності, порушення строків подання органам, що їх контролюють, недостовірність інформації, наведеної у зазначених документах, несуть: юридичні особи, постійні представництва нерезидентів, які, згідно з ПКУ, визначені платниками податків, а також їх посадові особи (ст. 47 ПКУ);

- податкова декларація складається за формою, затвердженою в певному порядку. Форма податкової декларації повинна містити необхідні обов'язкові реквізити і відповідати нормам та змісту відповідних податку та збору. Податкова звітність, складена з порушенням норм ст. 48 ПКУ, не вважається податковою декларацією (ст. 48 ПКУ);

– податкова декларація подається за звітний період у встановлені ПКУ строки органу державної фіскальної служби, в якому перебуває на обліку платник податків. Платник податків зобов'язаний за кожний встановлений ПКУ звітний період подавати податкові декларації (ст. 49 ПКУ); та інші [2; 4].

У Податковому кодексі України досить широко використовується словосполучення «податкова звітність»: «податкова звітність з окремого податку», «податковий звіт» та інші, хоча визначення категорії «податкова звітність» в ПКУ відсутнє. Тому виникає потреба у розгорнутому тлумаченні поняття.

Визначення поняття «податкова звітність» знаходиться у Наказі Державної податкової служби України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо приймання та комп'ютерної обробки податкової звітності платників податків в органах ДПС України» від 14 червня 2012 р. № 516. Згідно зазначеного нормативного акту, податкова звітність – це документи, які, згідно з ПКУ, подаються платниками податків до органів ДПС і на підставі яких здійснюються нарахування та сплата податку, збору (обов'язкового платежу) [5].

Серед науковців також відсутнє єдине бачення поняття «податкова звітність». Більшість учених під податковою звітністю розуміють сукупність документів, що подаються платниками податків до органів державної податкової служби у строки, встановлені законодавством, на підставі яких здійснюється нарахування та (або) сплата податку (обов'язкового платежу).

Податкова звітність, на думку В. Пантелєєва, це – документація (податкові декларації, розрахунки, звіти, тощо), яка містить інформацію про розрахунок податкових зобов'язань, на підставі яких здійснюється нарахування та/або сплата податку, збору (обов'язкового платежу), що підлягає сплаті до бюджету та державних цільових фондів у встановлені законом терміни, яка подається платником податку, податковим агентом в податкові органи. Вона подається суб'єктом господарювання у податкові органи у порядку, встановленому в податковому законодавстві [6, с. 175].

Т. Микитенко та Т. Міщенко податкову звітність визначають як упорядковану систему зведених взаємопов'язаних обліково-податкових показників, складених за спеціально затвердженою формою, яка характеризує результати та умови діяльності платника податку за певний звітний період (місяць, квартал, рік) [7]. Проте у ст. 40 ПКУ види податкового періоду визначені як календарний рік, календарне півріччя, календарні три квартали, календарний квартал, календарний місяць, календарний день.

Більш змістовне трактування поняття «податкова звітність» подають науковці Г. Давідов, Н. Шалімова, а саме: «документація (податкові декларації, розрахунки, звіти, тощо), яка містить інформацію про розрахунок податкових зобов'язань, на підставі яких здійснюється нарахування та/або сплата податку, збору (обов'язкового платежу), що підлягає сплаті до бюджету та державних цільових фондів у встановлені законом терміни, яка подається платником податку, податковим агентом в податкові органи. Вона подається суб'єктом господарювання у податкові органи у порядку, встановленому в податковому законодавстві» [8], з чим ми погоджуємося.

Визначення «податкова звітність», що подане М. Кучерявенко, – це сукупність дій платника

податків (або особи, що його представляє) та податкового органу зі складання, ведення і здачі документів установленої форми, що містять відомості про результати діяльності платника податку, його майнове становище і фіксують процес обчислення податку, а також суму, що підлягає сплаті до бюджету [9]. Таке визначення, на нашу думку, є більш змістовним і повним.

«Податкова звітність», за твердженням О. Леги, – це документ платника податків, який включає розрахунки, податкові декларації по кожному виду податку та іншого обов'язкового платежу, додатки до розрахунків і податкових декларацій, які складаються за затвердженими відповідними формами [10].

Виділяють дві групи податкових документів:

1. Розрахунково-декларативна документація – документи, у яких фіксуються податкові розрахунки й суми податків. За кожним податком існує єдиний розрахунковий документ, що надає платник податків у податковий орган у встановлений законодавством термін. У розрахунково-декларативних документах указуються строки подання звітності, база оподаткування, податкові пільги, розмір податкового окладу.

2. Довідкова документація – документи, що містять довідкові відомості, що деталізують дані для обчислення податків, які розшифровують або обґрунтовують податкові розрахунки. Подібна документація поділяється на документи, необхідні для обчислення податків, і документи довідкового характеру, що не впливають на вирахування сум податків [10, с. 301].

Податковим кодексом України визначено подання податкової звітності й уточнено, що податкова декларація, розрахунок – документ, що подається платником податків (у тому числі відокремленим підрозділом у випадках, визначених ПКУ) органу, що контролює, у терміни, встановлені Законом, на підставі якого здійснюється нарахування та/або сплата податкового зобов'язання, чи документ, що свідчить про суми доходу, нарахованого (виплаченого) на користь платників податків – фізичних осіб, суми утриманого та/або сплаченого податку [2].

Крім цього, платникам варто відмітити, що:

– митні декларації прирівнюються до податкових декларацій з метою нарахування та сплати податкових зобов'язань;

– додатки до податкової декларації є її невід'ємною частиною про що вказано у п. 46.3 ст. 46 ПКУ. Якщо, згідно з ПКУ, податкова звітність з окремого податку складається наростаючим підсумком, то податкова декларація за результатами останнього податкового періоду року прирівнюється до річної податкової декларації. Остання за таких умов не подається.

Норму, яка теоретично має захистити платника податків, передбачено в п. 46.4 ст. 46 ПКУ. У разі якщо останній вважає, що форма податкової декларації збільшує або зменшує його податкові зобов'язання всупереч нормам ПКУ, він має право зазначити цей факт у спеціально відведеному місці податкової декларації. За потреби разом з декларацією платник може подати і доповнення, складені за довільною формою. До них мають додаватися пояснення мотивів такого подання [2; 4].

Варто відмітити, що з 2015 р. змінено податковий облік, максимально наблизивши його до бухгалтерського обліку, а саме:

– податковий облік ведеться всіма компаніями на основі фінансового результату (прибутку до опо-

даткування) за даними бухгалтерського обліку, з подальшим урахуванням податкових різниць;

– Податковий кодекс прямо дозволяє вести облік з метою оподаткування за Міжнародними стандартами фінансової звітності;

– підприємства, річний дохід, яких складає менше, ніж 20 млн грн, мають право вести податковий облік виключно на основі фінансового результату без урахування податкових різниць [4].

Отже, починаючи з 2015 р., платники податку на прибуток з річним доходом до 20 млн грн мають право визначати свої податкові зобов'язання, виключно базуючись на правилах Міжнародних стандартів, без будь-яких додаткових обмежень. Таке рішення приймається підприємством самостійно та є остаточним.

Для «великого бізнесу» з річним бухгалтерським доходом понад 20 млн грн встановлено щоквартальне декларування податку на прибуток: квартал, півріччя, три квартали та рік. Декларація подається протягом 40 календарних днів, що настають за останнім днем звітного податкового кварталу. Згідно з вимогами П(С)БО та МСФЗ, якщо є розбіжність між фінансовим та податковим обліком, підприємства у процесі складання звітності повинні відображати відстрочені податки. Перелік різниць, які враховують для цілей оподаткування, містять, зокрема ст. 138-141 ПКУ [4].

Об'єкт обкладання податком на прибуток підприємств розраховують шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку). Платники податку на прибуток орієнтуються на фінансові результати за даними фінансової звітності складеними за П(С)БО або МСФЗ.

Платники податку на прибуток з річним доходом меншим, ніж 20 млн грн, новостворені платники податку та виробники сільськогосподарської продукції можуть (проте не зобов'язані) не коригувати фінансові результати на податкові різниці. Об'єктом обкладання для них буде бухгалтерський прибуток. Податковий період для таких платників – календарний рік, Декларацію подають протягом 60 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) року.

Затверджена нова форма Податкової декларації з податку на прибуток підприємств, яка є уніфікованою [11]. Згідно неї, зобов'язані звітувати всі платники податку на прибуток, крім:

– постпредставництва нерезидентів, які суму податку що підлягає оподаткуванню в Україні визначають за особливими правилами (пп. 141.4.7 ПКУ);

– «нульовики» платники податку на прибуток за ставкою «0» (абз. 2 п. 49.2 ПКУ);

– неприбуткові організації та установи (п. 133.4 ПКУ) [2; 3].

Необхідно також зауважити про відміну щомісячних авансових внесків з податку на прибуток. При цьому платники податку на прибуток підприємств повинні сплатити до 31 грудня 2016 р. авансовий внесок з цього податку у розмірі 2/9 податку на прибуток, нарахованого у податковій звітності за три квартали 2016 р. [2].

На сьогодні існують проблеми чіткої регламентації не тільки на законодавчому рівні, відсутня чітке нормативне закріплення порядку застосування міжнародних стандартів національними компаніями, які зобов'язані їх застосовувати згідно чинного законодавства. Не чітко визначений перелік суб'єктів, а також порядок їх переходу на МСФЗ/МСБО при складанні звітності. Все це створює додаткові труднощі, охарактеризовані особливості мають бути враховані при подальшому реформуванні податкового законодавства з метою гармонізації бухгалтерського та податного обліку при визначенні об'єкту оподаткування податком на прибуток, зокрема при подальшому реформуванні розділу III «Податок на прибуток підприємств» Податкового кодексу України [12].

Висновки. На основі вищезазначеного можна зробити висновок, що податкова звітність є підсумковою стадією виконання податкового обов'язку і передбачає сукупність дій платника податків (або особи, що його представляє) з обчислення податків і зборів та складання й подання документів передбачених законодавством до органу, що контролює. Застосування однозначного тлумачення та використання терміну «податкова звітність» сприятиме посиленню основних засад законодавства щодо сплати всіх податків та зборів.

Змінені податковий облік максимально наблизивши його до бухгалтерського. Великий бізнес податок на прибуток розраховує, згідно з вимогами П(С)БО та МСФЗ, за фінансовими результатами шляхом корегування на податкові різниці. Перспективами подальших досліджень є виявлення проблемних питань щодо звіту про фінансові результати: точки перетину з податком на прибуток.

Список літератури:

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Податковий кодекс України від 23 грудня 2010 р. № 2856-VI (зі змінами та доповненнями) // Міністерство доходів і зборів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minrd.gov.ua/nk>
3. Вахновська Н. Податковий кодекс в контексті реформування податкової системи України / Н. Вахновська // Економічний форум. – 2011. – Вип. 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_1/23.pdf
4. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 р. : Закон України від 24 грудня 2015 р. № 909-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19/paran5#n5>
5. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо приймання та комп'ютерної обробки податкової звітності платників податків в органах ДПС України : Наказ Державної податкової служби України від 14 червня 2012 р. № 516. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/3161-516.html>
6. Пантелеев В. Еволюція визначення «податкова звітність» / «звітність за податками» / В. Пантелеев // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2011. – № 2(5). – С. 171–176.
7. Микитенко Т. Методологічні основи податкової звітності в Україні / Т. Микитенко, Т. Міщенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 8–9. – С. 61–69.
8. Давідов Г. Звітність підприємств : [навч. посібник] / Г. Давідов, Н. Шалімова. – К. : Знання, 2010. – 623 с.
9. Податкове право : [навч. посібник] / [Г. Бех та ін. ; за ред. М. Кучерявенко. – К. : Юрінком Інтер, 2003. – 400 с.
10. Лега О. Податкова звітність: еволюція визначення / О. Лега // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2013. – № 3(41). – С. 300–303.

11. Про затвердження форми Податкової декларації з податку на прибуток підприємств : Наказ Міністерства фінансів від 20 жовтня 2015 р. № 897 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE27860.html
12. Огороднікова І. Порівняльна характеристика міжнародних та українських норм щодо застосування податкових коригувань / І. Огороднікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ndi-fp.asta.edu.ua/files/doc/publications/ogorodnikova/norm-buh-oblik-ogorodnikova.pdf>

Букало Н. А.

Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки

СОСТАВЛЕНИЕ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ НАЛОГОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ

Резюме

В статье определены принципиальные положения, используемые в системе налоговой отчетности. Исследована сущность налоговой отчетности, как основного документа, раскрывающего пользователям информацию о наличии обязательств по каждому налогу за отчетный период. Проанализированы действующие нормативно-правовые акты и Налоговый кодекс Украины относительно особенностей представления налоговой отчетности по налогу на прибыль.

Ключевые слова: предприятие, учет, финансовый учет, налоговая отчетность, плательщики налога, налоговая декларация, налог, налоговая разница, налог на прибыль.

Bukalo N. A.

Lesia Ukrainka Eastern European National University

PREPARING AND FILLING AN ENTERPRISE INCOME-TAX RETURN

Summary

The article determines the fundamental positions using in the system of the tax accounting. It explores the essence of the tax accounting, as a basic document that exposes to the users information about the presence of obligations after every tax for period covered. The analysis of operating normatively-legal acts and Internal Revenue Code of Ukraine is conducted in relation to the features of presentation of the tax accounting from an income tax.

Key words: business, accounting, financial accounting, tax accounting, taxpayers, tax return, tax, tax differences, tax on profits.

УДК 338.5

Вовк М. О.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СКЛАДАННЯ ЗВІТНОСТІ ЗА СЕГМЕНТАМИ

Досліджено напрями вдосконалення інформаційного забезпечення звітності за сегментами. Автором виділено джерела інформації для прийняття рішень користувачами звітності, а також взаємозв'язок між прийняттям рішень та бухгалтерським обліком. Запропоновано підхід з організації та методики комплексного інформаційного забезпечення стадій прийняття рішень.

Ключові слова: джерела інформації, інформаційне забезпечення складання звітності, прийняття управлінських рішень.

Постанова проблеми. Однією з основних конкурентних переваг для суб'єктів господарювання в сучасних умовах є володіння достовірною інформацією, що характеризує фінансово-господарську діяльність підприємства та надає можливість приймати ефективні рішення. Основу інформаційного забезпечення прийняття рішень забезпечує система бухгалтерського обліку, яка є інструментом для збору, накопичення, узагальнення, систематизації та передачі облікових даних за допомогою звітності користувачам для задоволення їх інтересів. Розширення кола інтересів користувачів фінансової звітності визначає необхідність розвивати та вдосконалювати теоретичні основи підготовки фінансової звітності як основи їх інформаційного забезпечення, оскільки ефектив-

ність прийнятих рішень визначається саме якістю інформаційних джерел, що використовується для їх обґрунтування та прийняття.

Сучасні умови ведення бізнесу вимагають від підприємців пошуку нових шляхів щодо оптимальної організації виробництва продукції або надання послуг та, відповідно, збуту цієї продукції. Деякі підприємства виробляють продукцію та надають послуги, або здійснюють господарську діяльність у географічних регіонах, що можуть бути різні за рівнем рентабельності, можливостями зростання, перспективами розвитку та ризиками, що втілює у собі така діяльність.

У свою чергу, звітність за сегментами надає пояснення користувачам звітності щодо рівня залежності досягнених підприємством результатів

від результатів діяльності у певному географічному сегменті, що допомагає оцінити ризик можливих втрат бізнесу для всієї групи підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Так, В. Ковальов [4, с. 176] визначає інформаційне забезпечення системи управління як сукупність ресурсів (інформаційну базу) та способів їх організації, необхідних та корисних для реалізації аналітичних та управлінських процедур, які забезпечують фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання. На думку С. Мошенського та О. Олійник інформаційне забезпечення потреб управління та прийняття рішень визначається нормативними, кошторисними, плановими та джерелами та джерела облікового характеру (зовнішня та внутрішня звітність). Цінність економічної інформації та її зв'язок з економічним аналізом, автори визначають трьома аспектами: споживчий (корисність для управління), економічний (вартості) та естетичний (сприйняття людиною) [10, с. 57]. Фінансову звітність як основу інформаційної системи управління економічними процесами визначають також Л. Янчева та І. Чернігова [17, с. 57]. Як зазначає Б. Валуєв: «Не можна розглядати облік як функцію управління, він повинен визначатися як інформаційна система, що на виході забезпечує відповідним чином упорядкованою інформацією для управління економічними процесами підприємства» [1, с. 26].

Мета статті полягає у детальному розгляді напрямів удосконалення інформаційного забезпечення складання звітності за сегментами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як показує дослідження, інформаційне забезпечення користувачів фінансової звітності включає нормативно-правову інформацію, бухгалтерську звітність, статистичні дані та додаткові джерела інформації (див. рис. 1).

Нормативно-правова інформація розкривається через сукупність законів, постанов, указів, положень тощо, які прямо або опосередковано впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства, а також визначають організаційні засади ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Наведені джерела інформації є загальнодоступними та важливі для розуміння показників, які характеризують діяльність підприємства. Статистичні дані подаються на розгляд користувачам державними органами, що здійснюють статистичні спостереження. Вони є важливими для розуміння стану економіки, галузевих тенденцій розвитку та узагальнених макроекономічних показників, що можуть вплинути на прийняття рішень користувачами. Додаткові джерела представлені сукупністю інформації, що може бути отримана користувачами у грошово-кількісній, лінгвістичній або довільній формі з різних джерел, за винятком інформації, що міститься в бухгалтерській звітності.

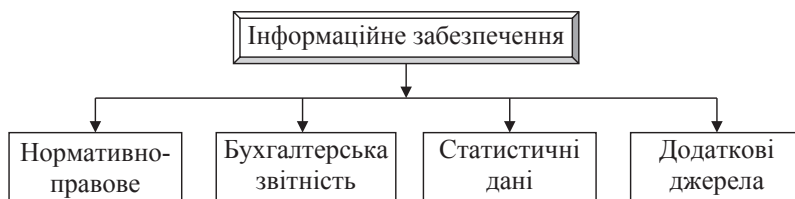


Рис. 1. Джерела інформації для прийняття рішень користувачами

Джерело: побудовано автором на основі пропозицій В. Ковальова [4, с. 179]

Важливість бухгалтерської звітності в системі інформаційного забезпечення користувачів полягає у тому, що така звітність готується підприємством на основі обробки даних бухгалтерського обліку, до яких не мають доступу окремі групи користувачів. Також деякі складові елементи системи бухгалтерської звітності можуть містити конфіденційну інформацію (управлінська звітність та її аналіз, бюджетування тощо), що доступна лише для обмеженого кола користувачів.

На основі вищевказаної інформації можна припустити, що основою інформаційного забезпечення користувачів є дані бухгалтерського обліку, які визначають зміст показників бухгалтерської звітності, а якісні характеристики останньої впливають на ефективність прийняття рішень. Тому важливо, щоб інформація, яка міститься у звітності, відповідала якісним характеристикам, що висуваються користувачами до обліково-економічної інформації, та принципам підготовки, які використовуються в процесі обробки даних бухгалтерського обліку для складання й подання звітності. Отже, зміст інформаційного забезпечення користувачів можна визначити як систему, що надає комплексну інформацію для прийняття рішень.

Розглядаючи звітність за сегментами як інформаційну систему, що забезпечує прийняття рішень, необхідно враховувати й те, що її показники не забезпечують абсолютну точність даних про господарську діяльність підприємства, оскільки базуються на професійних судженнях і припущеннях, різних облікових оцінках, суттєвості тощо. Тому, приймаючи рішення, користувачі повинні усвідомлювати, що показники звітності за сегментами як інформаційна основа для економічного аналізу, визначають лише напрями й тенденції розвитку об'єктів дослідження, що можуть бути використані для обґрунтування і прийняття рішень.

Однак, розглядати бухгалтерський облік та звітність за сегментами як основу інформаційної системи, що забезпечує прийняття рішень користувачами, неможливо без визначення місця, ролі та важливості економічного аналізу показників звітності за сегментами.

У нашому дослідженні ми визначаємо економічний аналіз як складову бухгалтерського обліку в частині аналізу звітності за сегментами та розглядаємо його як аналітичну складову інформаційного забезпечення прийняття рішень користувачами звітності за сегментами.

Виходячи з вищевказаного, можна стверджувати, що успіх інвестора при підготовці та реалізації інвестиційного проекту, залежить від якості аналізу достовірних джерел інформації, прогнозування показників та інформаційного забезпечення стадій прийняття рішень.

Теорія прийняття рішень детально розглянута у дослідженнях Е. Хендріксена та М. Ван Бреда [15, с. 129–130], де автори визначають взаємозв'язок між прийняттям рішень та бухгалтерським обліком, який реалізується через те, що:

– бухгалтерський облік – це процес ідентифікації, вимірювання та передачі економічної інформації, яка дає змогу оцінити й прийняти рішення користувачами цієї інформації;

– функція бухгалтерського обліку визначається забезпеченням кількісної інформації (переважно

фінасової) про економічні одиниці, призначеної для прийняття економічних рішень;

– роль фінансової звітності в економіці полягає у забезпеченні інформацією, корисною для прийняття ділових та економічних рішень.

На нашу думку, бухгалтерський облік, економічний аналіз, фінансова звітність та процес прийняття рішень тісно пов'язані між собою, про що свідчить мета ведення бухгалтерського обліку, складання фінансової звітності та проведення економічного аналізу. Зокрема, основною спільною рисою для них є забезпечення інформацією користувачів, що приймають рішення. Тому розглянемо стадії процесу прийняття рішень, що ґрунтуються на аналітичній обробці даних звітності за сегментами, враховують інформаційні потреби її користувачів для забезпечення ефективного управління економічними процесами підприємства та отримання бажаного результату суб'єктами прийняття рішень.

Цільова спрямованість дій, операцій чи господарських процесів на підприємстві визначається його керівництвом, менеджментом або іншими користувачами звітності за сегментами за допомогою прийняття або відхилення різних (управлінських, економічних, інвестиційних) рішень. Необхідність прийняття рішення зумовлюється намірами користувачів досягнути бажаного економічного ефекту чи результату. Тому прийняття рішення можна визначити як процес аналізу інформації суб'єктами прийняття рішень (користувачами), в результаті якого визначаються дії та заходи, що необхідні для розв'язання поставлених завдань, вирішення проблем та досягнення очікуваного економічного ефекту (результату).

Можна погодитися з думкою Б. Нідлза [11, с. 14], що облікова інформація є основою для реалізації трьох функцій: планування, контроль та оцінення. Оцінення розглядається як процес вивчення усієї системи прийняття рішень з метою її покращення на основі інформації, яка може міститися в річному та інших звітах, складених на основі бухгалтерської інформації.

Специфіка прийняття рішень на основі даних звітності за сегментами передбачає узагальнення облікових даних, їх систематизацію у формах фінансової звітності, вибір методів економічного аналізу, прогнозування і бюджетування діяльності підприємства для того, щоб задовольнити інформаційні запити користувачів. За результатами проведеного дослідження можна встановити, що обґрунтування та прийняття рішень на основі національної фінансової звітності ускладнюються:

– недостатністю інформаційного забезпечення про економічний зміст господарських операцій в минулому та поточному періодах (ретроспективна фінансова звітність та результати її аналізу);

– недосконалістю та низькою інформативністю форм фінансової звітності, що не можуть повною мірою задовольнити інформаційні потреби зовнішніх користувачів;

– диференційованістю методів економічного аналізу, за допомогою яких проводиться аналіз фінансової звітності для отримання додаткового інформаційного забезпечення в ході прийняття рішень;

– низьким рівнем бюджетування та прогнозування на підприємствах України, що ускладнює можливість визначення майбутніх напрямів розвитку господарських явищ та процесів [5, с. 83].

Відповідно до цільової спрямованості статті було визначено зміст та особливості процесу при-

йняття рішень на основі даних звітності підприємства, а процес прийняття рішення зовнішніми користувачами визначається нами як розробка, оцінення та вибір найкращої з усіх можливих альтернатив розвитку об'єкта дослідження, що підлягає оцінці за допомогою використання евристичних та інших методів генерації варіантів обґрунтування і прийняття рішень користувачами. Такий підхід визначає не лише вибір однієї із наявних альтернатив, а й комплексну характеристику об'єкта дослідження на основі розробки, оцінки та обґрунтування нових альтернатив.

Виходячи з цього, нашим головним завданням є визначити інформаційну систему, що дасть змогу об'єктивно описати об'єкт дослідження в умовах невизначеності, та дасть користувачам можливість самостійно приймати рішення.

Розробка моделей прийняття рішення зовнішніми користувачами залежить від їх груп та ускладнюється низькою обмеженістю на практиці, враховуючи різні професійні твердження. Однак, нами обґрунтовано основні стадії процесу прийняття рішень зовнішніми користувачами та запропоновано їх комплексне інформаційне забезпечення на основі доступних для таких груп користувачів даних (фінансова звітність, її економічний аналіз, прогнозування тощо). Такий комплекс дій є спробою побудови комплексної моделі інформаційного забезпечення прийняття рішення, що складає основу для удосконалення інформаційного забезпечення користувачів та підвищення інформативності фінансової звітності на основі додаткового розкриття релевантних даних у формах фінансової звітності.

Отже, неоднозначність розвитку об'єкта дослідження вимагає спрямувати його у напрямі, що забезпечить отримання бажаного результату. Тобто виникає необхідність прийняття рішення (вибір напряму розвитку об'єкта дослідження), що потребує збору, узагальнення та накопичення інформації про об'єкт дослідження та його розвиток. Така інформація накопичується як цифрові та лінгвістичні дані регламентованої або довільної форми, а саме як форма фінансової звітності, положень облікової політики підприємства та додаткової інформації, що пов'язана з об'єктом дослідження. Запропонований підхід з організації та методики комплексного інформаційного забезпечення виділених стадій прийняття рішень зовнішніми користувачами зображено на рис. 2.

Наведене дає змогу сформулювати комплексне інформаційне забезпечення стадій обґрунтування і прийняття рішень та сприяє підвищенню якості результатів аналізу звітності за сегментами; забезпечує одержання достовірної звітно-аналітичної інформації користувачами і дозволяє обґрунтувати та використати резерви підвищення ефективності прийняття рішень на основі звітності за сегментами.

На етапі збору інформації якості даних бухгалтерського обліку та звітності за сегментами як основи інформаційного забезпечення стадій прийняття рішень зовнішніми користувачами, визначає достовірність обґрунтованість, оптимальність та ефективність прийняття економічних рішень. Тому із всієї інформаційної сукупності необхідно обирати дані, що характеризують об'єкт дослідження та задовольняють потреби суб'єкта прийняття рішення. Це здійснюється за допомогою розкриття обліково-економічної інформації у спеціальних формах та з використанням обґрунтованих аналітичних методів. Вибір джерел інформації

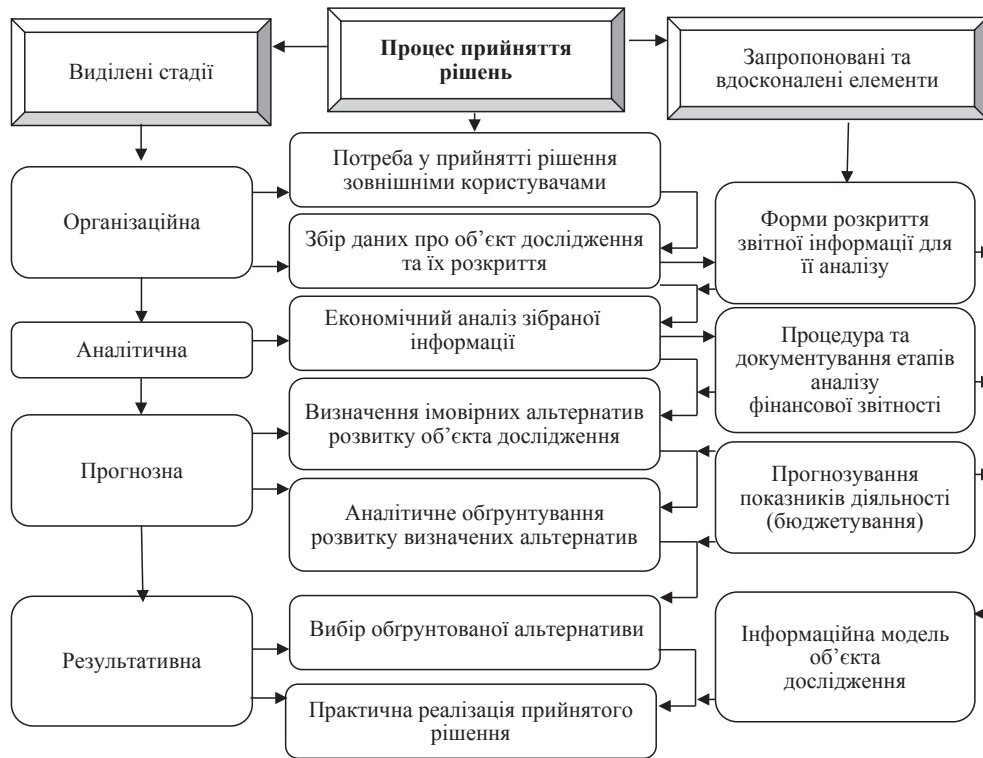


Рис. 2. Комплексне інформаційне забезпечення виділених стадій прийняття рішень користувачами

Джерело: систематизовано та доповнено автором за результатами дослідження, урахування пропозиції В. Василенка [2, с. 153], В. Кігеля [3, с. 113], Ф. Бутинця [9, с. 93], І. Олексіва [12, с. 37], В. Троянівського [14, с. 205]

зовнішніми користувачами обмежується показниками звітності за сегментами та визначається якістю й досконалістю ведення бухгалтерського обліку, суцільністю відображення всіх господарських операцій у звітності підприємства. Як правило, зовнішні користувачі віддають перевагу підприємствам, у яких побудована і взаємоузгоджена система бухгалтерського та управлінського обліку і звітності, розвинута система бюджетування, які можуть допомогти користувачам правильно оцінити перспективи розвитку підприємства та прийняти власні рішення.

Показники звітності за сегментами визначаються інформацією відповідно до потреб зовнішніх користувачів, тому необхідно є розробка таких інформаційних джерел, які містять сукупність інформаційних ресурсів, що є корисними по відношенню до економічних рішень, які приймаються користувачами. Збір даних, їх групування та представлення є одним з основних етапів процесу, оскільки від якості та достовірності первинних даних залежить якість прийнятих рішень. Виходячи з того, що результатом прийняття рішення можуть бути позитивні (прибуток, точка беззбитковості) або негативні (збиток) наслідки, користувачу необхідно ефективно оцінити та проаналізувати діяльність об'єкта дослідження, що й забезпечує організаційний етап інформаційного забезпечення прийняття рішень зовнішніми користувачами.

Запропоновані інструменти прийняття рішень характеризуються тим, що застосовуються, переважно, внутрішніми групами користувачів. Дослідження фінансової звітності у системі інформаційного забезпечення прийняття рішень тісно пов'язане з потребами зовнішніх користувачів, тому ми у своїх дослідженнях орієнтуємося на зовнішній економічний аналіз, що ґрунтується на даних та показниках, які доступні зовнішнім користувачам (фінансова звітність). Система фінансово-економічного аналізу має цілий комплекс методів і прийомів, які здатні забезпечити підтримку та обґрунтування прийняття рішень. Однак, перед користувачами завжди постає вибір методів економічного аналізу, показників та коефіцієнтів, які вирішують завдання, що стоять перед ними. Для ознайомлення користувачів з основними показниками фінансової звітності використовують експрес-аналіз та метод читання балансу (звітності). Однак, під час оцінювання діяльності підприємства, прийнятті інвестиційних рішень такі методи є мало ефективними.

Висновки. У результаті дослідження автором запропонований підхід до організації та методики комплексного інформаційного забезпечення прийняття рішень користувачами звітності, що сприяє підвищенню якості результатів аналізу звітності та забезпечує одержання вірогідної інформації.

Список літератури:

1. Валуєв Б. Деякі спірні концепції, що покладено в основу перебудови бухгалтерського обліку / Б. Валуєв // Збірник матер. Міжнар. міжвуз. наук.-практ. конф. «Удосконалення системи обліку, аналізу та аудиту як складової інформатизації суспільства». – Тернопіль – Мукачеве, 2004. – С. 26–31.
2. Василенко В. Теорія і практика розробки управлінських рішень : [навч. посібник] / В. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 420 с.

3. Кігель В. Методи і моделі підтримки прийняття рішень у ринковій економіці : [монографія] / В. Кігель. – К. : ЦУЛ, 2003. – 202 с.
4. Ковалёв В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. Ковалёв. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
5. Корінько М. Бюджетування в системі управлінського обліку корпоративних об'єднань / М. Корінько // Вісник Житомирського технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2009. – № 3(49). – С. 79–87.
6. Лазаришина І. Прозорість – якісна характеристика корисності фінансової інформації / І. Лазаришина // Фінанси України. – 2003. – № 9. – С. 113–118.
7. Лазаришина І. Якісні характеристики корисності інформації: методологія та організація відбору / І. Лазаришина // Вісник УДУВГП : збірник наукових праць. – 2003. – Вип. 6(19). – С. 32–37.
8. Бухгалтерский учет в зарубежных странах : [уч. пособие] / под ред. Ф. Бутинца. – Житомир : ЖГТУ, 2007. – 480 с.
9. Трифонов Т. Теория бухгалтерского учета / Т. Трифонов. – София : Тракия-М. – 1999. – 425 с.
10. Моделі та методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : [навч. посібник] / за ред. Ф. Бутинця. – Житомир : Рута, 2004. – 352с.
11. Мошенський С. Економічний аналіз : [підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.] / С. Мошенський, О. Олійник ; за ред. Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2007. – 704 с.
12. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета. / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл ; под ред. Я. Соколова ; пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 496 с.
13. Олексів І. Метод прийняття управлінських рішень на засадах компромісного розв'язання / І. Олексів // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 12. – С. 142–149.
14. Пушкар М. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти) : [монографія] / М. Пушкар. – Тернопіль : Економічна думка, 1999. – 422 с.
15. Трояновский В. Разработка управленческих решений / В. Трояновский. – М. : РДП, 2003. – 315 с.
16. Хендриксен Э. Теория бухгалтерского учета / Э. Хендриксен, В. Ван Бред ; под ред. Я. Соколова ; пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 576 с.
17. Шигун М. Розвиток моделювання системи бухгалтерського обліку: теорія і методологія : [монографія] / М. Шигун. – Житомир : ЖДТУ, 2009. – 632 с.
18. Янчева Л. Фінансова звітність в інформаційній системі управління / Л. Янчева, І. Чернігова, С. Ляшенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 6. – С. 57.

Вовк М. О.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетмана

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ ПО СЕГМЕНТАМ

Резюме

Исследовано направления усовершенствования информационного обеспечения сегментной отчетности. Автором выделено источники информации для принятия решений пользователями отчетности, а также взаимосвязь между принятием решений и бухгалтерским учетом. Результатом исследования стало предложение подхода к организации и методике комплексного информационного обеспечения стадий принятия решений. **Ключевые слова:** источники информации, информационное обеспечение составления отчетности, принятие управленческих решений.

Vovk M. O.

Kyiv National Economics University named after Vadym Hetman

IMPROVEMENT OF INFORMATIONAL SUPPORT OF SEGMENT REPORTING

Summary

Article investigates areas of improvement of informational support of segment reporting. Author highlights sources of information for decision making and interdependency between decision making and accounting. As the result of a research, author proposes approach towards organization and methodology towards informational support of stages of decision making.

Key words: sources of information, informational support of segment reporting, managerial decision making.

УДК 336.22

Єремян О. М.

Херсонський національний технічний університет

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ДЕКЛАРАЦІЇ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено та проаналізовано зміни щодо особливостей формування податкової декларації з податку на прибуток підприємства та додатків до неї, які викликані законодавчими новаціями у рамках чергової податкової реформи 2016 р., запропоновано методику заповнення показників податкової декларації з податку на прибуток підприємства та визначено вплив структури додатків на застосування правил податкового обліку на практиці.

Ключові слова: оподаткування, прибуток, податкова декларація, додатки.

Постановка проблеми. Питання оподаткування прибутку в нашій країні традиційно викликають зацікавлення бізнесу, держави й науковців. Це пояснюється значною питомою вагою податкових надходжень з податку на прибуток в доходах державного бюджету, суттєвим впливом податку на прибутковість діяльності підприємств, значним регулятивним потенціалом цього податку. Суттєві зміни, що вносяться в порядок оподаткування прибутку і складання податкової звітності майже щорічно, свідчать про відсутність науково обґрунтованого стратегічного підходу до побудови цього податку. Таким чином, питання вдосконалення податкового законодавства щодо оподаткування податком на прибуток з метою встановлення єдиних підходів до визнання й оцінки витрат і доходів, активів і зобов'язань у розрахунку бухгалтерського й податкового прибутків на даний час є вкрай актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, пов'язані з оподаткуванням прибутку досліджувались у працях таких вітчизняних вчених, як А. Веткін, В. Вишневський, Ю. Іванов, Д. Серебрянський, А. Соколовська, В. Чекина, та інших. Предметом досліджень цих та інших дослідників були питання обґрунтованості пільг та ставок податку на прибуток, вплив оподаткування прибутку на активізацію інвестиційних та інноваційних процесів в економіці, напрями подальшого вдосконалення прибуткового оподаткування. Питанням уніфікації бухгалтерського та податкового обліку присвячено праці таких вітчизняних вчених, як О. Білоусова, В. Гавриленко, М. Дем'яненко, О. Кирилюк, О. Кисельова, Л. Ловінська, Л. Пантелійчук, Л. Стаднік, Д. Свідерський.

Однак, у зв'язку з постійною зміною податкового законодавства, виникає проблема в удосконаленні форм податкової звітності з податку на прибуток підприємства.

Метою статті є дослідження й аналіз змін щодо особливостей формування податкової декларації з податку на прибуток підприємства та додатків до неї, які викликані законодавчими новаціями у рамках чергової податкової реформи 2016 р.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нарахування і сплата будь-якого податку чи збору передбачає необхідність здійснення належного обліку результатів діяльності та їх відображення у відповідній формі податкової звітності. На сьогодні особливо актуальним є питання щодо заповнення податкової декларації з податку на прибуток підприємства, що пов'язано із затвердженням Наказом Міністерства фінансів від 20 жовтня 2015 р. № 897 нової форми декларації та прагненням максимально наблизити податковий та

бухгалтерський облік під час визначення податкового та облікового прибутків [1]. Ураховуючи це, розглянемо особливості заповнення податкової декларації з податку на прибуток підприємства та додатків до неї. Зобразимо взаємозв'язок між елементами податкової звітності, а також спробуємо проаналізувати, як структура додатків до податкової декларації з податку на прибуток (далі – декларація) вплине на застосування правил податкового обліку на практиці.

У першу чергу, необхідно звернути увагу на те, що нова форма декларації уніфікована. Відтепер замість п'яти різних варіантів окремих декларацій з податку на прибуток є всього лише одна. Тобто всі платники податку на прибуток заповнюють єдину декларацію із зображенням відповідних окремих рядків, що відповідають особливостям їх діяльності.

У шапці декларації у графі 9 «Особливі відмітки» потрібно проставляти відмітку у разі здійснення особливої діяльності (виробник сільськогосподарської продукції, банк, страховик тощо).

Необхідно звернути увагу на те, що у графі 1 шапки декларації зникла відмітка про складання консолідованої декларації. Це сталося, оскільки в 2015 р. у ПКУ вже існує норма щодо сплати консолідованого податку на прибуток.

Також суттєво скорочена, спрощена і приведена відповідно до чинників законодавства основної частини декларації. Для надання основної інформації виділено всього шість рядків (стор. 01 – стор. 06). Значення першого рядка є маркером, який надалі визначить обов'язок зі сплати авансових внесків у наступному році, а також не менш важливий обов'язок коригування об'єкта оподаткування на податкові різниці. Якщо значення рядка 01 перевищує 20 млн грн, то платник податку заповнює додаток РІ (у якому наводяться різниці), а також ті рядки декларації, які присвячені розрахунку місячної суми авансових внесків.

Деякі зміни зазнали рядки для відображення виправлення помилок. Відтепер для виправлення податкового зобов'язання з податку на прибуток, виділено один рядок, замість двох. Тобто в одному рядку слід відображати позитивне або від'ємне значення податкового зобов'язання з податку на прибуток, яке уточнюється. Теж стосується збільшення (зменшення) податкового зобов'язання, розрахованого при виплаті доходів нерезидентам або авансових внесків, які уточнюються.

Що стосується термінів подання, то вперше звітувати за новою декларацією вже за підсумками 2015 р., а взагалі, згідно з пп. 49.18 ПКУ, квартальну декларацію подають протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) квар-

Методика заповнення податкової декларації з податку на прибуток підприємства

Показники	Код рядка	Дані та підстави щодо заповнення
Дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку	01	Річна сума таких доходів за даними бухгалтерського обліку: – дохід (виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); – інші операційні доходи; – фінансові доходи; – інші доходи. Якщо сума доходів менша 20 млн грн, платник податку має право вибору щодо застосування податкових різниць. Якщо сума доходів більше 20 млн грн, потрібно розраховувати та використовувати податкові різниці для визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток.
Фінансовий результат до оподаткування (прибуток або збиток), визначений у фінансовій звітності відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку чи міжнародних стандартів фінансової звітності (+/-)	02	Р.2290 відповідного Звіту про фінансові результати або Р. 2290 відповідного Звіту про фінансові результати
Різниці, які виникають відповідно до податкового кодексу України (+/-)	03 РІ	Податкові різниці розраховуються в додатку Р1, а в цей рядок переноситься їх загальний результат
Об'єкт оподаткування (рядок 02 + рядок 03) (+/-)	04	(р. 02 + р.03) (+/-)
Прибуток, звільнений від оподаткування, або збиток від діяльності, прибуток від якої звільнений від оподаткування (+//)	05 ПЗ	Заповнюється у разі діяльності, визначеної як неоподатковувана ст. 142 ПКУ або (за наявності) відповідними нормами підр. 4 р. XX ПКУ
Податок на прибуток ((позитивне значення) (рядок 04 – рядок 05) x ____ / 100)	06	(р.04 – р. 05) x основна ставка податку на прибуток (у 2015р. – 18%/100)
Дохід за договорами страхування і співстрахування, визначений згідно з підп. 141.1.2 п. 141.1 ст. 141 р. III Податкового кодексу України, у тому числі:	07	Призначені для особливих платників – страховиків, суб'єктів, що проводять азартні ігри, лотереї, букмекерів. Тож звичайні підприємства їх не заповнюватимуть, проставлятимуть прочерки.
за договорами з довгострокового страхування життя, договорами добровільного медичного страхування та договорами страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення, зокрема договорами страхування додаткової пенсії, та визначений підп. 14.1.52, 14.152.1, 14.152.2 і 14.1. 116 пункту 14.1 ст. 14 р. I Податкового кодексу України	07.1	
Податок на дохід за договорами страхування (рядок 07 – рядок 07.1) x ____ / 100	08	
Сума доходу отриманого від діяльності з випуску та проведення лотерей	09	
Податок на дохід від діяльності з випуску та проведення лотерей за звітний (податковий) період (рядок 09 x ____ / 100)	10	
Сума доходу, отриманого від діяльності з проведення азартних ігор з використанням гральних автоматів	11	Призначені для особливих платників – страховиків, суб'єктів, що проводять азартні ігри, лотереї, букмекерів. Тож звичайні підприємства їх не заповнюватимуть, проставлятимуть прочерки.
Податок на дохід з проведення азартних ігор з використанням гральних автоматів за звітний (податковий) період (рядок 11 x ____ / 100)	12	
Сума доходу від букмекерської діяльності, азартних ігор (у тому числі казино), крім доходу отриманого від азартних ігор з використанням гральних автоматів	13	
Суми виплачених виплат гравцю	14	
Податок на дохід від букмекерської діяльності, азартних ігор (у тому числі казино), крім доходу, отриманого від азартних ігор з використанням гральних автоматів, за звітний (податковий) період (позитивне значення (рядок 13 – рядок 14) x ____/100)	15	
Зменшення нарахованої суми податку	16 ЗП	Заповнюється на підставі додатку ЗП
Податок на прибуток за звітний (податковий) період (рядок 06 + рядок 08 + рядок 10 + рядок 12 + рядок 15 – рядок 16 ЗП)	17	Р. 06 + р. 08 + р. 10 + р.12 + р.15 – р. 16 ЗП
Податок на прибуток за результатами попереднього звітного (податкового періоду поточного року, враховуючи уточнення (рядок 17 Податкової декларації з податку на прибуток підприємств за попередній звітний (податковий) період поточного року)	18	Р. 17 декларації з податку на прибуток за попередній звітний період поточного року
Податок на прибуток, нарахований за результатами останнього (звітного) податкового періоду (рядок 17 – рядок 18) (+/-)	19	Заповнюється платниками податку, які подають звітність поквартально та за рік
Суми авансового внеску при виплаті дивідендів, що має бути сплачена у звітному (податковому) періоді	20	Дані до р. 20 АВ переносяться із р. 6 додатку АВ
Сума авансового внеску при виплаті дивідендів, що має бути сплачена за результатами попереднього звітного (податкового) періоду поточного року, з урахуванням уточнень (рядок 20 АВ податкової декларації з податку на прибуток підприємств за попередній звітний (податковий) період поточного року)	21	Р.20 АВ декларації з податку на прибуток підприємств за попередній звітний період поточного року
Сума авансового внеску при виплаті дивідендів, нарахована за результатами останнього (звітного) податкового періоду (рядок 20 АВ – рядок 21)	22	Заповнюється платниками податку, які подають звітність поквартально та за рік
Сума податків, які утримуються при виплаті доходів (прибутків) нерезидентами, нарахованих за звітний (податковий) період	23 ПН	Дані до р. 23 ПН переносять із графі 6 р.22 табл. 1 додатка ПН

Закінчення таблиці 1

Сума податків, які утримуються при виплаті доходів (прибутків) нерезидентам за результатами попереднього звітного (податкового) періоду поточного року, з урахуванням уточнень (рядок 21 податкової декларації з податку на прибуток підприємств за попередній звітний (податковий) період поточного року)	24	Рядок декларації з податку на прибуток за попередній звітний (податковий) період поточного року
Сума податків, які утримуються при виплаті доходів (прибутків) нерезидентам, нарахованих за результатами останнього (звітного) податкового періоду (рядок 23 ПН – рядок 24)	25	Заповнюється платниками податку, які подають звітність поквартально та за рік
Авансовий внесок ((позитивне значення) рядок 06 + рядок 08 + рядок 10 + рядок 12 + рядок 15 податкової декларації з податку на прибуток підприємств – ((позитивне значення) рядок 16.3 – рядок 16.3.1 додатка ЗП до рядка 16 ЗП Податкової декларації з Податку на прибуток підприємств) / 12, що підлягає сплаті щомісяця	26	(позитивне значення р. 06 + р. 08 + р. 10 + р. 12 + р. 15) – ((позитивне значення) р. 16.3 – 16.3.1 додатка ЗП до рядка 16 ЗП) / 12
Збільшення (зменшення) податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду, що уточнюється (позитивне (від'ємне) значення (рядок 19 – рядок 19 Податкової декларації з податку на прибуток підприємств, яка уточнюється)) або рядок 27 табл. 2 дод. ВП до рядків 27–30, 32–34, 36–38 податкової декларації з податку на прибуток підприємств(+/-)	27	1) у разі подання уточнюючої декларації у цьому рядку вказується значення: р. 19 раніше поданої декларації – р. 19 уточнюючої декларації (+/-) 2) у разі виправлення помилок минулих періодів в складі звітної (звітної нової) декларації дані із р. 27 табл. 2 додатка ВП (+/-)
Збільшення (зменшення) податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду з авансового внеску при виплаті дивідендів, що уточнюється (позитивне (від'ємне) значення (рядок 22 – рядок 22 податкової декларації з податку на прибуток підприємств, яка уточнюється) або рядок 28 табл. 2 додатка ВП до рядків 27–30, 32–34, 36–38 податкової декларації з податку на прибуток підприємств (+/-)	28	1) у разі подання уточнюючої декларації у цьому рядку вказується значення: р. 22 раніше поданої декларації – р. 22 уточнюючої декларації (+/-); 2) у разі виправлення помилок минулих періодів в складі звітної (звітної нової) декларації дані із р. 28 табл. 2 додатка ВП (+/-)
Сума штрафу (5%) при відображенні недоплати у складі податкової декларації з податку на прибуток підприємств, що подається за звітний (податковий) період, наступний за періодом, у якому виявлено факт заниження податкового зобов'язання (рядок 29 табл. 2 додатка ВП до рядків 27–30, 32–34, 36–38 податкової декларації з податку на прибуток підприємств)	29	р. 29 заповнюється, якщо в результаті виправлення помилок виявлено недоплату податку на прибуток (заповнено позитивне значення р. 27 або р. 28 декларації) і якщо помилки виправляються у складі звітної (звітної нової) декларації дані із р. 29 табл. 2 додатка ВП
Пеня, нарахована на виконання вимог підп. 129.1.2 п. 129.1 ст. 129 р. II Податкового кодексу України або рядок 30 табл. 2 дод. ВП до рядків 27–30, 32–34, 36–38 податкової декларації з податку на прибуток підприємств	30	Сума пені при виявленні недоплати податку на прибуток: 1) у разі подання уточнюючої декларації пеня нараховується відповідно до вимог п. 129.1 ПККУ; 2) у разі виправлення у звітній (звітній новій) декларації; 3) дані із р. 30 табл. 2 додатка ВП
Сума штрафу (3%) при відображенні недоплати в уточнюючій податковій декларації з податку на прибуток підприємств	31	Сума штрафу (3%) при відображенні недоплати в уточнюючій податковій декларації з податку на прибуток підприємств
Збільшення (зменшення) податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду, що уточнюється (позитивне (від'ємне) значення (рядок 25 – рядок 25 Податкової декларації з податку на прибуток підприємств, яка уточнюється) або р. 31 табл. 2 дод. ВП до рядків 27–30, 32–34, 36–38 податкової декларації з податку на прибуток підприємств (+/-)	32	
Сума штрафу (5%) при відображенні недоплати у складі податкової декларації з податку на прибуток підприємств, що подається за звітний (податковий) період, наступний за періодом, у якому виявлено факт заниження податкового зобов'язання (р. 32 табл. 2 дод. ВП до рядків 27–30, 32–34, 36–38 податкової декларації з податку на прибуток підприємств)	33	Рядки для виправлення помилок у разі виплати доходів (прибутків) нерезидентів
Пеня, нарахована на виконання вимог підп. 129.1.2 п. 129.1 ст. 129 р. II Податкового кодексу України або рядок 33 табл. 2 дод. ВП до рядків 27–30, 32–34, 36–38 податкової декларації з податку на прибуток підприємств	34	
Сума штрафу (3%) при відображенні недоплати в уточнюючій податковій декларації з податку на прибуток підприємств	35	
Збільшення (зменшення) податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду, що уточнюється (позитивне (від'ємне) значення (рядок 26 – рядок 26 податкової декларації з податку на прибуток підприємств, яка уточнюється) або рядок 34 табл. 2 дод. ВП до рядків 27–30, 32–34, 36–38 Податкової декларації з податку на прибуток підприємств (+/-)	36	Збільшення (зменшення) значення авансових внесків: 1) у разі уточнюючої декларації р. 26 раніше поданої декларації – р. 26 уточнюючої декларації (+/-); 2) у разі виправлення помилок у звітній (звітній новій) декларації; 3) дані із р.34 табл. 2 додатка ВП (+/-)
Сума штрафу (5%) при відображенні недоплати у складі податкової декларації з податку на прибуток підприємств, що подається за звітний (податковий) період, наступний за періодом, у якому виявлено факт заниження податкового зобов'язання (рядок 35 табл. 2 додатка ВП до рядків 27–30, 32–34, 36–38 податкової декларації з податку на прибуток підприємств)	37	Р. 37 заповнюється якщо в результаті виправлення помилок виявлено недоплату авансових внесків з податку на прибуток і якщо помилки виправляються у складі звітної (звітної нової) декларації
Пеня, нарахована на виконання вимог підпункту 129.1.2 п. 129.1 ст. 129 р. II Податкового кодексу України або рядок 36 табл. 2 дод. ВП до рядків 27–30, 32–34, 36–38 податкової декларації з податку на прибуток підприємств	38	Сума пені при виявленні недоплати авансових внесків з податку на прибуток: 1) у разі подання уточнюючої декларації пеня нараховується відповідно до вимог п. 129.1 ПККУ; 2) у разі виправлення у звітній (звітній новій) декларації; 3) дані із р. 36 табл. 2 додатка ВП
Сума штрафу (3%) при відображенні недоплати в уточнюючій податковій декларації з податку на прибуток підприємств	39	Сума штрафу (3%) при відображенні недоплати в уточнюючій декларації з податку на прибуток

талу; річну – протягом 60 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) року.

У табл. 1 наведемо методику заповнення показників оновленої податкової декларації з податку на прибуток підприємства.

На підставі наведеної методики, можна зробити висновок, що заповнення Декларації передбачає визначення наступних ключових її показників:

– «Податок на прибуток, нарахований за результатами останнього (звітного) податкового періоду (+/-)» (рядок 19);

– «Сума авансового внеску при виплаті дивідендів, нарахована за результатами останнього (звітного) податкового періоду» (рядок 22);

– «Сума податків, які утримуються при виплаті доходів (прибутків) нерезидентам, нарахованих за результатами останнього (звітного) податкового періоду» (рядок 25).

Ці рядки заповнюють платники податків, які подають звітність і поквартально, і за рік. При цьому у річних платників спостерігається рівність значень рядків:

ряд. 19 = ряд. 17

ряд. 22 = ряд. 20

ряд. 25 = ряд. 23

Розрахунок щомісячного авансового внеску здійснюється в спеціально призначеній для цього частині декларації, що містить всього один рядок – 26.

Крім того, в декларації передбачені 3 окремі частини, призначені для виправлення помилок в частині:

1) загального податкового зобов'язання;

2) податку, отриманого при виплаті доходів (прибутку) нерезидентам;

3) щомісячних авансових внесків.

Важливим нововведенням є скорочення кількості додатків до декларації з 14 до 9 (див. табл. 2).

Проаналізуємо, як їх структура вплине на застосування правил податкового обліку на практиці. Для цього розглянемо найбільш значущі позиції.

Аванси щомісячні та дивідендні. Розшифрування тих та інших знаходимо в додатку ЗП («Зменшення нарахованої суми податку»). Підхід Мініфіну в цьому питанні полягає у тому, що зменшувати суму задекларованих зобов'язань по НПП авансові внески будуть в порядку їх згадування в цьому додатку, не інакше. А там під № 1 зазнача-

ються аванси щомісячні (рядок 16.1), дивідендні (для їх розрахунку, як і раніше, служить додаток АВ) – на дві позиції нижче (рядок 16.3). Між ними розташовується ще й сума нарахованого і сплаченого податку на нерухомість у частині об'єктів нежитлової нерухомості (рядок 16.2).

Тобто якщо нараховані щомісячні аванси можуть «зіграти» в повному обсязі, то щодо суми податку на нерухомість і авансів «дивідендних» – не факт. Формули, наведені в рядках 16.2 та 16.3.1, свідчать про те, що податок на нерухомість в частині об'єктів нежитлової нерухомості зараховується лише в сумі перевищення задекларованих зобов'язань над щомісячними авансами, а «дивідендні» аванси – й зовсім за мінусом щомісячних авансів і суми зарахованого податку на нерухомість у частині об'єктів нежитлової нерухомості.

Також може «пропасти» (або, принаймні, стати об'єктом судових розглядів) сума не зарахованого за підсумками звітного року «дивідендного» авансу.

Податківці щосили твердять, що «незіграні» дивідендні аванси не формують переплати з податку на прибуток (перефразовуємо: повернути їх не вийде, лист ДФСУ від 14.05.2015 р. № 10269/6 / 99-99-19-02-01-15) [2].

«Ложкою меду» в цій «бочці дьогтю» може стати лише можливість високоприбутковим платникам податку враховувати «дивідендні» аванси в зменшення суми щомісячних авансів. Про це говорить формула, наведена в рядку 26 нової декларації.

Податок на нерухомість. Цей від'ємник також доведеться відображати в дод. ЗП. Ось тільки реально «зіграти» його значення (т. б. потрапити до рядка 16 дод. ЗП, а звідти і в аналогічній за номером рядок декларації) зможе лише за умови, що нарахований за рік податок перевищує суму нарахованих щомісячних авансових внесків (у цій частині згадки про сплату як не було, так і немає).

Засмучує те, що невраховану частину і в цьому випадку також не вийде «зарахувати» в наступних звітних періодах: немає в декларації (вірніше, в додатку ЗП) рядка, який міг би зробити це можливим. Крім того, є задумки законодавця, які можуть такий механізм узаконити.

Додаток РІ «РІЗНИЦІ» – це найбільший з дев'яти додатків до деки. Дивно, що в ньому, на відміну від інших додатків, відсутнє поле «Код за ЄДРПОУ», а також місце, де проставляють

Таблиця 2

Додатки до податкової декларації з податку на прибуток підприємства

Назва додатків	
Додатки, які будуть подаватись	Додатки, які вилучено
Додаток АВ – Розрахунок авансового внеску з податку на прибуток підприємств на суму виплачених дивідендів (привірняних до них платежів) – до рядка 20	
Додаток ЗП – Зменшення нарахованої суми податку – до рядка 16	Додаток ІД (інші доходи)
Додаток ПН – Розрахунок (звіт) податкових зобов'язань нерезидентів, якими отримано доходи із джерелом їх походження з України – до рядка 23	Додаток ІВ (інші витрати)
Додаток ТЦ – Самостійне коригування податкових зобов'язань платника податку з метою трансфертного ціноутворення	Додаток СБ (безнадійна заборгованість)
Додаток ВП – Розрахунок податкових зобов'язань за період, у якому виявлено помилку(и) – до рядків 27–30, 32–34, 36–38	Додаток ВО («офшорне»)
Додаток РІ – Різниця;	Додаток ТП (патенти)
Додаток ПЗ – Розрахунок прибутку, що звільняється від оподаткування. Підстави для застосування пільги до рядка 05	Додаток ВС (страхування)
Додаток АМ – Інформація щодо нарахованої амортизації – до рядка 1.2.1	
Додаток ЦП – Розрахунок фінансового результату від операцій із цінними паперами – до рядка 4.1.3	

свої підписи керівник (або уповноважена особа) і головний бухгалтер (або особа, відповідальна за ведення бухгалтерського обліку). Якимось підозріло <...> Додаток «РІЗНИЦІ» доведеться заповнювати не тільки високо, але і низькодохідним платникам. Принаймні, другим нікуди не втекти від цього у випадках, якщо вони:

1) мали від'ємне значення об'єкта оподаткування в минулих податкових (звітних) роках і за рахунок цього планують зменшити об'єкт оподаткування податком за підсумками року. Для цього в додатку Р1 передбачено рядок 3.2.4. Чому розробники декларації не могли помістити його в яке-небудь інше місце? Причина в тому, що право на таке зменшення – не що інше, як одна з різниць, передбачених розділом III ПКУ (згідно з пп. 140.4.2 ПКУ). Інша справа, що застосовувати її у відповідності до абз. 8 пп. 134.1.1 ПКУ мають право низькодохідні платники [3];

2) проводять коригування фінрезультату на суми податкових різниць, передбачених Перехідними положеннями ПКУ (а саме п. 17, 19, 21 підр. 4 р. XX). Такі різниці знаходять своє відображення в розділі 4 «Інші різниці» додатка Р1 (для цього служить підрозділ «Різниця, передбачені Перехідними положеннями ПКУ (підр. 4 р. XX ПКУ)»).

У п. 24 підр. 4 р. XX ПКУ передбачена різниця у вигляді виплат за рахунок резерву відпусток та інших виплат, пов'язаних з оплатою праці, в разі, якщо такі витрати не були враховані при визначенні об'єкта оподаткування до 1 січня 2015 р. [3]. У додатку Р1 для такої різниці відведено рядок 4.2.12. На її розмір зменшується фінрезультат до оподаткування.

Позитивно в новій декларації вирішено питання з поворотною фіндопомогою, отриманою платником до 1 січня 2015 р. від неплатників податку на прибуток і підлягає поверненню в цьому році. Податківці погодилися з тим, що на повернуту в 2015 р. суму такої фіндопомоги платник все-таки може зменшити фінрезультат до оподаткування (скориставшись нормою з абз. 2 п. 18 підр. 4 р. XX ПКУ).

Повернуті суми такої фіндопомоги показуємо в р. 4.2.10. Сума коштів, що була перерахована на банківський рахунок або в касу контрагента платника податку після 1 січня 2015 р. (абз. 2 п. 18 підр. 4 р. XX Податкового кодексу України).

«Підлеглими» додатку Р1 можна вважати такі невід'ємні частини декларації:

– ТЦ «Самостійне коригування податкових зобов'язань платника податку з метою трансфертного ціноутворення», що заповнюються в разі проведення платником податків самостійного коригування відповідно до пп. 39.5.4 ПКУ;

– АМ «Інформація щодо нарахованої амортизації», що використовується в разі розрахунку податкової амортизації необоротних активів за п. 138.3 ПКУ. На жаль, треба відобразити інформацію не тільки про нараховану амортизацію ОЗ і НМА, а й інших необоротних матеріальних активів, зокрема МНМА, що не відповідає вимогам ПКУ;

– безіменний додаток ЦП, що підлягає використанню в разі проведення операцій з цінними паперами.

Отже, дослідивши методику заповнення оновленої Декларації, можна зробити висновки, що Декларація має спрощену та логічну структуру та сприятиме зменшенню платниками часу на її ведення і формування, оскільки основні її показники заповнюються на підставі показників фінансової звітності.

Висновки. Податок на прибуток підприємств є невід'ємною складовою сучасної податкової системи, а методологія формування та обліку фінансового результату за звітний період з метою оподаткування є одним з індикаторів стану її розвитку. Тому правильність та своєчасність відображення податкових операцій та облік їх результатів у податковій звітності є однією з основних умов ефективної діяльності підприємств, ураховуючи доволі жорстку систему фінансових санкцій за порушення податкового законодавства в здійсненні обліку належних до сплати податків і зборів.

Держава зацікавлена у регулюванні бухгалтерського обліку, оскільки обліковий прибуток є податковою базою. Тому Україна перебуває у руслі кращих світових тенденцій, що підтверджує актуальність внесення змін до р. III ПКУ в частині зміни методології визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств і затвердження нової декларації.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розробку узгоджених підходів щодо кількості та змісту елементів, які розкриваються у фінансовій звітності й податковій декларації з податку на прибуток. Це дозволить спростити порядок складання податкової звітності, підвищить економічність та прозорість процедур формування декларації.

Список літератури:

1. Про затвердження форми Податкової декларації з податку на прибуток підприємств : Наказ Міністерства фінансів України від 20 жовтня 2015 р. № 897 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>
2. Щодо зарахування авансових внесків при виплаті дивідендів у рахунок сплати авансових платежів з податку на прибуток : лист ДФС України від 14 травня 2015 р. № 10269/6/99-99-19-02-01-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/5707-10269.html>
3. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>
4. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>

Еремян Е. М.

Херсонский национальный технический университет

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ДЕКЛАРАЦИИ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Исследованы и проанализированы изменения относительно особенностей формирования Налоговой декларации по налогу на прибыль предприятия и приложений к ней, вызванных законодательными новациями в рамках очередной налоговой реформы 2016 г., предложена методика заполнения показателей Налоговой декларации по налогу на прибыль предприятия и определено влияние структуры приложений на применение правил налогового учета на практике.

Ключевые слова: налогообложение, прибыль, налоговая декларация, приложения.

Yeremian O. M.

Kherson National Technical University

MODERN APPROACHES TO THE FORMATION OF THE DECLARATION ON ENTERPRISE INCOME TAX

Summary

Investigated and analyzed the changes in relation to the features of formation of tax returns for the tax on profits of the enterprise and its annexes, due to the legislative innovations within the next tax reform in 2016, the technique of filling performance tax return for the tax on business profits, and determined the effect of the application structure on the application of the rules of the tax accounting practice.

Key words: taxation, income tax declaration, applications.

УДК 657.37:332.3

Коріненко А. І.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ПІДХОДИ ДО РОЗКРИТТЯ ПРАВ КОРИСТУВАННЯ ЗЕМЛЕЮ У ФІНАНСОВІЙ ТА СТАТИСТИЧНІЙ ЗВІТНОСТІ

Стаття присвячена визначенню та обґрунтуванню додаткових показників фінансової та статистичної звітності, доповнення звітних форм якими дасть змогу системно розкрити облікові дані аграрних формувань щодо прав користування землею. Проаналізовано рівень розкриття інформації про права користування землею у різних формах фінансової та статистичної звітності. На основі вивчення підходів різними науковцями обґрунтовано напрям удосконалення звітності сільськогосподарських підприємств в частині показників землекористування. Запропоновано перелік додаткових показників звітності, які розкривають структуру прав користування землею та підвищують аналітичність звітних даних.

Ключові слова: землекористування, права користування землею, фінансова звітність, форми державного статистичного спостереження, нематеріальні активи.

Постановка проблеми. Прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері значною мірою спирається на інформацію, що розкрита у звітності. У цьому аспекті звітність виступає вирішальним компонентом інформаційного забезпечення управлінської діяльності, що, відповідно, вводить її до переліку найбільш актуальних об'єктів наукових пошуків у сфері бухгалтерського обліку.

Незважаючи на високу розбіжність думок науковців і практиків щодо проблем розкриття облікових даних у звітності підприємства, питання подання інформації про права користування землею у фінансовій та статистичній звітності аграрних формувань залишається невирішеним та маловивченим. Складність його вирішення, з одного боку, зумовлена правовими особливостями визнання прав користування активами підприємства й об'єктами бухгалтерського обліку, а з іншого – вибором звітних показників та обґрунтуванням їх вимірника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У нашому дослідженні будемо спиратися на праці

В. Жука [2], С. Остапчука [5], Я. Ткаль [7], в яких започатковано розв'язання цієї проблеми. Зокрема, в дослідженнях В. Жука здійснено теоретичне обґрунтування доцільності виділення прав користування землею як окремих об'єктів обліку та звітності в рамках розробки галузевого рівня бухгалтерського обліку. Я. Ткаль досліджував напрями та підходи інформаційного забезпечення обліку використання земельних ділянок сільськогосподарськими підприємствами, сутність яких полягає у доповненні наявної статистичної звітності підприємств додатковими показниками. Роботи цього вченого дають нам орієнтир для визначення звітних показників щодо прав користування землею. Новим та непересічним є підхід С. Остапчука до розкриття облікової інформації щодо аграрного землекористування на основі поєднання натуральних і вартісних показників у примітках річної фінансової звітності підприємства. Окремі аспекти вдосконалення звітності в частині показників землекористування розкриті також у публікаціях А. Бордюжі, Я. Гринчишина [1],

Б. Гузара, Н. Жука [4], Т. Євсюкова, Т. Кучеренко [3], М. Проданчука та інших.

Напрацювання згаданих вище науковців формують основу для вирішення проблеми системного розкриття інформації про права користування землею у звітності суб'єктів господарювання у сфері сільського господарства.

Мета статті – визначення та обґрунтування додаткових показників фінансової та статистичної звітності, доповнення звітних форм якими дасть змогу системно розкрити облікові дані аграрних формуваль щодо прав користування землею.

Виклад основних результатів дослідження. Звітність підприємства розглядається як метод узагальнення даних фінансового обліку і як інформаційна складова між підприємством та суспільством. Погоджуємося з твердженням Я. Ткаль, що зміст основних елементів звітності підприємства повинен бути зрозумілим не тільки спеціально підготовленим спеціалістам, а й широкому колу інших користувачів. Мета порядкування звітності підприємства полягає не стільки у задоволенні інформаційних потреб держави (регіону, місцевості), скільки у задоволенні інформаційних потреб широкого кола зацікавлених у відповідній інформації осіб [7, с. 190].

Фінансова звітність, виходячи із кількості її користувачів, є найбільш вживаною серед усіх видів звітності. Вона містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Вона розрахована на таких користувачів інформації, як інвестори, кредитори та інших, які не можуть вимагати звітів, урахувавши їх конкретні потреби.

Для здійснення комплексних досліджень стану аграрного сектора економіки одним з головних джерел інформації є статистична звітність, невід'ємна складова інформаційної системи АПК, що використовується на всіх рівнях державного управління. Статистична звітність – звітність підприємства в органи державної статистики, що формується на основі даних бухгалтерського й оперативного обліку для встановлення макроекономічних показників, які визнаються як в грошових, так і натуральних одиницях.

Сьогодні в наявних формах фінансової звітності окремого розкриття інформації про сільськогосподарське землекористування взагалі не здійснюється. Усі земельні ділянки як сільськогосподарського, так і несільськогосподарського призначення, які обліковуються у складі основних засобів аграрного підприємства, зображено у вартісному виразі у рядку 100 «Земельні ділянки» табл. 2 «Примітки до фінансової звітності», а рядок 1011 форми № 1 «Баланс» – вартість

усіх груп основних засобів (у тому числі групи «Земельні ділянки»). Аналогічна ситуація спостерігається з розкриттям інформації про права користування земельними ділянками. У формі № 1 «Баланс» у розділі 1 «Необоротні активи» права користування земельними ділянками зображено у складі балансової статті «Нематеріальні активи», (рядок 1001). У «Примітках до річної фінансової звітності» у розділі 1 виділено рядок 020 «Права користування майном», в якому поряд з іншими об'єктами нематеріальних активів зображено і права користування земельними ділянками.

Відтак користувачі фінансової звітності, які зацікавлені в показниках використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення аграрними підприємствами, не мають можливості знайти інформацію щодо площі земель за формами власності та правами користування, а також вартості таких прав.

Вважаємо, що інформація про права користування земельними ділянками повинна бути розкрита у звітності підприємства у складі нематеріальних активів. На думку Я. Ткаль, причиною того, що окремі види нематеріальних активів, у тому числі права користування землею, взагалі не зображено на балансі деяких господарств, є незрозумілість у порядку їх розмежування (ідентифікації як окремих об'єктів обліку) та відповідного відтворення у звітності (проблема вибору та обґрунтування показників) [7, с. 190].

Окремі вчені досить спрощено підходять до вирішення цієї проблеми. Так, Н. Жук пропонує доповнити «Примітки до фінансової звітності» рядком, який міститиме інформацію про вартість прав користування земельними ділянками (право постійного користування, оренди, емфітевзису та суперфіцію) (див. табл. 1).

В умовах дії мораторію на купівлю – продаж земельних угідь сільськогосподарського призначення, право їх оренди внаслідок підвищення конкуренції між сільськогосподарськими товаровиробниками стає об'єктом суспільного інтересу. Право оренди має обмежений термін дії. Як зазначає Я. Ткаль, якщо вважати право оренди земельних угідь нематеріальним активом, потребує вирішення питання щодо його віддзеркалення у балансі сільськогосподарського підприємства [7, с. 190].

Слушною, на наш погляд, є пропозиція С. Остапчука щодо відокремленого зображення земельних ділянок сільськогосподарського призначення та прав користування ними з деталізацією останніх за видами й терміном дії. Такий підхід сприятиме кращому розумінню користувачами звітності інвестиційних перспектив аграр-

Таблиця 1

Доповнена Н. Жук редакція розділу 1 форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»

3 рядка 080 графа 14	Вартість нематеріальних активів, щодо яких існує обмеження права власності	(081) _____
	Вартість оформлених у заставу нематеріальних активів	(082) _____
	Вартість створених підприємством нематеріальних активів	(083) _____
3 рядка 080 графа 5	Вартість нематеріальних активів, отриманих шляхом цільових асигнувань	(084) _____
3 рядка 080 графа 15	Накопичена амортизація нематеріальних активів, щодо яких існує обмеження права власності	(085) _____
3 рядка 020 графа 14	Вартість прав користування земельними ділянками (право постійного користування, оренди, емфітевзису та суперфіцію)	(021) _____

Примітка. Доповнення, запропоноване Н. Жук, виділено курсивом

Джерело: побудовано автором на основі [4, с. 174]

Таблиця 2

Запропоновані зміни до розділу 1 форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»

<i>Чинна редакція</i>		
Розділ 1		
3 рядка 080 графа 14	Вартість нематеріальних активів, щодо яких існує обмеження права власності	(081) _____
	Вартість оформлених у заставу нематеріальних активів	(082) _____
	Вартість створених підприємством нематеріальних активів	(083) _____
3 рядка 080 графа 5	Вартість нематеріальних активів, отриманих шляхом цільових асигнувань	(084) _____
3 рядка 080 графа 15	Накопичена амортизація нематеріальних активів, щодо яких існує обмеження права власності	(085) _____
<i>Запропонована доповнена редакція</i>		
Розділ 1		
3 рядка 080 графа 14	Вартість нематеріальних активів, щодо яких існує обмеження права власності	(081) _____
	Вартість оформлених під заставу нематеріальних активів	(082) _____
	Вартість створених підприємством нематеріальних активів	(083) _____
3 рядка 080 графа 5	Вартість нематеріальних активів, отриманих шляхом цільових асигнувань	(084) _____
3 рядка 080 графа 15	Накопичена амортизація нематеріальних активів, щодо яких існує обмеження права власності	(085) _____
3 рядка 020 графа 14	<i>Вартість прав постійного користування земельними ділянками</i>	<i>(021) _____</i>
3 рядка 020 графа 14	<i>Вартість прав оренди</i>	<i>(022) _____</i>
3 рядка 020 графа 14	<i>Вартість інших прав (емфітевзису та суперфіцію)</i>	<i>(023) _____</i>

Джерело: авторська розробка

Таблиця 3

Подання інформації про земельні ділянки та права користування ними у формах державного статистичного спостереження

Індекс та назва форми / періодичність	Хто подає	Інформація про земельні ділянки та права користування ними, що розкривається
<i>Форми державного статистичного спостереження, що характеризують використання земель у сільському господарстві</i>		
50-сг «Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств за 20__ рік» <i>річна</i>	Юридичні особи, які здійснюють сільськогосподарську діяльність за встановленим переліком	Підпункт «Б» довідки 2 – наводиться інформація щодо землекористування сільськогосподарського підприємства протягом звітного року. <i>Рядок 0450</i> – загальна площа сільськогосподарських угідь підприємства, до яких належать рілля, перелоги, багаторічні насадження (сади, ягідники, виноградники тощо), крім захисних, сінокоси, вигони і пасовища. <i>Рядок 0451</i> – із загальної площі сільськогосподарських угідь виділяється рілля
2-ферм «Основні показники господарської діяльності фермерського господарства за 20__ рік» <i>річна</i>	Фермерські господарства (юридичні особи) за встановленим переліком	<i>Рядок 020</i> – загальна площа землі фермерського господарства, яка використовувалася ним для ведення виробничої діяльності у звітному році (земельні ділянки, що належать на праві власності фермерському господарству, а також земельні ділянки, що належать громадянам – членам фермерського господарства на праві приватної власності, і земельні ділянки, що використовуються фермерським господарством на умовах оренди, але не включаються ділянки фермерського господарства, здані ним в оренду іншим суб'єктам господарювання). <i>Рядок 021</i> – площа сільськогосподарських угідь – земельних ділянок, які систематично використовуються для сільськогосподарського виробництва. До них належать: рілля, багаторічні насадження (сади, ягідники, виноградники та інші, крім посадок захисних насаджень), сінокоси, вигони та пасовища, а також перелоги. <i>Рядок 022</i> – площа ріллі. <i>Рядок 025</i> – площа землі, взята фермерським господарством в оренду, на яку є договір, оформлений і зареєстрований у встановленому порядку. Якщо таких договорів декілька, то показується сумарна площа. <i>Рядок 026</i> – площа земельних часток (паїв), взятих фермерським господарством в оренду в інших осіб (не членів фермерського господарства)
№ 29-сг «Підсумки збору врожаю сільськогосподарських культур, плодів, ягід та винограду на 1 грудня 20__ року» <i>річна</i>	Юридичні особи, їх відокремлені підрозділи, які здійснюють сільськогосподарську діяльність	Ураховуються фактичні розміри сільськогосподарських угідь, посівів сільськогосподарських культур, площ сіножатей, пасовищ, багаторічних насаджень на землях, що перебувають у володінні та користуванні підприємства, згідно з чинним законодавством
№ 29-сг (меліорація) «Збір урожаю сільськогосподарських культур на 1 грудня 20__ року» <i>річна</i>	Юридичні особи, їх відокремлені підрозділи, які здійснюють сільськогосподарську діяльність на меліорованих землях	

Закінчення таблиці 3

№ 4-сг «Посівні площі сільськогосподарських культур під урожай 20__ року» річна	Юридичні особи, їх відокремлені підрозділи, які здійснюють сільськогосподарську діяльність	Рядок 409 – розмір сільськогосподарських угідь, які знаходяться у володінні та користуванні підприємства згідно з чинним законодавством. За площі сільськогосподарських угідь, що передані в найм (оренду) іншим землекористувачам, форму № 4-сг складає орендар за умови, якщо передання земельних ділянок здійснене та оформлене договорами найму (оренди) згідно з чинним законодавством. Рядок 410 – проставляється площа тільки тих сільськогосподарських угідь, що взяті підприємством в найм (оренду), за умови, якщо передання земельних ділянок здійснене та оформлене договорами, згідно з чинним законодавством
№ 37-сг «Сівба та збирання врожаю сільськогосподарських культур, проведення інших польових робіт на «__» _____ 20__ року» місячна	Юридичні особи, їх відокремлені підрозділи, які здійснюють сільськогосподарську діяльність за встановленим переліком	Відображаються площі сільськогосподарських культур на землях, що перебувають у володінні та користуванні підприємства згідно з чинним законодавством. За площі на землях, що передані в найм (оренду) іншим землекористувачам, форму № 37-сг подає орендар за умови, якщо передання земельних ділянок здійснене та оформлене згідно з чинним законодавством
<i>Форми державного статистичного спостереження, що характеризують обсяги капітальних інвестицій у земельні ділянки та права користування ними</i>		
№ 2 інвестиції «Капітальні інвестиції» квартальна	Юридичні особи – підприємства, установи, заклади, органи державної влади й органи місцевого самоврядування.	Рядок 111 – інвестиції для придбання у власність згідно з чинним законодавством земельних ділянок та придбання природних ресурсів для наступного видобутку нафти, газу тощо (не включаються витрати на придбання землі під будівництво житла, що будується з метою подальшого продажу (передачі) та за обліком витрат не належить до капітальних інвестицій звітної одиниці). Рядок 113 (з рядка 111) – інвестиції у придбання у власність землі під забудову нових будівель та споруд (не включаються витрати на придбання землі під будівництво житла, що будується з метою подальшого продажу (передачі) та за обліком витрат не належить до капітальних інвестицій звітної одиниці). Рядок 130 – обсяги інвестицій у придбання та створення власними силами необоротних нематеріальних активів, у тому числі права користування майном (земельною ділянкою, будівлею). Рядок 141 (з рядка 140) – витрати на придбання землі під будівництво житла, що будується з метою подальшого продажу (передачі) та за обліком витрат, що не належать до капітальних інвестицій звітної одиниці. Рядок 150 (з рядків 111 та 130) – витрати на оплату послуг юристів, оцінювачів, агентів з нерухомості, які пов'язані з переходом прав власності на землю, та нематеріальні активи (авторські права, ліцензії, патенти, гудвіли тощо)

Джерело: систематизовано автором на основі даних Державної служби статистики [6]

ного підприємства (тобто юридичної безпеки господарювання в земельних орендних відносинах) [5, с. 146].

Беручи за основу таку пропозицію, пропонуємо доповнити форму № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» рядками, в яких буде зазначена інформація про вартість прав користування земельними ділянками, а саме: вартість права постійного користування земельною ділянкою, вартість прав оренди та інших прав (емфітевзису та суперфіцію) (див. табл. 2).

Не менш важливим моментом є удосконалення форм статистичної звітності. Адже ведення статистичного обліку сприяє дослідженню земельного державного фонду в цілому та здійснюється за допомогою використання земельного кадастру. Статистичний облік дає змогу акумулювати необхідну для здійснення державної земельної політики інформацію щодо земельних площ, їх розподілу за власниками землі, землекористувачами, земельними угіддями та визначеними видами в економічній діяльності.

На сьогодні інформація про земельні ділянки як об'єкти окремого обліку зображена в багатьох формах державного статистичного спостереження (див. табл. 3), однак перелік звітних показників є досить обмеженим, а рівень їх аналітичності потребує поглиблення.

Наразі ключове місце в системі статистичної звітності сільськогосподарських підприємств займає форма № 50-сг «Звіт про основні еконо-

мічні показники роботи сільськогосподарських підприємств». У підпункті «Б» довідки 2 цієї форми наводиться інформація щодо землекористування сільськогосподарського підприємства протягом звітного року. Дані заповнюються на основі державних актів на право власності земельної ділянки та на право постійного користування земельною ділянкою, записів у земельно-кадастровій книзі, договорів оренди й даних державного обліку земель. До складу земель включаються землі, які були в користуванні підприємства протягом звітного року, враховуючи ті, що взяті ним в оренду, але за мінусом земель, які здані ним в оренду іншим суб'єктам. За кодом 0450 показують загальну площу сільськогосподарських угідь підприємства, до яких належать рілля, перелоги, багаторічні насадження (сади, ягідники, виноградники тощо), крім захисних, сінокоси, вигони й пасовища. За кодом 0451 із загальної площі сільськогосподарських угідь виділяється рілля.

З метою задоволення інформаційних потреб широкого кола зацікавлених користувачів пропонуємо доповнити форму № 50-сг додатковими показниками (див. табл. 4). Оскільки, у пункті «Б» довідки 2 щодо землекористування вітчизняного підприємства протягом звітної періоду зображено лише площа земельних ділянок, доцільно окремо зобразити її структуру – площу земельних ділянок за формами власності та користування в натуральному вимірнику, а також частку ріллі у

**Запропоновані зміни до форми № 50-сг (річна)
«Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств»**

Чинна редакція			
<i>«Б». Землекористування протягом звітного року</i>			
	Код	Усього	У тому числі взято в оренду
А	Б	1	2
Площа сільськогосподарських угідь – усього (без землі, що здана в оренду), га	0450		
у тому числі рілля	0451		
Запропонована редакція			
<i>«Б». Землекористування протягом звітного року</i>			
	Код	Усього	У тому числі рілля
А	Б	1	2
Площа сільськогосподарських угідь – усього (без землі, що здана в оренду), га	0450		
– земельні ділянки, що використовуються на праві власності; – земельні ділянки, що використовуються на праві постійного користування – земельні ділянки, що використовуються на праві оренди – земельні ділянки, що використовуються на праві емфітевзису та суперфіцію	0451		
	0452		
	0453		
	0454		

Джерело: авторська розробка



Рис. 1. Запропонований напрям удосконалення звітності сільськогосподарських підприємств деяких показників землекористування

Джерело: авторська розробка

структурі земель сільськогосподарського призначення, так як це найбільш продуктивна частина сільськогосподарських угідь.

Таким чином, зображення прав користування землею у фінансовій та статистичній звітності є логічним кроком, що повинен слідувати за виділенням прав користування земельними ділянками сільськогосподарського призначення в окрему групу активів на рівні бухгалтерського обліку підприємства та розробленням методики їх зображення на бухгалтерських рахунках. Запропоновані нами у дослідженні напрями вдосконалення форм звітності розкрито на рис. 1

Висновки. Розширення інформативності форм фінансової та статистичної звітності сільськогосподарських підприємств на основі доповнення взаємопов'язаними показниками сприятиме

кращому задоволенню інформаційних потреб широкого кола зацікавлених користувачів, перетворивши таку звітність у надійне джерело достовірної та повної інформації про землекористування суб'єктів господарювання в аграрній сфері.

При цьому важливо змінити не кількість звітних показників, а якісно підвищити рівень їх аналітичності, розкривши структуру прав користування землею та зобразивши їх вартісну оцінку як у фінансовій, так і статистичній звітності. Саме такий підхід, на наш погляд, вирішує проблему ідентифікації прав користування як окремих об'єктів обліку та забезпечує користувачів фінансової звітності аналітичною інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень, а державні органи статистичними даними – для розробки державної земельної політики.

Список літератури:

1. Гринчишин Я. Роль галузевої фінансової звітності у задоволенні інформаційних потреб зовнішніх користувачів / Я. Гринчишин // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 1. – С. 35–39.
2. Жук В. Бухгалтерський облік земель сільськогосподарського призначення: теорія і практика / В. Жук // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»: збірник наукових праць / за ред. З. Герасимчук. – 2008. – № 5(20). – Ч. 1. – С. 179–185.
3. Кучеренко Т. Відображення біологічних активів у фінансовій звітності сільськогосподарських підприємств / Т. Кучеренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 7. – С. 46–49.
4. Обліково-аудиторське забезпечення розвитку земельних відносин: [монографія] / [В. Жук, Ю. Бездушна, Б. Мельничук та ін.]. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2013. – 238 с.
5. Остапчук С. Бухгалтерський облік земель сільськогосподарського призначення: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / С. Остапчук; Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки». – К., 2014. – 204 с.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
7. Ткаль Я. Удосконалення інформаційного забезпечення обліку окремих об'єктів основних засобів підприємств / Я. Ткаль // Економічний аналіз: збірник наукових праць. – Тернопіль: Економічна думка, 2014. – Том 15. – № 2. – С. 187–191.

Кориненко А. И.

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

ПОДХОДЫ К РАСКРЫТИЮ ПРАВ ПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛЕЙ В ФИНАНСОВОЙ И СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Резюме

Статья посвящена определению и обоснованию дополнительных показателей финансовой и статистической отчетности, дополнения отчетных форм которыми позволит системно раскрыть учетные данные аграрных предприятий о правах пользования землей. Проанализирован существующий уровень раскрытия информации о правах пользования землей в различных формах финансовой и статистической отчетности. На основе изучения подходов разных ученых обосновано направление совершенствования отчетности сельскохозяйственных предприятий в части показателей землепользования. Предложен перечень дополнительных показателей отчетности, которые раскрывают структуру прав пользования землей и повышают аналитичность отчетных данных.

Ключевые слова: землепользование, права пользования землей, финансовая отчетность, формы государственного статистического наблюдения, нематериальные активы.

Korinenko A. I.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

APPROACHES TO THE DISCLOSURE OF LAND USE RIGHTS IN THE FINANCIAL AND STATISTICAL REPORTS

Summary

The article is devoted to the definition and justification of additional indicators of financial and statistical reports which will allow disclosing the accounting information of agricultural enterprises concerning the land use rights. The current level of disclosure of information about the land use rights in various forms of financial and statistical reporting was analyzed. Taking into consideration the different approaches of scientists the author defined the direction of improving the financial and statistical reporting of the agricultural enterprises in terms of land use indicators. A list of additional reporting indicators that reveal the structure of the land use rights was proposed. Such approach increases the analytic level of reporting data.

Key words: use of land, land use right, financial statements, forms of state statistical observation, intangible assets.

РОЗДІЛ 10

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 332.013.33:519.86

Глазова Я. В.

Бердянський державний педагогічний університет

ЗАСТОСУВАННЯ ПОВЕДІНКОВИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ АНАЛІЗУ ВПЛИВУ ІНФОРМАЦІЇ НА ПРОЦЕСИ САМООРГАНІЗАЦІЇ В ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ

Подано концепцію аналізу розвитку та залучення процесів самоорганізації населення до управління соціально-економічним розвитком території. Концепція узагальнює процеси інформаційної взаємодії «влада↔група» та дає змогу зробити висновки щодо взаємного впливу цих складових державного управління в територіальних громадах міст. Управління розвитком території подано як кооперацію в роботі двох складових місцевого управління: органів самоврядування та органів громадянського суспільства, що «представляють» думки та інтереси громади. Значна увага приділяється інформаційному обміну між такими сферами влади. Етапи усвідомлення проблем, їх виникнення та значущості, обсягу, шляхів вирішення відбуваються в інформаційному просторі шляхом інформаційного обміну між зацікавленими у їх вирішенні суб'єктами громади, цей інформаційний обмін може проходити декілька ітерацій взаємодії. Інформаційний обмін в концепції розглядається не лише як канал передачі фактів та відомостей про наявність проблем, а й як енергетичний інструмент впливу на свідомість громадян для заохочення їх брати участь в управлінні своїм містом, тим самим формувати суспільство громадян, відповідальних за своє майбутнє та майбутнє своїх дітей. Для вивчення поточного стану та прогнозування майбутнього розвитку територіальної громади на різних етапах взаємодії в роботі запропоновано використання поведінкових моделей, а саме: модель Грановеттера – на етапі виявлення проблеми; модель культури Аксельрода – на етапі прогнозування розвитку проблемної ситуації; модель кооперації Джона фон Неймана – на етапі прийняття рішень про альтернативні варіанти розв'язку проблемних ситуацій; фільтраційна модель та моделі дифузійного зараження запропоновано використовувати для вивчення стану інформованості громади про шляхи вирішення проблем та для їх залучення до процесу управління; модель клітинного автомату запропоновано використати на етапі загального моніторингу рівня задоволеності громадян станом управління територією. Зроблено висновок про можливість використання вказаних моделей на різних етапах концепції.

Ключові слова: поведінкові моделі, самоорганізація громади, інформаційний простір, самоуправління територією, самоврядування.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси розбудови громадянського суспільства в Україні характеризуються зростанням ролі та впливу недержавних організацій. Громадяни виявляють активність та зацікавленість щодо участі в управлінні своєю територією, намагаючись сприяти змінам на краще. Процеси самоорганізації в громадах приводять до появи нових та розбудови вже існуючих організацій, які відносять до «третього сектору» суспільства [1]. Так, за останні три роки особливо відчутним є зростання кількості громадських організацій та органів самоорганізації населення [2].

На думку відомого американського фізика Хайнца Пейгелса, «життя є наслідком мікроскопічної, а не макроскопічної, організації» [3]. Тому, розглядаючи суспільство в цілому як складну соціально-економічну систему, необхідно звернути увагу на окремі його групи та процеси суспільної кооперації. Ці процеси є проявом здатності такої системи до самоорганізації, що виникає як відгук на певні проблеми і мінливі зовнішні умови життєдіяльності.

Кооперація громадян може бути одним із ефективних механізмів вирішення важливих економічних проблем [4]. На думку Е. Тоффлера, «сьогодні світ стоїть на шляху створення нової системи багатства <...> Якщо «друга хвиля» будувала вертикальну ієрархію, то «третья» – створює горизонтальні сітьові зв'язки та альтернативні структури» [5]. Саме ці структури та є носіями процесів самоорганізації, спрямованих на ефек-

тивне вирішення соціально-економічних проблем, що виникають у територіальній громаді. Інтенсифікація перебігу таких процесів пов'язана зі зростанням ролі інформації, збільшенням її кількості та швидкості обробки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш відомими дослідженнями процесів самоорганізації у соціально-економічних системах є роботи Г. Хакена, І. Пригожина, С. Курдимова, Г. Малінецького. Проблема моделювання соціуму присвячено роботи М. Грановеттера, Р. Аксельрода, Дж. Неймана, Д. Бернара, В. Данича та інших. Вплив процесів самоорганізації на соціально-економічний розвиток території вивчали А. Бакурова, В. Кравченко, А. Крупник, Н. Максимшко, Н. Мішина, Н. Оніщенко, О. Орловський, В. Приходько, Д. Чистілін, Ю. Шаров, В. Шупер та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак ці дослідження здебільшого присвячені вивченню загального впливу процесів самоорганізації на соціум або не враховують інформаційну складову як каталізатора таких процесів.

Розглядаючи місцеву громаду як дисипативну структуру, що є відкритою системою та перебуває у нерівноважному стані, отримуємо нове бачення про процеси керованого та некерованого впливу на неї. Як відомо, енергія, яка надходить ззовні у таку систему, забезпечує їй досить стійкий стан через свою дисипацію [6]. Зовнішнім оточенням такої системи є держава (в усіх формах свого прояву), а також бізнес (ринок) – саме вони висту-

пають джерелом, з яким здійснюється постійний обмін енергією. Для суспільства одним із видів такої енергії виступає інформація. Тому визначення параметра порядку та керівних параметрів для таких систем може бути здійснено шляхом моделювання взаємодії інформаційного простору соціальної системи та факторів впливу, при яких вона переходить у новий упорядкований невірноважений стан.

Сприймаючи інформацію як енергію, слід розуміти що за її допомогою можна впливати на перебіг процесів самоорганізації. Саме тому аналіз інструментарію моделювання для вивчення впливу на механізми виникнення та функціонування самоутворених громадських організацій як фактору соціально-економічного зростання в інформаційну епоху є актуальним науковим завданням.

Метою статті є аналіз можливостей використання наявних поведінкових моделей у дослідженні процесів самоорганізації населення в територіальних громадах як елементу концепції залучення громадян до управління соціально-економічним розвитком територій, урахувавши вплив інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виділимо дві складові в управлінні територіальною громадою міста або будь-якого іншого територіального угруповання:

1) органи самоуправління територією – це ради міських депутатів, їх виконавчі органи, селищні, районні та міські голови та інші органи, які призначаються або обираються на певний термін, представляють інтереси громади та приймають рішення від її імені [7];

2) громадянське суспільство – це «сфера спілкування та солідарності, спонтанної самоорганізації і самоврядування вільних індивідів на основі добровільно сформованих асоціацій громадян» [8]. Тобто, це представницькі органи, що створюються безпосередньо за місцем проживання громадян для вирішення поточних питань життєзабезпечення.

Обидві складові працюють в єдиному інформаційному полі – просторі. З нього вони отримують інформацію, у тому числі й для прийняття рішень з управління територією, одночасно вони і формують цей інформаційний простір, бо то є середа їх взаємної комунікації.

На рис. 1 подано концепцію залучення процесів самоорганізації населення до управління соціально-економічним розвитком території, на якій відображено взаємодію складових управління в інформаційному просторі. Усвідомлення проблем, їх виникнення та значущості, обсягу, шляхів вирішення відбувається в інформаційному просторі шляхом інформаційного обміну між зацікавленими у їх вирішенні суб'єктами громади. При цьому від факту усвідомлення до факту вирішення може проходити декілька ітерацій інформаційної взаємодії.

Наприклад, жителі будинку невдоволені станом надання комунальних послуг з утримання будинку, вони пишуть скарги, звертаються до управління комунальної власності. Управління комунальної власності як орган самоврядування може прийняти два варіанти вирішення проблеми: або призначити управляючу компанію з надання комунальних послуг, або сприяти створенню на

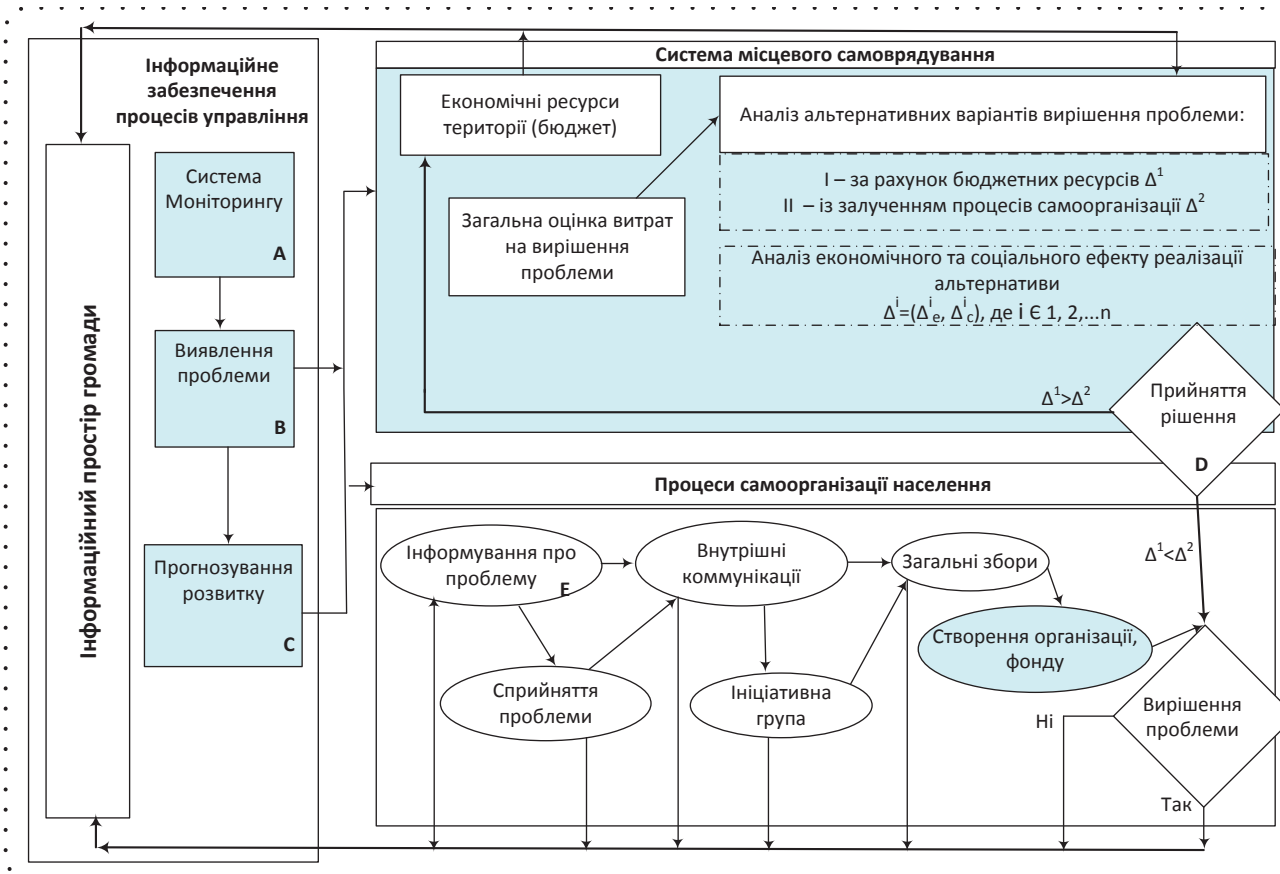


Рис. 1. Концепція аналізу розвитку та залучення процесів самоорганізації населення до управління соціально-економічним розвитком території

базі цього будинку об'єднання співвласників багатоквартирних будинків. Обидва варіанти мають свої переваги та недоліки, для їх оцінки можна застосувати інструменти моделювання. Однак, враховуючи що проблема задоволення населення станом надання комунальних послуг має довгостроковий та суб'єктивний характер, ситуація може змінюватися.

Для прийняття рішень та напрацювання висновків на кожному етапі можуть бути використані моделі оцінки стану та прогнозування розвитку соціально-економічної системи громади.

Так, на етапі виявлення проблеми (блок В, рис. 1) доцільним є використання моделі Грановеттера (Granovetter model) [9]. Модель, дозволяє вивчити процес початку масових невдоволень. У кожної людини є свій поріг для прийняття рішення, доволі часто він залежить від того як багато людей розділяють одну й ту саму думку. Хтось починає активно виражати невдоволення при нульовому порозі (це практично ініціатори), іншим потрібно кілька схожих (думок) в оточенні, це і є поріг. Такий поріг сприйняття може бути визначений за результатом аналізу розподілу ймовірності надходжень подібних скарг, якщо проблема має типовий характер (у сфері комунального господарства). Ця модель належить до класу динамічних стохастичних моделей або моделей детермінованого хаосу, оскільки при невеликій зміні порогу сприйняття окремо взятих індивідумів результат поведінки групи може катастрофічно відрізнятись. Особливий інтерес ця модель представляє для груп, які створюються в мережі Інтернет: для цих груп дуже значущою є сила слабких зв'язків. Для передачі думки необов'язковим є фізичний контакт і є можливість охопити велику аудиторію (наприклад, організація автомайдану, весняних прибирань тощо).

На етапі прогнозування розвитку проблемної ситуації (блок С, рис. 1) доцільним є використання моделі культури Аксельрода (Axelrod's culture model) [10]. У кожного індивідуума (мешканця території) в межах його культурного поля існує власний набір виділених властивостей (визначений вектор значень їх оцінок). Усі індивідууми взаємодіють один з одним з ймовірністю, яка обчислюється на підставі того, наскільки схожими є їх вектори значень для культурних властивостей (частіше за національною ознакою, але може бути і за територією помешкання). Коли будь-який індивідуум взаємодіє з «лідером», є ймовірність, що у такого індивідуума будуть змінені деякі значення властивостей на значення, які є у «лідера». Так відбувається вирівнювання загального поля властивостей. Ця модель спирається на внутрішні якості мешканців території та більшою мірою враховує особистість, її виховання, минуле тощо.

На етапі прийняття рішень (блок D, рис. 1) доцільним є використання теорії ігор, а саме, моделі кооперації Джона фон Неймана [11], яка належить до класу ігор з декількома чистими стратегіями рівноваги Неша. У випадку територіальної громади гравцями взаємної кооперації виступають органи самоврядування та органи самоорганізації населення, які обирають відповідні стратегії. Така формалізація проблеми кооперації може бути застосована в ситуаціях, в яких всі (у даному випадку – обидві) сторони зможуть реалізувати взаємний прибуток тільки шляхом взаємно узгоджених рішень, отримуючи при цьому синергетичний ефект.

Приклад: у кожній стороні є дві стратегії – А та В. Якщо обидві сторони обирають стратегію А, то вони отримують виграш (a, a) , де якщо $a = 1$ гра є грою чистої кооперації, а якщо $a > 1$ – особливий різновид такої гри. Якщо обидві сторони обирають стратегію В, то вони отримують результат $(1, 1)$. Якщо стратегії гравців різні, то вони не отримують нічого (тобто, проблема не вирішується).

Дуже важливим для залучення громадян для вирішення проблеми, що виникає у громаді, є етап інформування щодо неї (блок Е, рис. 1). На цьому етапі вивчення стану інформованості членів громади дає відповідь на низку питань, зокрема такі: чи є сформована ініціативна група, чи можна проводити загальні збори? Для такого аналізу доцільним є використання фільтраційної моделі (Percolation model) [12].

У фільтраційній моделі територіальна громада розглядається як середовище пов'язаних елементів – у найпростішому випадку як двовимірна матриця, в якій кожен елемент (особа) пов'язана з чотирма (або з восьма) елементами, що мають з ним границю. Кожен елемент матриці може мати будь-яку властивість з ймовірністю Р. Застосування моделі дає відповідь на питання: у якому значення Р властивість (інформація) може пройти по елементах від верхньої межі матриці до нижньої. Модель дає змогу отримати значення, у якому на графіку розподілу ймовірності Р відбувається злам. Для двовимірної матриці з восьма зв'язками між сусідніми значеннями переломною є ймовірність 0,59.

Динамічним продовженням цієї моделі є модель дифузного зараження (Diffusion contagion, SIS, SIR) [13]. Цей тип моделей широко використовується у математичній біології для вивчення процесу розповсюдження епідемій. Проте дослідники звертають увагу на можливість його використання для вивчення процесу розповсюдження інформації у соціумі. Дифузона модель відображає взаємодію двох індивідумів і визначає швидкість поширення інформації (хвороби) в громаді. У цій моделі швидкість поширення залежить тільки від ймовірності отримання інформації та кількості контактів. Ймовірність розповсюдження інформації залежить від рівня її сприйняття, кількості контактів та кількості осіб у соціумі.

$$p = T \times (W(t) / N) \times ((N - W(t)) / N), \quad (1)$$

де Т – ймовірність отримання інформації (тобто ймовірність того, що особа стане носієм інформації);

W(t) – кількість осіб які володіють інформацією у момент часу t;

N – загальна кількість індивідумів у соціумі.

Формула розповсюдження інформації:

$$W(t + 1) = W(t) + (N \times c) \times p, \quad (2)$$

де с – кількість контактів.

Тобто, побудувавши модель соціуму на базі фільтраційної моделі, можемо розробляти стратегію впливу на громадську думку, застосовуючи дифузну модель.

Для загального моніторингу (блок А, рис. 1) стану задоволення жителів громади станом управління територією пропонуємо використання моделі клітинних автоматів (Cellular automata) [14]. Найпростіший клітинний автомат відображає громаду як сукупність клітин (осіб), кожна з яких може бути в двох станах: ON або OFF. Модель дискретна, для неї задаються правила переходу клітин до наступного стану, при цьому дані правила засновані на залежності наступного

стану клітини від її поточного стану та поточних станів клітин, суміжних з нею. Хоча така модель є найпростішою моделлю, що зображає ситуацію розповсюдження думок у громаді, проте 256 можливих варіантів правил (у двовимірному випадку) дає змогу виділити 4 класи можливих систем: стабільні, циклічні, хаотичні, комплексні. В результаті така модель може бути використана для обґрунтування діагностики стану територіальної громади як системи та розробки відповідної стратегії управління ним.

Висновки. Кооперація громадян для вирішення нагальних проблем життєзабезпечення є не лише важливим чинником розвитку громадянського суспільства, а й механізмом вирішення багатьох соціально-економічних проблем розвитку територій. Місцеві органи самоврядування повинні бути зацікавлені в постійній взаємодії з громадськими активістами та організаці-

ями для більш ефективного вирішення власних задач. У статті запропонована концепція аналізу розвитку та залучення процесів самоорганізації населення до управління соціально-економічним розвитком території, яка узагальнює процеси інформаційної взаємодії «влада↔громада» та дає змогу зробити висновки щодо взаємного впливу цих складових державного управління на місцях. Для вивчення поточного стану та прогнозування майбутнього розвитку територіальної громади на різних етапах взаємодії запропоновано поведінкові моделі, обґрунтовано можливість їх використання.

Перспектива подальших досліджень полягає у виявленні та формалізації кількісних характеристик запропонованих моделей, використанні нечіткої математики для оцінювання якісних характеристик, а також оцінювання економічних ефектів.

Список літератури:

1. Про стан розвитку громадянського суспільства в Україні : аналіт. доп. / [А. Єрмолаєв, Д. Горєлов, О. Корнієвський та ін.]. – К. : НІСД, 2012. – 48 с.
2. Показники Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) станом на 1 грудня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/express/expr2015/12_15/306.zip
3. Pagels H. The Cosmic Code: Quantum Physics As the Language of Nature / H. Pagels. – New York : Simon&Schuster, 1982. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://books.google.com.ua/books?id=6tLCAgAAQBAJ&hl=ru/>
4. Остром Е. Керування спільним. Еволюція інституцій колективної дії / Е. Остром ; [пер. з англ. Т. Монтян]. – К. : Наш час, 2012. – 398 с.
5. Тоффлер Е. Світ на шляху до створення нової системи багатства / Е. Тоффлер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://interviews.com.ua/projects/arch-int/404-elvin-toffler-svit-na-shlyakhu-do-stvorennya-novoji-sistemi-bagatstva>
6. Николис Г. Самоорганизация в неравновесных системах: От диссипативных структур к упорядоченности через флуктуации / Г. Николис, И. Пригожин. – М. : Мир, 1979. – 512 с.
7. ПромісцевесамоврядуваннявУкраїні:ЗаконУкраїни[Електроннийресурс]. – Режимдоступу:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>
8. Колодій А. Історична еволюція громадянського суспільства та уявлень про нього (формування ідеалу) / А. Колодій // Електронний незалежний культурологічний часопис «І». – 2001. – № 21 – С. 23–42.
9. Granovetter M. The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited / M. Granovetter // Sociological Theory. – 1983. – Vol. 1. – P. 201–233.
10. Axelrod R. The dissemination of culture – A model with local convergence and global polarization / R. Axelrod // Journal of Conflict Resolution. – 1997. – № 41(2). – P. 203–226.
11. Фон Нейман Дж. Теория игр и экономическое поведение / Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн. – М. : Наука, 1970. – 708 с.
12. Кестен Х. Теория просачивания для математиков / Х. Кестен. – М. : Мир, 1986. – 392 с.
13. Bailey T. The mathematical theory of infectious diseases and its applications / T. Bailey. – 2-nd ed. – London : Griffin, 1985. – 362 p.
14. Тоффоли Т. Машины клеточных автоматов / Т. Тоффоли, Н. Марголус. – М. : Мир, 1991. – 280 с.

Глазова Я. В.

Бердянский государственный педагогический университет

ПРИМЕНЕНИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ АНАЛИЗА ВЛИЯНИЯ ИНФОРМАЦИИ НА ПРОЦЕССЫ САМООРГАНИЗАЦИИ В ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ГРОМАДЕ

Резюме

Представлена концепция анализа развития и привлечения процессов самоорганизации населения к управлению социально-экономическим развитием территории. Концепция обобщает процессы информационного взаимодействия «власть↔общество» и позволяет сделать выводы относительно взаимного влияния этих составляющих государственного управления в территориальных громадах городов. Управление развитием территории представлено как кооперация в работе двух составляющих местного управления: органов самоуправления и органов гражданского общества, которые представляют мнение и интересы общества. Значительное внимание уделяется информационному обмену между такими ветвями власти. Этапы осознания проблем, ее возникновения и значимости, объема проблемы, путей ее решения происходят в информационном пространстве путем информационного обмена между заинтересованными в их решении субъектами общества, этот информационный обмен может проходить несколько итераций взаимодействия. Информационный обмен, в концепции, рассматривается не только как канал передачи фактов и сведений о наличии проблем, но как энергетический инструмент воздействия на сознание граждан, для поощрения их участия в управлении своим городом и тем самым для формирования общества граждан ответственных за свое будущее и будущее своих детей. Для изучения текущего состояния и прогнозирования будущего развития территориальной громады, на различных этапах взаимодействия, в работе предложено использование поведенческих моделей, а именно: модель Грановеттера на этапе выявления проблемы; модель культуры Аксельрода на этапе прогнозирования развития проблемной ситуации; модель кооперации Джона фон Неймана на этапе принятия решений об альтернативных вариантах решения проблемных

ситуаций; фильтрационная модель и модели диффузионного заражения предложено использовать для изучения состояния информированности общества о путях решения проблем и для их привлечения к процессу управления; модель клеточного автомата предложено использовать, как обратную связь, на этапе мониторинга удовлетворенности граждан состоянием управления территорией. Сделан вывод о возможности использования указанных моделей на различных этапах концепции.

Ключевые слова: поведенческие модели, самоорганизация общества, информационное пространство, самоуправление территории, информация.

Glazova Y. V.

Berdyansk State Pedagogical University

THE CONCEPT OF BEHAVIORAL MODELS USE TO ANALYZE THE EFFECT OF INFORMATION'S INFLUENCE ON THE PROCESSES OF SELF-ORGANIZATION IN THE TERRITORIAL COMMUNITY

Summary

The article realizes the concept of the analysis of the development and involving processes of self-organization of the population to the management of socio-economic development of the territory. The concept generalizes the processes of information interaction of "government↔society" and allows to draw conclusions about the mutual influence of these components of public administration in the territorial communities of the cities. The management of the territory development is presented as cooperation in the work of the two components of local governance: government and civil society bodies that represent the views and interests of the society. Considerable attention is paid to information exchange between branches of government. The stages of awareness of the problems of its origin and significance, the size of the problem, the solutions occur in the informational space by information exchange between stakeholders in solving social actors, this exchange of information may take several iterations of interaction. To explore the current condition and predict future development of the territorial community, at various stages of interaction, in this paper we propose the use of behavioral models, namely the model of Granovetter on the stage for the identification of the problem; the Axelrod's culture model at the stage of forecasting of development of problem situations; the cooperation model of John von Neumann at the stage of decision making about alternative solutions to problem situations; filtration model and the diffusion model of contamination proposed to be used for analyzing the state of awareness of the ways of solving problems and for their involvement in the management process; cellular automaton model is proposed to use, as feedback, on the stage of monitoring of satisfaction of citizens by the state government of the territory.

Key words: behavioral models, self-organization of society, information space, government areas, information.

УДК 339.92:658.14

Petrashko O. P.

Kyiv National Economic University

VALUE-AT-RISK AS A PRINCIPAL METHODOLOGY OF RISK ESTIMATION

The paper examines the current and historic literature to give an overview of various methodologies employed to determine Value-at-Risk. The estimation methods Value-at Risk employed to determine the significance of the fundamental variables P/E ratio and Debt/Equity ratio with regards to the Value-at-Risk model are given.

Key words: systematically important financial institution (SIFI), Price-to-Earnings (P/E), Debt/Equity, Value-at-Risk (VaR), ranking procedure, financial risk management.

Introduction. One of the main tasks for the researchers in the field of Finance remains the stock returns predictability. Obviously, there is no surprise in it, because a great portion of the academic research focuses on practicality of the findings. In finance the concept on capitalisation of knowledge is nothing else but its essence. And that is precisely why the practicality and accuracy of the modelling are such a key aspects.

Value-at Risk is a tool that is employed primarily in financial risk management as it can be classified as a risk measure of the risk of a loss occurring in a given timeframe on a specific portfolio of financial assets. All of the including globally operating banks, insurance companies and any other financial institution that enjoys the global interconnectivity to the extent that its failure could trigger a financial crises are indeed employing VaR as a risk measurement tool in order to quantify the risk exposure to

the market. This fact illustrates the extraordinary significance of the VaR model. Yet, despite the significance of the VaR tool and popularity amongst financial practitioner the level of sophistication to construct the VaR is far from high.

Aim. The aim is to determine if there is a measurable relation between the two aforementioned fundamentals and equity risk measured by Value-at-Risk.

Literature review. In fact, the most employed method to determine the VaR is through historic simulation and Risk Matrices which gives raise to limitations of the real world applicability of the tool. It is hence the attempt of many academics to estimate the VaR with a continuously increasing level of sophistication, where most of the risk is explained in an autoregressive manner such as the GARCH model. However, recently the stream of research is devoted to a more structural approach in which mar-

ket and firm specific factors are incorporated into the VaR model and this paper will be tied to this stream by attempting to expose the functionality of fundamental values such as P/E ratio and Debt/Equity Leverage ratio in the VaR model. Research conducted by Banz [1], Stattman [25], Rosengerg et al. [23] and Fama and French [14] has yielded that firm specific and market related variables can help explain the expected stock returns.

Some academics consider the mean returns predictability like Cochrane [10], others work on the volatility predictability, for instance, Dichev and Tang [12], however all of them, basically, work directly or indirectly with the problem of returns distribution predictability as mean and variance are only the moments of the distribution [19]. It is worth mentioning for practicality purposes that the mean returns and volatility, as one of the measures of risk, go hand in hand in the eyes of practitioners. In other words it is extremely important to be able to predict, at least a good part of the variation, of both of the variables. The reasoning behind it is that practitioners will always want to understand the risk/return ratio. Thus, the lack of robust forecasts for any of the two decreases the value of the prediction immensely.

This piece of academic work is focused on adding value to the risk predictability part of this research stream. Therefore, it is important to highlight the prime risk measures that might be used for the purposes of predicting the equity returns. The first approach is to go for the most straightforward measure of risk that is variance or standard deviation, which are directly incorporated into the returns distribution. The other approach that appeared in the academic literature is to create more complex measures of risk that may give better predictability options. Probably, there was a good reason for the approach to appear, for example, it may be the case that the variance/standard deviation models were not progressing in terms of the predictability. One of those measures is Value-at-Risk (VaR) that stands in line with other sophistications, such as: Expected Shortfall, which is a conditional VaR model well presented in the work by Rockafellar and Uryasev [22], Tail Conditional Expectation or Tail VaR, which was described in the paper by Barges, Cassette and Marceau [2], Entropic Risk Measures, which are based upon the risk aversion coefficients and touched upon by Rudloff, Sass and Wunderlich [24], etc. Furthermore, it is useful to mention, that the Basel Committee of Banking Supervision [3] imposed a regulatory requirement (contained in Basel II Accord) for financial institutions to use VaR figures and even designed a specific “three colour scheme” to test them.

Cristoffersen describes in detail several VaR models as well as specifies the main advantages of using VaR, such as the ease in calculation and applicability to market conditions [9]. The market conditions are also explicitly explained in his research, they are: almost no conditional mean predictability on the daily basis, the variance of daily returns greatly exceeds the mean, daily returns are not normally distributed, time-varying correlation between assets, etc. It is vital to understand that for any VaR model, which basically estimates the distribution quantiles, the estimation of the returns distribution is needed. The only exception is the regression quantile method highlighted by Chernozhukov and Umatsev [7] and Engle and Manganelli [13], where they estimate the quantile directly. The rest of the models do actually

estimate the returns distribution. Those approaches may be classified as follows: Historical Simulation introduced by Boudoukh et al. [5], which estimates the empirical quantile from the empirical returns distribution based on past data; Fully parametric methods, which model the complete returns distribution, such as RiskMetrics [21] and GARCH from Bollerslev [4]; Semi-parametric models, which incorporate the empirical distribution partly and the rest is modelled using the parametric tools, for example, the Extreme Value Theory (EVT) by McNeil and Frey [18]. On top of that various types of filtering may be used in the modelling, for instance, Filtered Historical Simulation (FHS) with the residual filtering using a GARCH type model or the filtered parametric VaR used by Chavez-Demoulin et al. [6].

Furthermore, the researches created a substantial support for the firm specific (or fundamental) and market specific variables are important to predict the equity returns distribution. From this point onwards academics created another sub-stream of research by introducing fundamental and market variables into the VaR models.

Consequently, there is a need for further research of the fundamental and market variables power with respect to better VaR estimations. To the best of our knowledge the fundamental and market variables were not assessed with respect to the VaR models performance. Thus, there is a substantial field for further research in this area.

Value-at-Risk Methodology.

1. Portfolio formation

The first step in estimating the value of such fundamental variables as the P/E ratio and the leverage ratio for the calculation of VaR is to form the appropriate portfolios. These portfolios are made in a way to compare the fit of a VaR model for the overall portfolio and for a sorted portfolio with high and low P/E or high and low leverage ratio stock. That procedure is called back testing and it will be described in further sections. Therefore, a good approach towards back testing may be dividing a ranked portfolio into percentile parts and testing the VaR model across the parts and the overall portfolio separately. The main issue at this stage is the ranking methodology. In this study two different ranking methodologies are applied to benefit from the pros of both of them. The rankings are: percentile ranking and simple (usual) ranking.

2. Ranking procedure

The ranking procedure is applied in this academic work to actually distinguish between the high and low P/E ratio or high and low leverage ratio stocks following by the formation of separate portfolios accordingly. The portfolios are created for the top and bottom 25% quartiles P/E and leverage ratio firms to represent a high and low P/E and leverage portfolios, respectively.

a. Simple ranking

The simple ranking methodology is based upon sorting the stocks according to the fundamental variable value assigning the highest rank (1) to the stock with the highest fundamental variable value and the lowest rank (e.g. 101) to the stock with the lowest one. This process is carried out daily, which results in every stock in every time t getting the rank according to its fundamental variable value at that time in comparison with the same values of other stocks in the portfolio at the same time t .

b. Percentile ranking

In the percentile ranking the values for the fundamental variable (P/E or leverage ratio) are cal-

culated for every stock at each point in time first. Then every stock is assigned a percentage quartile, in which its fundamental variable is across the time t using the formula below:

$$\%Rank_t^s = \frac{F_t^s - F_t^{min}}{F_t^{max} - F_t^{min}} * 100, \quad (1)$$

where, the $\%Rank_t^s$ is, essentially, the percentile rank for the stock s at time t , the F_t^s is the value of the fundamental variable for the stock s at time t and F_t^{max}/F_t^{min} are the maximum and minimum values of the fundamental variable of all the stocks at time t , respectively. That basically estimates in which percentage quartile across all the stocks in the portfolio lies the fundamental variable value for each individual time t .

3. VaR estimation methods used

The Value-at-Risk itself, which is usually specified as $100\alpha\%$ VaR, stands for the negative of the quartile of probability $1-\alpha$ of the returns distribution. The values of the probability α may vary between 0 and 100%, however, usually they are in the range from 95% to 99%. In some special cases it can also be set to 99.9%, for example, as the Basel II Accord requires for operational risk. Thus, the $100\alpha\%$ VaR for the period $t+k$ conditionally on the information set Θ_t , that is available at time t , is estimated as:

$$VaR_{t+k}^\alpha = -Q_{1-\alpha}(R_{t+k}|\Theta_t) = -\inf\{r \in P(R_{t+k} \leq r|\Theta_t) \geq 1 - \alpha\}, \quad (2)$$

where $Q_\alpha()$ represents the quantile of probability α , R_t stands for the random variable of returns at time t , Θ_t is the information set available at time t . The whole VaR estimation methodology is about estimating the appropriate quantile of an unknown returns distribution. Furthermore, as it can be seen from the formula, VaR is an absolute term that represents effectively the most possible amount one will loose on a portfolio with a certain probability.

Generally, the returns are assumed to be a location scale process conditional on the set of available information at time t as it is shown in the next formula:

$$r_{t+k} = E(R_{t+k}|\Theta_t) + \varepsilon_{t+k} = \mu_{t+k} + \sigma_{t+k}z_{t+k}, \quad (3)$$

where μ_{t+k} and σ_{t+k} are the expected return and the conditional scale, respectively, for the period $t+k$ given the information set Θ_t available at time t , ε_{t+k} is an error term and z_{t+k} has a unit scale, zero location and a probability density function $F_z()$. The $100\alpha\%$ VaR forecast for the time $t+k$ conditional on the information set available at time t may be estimated using the formula below:

$$VaR_{t+k}^\alpha = -(\mu_{t+k} + \sigma_{t+k}Q_{1-\alpha}(Z)), \quad (4)$$

where Q_α is defined as the quantile of the probability density function $F_z()$.

The main differences that vary throughout the VaR models are the specifications for the three parameters: conditional location, conditional scale and the probability density function or μ_{t+k}, σ_{t+k} and $F_z()$, respectively.

4. Historical Simulation VaR model

The most basic method to use for VaR estimation is the Historical Simulation model. It incorporates the usage of the empirical quantiles of the returns distribution. According to Kuester et. al [16] it is defined as naive historical simulation. The author justifies the employability of the method by assuming the stationarity of returns distribution, what implies that the empirical distribution is a consistent estimator of the unobserved future distribution.

Firstly, it is important to obtain the ordered statistics, which is just an ordered sample of returns. If we consider the sample of returns $(r_t, r_{t-1}, \dots, r_{t-\omega+1})$, the ordered statistic will be $(r_{(1)}, r_{(2)}, \dots, r_{(\omega)})$, where $r_{(1)} \leq r_{(2)} \leq \dots \leq r_{(\omega)}$. Then the historical simulation $100\alpha\%$ VaR estimator for period $t+1$ is defined as:

$$VaR_{t+1}^\alpha = -\widehat{Q}_{1-\alpha}(r_t, r_{t-1}, \dots, r_{t-\omega+1}) = -r_{([\!(1-\alpha)\omega\!])}, \quad (5)$$

where the expression in the square brackets stands for the integer part of the real number. For instance, if the sample size $\omega=100$, the 90% VaR estimate is the negative of the 10th sample statistic: $VaR_{t+1}^{0.9} = -r_{(10)}$.

The simplicity of the historical simulation method brings up concerns about its performance. Further analysis of the weaknesses of this model and possible improvements was made by Pritsker [20].

5. Unconditional Parametric VaR model

The Unconditional Parametric VaR is a fully parametric method. That means that it assumes a family of probability distributions $F_z(z)$ of z_t in Eq. (2). The model is called unconditional because it makes the assumption that the expected return and the scale are not changing along the timeframe: $\mu_{t+k} \equiv \mu$ and $\sigma_{t+k} \equiv \sigma$. Consequently, the probability density function of the returns is $F_z(\sigma^{-1}(r_t - \mu))$. Therefore, the unconditional estimator of the $100\alpha\%$ VaR at time t takes the values of:

$$VaR_{t+1}^\alpha = -(\mu + \sigma\widehat{Q}_{1-\alpha}(Z)), \quad (6)$$

In other words the distribution of Z is adjusted for location and scale followed by the VaR estimation as the $1-\alpha$ quantile of that distribution. The quantile of z is estimated as follows:

$$\widehat{Q}_{1-\alpha}(z) = F_z^{-1}(1 - \alpha), \quad (7)$$

where F_z stands for the cumulative distribution function corresponding to the F_z . Usually a continuous distribution function is used for F_z corresponding to the family of F_z , however if F_z is not a continuous function the generalized inverse function may be used instead of the F_z^{-1} . The distribution of Z is assumed to be Normal or Student-t in this piece of academic work. A lot of researchers such as Mandelbrot (2005) argue in favour of non-symmetric returns distribution. They state that the returns distribution has a mean close to zero, negative skewness and excess kurtosis. Regardless, in this study we shall account for kurtosis and skewness using a symmetric distribution with the Modified VaR model later on, what will allow us to deal with this kind of counterargument.

6. Modified VaR model

The Modified VaR (MVaR) is a method developed by Favre and Galeano (2002) on the basis of the normal VaR method. This method includes the property to adjust the risk, measured by volatility, for skewness and kurtosis of the empirical returns distribution, which gives the advantage of dealing with non-symmetric distributions.

Modified VaR is considered to be an extension to a simple unconditional parametric model. The formula for calculating MVaR is as follows:

$$MVaR_t = \mu + \left[z_t + \frac{1}{6}(z_t^2 - 1)S + \frac{1}{24}(z_t^3 - 3z_t)K - \frac{1}{36}(2z_t^3 - 5z_t)S^2 \right] \sigma, \quad (8)$$

where S and K stand for the skewness and the excess kurtosis of the distribution, z_t is defined as the distance between the returns and their mean in terms of the number of standard deviations. Nevertheless as the higher moments do in fact exist, the

MVaR model accounts for more of them in comparison to the usual Unconditional Parametric model and that, clearly, gives a much better estimation for the distribution.

7. Conditional Parametric VaR model

The Conditional Parametric model is different from an unconditional one because of the time varying location and scale (μ and σ from Eq. (2)).

In this research the Conditional Parametric model considers a mean function of the past information. This function is an ARMA (p,q) process model as follows:

$$\mu_t = \mu + \sum_{i=1}^p \varphi_i(r_{t-i} - \mu) + \sum_{j=1}^q \theta_j \epsilon_{t-j}, \quad (9)$$

where the equations $\phi(z) = 1 - \phi_1 z - \dots - \phi_p z^p$ and $\Theta(z) = 1 - \Theta_1 z - \dots - \Theta_q z^q$ do not have common roots as well as neither of the roots is inside the unit circle.

The function for the varying scale parameter used in this academic work follows the GARCH(r,s) process:

$$\sigma_t^2 = c_0 + \sum_{i=1}^r c_i \epsilon_{t-i}^2 + \sum_{j=1}^s d_j \sigma_{t-j}^2, \quad (10)$$

where $c_0 > 0$, $c_i \geq 0$ and $d_j \geq 0$ as it was considered by Bollerslev [4].

8. Testing the fit of VaR models

For the purposes of comparison of the different VaR methods used in this paper, the methods are applied to a rolling window of observations of size ω . Consequently, the out-of-sample VaR estimates $\{VaR_t^\alpha\}_{t=\omega+1, \dots, T}$ are calculated. The subsequent step is to measure the quality of those forecasts, what is done by comparing the ex-ante Value-at-Risk forecasts with the ex post realised returns. As it was mentioned before, this procedure is called backtesting. This academic study follows the backtesting procedure described by Christoffersen [8].

Firstly, the number of violations is defined as the number of times when the return loses exceeds the corresponding VaR forecasts. The model is supposed to be a good fit if the difference between the actual portion of losses is lower than the forecasted VaR value and the forecasted VaR probability $1-\alpha$ is lower.

Secondly, introducing the sequence of VaR forecasts as $\{VaR_t^\alpha\}_{t=\omega+1, \dots, T}$ and a sequence of realised returns as $\{r_t\}_{t=\omega+1, \dots, T}$, there is a need to calculate the hit sequence $\{I_t\}_{t=\omega+1, \dots, T}$ of VaR violations, where:

$$I_t = \begin{cases} 1 & \text{if } r_t < -VaR_t, \\ 0 & \text{if } r_t \geq -VaR_t. \end{cases} \quad (11)$$

The important assumption made here is that the VaR violations are uniformly distributed and independent throughout the sample. This assumption is made to support the fact that I_t will follow the Bernoulli distribution with parameter (1- α). Moreover, α will vary from 95% to 99% in the vast majority of cases depending on the required confidence level.

9. Testing the unconditional coverage

The easiest way to test the fit of the VaR model having the hit sequence is to test the difference between number of hits and the required number of hits by the probability (1- α) of the VaR forecast model. Basically, it is the unconditional coverage test.

This process starts with denoting the number of ones and zeros in the hit sequence by T_1 and T_0 respectively. The total number of observations is made equal to T. Following by the estimation of the

violations ratio $\hat{\pi} = T_1/T$. Afterwards the likelihood ratio test is:

$$LR_{UC} = -2 \ln[L(1 - \alpha)/L(\hat{\pi})], \quad (12)$$

where L() stands for the likelihood function of an iid Bernoulli sequence. By replacing that with an appropriate function the likelihood ratio test becomes:

$$LR_{UC} = -2 \ln \left[\frac{\alpha^{T_0} (1 - \alpha)^{T_1}}{(1 - T_1/T)^{T_0} (T_1/T)^{T_1}} \right] \sim \chi_1^2, \quad (13)$$

which is asymptotically distributed with a chi-square distribution with 1 degree of freedom.

10. Testing the independence of the violation

The problem with unconditional coverage test is that it does not test the frequency of the violations within the period. It means that for a given level of α of a VaR setting the unconditional coverage will just compare the total number of violations with the expected one, but will not go into further details, i.e. how the violations were distributed within the sample. That is an important issue to investigate because of the proven presence of volatility clustering. For example, the occurrence of violations subsequently within a short timeframe delivers a much higher risk to an institution than the same number of violations during a longer timeframe. Consequently, there is a strong requirement to test for the independence of violations or, in other word, to test whether the likelihood of a violation is changing given the information of past violations. Furthermore, if one would take a broader look at the volatility clustering issue it would become clear that this issue brings a huge systemic risk for the regulators to deal with.

The test for the independence of VaR violations follows the methodology employed by Christoffersen [8], where the author assumes, under the dependence of violations, that the hit sequence may be described by a first-order Markov process with transition probability matrix:

$$\Pi_1 = \begin{bmatrix} 1 - \pi_{01} & \pi_{01} \\ 1 - \pi_{11} & \pi_{11} \end{bmatrix}, \quad (14)$$

where π_{01} and π_{11} are the probabilities that the next observation of the return is going to be a violation given that current observation of the return violated or not.

Introducing the sample size of T, the likelihood function of the first-order Markov process is:

$$L(\Pi_1) = (1 - \pi_{01})^{T_{00}} \pi_{01}^{T_{01}} (1 - \pi_{11})^{T_{10}} \pi_{11}^{T_{11}}, \quad (15)$$

where T_{ij} is the number of observations in the hit sequence of a violation, if $i=1$, or with no violation, if $i=0$, that precedes a violation, if $j=1$, or a no violation value, if $j=0$. Thus, the maximum likelihood estimates of the transition probabilities are as follows:

$$\hat{\pi}_{01} = \frac{T_{01}}{T_{00} + T_{01}} \text{ and } \hat{\pi}_{11} = \frac{T_{11}}{T_{10} + T_{11}}. \quad (16) \text{ and } (17)$$

There is a possibility that for some sample of returns the value of T_{11} may be zero. This scenario will lead to a likelihood function:

$$L(\hat{\Pi}_1) = (1 - \hat{\pi}_{01})^{T_{00}} \hat{\pi}_{01}^{T_{01}}. \quad (18)$$

The null hypothesis of the test for independence of the violations is $\pi_{01} = \pi_{11} = \pi$, which will give a transition matrix as the following:

$$\hat{\Pi} = \begin{bmatrix} 1 - \hat{\pi} & \hat{\pi} \\ 1 - \hat{\pi} & \hat{\pi} \end{bmatrix}, \quad (19)$$

where $\hat{\pi} = T_1/T$ is the estimator for the ratio of violations in the same way it was in the unconditional coverage test. In the scenario of independence the likelihood function is:

$$L(\hat{\Pi}) = (1 - \hat{\pi})^{T_{00}+T_{10}} \hat{\pi}^{T_{01}+T_{11}}. \quad (20)$$

Therefore, the likelihood ratio for a null hypothesis $\pi_{01} = \pi_{11}$ is given by:

$$LR_{ind} = -2 \ln[L(\hat{\Pi})/L(\hat{\Pi}_1)] \approx \chi_1^2. \quad (21)$$

In addition, it is worth mentioning that this likelihood ratio has an asymptotic chi-square distribution with 1 degree of freedom.

11. Testing the conditional coverage

Both the unconditional coverage test and the test for independence of the violations are important in order to measure the fit of the VaR model. Thus, a joint test should be executed. Following the procedure of Christoffersen [8] to simultaneously test whether the violations occur independently and whether the model predicts them correctly, the null hypothesis for the test is given by: $\pi_{01} = \pi_{11} = 1 - \alpha$. The academic employs the likelihood ratio test as:

$$LR_{CC} = -2 \ln[L(1 - \alpha)/L(\hat{\Pi}_1)] \approx \chi_2^2, \quad (22)$$

which follows the asymptotic chi-square distribution with two degrees of freedom. The value of $L(1 - \alpha)$ are exactly the same as the ones used in the Eq. (12). Using simple transformation it can be shown that:

$$LR_{CC} = LR_{UC} + LR_{ind}. \quad (23)$$

The likelihood ratio for the conditional coverage test is nothing more than the sum of the likelihood ratio for the unconditional coverage test plus the likelihood ratio for the independence of the violations test.

12. The three color scheme from Basel II

In the real world there are official classifications of the VaR models. The Basel Committee on Banking

Supervision [3] developed a so-called “three color scheme” concept, where the VaR models that fall into the green zone are acceptable, the yellow zone VaR models are supposed to be disputable and the red zone ones are substantially faulty.

Methodologically, the color zone depends on the number of violations. The green zone contains the VaR models that at a 99% significance level produce the number of violation that is lower than the 95% quantile of a binominal distribution with the success chance of 0.01. The yellow zone calculations are the same but for the number of violations being between the 95% and 99.99% quantiles of the same binominal distribution. Lastly, the ones that give the number of violations that falls into higher than 99.99% quantile of the above mentioned distribution are classified into red zone.

Conclusion. The $100\alpha\%$ VaR provides a value such that the probability of observing a loss greater than VaR is smaller the confidence level $1-\alpha$ for a given timeframe, where the time frame can vary from very frequent such of one day for example and up to 10 days in other cases for market risk and up to one year for credit risk or operational risk. In essence the VaR gives an indication of the tails of the profit/loss distribution bell-shaped curve. In probabilistic terms this may seem quite trivial as it is merely the negative of the $1 - \alpha$ probability quantile of the returns distribution; however in practice because of this definition the actual estimation of VaR becomes quite sophisticated. According to our findings, introduction of P/E and Debt/Equity ratios as the basis for ranking yields further accuracy for the risk estimation.

References:

1. Banz R.W. The relationship between return and market value of common stocks / Banz R.W. // Journal of Financial Economics. – 1981. – № 9. – Pp. 3–18.
2. Bargès Cossette and MarceauTVaR-based capital allocation with copulas / Bargès Cossette and Marceau // Insurance: Mathematics and Economics. – 2009. – № 45. – Pp. 348–361.
3. Supervisory Framework for the Use of ‘Backtesting’ in Conjunction with the Internal Models Approach to Market / Basel Committee on Banking Supervision. – 1996.
4. Bollerslev T. Generalized autoregressive conditional heteroskedasticity / Bollerslev T. // Journal of Econometrics. – 1986. – № 31. – Pp. 307–327.
5. Boudoukh J., Richardson M. and Whitelaw R. The best of both worlds / Boudoukh J., Richardson M. and Whitelaw R. // Risk. – 1998. – № 11 (May). – Pp. 64–67.
6. Chavez-Demoulin V., Davidson A.C. and McNeil A. Estimating value-at-risk: a point process approach / Chavez-Demoulin V., Davidson A.C. and McNeil A. // Quantitative Finance. – 2005. – № 5 (2). – Pp. 227–234.
7. Chernozhukov V. and Umantsev L. Conditional value-at-risk: aspects of modeling and estimation / Chernozhukov V. and Umantsev L. // Empirical Economics. – 2001. – № 26 (1). – Pp. 271–293.
8. Christoffersen P.F. Evaluating interval forecasts / Christoffersen P.F. // International Economic Review. – 1998. – № 39. – Pp. 841–862.
9. Christoffersen P.F. Elements of Financial Risk Management / Christoffersen P.F. // second ed. Academic Press, Amsterdam. – 2012.
10. Cochrane J.H. The Dog That Did Not Bark: A Defense of Return Predictability / Cochrane J.H. // Review of Financial Studies. – 2008. – № 21 (4). – Pp. 1533–1574.
11. Dias A. Market capitalization and Value-at-Risk / Dias A. // Journal of Banking and Finance. – 2013. – In Press, [available at: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.04.015>]
12. Dichev I.D., Tang V.W. Earnings Volatility and Earnings Predictability / Dichev I.D., Tang V.W // Journal of Accounting and Economics. – 2008. – Forthcoming [available at: <http://ssrn.com/abstract=927305> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.927305>]
13. Engle R. and Manganelli S. CAViaR: conditional autoregressive value-at-risk by regression quantiles / Engle R. and Manganelli S. // Journal of Business and Economic Statistics. – 2004. – № 22. – Pp. 367–381.
14. Fama E.F. and French K.R. The cross-section of expected stock returns / Fama E.F. and French K.R. // Journal of Finance. – 1992. – № 47 (2). – Pp. 427–465.
15. Favre L. and Galeano J.A. Mean-Modified Value-at-Risk Optimization with Hedge Funds / Favre L. and Galeano J.A. // The Journal of Alternative Investments. – 2002. – Vol. 5. – № 2. – Pp. 21–25.
16. Kuester K., Mittnik S. and Paolella M.S. Value-at-risk prediction: a comparison of alternative strategies / Kuester K., Mittnik S. and Paolella M.S. // Journal of Financial Econometrics. – 2006. – № 4 (1). – Pp. 53–89.
17. Maldelbrod A. The returns distribution predictability: non-symmetric distributions. – 2005. – 16 p.
18. McNeil A. and Frey R. Estimation of tail-related risk measures for heterosciatic financial time series: an extreme value approach / McNeil A. and Frey R. // Journal of Empirical Finance. – 2000. – № 7. – Pp. 271–300.
19. Pedersen T.Q. Predictable Return Distributions. – 2010. – [available at: <http://ssrn.com/abstract=1658394>]
20. Pritsker M. The hidden dangers of historical simulation / Pritsker M. // Journal of Banking & Finance. – 2006. – № 30. – Pp. 561–582.

21. RiskMetrics: Technical Document // Morgan Guaranty Trust Company of New York. – 1996.
22. Rockafellar T., Uryasev S. and Zabarankin M. Deviation Measures in Risk Analysis and Optimization, ISE. – 2002. – [available at: http://www.ise.ufl.edu/uryasev/Deviation_measures_wp.pdf]
23. Rosenberg B., Reid K. and Lanstein R. Persuasive evidence of market inefficiency / Rosenberg B., Reid K. and Lanstein R. // Journal of Portfolio Management. – 1985. – № 11. – Pp. 9–17.
24. Rudloff B., Sass J. and Wunderlich, R. Entropic Risk Constraints for Utility Maximization, Princeton. – 2008. [available at: <http://www.princeton.edu/~brudloff/RudloffSassWunderlich08.pdf>]
25. Stattman D. Book values and stock returns / Stattman D. // The Chicago MBA: A Journal of Selected Papers. – 1980. – № 4. – Pp. 25–45.

Петрашко О. П.

Київський національний економічний університет

VALUE-AT-RISK ЯК ОСНОВНА МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ РИЗИКІВ

Резюме

У статті представлено короткий огляд методології, яка застосовується для оцінки Value-at Risk. Наведено та проаналізовано методи оцінки Value-at Risk, що використовуються для визначення значущості фундаментальних змінних Price-to-Earnings (P/E) і Debt/Equity по відношенню до моделі Value-at-Risk.

Ключові слова: системно-важливий фінансовий інститут (СВФІ), Price-to-Earnings (P/E), Debt/Equity, Value-atRisk (VaR), процедура ранжування, фінансовий ризик-менеджмент

Петрашко А. П.

Київський національний економічний університет

VALUE-AT-RISK КАК ОСНОВНАЯ МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ РИСКОВ

Резюме

В статье представлен краткий обзор методологии, которая применяется для оценки Value-at Risk. Представлены и проанализированы методы оценки Value-at Risk, которые используются для определения значимости фундаментальных переменных Price-to-Earnings (P/E) и Debt/Equity по отношению к модели Value-at Risk.

Ключевые слова: системно-важный финансовый институт (СВФІ), Price-to-Earnings (P/E), Debt/Equity, Value-atRisk (VaR), процедура ранжирования, финансовый риск-менеджмент.

НОТАТКИ

НАШІ АВТОРИ

1. **Азарова Тетяна Володимирівна** – аспірант Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова
2. **Алексєєнко Людмила Михайлівна** – доктор економічних наук, професор, Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту Тернопільського національного економічного університету
3. **Алексєєва Тетяна Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету
4. **Алескерова Юлія Володимирівна** – доктор економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Вінницького національного аграрного університету
5. **Алєйнікова Наталія Миколаївна** – аспірант Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
6. **Багорка Марія Олександрівна** – кандидат сільськогосподарських наук, доцент кафедри маркетингу Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
7. **Базалійська Наталія Петрівна** – старший викладач кафедри управління персоналом і економіки праці Хмельницького національного університету
8. **Баранова Єлизавета Олександрівна** – студентка Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
9. **Саснко Олена Павлівна** – студентка Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
10. **Богдан Ольга Сергіївна** – студентка Національного університету харчових технологій
11. **Бойко Олена Віталіївна** – старший викладач кафедри туристичного бізнесу Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
12. **Бондаренко Світлана Анатоліївна** – кандидат економічних наук, докторант Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень Національної академії наук України
13. **Браткова Іванна Миколаївна** – аспірант відділу фінансових ринків Академії фінансового управління
14. **Братута Олексій Григорович** – кандидат економічних наук, доцент, Український державний хіміко-технологічний університет
15. **Бренер Анастасія Вікторівна** – студентка Запорізького національного технічного університету
16. **Бугель Юлія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету
17. **Букало Надія Артемівна** – кандидат економічних наук, доцент, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
18. **Бунтова Наталія Василівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри готельно-ресторанної справи Київського університету туризму, економіки та права
19. **Буряк Ірина Володимирівна** – аспірант Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
20. **Васильчук Наталія Олександрівна** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Інституту економіко-правових досліджень Національної академії наук України
21. **Васюник Тарас Ігорович** – магістр Львівського національного університету імені Івана Франка
22. **Вермієнко Тетяна Григорівна** – кандидат економічних наук, доцент, Херсонський державний аграрний університет
23. **Вішка Ірина Сергіївна** – аспірант Національного університету «Львівська політехніка»
24. **Вовк Марина Олегівна** – аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
25. **Войнова Євгенія Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
26. **Воровська Катерина Андріївна** – студентка Запорізького національного технічного університету
27. **Гадзало Андрій Ярославич** – докторант Інституту агроєкології і природокористування Національної академії аграрних наук України
28. **Галайда Тетяна Олександрівна** – старший викладач Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
29. **Гірняк Віра Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, Львівський навчально-науковий інститут університету банківської справи
30. **Глазова Яна Василівна** – старший викладач кафедри економічної кібернетики та фінансів Бердянського державного педагогічного університету
31. **Голубка Михайло Михайлович** – викладач вищої категорії циклової комісії фінансів і кредиту Львівського кооперативного коледжу економіки і права
32. **Гончарова Світлана Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
33. **Гранченко Єліна Едуардівна** – студентка Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
34. **Григор'єва Юлія Андріївна** – асистент кафедри маркетингу Одеського національного політехнічного університету
35. **Грінько Ірина Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»
36. **Гужва Ігор Юрійович** – кандидат економічних наук, в. о. ректора Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

37. **Гуржій Наталія Миколаївна** – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту організації та логістики Запорізького національного університету
38. **Гхайт Сарі** – аспірант Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
39. **Дейнека Тетяна Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
40. **Демьохін Антон Володимирович** – аспірант Київського національного торговельно-економічного інституту
41. **Денис Оксана Борисівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та управління персоналом Львівського навчально-наукового інституту Університету банківської справи
42. **Деркач Юлія Борисівна** – асистент кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету
43. **Добровольська Олена Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
44. **Домусчи Аліна Олегівна** – аспірант Одеського державного аграрного університету
45. **Єрем'ян Олена Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент, Херсонський національний технічний університет
46. **Іванов Євген Іванович** – провідний науковий співробітник Державного науково-дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки
47. **Ієрусалимов Владислав Ігорович** – аспірант Приватного вищого навчального закладу «Європейський університет»
48. **Ізюмська Вікторія Анатоліївна** – кандидат наук з державного управління, доцент кафедри фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
49. **Касянок Майя Анатоліївна** – студентка Запорізького національного університету
50. **Киричок Олена Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту в галузях агропромислового комплексу Сумського національного аграрного університету
51. **Климчук Альона Олегівна** – кандидат економічних наук, докторант кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницького національного університету
52. **Козак Анастасія Миколаївна** – студентка Хмельницького національного університету
53. **Коріненко Антоніна Іванівна** – аспірант Національного університету біоресурсів і природокористування України
54. **Мелещенко Анатолій Іванович** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Запорізького національного технічного університету
55. **Петрашко Олександр Петрович** – експерт ІСУ, аспірант Київського національного економічного університету
56. **Ситник Інна Петрівна** – кандидат технічних наук, доцент кафедри фінансів Національного університету харчових технологій
57. **Тодосійчук Володимир Леонідович** – кандидат педагогічних наук, доцент кафедри адміністративного менеджменту і альтернативних джерел енергії Вінницького національного аграрного університету
58. **Фурман Ірина Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Вінницького національного аграрного університету
59. **Ціжма Оксана Анатоліївна** – викладач кафедри обліку та фінансів Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету
60. **Чувакова Тетяна Леонідівна** – студентка Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Передрук (перевидання) матеріалів видання
дозволяється тільки з дозволу автора і редакції.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі Протоколу № 7 від 29.03.2016 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 25,58.
Підписано до друку 31.03.2016 р. **Замов. № 3103/16.** Наклад 100 прим.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.