

ISSN 2312-6779

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ВІСНИК



Дніпропетровського університету

Науковий журнал

№10/1

Том 23

2015

Серія: ЕКОНОМІКА

Випуск 9 (3)

Дніпропетровськ

2015

*Збірник включено до Переліку наукових фахових видань України,
у яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з економічних наук
(Наказ Міністерства освіти і науки України № 1081 від 29.09.2014)*

*Друкується за рішенням вченої ради
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф. **П. В. Гудзь**;
д-р екон. наук, проф. **Л. І. Дмитриченко**

Висвітлено досягнення в галузі економіки та опубліковано розробки провідних спеціалістів і вчених, а також потенційних здобувачів ступенів і звань, спрямовані на підвищення ефективності національної економіки, вдосконалення економічних відносин в умовах трансформації і кризи. Запропоновано результати економіко-математичних досліджень соціально-економічних процесів.

Для науковців, викладачів, аспірантів та студентів старших курсів.

Рассмотрены достижения в области экономики и опубликованы разработки ведущих специалистов и ученых, а также потенциальных соискателей степеней и званий, направленные на повышение эффективности национальной экономики, усовершенствование экономических отношений в условиях трансформации и кризиса. Предложены результаты экономико-математических исследований социально-экономических процессов.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов старших курсов.

Редакційна колегія:

д-р екон. наук, проф. **Н. І. Дучинська** (відп. ред.), д-р екон. наук, проф. **Л. В. Попкова**,
д-р фіз.-мат. наук, проф. **С. О. Смирнов**, д-р екон. наук, проф. **О. Й. Шевцова**,
д-р екон. наук, проф. **С. Ю. Хамініч**, канд. фіз.-мат. наук, доц. **В. В. Огліх**,
д-р екон. наук, проф. **О. К. Єлісеєва**, д-р екон. наук, доц. **О. М. Грабчук**,
д-р екон. наук, проф. **Т. В. Гринько**, д-р екон. наук, доц. **Іван Дімітров** (Болгарія);
д-р екон. наук, проф. **Єжи Гайдка** (Польща); д-р екон. наук, проф. **Станіслав Борковські** (Польща)

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

УДК 336.14:005

Н. В. Винниченко

Українська академія банківської справи, м. Суми

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТОМ

В статті розглядається закордонний досвід реформування системи управління бюджетом та її значення для соціально-економічного розвитку держави, а також визначено сутність і проблеми формування такої системи в Україні.

Ключові слова: система управління бюджетом, фіскальна політика, принципи фінансового управління, бюджетна політика, фіскальна стабільність.

В статье рассматривается зарубежный опыт реформирования системы управления бюджетом и ее значение для социально-экономического развития государства, а также определены сущность и проблемы формирования такой системы в Украине.

Ключевые слова: система управления бюджетом, фискальная политика, принципы финансового управления, бюджетная политика, фискальная стабильность.

The article deals with foreign experience in reforming the system of budget management and its significance for social and economic development of the state, defining the essence and the problems of forming this type of system in Ukraine.

Keywords: system of budget management, fiscal policy, principles of financial management, fiscal policy, fiscal stability.

Протягом останніх десятиліть практично в усіх європейських країнах була проведена або проводиться реформа системи управління бюджетом. Дані реформи покликані посилити стабільність фінансової системи країн, підвищити ефективність використання бюджетних ресурсів та поглибити ступінь відповідальності державної влади та високопосадовців з метою уникнення нецільового використання бюджетних коштів. Першою країною, яка вдало реформувала системи управління бюджетом була Великобританія, досвід якої став використовуватись в подальшому іншими країнами Європейського співтовариства. Таким чином, використання основних концептуальних засад формування та реформування системи управління бюджетом європейських країн, з урахування особливостей вітчизняної бюджетної системи, може стати пріоритетним напрямком для проведення реформ в Україні.

Формування та реформування бюджетних систем є основним об'єктом дослідження у роботах низки науковців: Бриджмена Д. М. [8], Добажевської А. [10], Іванової Е. С. [4], Земітана Г. [3], Косіковськи С. [10], Пасічника Ю. В. [6], Савчук Н. В. [7] та інших.

Не зважаючи на велику кількість робіт, які стосуються реформування бюджетної системи різних країн світу, питання визначення та запровадження концептуальні засади формування системи управління бюджетом залишаються мало дослідженими.

Головною метою цієї роботи є дослідження концептуальних засад формування системи управління бюджетом.

Система управління бюджетом відображає основні орієнтири державної бюджетної політики, визначає інвестиційну привабливість держави і значною мірою впливає на якість життя населення. При цьому Міністерство фінансів або інший уповноважений орган, що проводить бюджетну політику, неминуче опиняється перед вибором між соціальною і фінансовою стабільністю держави. У той же час, не можливо перебільшити значення системи управління бюджетом у соціально-економічному розвитку держави (рис. 1).

У 1998 році у Великобританії було розпочато масштабну реформу системи управління бюджетом, основні засади якої були представлені широкому загалу у Кодексі фіскальної стабільності [9], який сформував підхід до прозорого управління державними фінансами з боку уряду в довгострокових інтересах держави, так в подальшому став основою реформи системи управління бюджетом як у Англії, так і у інших країнах Європейського співтовариства.

Основу кодексу представлено трьома ключовими постулатами:

- стабільне економічне середовище є життєво важливим для процвітання держави і досягається через зростання рівня зайнятості населення;
- фіскальна політика має критичний вплив на економічну стабільність держави;
- фіскальна політика, що провадиться урядом не може ставити під загрозу стабільне економічне середовище країни. Адже, вона може бути джерелом нестабільності економіки країни.

Кодекс фіскальної стабільності був розроблений з метою усунення існуючих недоліків в рамках фіскальної політики. Зокрема, він задекларував відкритість, прозорість і підзвітність фіскальної політики, враховуючи особливості бюджетної та грошово-кредитної політики та поглибив вимоги до якості інформації, що виставляється на розсуд громадськості.

Метою впровадження Кодексу стало поліпшення проведення фіскальної політики через визначення принципів, які повинні визначати розробку і реалізацію фіскальної політики і зміцнення вимог до бюджетної звітності. Варто зазначити, що згідно з Кодексом фіскальна політика включає політику управління боргом.

До принципів фінансового управління було віднесено:

I. Принцип прозорості (транспарентності) у сфері фіскальної політики, реалізація фіскальної політики через публікацію державних рахунків.

Принцип прозорості означає, що уряд повинен опублікувати достатній обсяг інформації, щоб дозволити громадськості ретельно дослідити проведення фіскальної політики і стан державних фінансів, та не повинен приховувати інформацію за винятком випадків, коли публікація інформації буде чинити:

1. Істотну шкоду національній безпеці, обороні чи міжнародним відносинам країни.
2. Заважати розслідуванню кримінального провадження, запобігати злочину, або порушувати принципи цивільного судочинства.
3. Порушуватиме право на недоторканність приватного життя.
4. Порушуватиме право осіб щодо підтримання конфіденційного зв'язку з урядом.
5. Порушуватиме здатність уряду проводити комерційну діяльність.

6. Порухуватиме цілісність процесів прийняття рішень і консультування з питань політики в уряді.

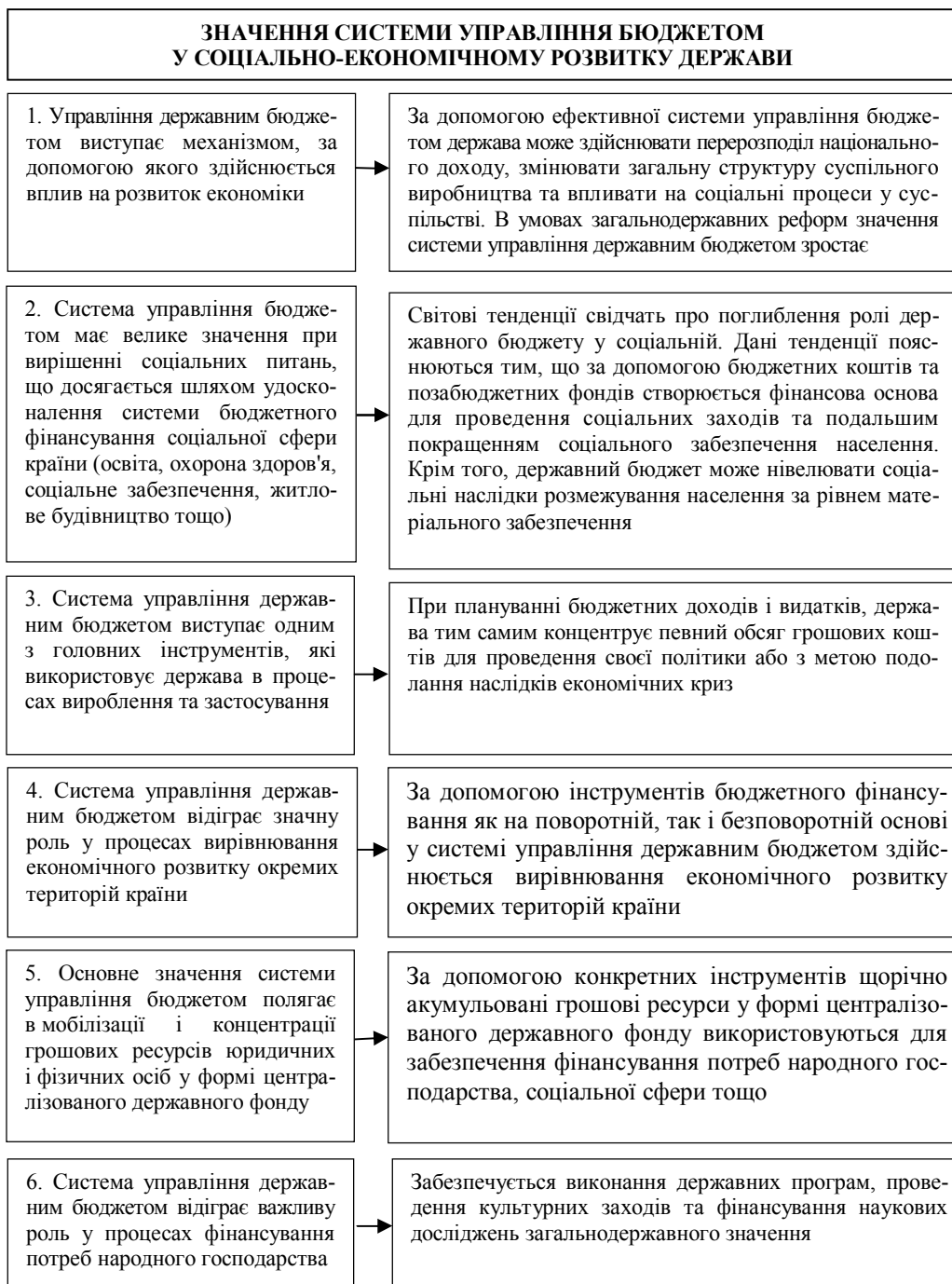


Рис. 1. Значення системи управління бюджетом у соціально-економічному розвитку держави [1; 2; 5; 8]

II. Принцип стабільності у фіскальному процесі прийняття рішень і в тому, які наслідки матиме фіскальна політика на економіку в цілому.

Принцип стабільності означає, що уряд повинен будувати фіскальну політику відповідно до центральної економічної мети щодо високих і стабільних рівнів економічного зростання та зайнятості.

III. Принцип відповідальності означає, що уряд повинен виважено працювати у сфері фіскальної політики і управляти державними активами, зобов'язаннями і фінансовими ризиками з метою забезпечення стійкого фінансового становища країни в довгостроковій перспективі.

IV. Принцип справедливості, в тому числі щодо майбутніх поколінь.

Принцип справедливості означає, що, уряд повинен прагнути будувати фіскальну політику таким чином, щоб враховувати фінансові наслідки для майбутніх поколінь, а також його вплив на сучасну сферу розподілу.

V. Принцип ефективності розробки та здійснення фіскальної політики означає, що уряд повинен прагнути до того, щоб використовувати доступні ресурси економічно обґрунтованими методами, які сприяють найкращому використанню державних активів. Уряд також має враховувати ефективність здійснення витрат при формуванні економічної політики у сфері оподаткування.

Відповідно до Кодексу, уряд повинен взяти на себе наступні зобов'язання:

- проводити фіскальну та політику управління боргом відповідно до набору певних принципів;
- чітко встановлювати цілі фіскальні політики і правила її застосування, через обґрунтування будь-яких змін та нововведень;
- використовувати політику управління боргом тільки з метою досягнення конкретної основної мети;
- розкривати і обґрунтовувати розрахунками всі рішення і обставини, які можуть мати істотний вплив на економічну і фіскальну політику держави;
- забезпечувати використання найкращих методів обліку для побудови державних рахунків;
- публікувати звіт про попередній план бюджету, для стимулювання дискусії щодо запропонованих пропозицій по бюджету;
- публікувати звіти про економічну та фіскальну стратегії уряду з викладом довгострокових цілей, стратегії діяльності уряду на майбутнє, і надавати роз'яснень як ці цілі вплинуть на виконання основних фіскальних цілей;
- публікувати певний діапазон прогнозної інформації щодо економічної і фіскальної діяльності уряду на наступний період, у тому числі відображувати оцінки циклічно скоригованого фінансового становища країни;
- залучати фахівців інших державних установ з приводу потенційних змін у ключових припущеннях, що лежать в основі фіскальних прогнозів;
- розробляти звіт з управління державним боргом з викладенням планів уряду;
- передавати всі звіти, на розгляд громади та Казначейства;
- гарантувати повний доступ громадськості до звітів, виданих відповідно до даного Кодексу.

Уряд повинен вказати і пояснити цілі фіскальної політики і правила, за якими вона має працювати протягом терміну дії парламенту. Ці цілі повинні відповідати принципам фіскальної політики і повинні бути перераховані в кожному бюджеті.

Уряд може змінити цілі фіскальної політики і за умови, що будь-які нові цілі узгоджуватися з принципами фіскальної політики, а причини відхилення від попередніх цілей мають бути виваженими та обґрунтованими.

Уряд може тимчасово відійти від фіскальних цілей, за умови, якщо:

- причини відхилення від попередніх завдань фіскальної політики є обґрунтованими та економічно підтвердженими;
- визначено період часу, протягом якого уряд має повернутися до попередніх цілей фіскальної політики.

Основна мета політики управління боргом повинна звести до мінімуму в довгостроковій перспективі витрати на задоволення потреб фінансування уряду з урахуванням потенційного ризику конфлікту інтересів фіскальної та грошово-кредитної політики.

Уряд має забезпечити відкриття відповідних рахунків для всього державного сектора. При нормальній роботі ці рахунки повинні бути зроблені на консолідованій основі. Уряд також має вести облік ресурсів і здійснювати бюджетування для планування та обліку витрат ресурсів, споживаних урядом, на основі загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку (при необхідності адаптованих для державного сектора).

Кодексом чітко регламентовано процес подання звітності щодо розробки, виконання та контролю за використанням бюджетних коштів.

Казначейство має публікувати Доповідь про попередній бюджет (ДПБ) принаймні за три місяці до того, як перший проект Бюджету буде передано до парламенту. ДПБ має носити консультативний характер, і включає в себе пропозиції щодо будь-яких істотних змін у фіскальній політиці, розроблених для подальшого впровадження в бюджет. Тим не менш, ДПБ не може розглядатися як вказівка для тих сфер податкової політики, де уряд на законодавчому рівні може самостійно обирати напрями своєї діяльності. Зокрема, консультації не мають:

- сприяти підвищенню ризику значного випередження активності існуючих або потенційних платників податків;
- не може призводити до значних тимчасовим перекручувань у поведінці платників податків і сприяти порушенням на фінансових ринках.

ДПБ повинна також включати:

- економічні і фіскальні проекти;
- аналіз впливу економічного циклу за ключовими фіскальними агрегатами, в тому числі оцінку циклічно скоригованого положення, з метою сприяння прогресу у досягненні фіскальних цілей.

Міністерство фінансів має публікувати фінансову звітність та звіт про виконання бюджету (ЗВБ) протягом бюджетного періоду. ЗВБ повинен передбачати, як мінімум:

- економічні і фіскальні проекти;
- пояснення істотних заходів фіскальної політики, затверджених в бюджеті.
- пояснення, які заходи політики відновлення державних фінансів узгоджується з:

- а) з цілями фіскальної політики;
- б) європейськими зобов'язаннями уряду, зокрема з умовами Пакту стабільності і зростання.

Крім зазначених звітів, Міністерство фінансів протягом бюджетного періоду має публікувати Економічний звіт і звіт фінансової стратегії (ЗФС), які мають:

- встановлювати довгострокові економічні та фіскальні стратегії уряду, в тому числі довгострокові цілі для ключових бюджетних агрегатів;

– оцінювати як недавні результати і короткострокові економічні та фінансові перспективи, що містяться у проміжній фінансовій звітності та бюджетному звіті суперечать довгостроковій стратегії;

– оцінювати, наскільки короткострокові перспективи і довгострокова стратегія узгоджується з європейськими зобов'язаннями уряду, зокрема, умовами Пакту стабільності і зростання;

– містити ілюстративні перспективи для ключових бюджетних агрегатів на термін не менше 10 років, заснованих на діапазоні можливих припущень, для того, щоб пролити світло на взаємодію поколінь та визначити вплив сучасних рішень на економічну стійкість країни у майбутньому;

– представляти аналіз впливу економічного циклу за ключовими фінансовими агрегатами, в тому числі оцінку циклічно скоригованих положень.

Досить жорсткою має бути процедура розробки та впровадження прогнозів у бюджетній сфері. Так, економічні та фінансові прогнози мають містити, як мінімум:

– ключові припущення, прогнози і конвенції, що лежать в основі проектів;

– проекти і розрахунки стосуються:

1. ВВП і його компонентів;
2. Роздрібних цін;
3. Поточної позиції платіжного балансу.

– облік ресурсів і бюджетування, що відбиває прогнозовані поточні доходи уряду і поточні витрати для кожного фінансового року;

– Звіт про рух грошових потоків, що відображає прогнозовані грошові потоки для кожного фінансового року;

– звіт з роз'ясненням статей доходів, отриманих від продажу державних активів;

– будь-які інші звіти, які необхідні для відображення прогнозованих фінансових показників діяльності уряду;

– аналіз економічних та фінансових ризиків, у тому числі потенційних ризиків від урядових рішень.

Фінансова звітність, повинна включати прогнози ключові фінансові агрегати, в тому числі:

- профіцит поточного бюджету;
- чисті запозичення громадського сектору;
- чисті грошові кошти державного сектору;
- валовий фінансовий дефіцит;
- валовий державний борг.

Де це можливо, звітність повинна представити розбивку витрат і доходів по секторах економіки та за економічними або функціональними категоріями.

Фінансова звітність повинна також включати показники, які дозволяють судити про досягнення цілей фінансової політики уряду і не суперечать європейським зобов'язанням уряду, зокрема, Пакту стабільності і зростання.

Згідно з кодексом, всі економічні і фінансові проекти мають міститися в доповіді, опублікованій в рамках даного Кодексу, щодо всіх урядових рішень і всіх інших обставин, які можуть мати істотний вплив на фінансові перспективи:

– фінансові наслідки урядових рішень і обставин які можуть мати місце мають бути з достатнім ступенем точності спрогнозовані та представлені в опублікованих прогнозах.

– якщо фіскальні наслідки урядових рішень не можуть бути кількісно з достатнім ступенем точності розраховані за кожним днем бюджетного періоду, ці наслідки слід зазначити, в якості конкретних фінансових ризиків.

Прогнозний період не може бути меншим двох повних фінансових років з дати публікації. Казначейство також має надавати пояснення своєї облікової політики, в тому числі будь-яких змін у порівнянні з попередньою практикою.

Також, кодексом визначено роль Національного аудиторського офісу як важливого суб'єкта фіскальних відносин. Міністерство фінансів запрошує Національний аудиторський офіс для аудиту змін в ключових припущеннях і умовах, що лежать в основі бюджетних прогнозів. Контролер та генеральний ревізор повинен гарантувати, що будь-які поради передаються в казначейство і представляються перед парламентом.

Окремим пунктом кодексу є постулати щодо управління заборгованістю і робота зі звітом з управління боргом.

Так, Уряд щорічно має звітувати про структуру його запозичення та розмір державного боргу, даючи достатню інформації, щоб дозволити громадськості ретельно дослідити політику управління боргом. Загальний портфель боргів на фінансування бюджетного дефіциту має бути представлений в звіті з управління боргом, який буде опублікований в рамках кожного фінансового року. Агенти уряду для реалізації політики управління боргом, Офіс управління боргом і національних заощаджень, публікує більш детальну інформацію у своїх річних звітах.

Уряд звітує за діяльністю своїх агентів в річному звіті з управління боргом. Ця доповідь має включати:

- прогноз чистого фінансування через національні заощадження;
- загальний розмір ставок на майбутній фінансовий рік;
- планову структуру погашення заборгованості та пропорції щодо індексованих і звичайних ставок.

Звіт має переглядатися і уточнюватися протягом фінансового року. Міністерство фінансів має публікувати звіт про напрямки своєї діяльності і представляти його на розсуд громаді і Казначейству.

Міністерство фінансів має час від часу публікувати додаткову інформацію, що дозволить громадськості ретельно дослідити фіскальну політику і стан державних фінансів.

Казначейство, щодо кожного доповіді, поданої в якості звіту до уряду, має публікувати повідомлення із зазначенням копії звіту, доступної для огляду безкоштовно або за певну плату. Також, Казначейство має надавати копії кожного звіту для огляду не пізніше 6 місяців після його подання. Копії всіх доповідей повинні бути також доступні на інтернет-сайті Казначейства.

Основні положення Кодексу фіскальної стабільності представлені на рис. 2.

Таким чином, на нашу думку, система управління бюджетом в Україні має цілу низку недоліків, головним з яких є недостатня висвітленість теоретичних засад та основних цілей функціонування бюджетної системи України в рамках Бюджетного кодексу. Зобов'язання уряду та інших суб'єктів системи управління бюджетом є занадто розмитими та інколи дублюють один одного.

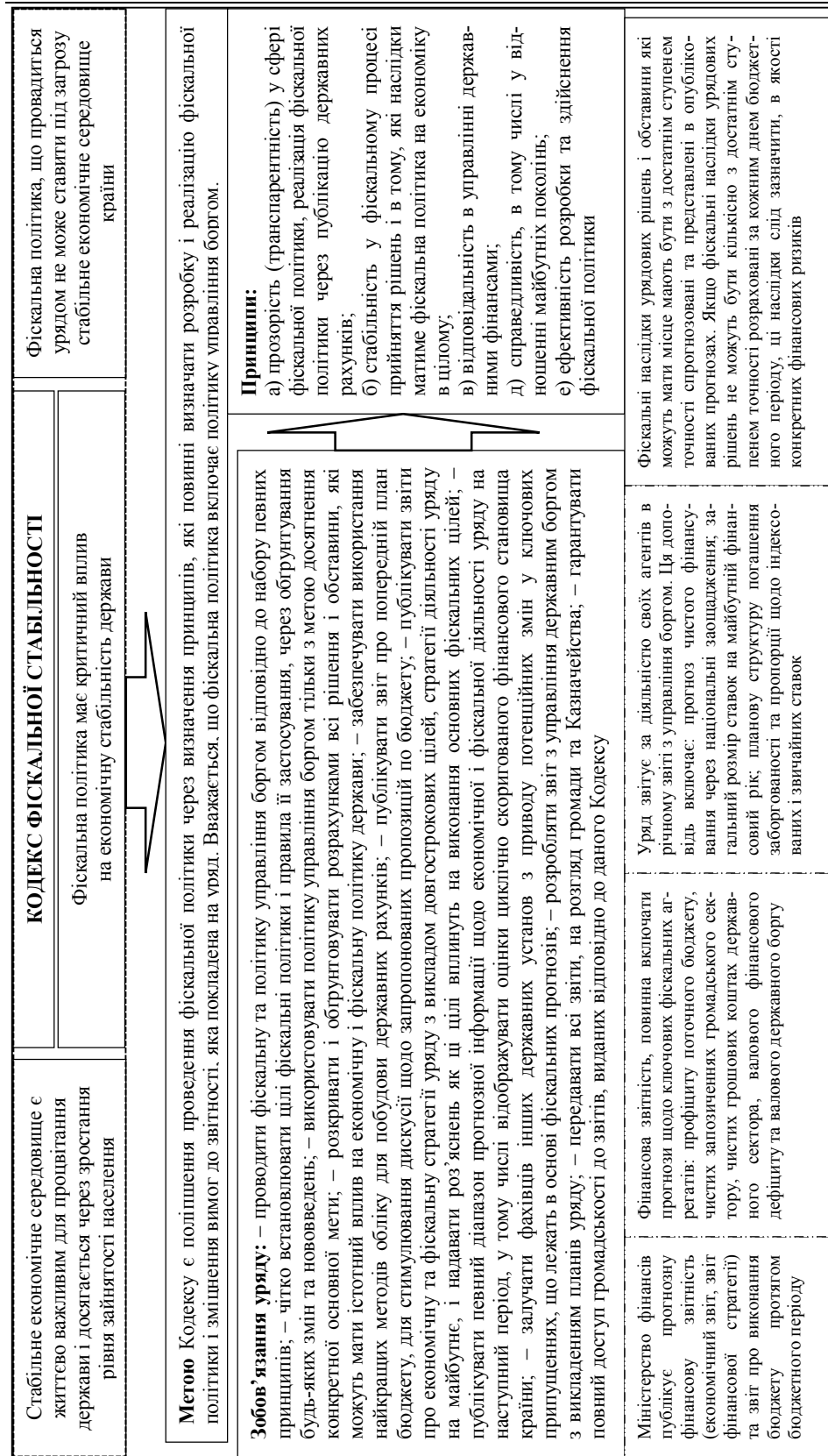


Рис. 2. Основні положення Кодексу фіскальної стабільності

Кожного року Міністерство фінансів України оприлюднює Проект основних напрямів бюджетної політики на наступний рік, який ґрунтується на основних прогнозних макроекономічних показниках економічного і соціального розвитку України, а саме: валовий внутрішній продукт, індекс споживчих цін, рівень безробіття населення, показники виконання бюджету за попередні періоди тощо. Проте, даний Проект містить лише загальні розрахунки та не може повною мірою врахувати потенційні ризики та загрози бюджетної системи України на наступний бюджетний період.

В жодному з нормативно-правових та законодавчих актів України не визначено головні цілі функціонування системи управління бюджетом, що має фундаментальне значення для побулови, функціонування та, за необхідності, реформування зазначеної сфери.

Так, згідно з Кодексом фіскальної стабільності, яїтко зазначено 2 основних фундаментальні положення, а саме, те, що фіскальна політика, яка провадиться урядом не може ставити під загрозу стабільне економічне середовище країни. Яке, у свою чергу, є життєво важливим для процвітання держави та може бути досягнуто через зростання рівня зайнятості населення.

Не зважаючи на те, що в Україні Бюджетним кодексом визначено 10 принципів бюджетної системи, один з найважливіших принципів – принцип відповідальності в управлінні державними фінансами взагалі не знайшов свого відображення у Бюджетному кодексі України.

Ще одним із важливих аспектів, необхідних для ефективного функціонування економіки України в цілому, є утвердження на законодавчому рівні принципу справедливості у відношенні майбутніх поколінь. До сих пір, дана проблематика не була висвітлена та оприлюднена на законодавчому рівні. Трагування даного принципу має бути чїтким та не суперечити основним орієнтирам розвитку нашої держави.

Висновки. Досвід розвинених країн світу у сфері реформування системи управління бюджетом, свідчить про ефективність та результативність ключових засад управління бюджетом, які були покладені в основу Кодексу фіскальної стабільності, розробленим урядом Великобританії, та який в подальшому послужив основою реформ у європейських країнах. Основні положення Кодексу покликані забезпечити стабільність фінансової системи країни, підвищити ефективність використання бюджетних коштів та поглибити персональну відповідальність представників державної влади щодо результатів використання бюджетних коштів. На основі даного Кодексу було сформовано підхід до прозорого управління державними фінансами з боку уряду в довгострокових інтересах держави, який в подальшому став основою реформи системи управління бюджетом не тільки у Англії, але і в інших країнах Європейського співтовариства.

На нашу думку, для реформування системи управління бюджетом в Україні, найголовнішим завданням, яке постає перед науковцями (теоретиками та практиками) – це визначення основних засад функціонування бюджетної системи України, з обовязковою розробкою орієнтирів та напрямів її подальшого розвитку. Адже, побудова стабільної та ефективно функціонуючої системи управління бюджетом не можливе без теоретичного підґрунття.

Економічна та політична нестабільність, незбалансованість бюджетних надходжень та ціла низка інших проблем, з якими стикнулася економіка України

протягом останнього часу свідчать про те, що використання ключових положень Кодексу фіскальної стабільності та досвіду розвинених країн світу у сфері реформування системи управління бюджетом, з урахування особливостей вітчизняної бюджетної системи може стати пріоритетним напрямком для проведення реформ і забезпечити стійкий поступальний розвиток нашої країни в майбутньому.

Бібліографічні посилання

1. Бюджетна система : підруч. / за ред. С. І. Юрія, В. Г. Дем'янишина, О. П. Кириленко. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – 624 с.
2. Бюджетна система : підруч. / за наук. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К. : Центр учбової літератури; Тернопіль : Економ. думка, 2012. – 871 с.
3. Земитан Г. Методы составления бюджетов / Г. Земитан // Финансистъ. – 2008. – № 7 (февраль). – С. 41.
4. Иванова Е. С. Принципы и средства повышения результативности бюджетных расходов в современной модели управления общественными финансам / Е. С. Иванова // Финансы и кредит. – 2010. – № 5. – С. 12–15.
5. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) : навч. посіб. / В. М. Опарін. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
6. Пасічник Ю. В. Бюджетна система : навч. посіб. / Ю. В. Пасічник. – 2-ге вид., перероб. Та доп. – К. : Знання, 2008. – 670 с.
7. Савчук Н. В. Фіскальні пріоритети функціонування та розвитку бюджетної системи / Н. В. Савчук // Формування ринкової економіки. – 2013. – № 29. – С. 342–356.
8. Bridgeman J. M. Planning-Programming-Budgeting in the United Kingdom Central Government, [w:] D. Novick (ред.), Current Practice in Program Budgeting (PPBS). Analysis and Case Studies. London, 1973. – S. 92–95.
9. Code for Fiscal Stability [Електронний ресурс] / The World Bank. – Режим доступу : <http://www1.worldbank.org/publicsector/pe/BudgetLaws/UK-CodeFiscalStability.pdf>
10. Kosikowski C. Wieloletni Plan Finansowy Państwa, [w:] Dobaczewska A., Juchniewicz E., Sowiński T. System finansów publicznych. Prawo finansowe wobec wyzwań XXI wieku. Warszawa, 2010. S. 115 i nast. ; Kosikowski C. Naprawa finansów publicznych Polsce. Białystok, 2011. – S. 400.

Надійшла до редколегії 26.10.15

УДК 336.76

Н. І. Дучинська

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ФОРМУВАННЯ РИНКОВОГО РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто основні напрямки розподілу доходів в ринковій економіці. Надана увага факторному розподілу доходів. Проаналізовані проблеми ринкового розподілу доходів в Україні та досліджено їх основні наслідки. Піднято питання соціальної справедливості. Наголошено на необхідності втручання держави у формування соціальної відповідальності бізнесу при справедливому розподілі доходів.

Зроблено висновок, що якість розподілу доходів і якість життя домашніх господарств знаходяться у тісній взаємозалежності, тому вирішенню цих проблем необхідно надати належну увагу на загальнодержавному та регіональному рівнях.

Ключові слова: розподіл доходів, факторний розподіл доходів, соціальна справедливість, соціальна відповідальність бізнесу, диференціація доходів, домашні господарства.

В статье рассмотрено основные направления распределения доходов в рыночной экономике. Уделено внимание факторному распределению доходов. Проанализировано проблемы рыночного распределения доходов в Украине и исследованы их основные последствия. Подняты вопросы социальной справедливости. Акцентировано внимание на необходимости вмешательства государства в формирование социальной ответственности бизнеса при справедливом распределении доходов.

Сделан вывод, что качество распределения доходов и качество жизни домашних хозяйств находятся в тесной взаимосвязи, поэтому решению этих проблем необходимо уделить достаточно внимания на общегосударственном и региональном уровнях.

Ключевые слова: распределение доходов, факторное распределение доходов, социальная справедливость, социальная ответственность бизнеса, дифференциация доходов, домашние хозяйства.

The article examines the main trends of income distribution in a market economy. Factorial income distribution is given considerable attention in the article. An analysis is performed on the issues of market distribution of income in Ukraine and their major implications are examined in the article. The issue of social equity is raised. Heightened attention is drawn to the necessity of state intervention into the formation of corporate responsibility within the equitable distribution of incomes.

It is concluded that the quality of income distribution and the quality of life of households are closely interconnected thus solving these problems should stay under close attention at the national and regional levels.

Key words: income distribution, factorial income distribution, social equity, corporate responsibility, income differentiation, households.

Учасники ринкових відносин прагнуть отримати доходи, що перевершували б їх витрати на здійснення підприємницької діяльності. Доходи використовуються ними для відтворення робочої сили, заощаджень, нагромадження капіталу, розширення бізнесу тощо. Ринок не гарантує стабільності в отриманні доходів, що особливо помітно в умовах економічних потрясінь. У зв'язку з цим, зростають перерозподільні та соціальні функції держави, яка може нівелювати негативні впливи ринку. Соціальну відповідальність за формування доходів також несе бізнес.

Дослідження проблем розподілу доходів є актуальними в усі часи розвитку економічних систем для науковців, суб'єктів економічної діяльності, власників засобів виробництва, держави.

З'ясування суті розподільчих відносин в адміністративно-командній економіці знаходилося у полі зору таких дослідників, як: Вихляев О., Карасик Д., Колесов М., Кунельський Л., Мальцев М., Микульський К. Осипенко П., Радаев В.,

Рябченко О., Чухно А. та ін. Питання перерозподілу доходів піднімались у працях Майєра В., Маркова В., Мстиславського П., Шаталіна С., Шохіна О., Ракитського Б., Римашевської Н. та ін.

У вітчизняній економічній літературі надана увага Лібановою Е., Грішнвою О. місцю розподілу доходів у формуванні трудового потенціалу [1]; Черенко Л., Яровим І. – проблемам бідності населення [2]; Мандибурою В. – формуванню реальних доходів населення [3]; Пономаренком В., Кизимом М., Узуновим Ф. – дослідженню рівня життя і реальних доходів [4]; Гвелесіані А. – диференціації доходів населення [5] тощо.

Не дивлячись на популярність досліджуваних проблем, в економічній літературі недостатньо висвітлено питання факторного розподілу доходів у вітчизняній економіці.

Основними **цілями** статті є дослідження формування ринкового розподілу доходів населення і з'ясування їхніх наслідків в економіці України.

Доходи домашніх господарств формуються в ринковій економіці за рахунок заробітної плати найманих робітників, доходів від підприємницької діяльності, соціальних трансфертів (пенсій, стипендій, виплат по безробіттю тощо) членам господарства, доходів від власності у вигляді відсотків за депозитами, цінними паперами, страхових виплат тощо. В економічній теорії заробітна плата, рента, прибуток, відсоток розглядають як факторні доходи, або як ті, що отримані від використання власних факторів виробництва.

У 2010 р. заробітна плата досягла 47,6% грошових доходів домогосподарств, тоді як стипендії, пенсії, соціальні допомоги – 25,8%, доходи від підприємницької діяльності 6,1%, доходи від власності – 3,4%. У структурі сукупних ресурсів у розрахунку на одне домогосподарство у 2014 р. грошові доходи становили 91,2% (89,1% у 2010 р.), у тому числі, оплата праці – 48,8, доходи від підприємницької діяльності 5,2, соціальні виплати – 27,0, доходи від власності – 4,7% [6].

Як свідчать, статистичні дані, за п'ять років (2010-2014 рр.) структура сукупних ресурсів домогосподарств суттєво не змінилась. Основною статтею доходів є заробітна плата. Низький обсяг оплати праці у структурі доходів населення є наслідком низького рівня середньої заробітної плати, який обумовлений диференціацією між рівнями заробітної плати у держаному та приватному секторах, міжрегіональною та галузевою диференціацією, що гальмує нагромадження людського капіталу.

На перетворення грошових доходів у реальні значний вплив мають податки і обов'язкові платежі (відрахування в пенсійний фонд та на соціальні потреби). Особливо зменшують доходи домашніх господарств у сучасній економіці комунальні платежі, тарифи на які стрімко зростають. Поточні податки на доходи і майно займають 7,4% (у 2010 р.) та 8,5% (у 2014 р.) у сукупних витратах населення України.

Реальний наявний дохід – відображає купівельну спроможність грошового доходу і являє собою кількість товарів і послуг (у вартісному вираженні), яку можна придбати за отриманий дохід протягом певного періоду. Реальний наявний дохід населення України у розрахунку на одну особу зазнав суттєвих змін: у 2014 рр. у відсотках до відповідного періоду 2010 р. він скоротився на 27,5%. Найнижчі показники у відсотках до відповідного періоду 2013 р. спостерігались у Луганській (68,0%) та Донецькій (75,9%) областях [7]. Така ситуація викликана військовими діями, масовою міграцією населення, важким соціально-економічним становищем в зазначених регіонах.

Головними статтями доходів більшості вітчизняних домогосподарств є заробітна плата і трансфертні платежі. Співвідношення між ними помітно впливає на економічну поведінку людей. Зокрема, коли в структурі доходів переважають заробітки, це стимулює трудову активність людини, його відповідальність, ініціативу, підприємливість. Коли ж підвищується роль трансфертів, люди стають пасивними по відношенню до найманої праці, з'являється психологія утриманства. У зв'язку з цим, політика державної соціальної допомоги повинна бути продуманою, виваженою і адресною [1].

Домашні господарства є головними споживачами товарів і послуг, а також власниками виробничих факторів (землі, праці, капіталу, підприємницьких здібностей). Господарства займаються відтворенням робочої сили, що формує її пропозицію на ринку праці..

Споживчі сукупні витрати домогосподарств протягом останніх п'яти років не зазнали суттєвих змін. Витрати на продукти харчування становлять незмінно трохи більшу половину усіх видатків (52%), витрати на непродовольчі товари та послуги зросли з 34,9 у 2010 до 36,3% у 2014 р. [8].

Частина грошового доходу споживається членами домогосподарств, а інша – зберігається у формі заощаджень або може бути використана як інвестиції. Заслуговує на увагу теорія «життєвого циклу» Ф. Модільяні та Р. Брумберга [9].

Ця теорія ґрунтується на мікроекономічних передумовах планування обсягів споживання і заощадження протягом життя членів домогосподарств. Останні приймають рішення про обсяг споживання в поточному періоді, виходячи не з поточного доходу, а з того доходу, який вони можуть одержати протягом свого життя. У зв'язку з цим, у функцію споживання включено постійний дохід, за умови, що позичковий відсоток, ставка кредитування і рівень часової переваги рівні нулю. Крім того, якщо домогосподарства обмежені ліквідністю (обмежені в кредитах), їх гранична схильність до споживання дорівнює одиниці. Насправді такі домогосподарства хотіли б позичати гроші на додаткове споживання, але вони не можуть цього зробити. Вони розглядають додаткові доходи як послаблення обмежень і витрачають їх.

Згідно моделі «життєвого циклу» Ф. Модільяні вважає, що окремі домогосподарства (молодше, середнє та старше покоління), вирівнюють споживання протягом життя відповідно до очікуваного на кожному життєвому циклі доходу. У результаті цього спостерігається пряма залежність норми заощаджень від розподілу доходів домашніх господарств за віковою категорією.

З точки зору економічної теорії домогосподарства можуть брати участь в інвестиційному процесі тільки опосередковано через банківські та парабанківські установи. Останні залучають тимчасово вільні кошти населення та спрямовують їх на інвестиційне кредитування нефінансових корпорацій, іпотечне кредитування домогосподарств, купівлю-продаж цінних паперів, будівництво, цільове фінансування інвестиційних проектів тощо. Однак частка інвестиційного використання залучених фінансових ресурсів мізерна порівняно з часткою неінвестиційних операцій таких установ.

Сектор домогосподарств володіє достатнім інвестиційним потенціалом. За даними Держкомстату України найбільші обсяги заощаджень населення були зафіксовані у 2002, 2004–2006 рр., вони склали 11,5–12,8% від його сукупних витрат. Якщо у 2010 р. приріст грошових вкладів та заощаджень у цінних паперах становив 5,6%, то у 2014 р. 10,5% зі знаком мінус. Негативна тенденція спостерігалась і у прирості фінансових активів, які зменшились до 1,9% у 2014 р. тоді як у 2010 р. становили – 12,4% у витратах населення [8].

Кризові явища в економіці і фінансовій сфері останніх років негативно впливають на перетворення заощаджених коштів у реальні інвестиційні джерела, дисбалансиують кількість готівкових коштів на руках у бік їх зростання, спотворюють інвестиційні інтереси суб'єктів національної економіки, сприяють порушенню кругообігу фінансових та матеріальних ресурсів та подорожчання кредитних ресурсів для підприємств.

На наш погляд, вирішити зазначені проблеми можливо шляхом відновлення довіри до фінансово-кредитних установ, за допомогою прямого залучення грошових коштів домогосподарств у реальний сектор економіки.

Крім того, існує необхідність активізації в Україні інвестиційного використання заощаджень домогосподарств. Для реалізації даного положення пропонуємо запровадження прямого спрямування домогосподарствами власних заощаджень на цільові інвестиційні рахунки нефінансових корпорацій. Підприємство, що потребує інвестицій та проект якого внесений до реєстру пріоритетних для української економіки інвестиційних проектів, відкриває цільовий інвестиційний рахунок, на який домогосподарства матимуть можливість перерахувати фінансові кошти для подальшого здійснення ними інвестицій. У зворотному напрямку відбуватиметься переведення домогосподарствам відсотків за вкладені кошти від підприємств. Стимулом для участі у цих операціях для домогосподарств буде, по-перше, державна гарантія повернення вкладених коштів, по-друге, звільнення від оподаткування: фінансових коштів (у тому числі зарплати), що спрямовуватимуться домашніми господарствами на цільові інвестиційні рахунки нефінансових корпорацій; коштів, що розміщуватимуться домогосподарствами у фінансових корпораціях на спеціальних рахунках, призначених для цільового інвестування підприємств; відсотків від цільових інвестиційних вкладень. Кошти домогосподарств матимуть безпосередньо інвестиційне призначення, вони отримають можливість самостійно визначити напрямок та обсяги інвестування. Тим самим, відбудеться забезпечення реалізації їхнього інвестиційного потенціалу [10].

Перетворенню заощаджень в інвестиції і формуванню доходів від інвестицій в ринковій економіці України, на нашу думку, сприятиме досягнення оптимального балансу між відкритістю економіки та обґрунтованим обмеженням міграції фінансового капіталу, лібералізацією та оптимальним регулюванням національного фінансового ринку. Мова йде про розвиток фондового ринку, створення умов для розширення фінансових ресурсів корпоративних структур, переливу їх у галузі з високим вмістом доданої вартості.

Важливого значення набуває мобілізація внутрішніх джерел для інвестицій у національну економіку, а також створення необхідних умов для їх ефективного використання. У зв'язку з цим, необхідно сприяти підвищенню рівня внутрішніх заощаджень та їх перетворенню в ефективні продуктивні інвестиції, а також поліпшувати інвестиційний клімат в Україні з метою зменшення відпливу капіталу. Йдеться також про ефективніше використання потенціалу державних банків щодо захисту інтересів національних вкладників.

«Реформування секторів, пов'язаних із розвитком людського потенціалу, насамперед, освіти та охорони здоров'я; випереджаючий розвиток гуманітарного капіталу; сприяння подоланню дихотомії суспільної свідомості, що дісталася в спадщину від епохи соціалізму, на основі зміцнення та розвитку соціального капіталу та прогресивних неформальних інституцій колективізму, довіри до держави, відкритості до духовних і суспільних інновацій, толерантності» [11] сприятиме формуванню стимулів до активізації трудової діяльності домашніх господарств,

прагнення до отримання доходів в умовах ринкової економіки України і їх ефективного перетворення в сукупний внутрішній попит.

Висновки. Активізація ділової активності та досягнення єдності суспільства є основою зростання доходів, їхнього вирівнювання, що в сукупності створює підґрунтя для формування ринкового розподілу доходів, нагромадження людського капіталу і поліпшення його якісних параметрів. Вирішенню цих проблем необхідно надати належну увагу на загальнодержавному, регіональному рівнях, оскільки якість розподілу доходів і якість життя домашніх господарств знаходяться у тісній взаємозалежності.

Бібліографічні посилання

1. Людський розвиток регіонів: аналіз та прогноз : кол. моногр. / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2007. – 328 с.
2. Яровий І. М. Бідність серед працюючого населення / І. М. Яровий // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6 (132). – С. 242–247.
3. Мандибура В. О. Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання / В. О. Мандибура ; за ред. Д. П. Богиня. – К. : Парлам. вид-во, 1998. – 223 с.
4. Пономаренко В. С., Кизим М. О., Узунов Ф. В. Рівень і якість життя населення України : моногр. / В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, Ф. В. Узунов. – Х. : Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2003. – 226 с.
5. Гвелесіані А. Г. Диференціація грошових доходів населення: аналіз, прогноз та механізм регулювання : моногр. / А. Г. Гвелесіані / Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України. – К., 2008. – 154 с.
6. Структура сукупних ресурсів / Державний комітет управління статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Доходи населення за регіонами України / Державний комітет управління статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Структура сукупних витрат / Державний комітет управління статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Модільяні Франко // Енциклопедія фінансових ідей / гол. ред. В. В.Фещенко ; уклад. Н. Л. Гузей та ін. – К. : Укр. Агентство фін. розвитку, 2012. – С. 296.
10. Дучинська Н. І. Механізм активізації інвестиційного використання фінансових ресурсів домогосподарств в Україні / Н. І. Дучинська, В. Л. Смесова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2009. – Вип. 3. – С. 24–36.
11. Гражевська Н. І. Трансформація управлінсько-регулятивних функцій держави в напрямі підвищення глобальної конкурентоспроможності економіки України / Н. І. Гражевська // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2009. – Вип. 3 (2). – С. 37–44.

Надійшла до редколегії 25.01.15

УДК 338.27+336.61+336.63+336.64

Р. А. Кравець

*Львівський національний університет імені Івана Франка***МІСЦЕ ФІНАНСОВОГО ПРОГНОЗУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ В УКРАЇНІ**

Забезпечення управлінської системи якісною прогнозою інформацією є надзвичайно важливим для підвищення ефективності управлінських рішень, які нею продукуються. З метою реалізації відповідної потреби, фінансове прогнозування розглядається як важливий механізм формування необхідної для управлінської системи прогнозованої інформації.

Ключові слова: фінансове прогнозування, система управління, управлінське рішення.

Обеспечение управленческой системы качественной прогнозной информацией является чрезвычайно важным для повышения эффективности управленческих решений, которые ею продуцируются. С целью реализации соответствующей потребности, финансовое прогнозирование рассматривается как важный механизм формирования необходимой для управленческой системы прогнозной информации.

Ключевые слова: финансовое прогнозирование, система управления, управленческое решение

Providing high-quality forecasting information to the management system is essential to improve the efficiency of management decisions generated by this system. To realize the corresponding demand, the article scrutinizes the financial forecasting as an important mechanism in the formation of predictive information necessary for management system.

Keywords: financial forecasting, management system, management solutions.

Налагодження ефективних механізмів функціонування економіки є передумовою благополуччя населення та стійкості державних позицій у міжнародних відносинах. Формування міцної економіки залежить від багатьох факторів, серед яких одним із ключових є ефективність системи управління економікою держави в цілому, та реальним сектором зокрема. Системі управління економікою України притаманні низка недоліків та різноманітних негативних тенденцій, які обмежують можливості розвитку держави, зокрема, необхідно відзначити застарілі механізми розробки та реалізації управлінських рішень, надзвичайно розвинену корупційну та бюрократичну складову, відсутність комплексного підходу при прийнятті управлінських рішень. Особливо яскраво негативні тенденції проявляються в реальному секторі економіки України, міжнародна конкурентоспроможність якого невпинно знижується, що негативно впливає на усю економіку держави. У зв'язку з цим, подолання негативних особливостей системи управління економічними процесами та налагодження її ефективних механізмів є надзвичайно важливим напрямом реформування національної економіки. Необхідно зазначити, що однією із особливо важливих складових удосконалення системи управління національною економікою є підвищення рівня пристосування її управлінських рішень до майбутніх змін, що можливо при одержанні якісної прогнозованої інформації за допомогою механізмів фінансового прогнозування.

Дослідженням особливостей системи управління та місця в ній фінансового прогнозування займалися Азрилиян А. Н. [1], Бондаренко С. В. [11], Бусел В. Т. [2], Діденко О. М. [11], Єгоршина А. П. [10], Зуб А. Т. [4], Краснов А. Г. [7], Кураков Л. П. [7], Малиновський В. Я. [8], Мангутов І. С. [9], Мочерний С. В. [3], Назаров А. В. [7], Никандрова Н. Д. [10], Петров А. А. [9], Федоренко В. Г. [11], та інші.

Метою даної роботи є дослідження сутності системи управління, місця фінансового прогнозування в структурі системи управління національною економікою, визначення його значимості в процесі прийняття виважених управлінських рішень, та пошук напрямів розвитку системи управління економікою України з допомогою механізмів фінансового прогнозування.

Дослідження поняття «система управління» та його особливостей, необхідно розпочати із визначення сутності категорії «управління». В сучасному світі, у зв'язку із постійним зростанням значимості якісного управління, зростає і увага науковців до відповідного процесу, внаслідок чого сформовано значний обсяг поглядів, щодо його сутності, які акцентують увагу на певних його особливостях. Вважаємо за необхідне виділити окремі із них, зокрема Бутсел В. Т. у «Великому словнику української мови» під управлінням розуміє спрямування діяльності, роботи кого-, чого-небудь; спрямування ходу, перебігу якогось процесу, вплив на розвиток чого-небудь [2]. В певній мірі продовжують та конкретизують вказану думку Шарапов О. Д., Дербенцев В. Д. та Семьонов Д. Є., які вважають, що процес управління полягає у здійсненні цілеспрямованого впливу на систему з метою досягнення нею бажаного стану [6]. Важливим уточненням останнього визначення є акцентування уваги на меті здійснення впливу, яка є однією із ключових складових управління. Окрім цього, Малиновський В. Я. вказує на важливі аспекти сутності управління, яке розглядає як функцію організованих систем, що забезпечує збереження їх структури, підтримку режиму діяльності, досягнення поставленої мети [8]. Тут наголошується на особливості, яка полягає у тому, що управління можливе лише в певним чином організованій системі, а розрізненими, непідконтрольними об'єктами управління неможливе. Приживара С. В. вважає, що управління це вид діяльності, предметом якої є діяльність інших людей і метою якої є розвиток об'єкта управління [12]. Федоренко В. Г з економічної точки зору управління, розглядає як керування людьми, процесами, елементами і системами соціально-економічного та політичного життя суспільства спрямоване на досягнення певної мети [11]. В свою чергу, Конащук В. Л. зосереджує увагу на економічних методах управління, під якими розуміє такі методи, які реалізують матеріальні інтереси участі людини у виробничих процесах (будь-якій іншій діяльності) через використання товарно-грошових відносин [6].

Розглянувши вищенаведені визначення, під управлінням розумітимемо процес здійснення впливу, в певним чином організованій системі, з метою досягнення визначеної мети.

Ефективне управління є важливим фактором розвитку економічних систем як на макро-, так і на мікроекономічних рівнях, у зв'язку з чим можливість оптимізації процесу функціонування управлінської системи привернула увагу багатьох дослідників всього світу. Варто зазначити, що серед науковців відсутні єдині погляди щодо шляхів підвищення ефективності управлінських процесів, як і відсутня єдність щодо визначення поняття «система управління», що пов'язано із широким спектром особливостей вказаної системи, які намагаються відобразити дослідники в сформованих визначеннях. Проаналізувавши різні підходи до трактування категорії «система управління», вважаємо, що кожне із них виводить на передній план окремі аспекти даного поняття. Дослідивши визначення вказаного поняття, вважаємо, що система управління – це цілісне організаційне поєднання суб'єктів управління, підпорядкованих визначеній ієрархії, які здійснюють управлінську діяльність з метою досягнення поставлених цілей та завдань (табл. 1).

Підходи до визначення сутності поняття «система управління»	
Автор	Визначення
Мочерний С. В. [3]	Комплекс взаємопов'язаних, взаємодоповнюючих і узгоджених методів, форм і засобів управління, що використовуються органами управління, управлінським апаратом на макро- і мікрорівнях
Ячменева В. М. [18]	Сукупність взаємозв'язаних дій, принципів, методів, засобів, форм і процесів управління, необхідних для узгодження спільної діяльності людей
Кураков Л. П., Краснов А. Г., Назаров А. В. [7]	Одне з основних понять науки управління і являє собою сукупність елементів, функціонування яких забезпечує ефективну діяльність, спрямовану на досягнення мети, тобто передбаченого результату
Азрилиян А. Н. [1]	Елемент організаційної структури фірми, до якої входять системи фінансування, планування, контролю за випуском продукції, обліку і т.п. Головна проблема полягає у виявленні рівня відповідності існуючих систем запланованій стратегії фірми
Зуб А. Т. [4]	Безліч закономірно пов'язаних один з одним елементів управління (цілей, структури, задач, технологій, персоналу), об'єднаних в механізм, який надає можливість досягати поставлені цілі, приймати скоординовані та ефективні рішення
Єгоршина А. П., Никандрова Н. Д. [10]	Безліч взаємопов'язаних елементів, що становлять єдине ціле і реалізують процес управління для досягнення поставлених цілей
Мангутов І. С. [9]	Цілісна єдність керуючої і керованої систем організації. Предметно відзеркалюється в схемах організованих структур управління із відображенням суб'єктно-об'єктних ієрархічних «супідрядних» адміністративних зв'язків, ланок і рівнів управління, лінійних і функціональних керівників, управлінських функціональних посад та органів
Калюжна Н. Г. [9]	Ієрархічно впорядкований і цілеспрямовано діючий комплекс взаємопов'язаних елементів, яким притаманні інтегративні властивості та з допомогою яких відбуваються процеси управління

Ефективна системи управління є важливою передумовою суспільно-економічного розвитку держави, при цьому якість вітчизняних управлінських процесів є надзвичайно низькою, що є ключовим фактором негативних тенденцій практично у всіх сферах діяльності в Україні. Неefективне управління особливо негативно впливає на тенденції в реальному секторі економіки, що перекреслює усі переваги вітчизняної економіки та обмежує можливості до зміцнення держави.

Сучасна система управління економікою України сформувалась внаслідок поступової трансформації механізмів командно-адміністративної економіки у механізми ринкової економіки, проте рішення відкинути негативну управлінську практику минулого не вдалось, як наслідок національний варіант ринкової економіки характеризується нестабільністю нових для України ринкових механізмів, додатково послаблених усталеними негативними тенденціями адміністративно-командної економіки. У зв'язку з цим, необхідно розуміти, що система управління економікою України є надзвичайно складним механізмом, ефективність кожного елементу якого впливає на якість економічного управління в цілому. Управління національною економікою здійснює розгалужена система органів та установ, які покликані забезпечити умови стабільного функціонування економічних систем та сформувати передумови для економічного розвитку. Цілісна система управління економікою володіє циклічним характером, який передбачає збір інформації та її ретельне дослідження, розробку та затвердження управлінських рішень, здійснення управлінського впливу, після чого цикл розпочинається знову (рис. 1). У зв'язку із тривалим періодом неefективного управління національна економіка характеризується виснаженням потенціалу та потребує налагодження виваженої системи прийняття управлінських рішень.

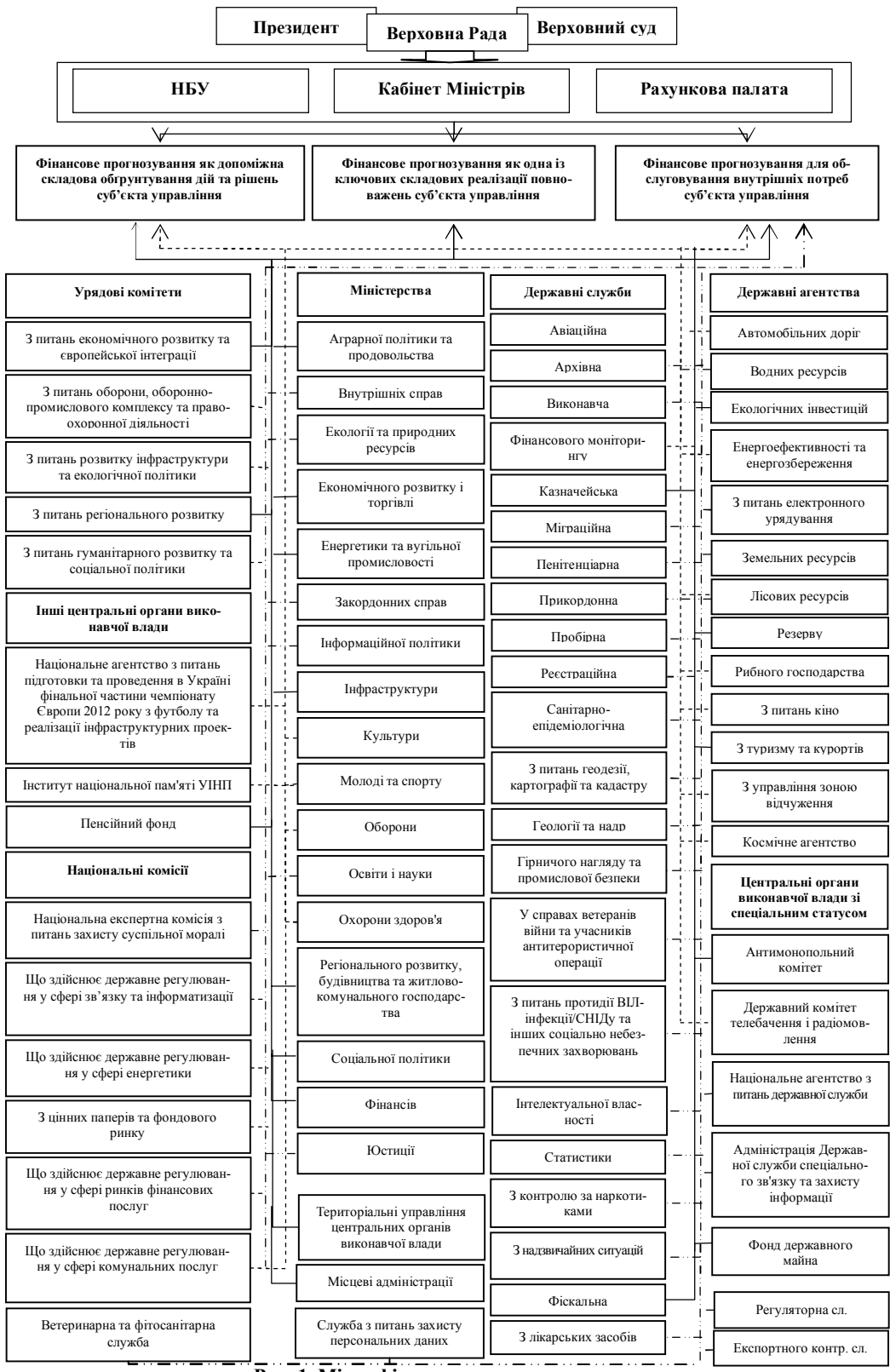


Рис. 1. Місце фінансового прогнозування в системі управління національною економікою

З огляду на сутність управління та спрямованість практично усіх його механізмів, необхідно зазначити, що ефективність управлінського впливу залежить від перебігу майбутніх явищ та тенденцій, у зв'язку з чим, серед інших складових управлінського процесу особливо важливе місце займають механізми, які дозволяють формувати управлінські рішення максимально адаптованими до майбутніх тенденцій. Одним із ключових механізмів, який забезпечує управлінську систему необхідною прогностною інформацією є фінансове прогнозування, яке дозволяє оцінити ймовірні результати економічних процесів та визначити найбільш оптимальні управлінські рішення.

Значимість фінансового прогнозування варто розглядати у розрізі пов'язаних з ним завдань та повноважень органів та установ управління економікою України. Необхідно розуміти, що рівень потреб у фінансовому прогнозуванні для суб'єктів управління є різним, проте для основної їхньої частини, фінансове прогнозування є важливою передумовою прийняття виважених управлінських рішень та досягнення поставлених цілей. У зв'язку із відмінністю потреб суб'єктів системи управління національною економікою у фінансовому прогнозуванні схематично відобразимо на рис. 1. місце фінансового прогнозування у вказаній системі та вкажемо рівні потреб суб'єктів управління в прогнозуванні.

Наведені на рис. 1. ключові рівні зв'язків суб'єктів системи управління національною економікою з фінансовим прогнозуванням можна охарактеризувати наступним чином:

1. Застосування фінансового прогнозування є об'єктивною необхідністю для реалізації безпосередніх повноважень суб'єкта управління, в основному зосередженість на економічних процесах. На цьому рівні, фінансове прогнозування повинне використовуватися надзвичайно інтенсивно, а його ефективність відчутно впливає на результати діяльності суб'єкта управління.

2. Фінансове прогнозування як допоміжна складова обґрунтування дій та рішень суб'єкта управління, у випадках зосередження на цілях побічно взаємодіючих із економікою держави. Застосування фінансового прогнозування обмежене обґрунтуванням окремих рішень та дій суб'єкта управління, і як наслідок якість сформованих прогнозів впливає на результати діяльності суб'єкта управління обмежено.

3. Фінансове прогнозування для обслуговування внутрішніх потреб суб'єкта управління, що пов'язано із необхідністю ефективно забезпечити його діяльність. Використання фінансового прогнозування дозволяє оптимізувати фінансову діяльність суб'єкта управління, проте не є ключовими в процесі реалізації його основних повноважень.

З рис. 1 бачимо, що фінансове прогнозування тісно пов'язане із різними елементами системи управління і формує передумови якісної реалізації їхніх повноважень. З метою ширшого відображення місця фінансового прогнозування в системі управління національною економікою, детальніше розглянемо їхню взаємодію із окремими суб'єктами управління.

Ключовим органом виконавчої влади та разом з тим і економічного управління є Кабінет Міністрів України. Напрями діяльності КМУ пов'язані із застосуванням фінансового прогнозування наведено на рис. 2. Підготовка програм та прогнозів економічного та соціального розвитку України є важливим етапом формування виважених управлінських рішень, оскільки дозволяє визначити тенденції, які із високим рівнем ймовірності матимуть місце у майбутньому, а уже на їх основі існує можливість розробити ефективні програми економічного

та соціального розвитку. Поєднавши вказані складові КМУ спроможний стимулювати розвиток економіки України, зокрема проводити заходи з зміцнення реального сектору економіки держави, та зупиняти чи попереджати негативні тенденції, проте це можливо лише при ефективному застосуванні механізмів фінансового прогнозування.

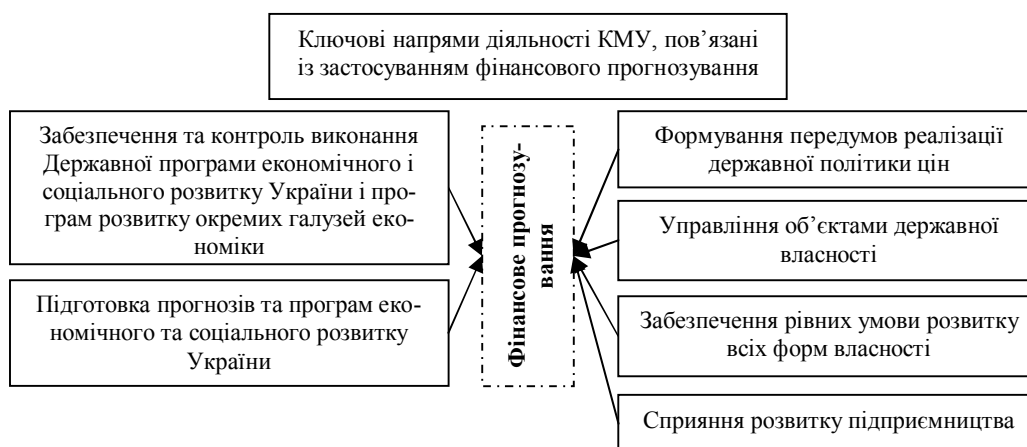


Рис. 2. Ключові напрями діяльності КМУ, пов'язані із застосуванням фінансового прогнозування

Важливим завданням КМУ є забезпечення контрольованих тенденцій зміни цін, проте необхідно зазначити, що рівень цін є результативним показником, який залежить від безлічі факторів, тобто поточна зміна цін спричинена економічними процесами, які уже відбулись чи певний час відбуваються. КМУ покликаний передбачати та управляти ціноутворюючими процесами, для чого необхідно формувати якісну прогнозну інформацію. Застосувавши фінансове прогнозування на етапі розробки управлінських рішень, КМУ одержує можливість попереджувати надмірні цінові коливання та контролювати їх.

Дослідження ефективності різних форм власності дозволяє КМУ ефективно контролювати розвиток кожної із них, зокрема з метою оптимального управління об'єктами державної власності та доречністю процесів приватизації чи націоналізації. Сформовані на основі якісних фінансових прогнозів рішення дозволяють забезпечувати захист державних інтересів та уникнути утиску інших форм власності.

Ще одним важливим завданням КМУ є розвиток підприємництва, оскільки в розвинених країнах світу підприємництво є однією із ключових факторів зростання економіки держави, а його стимулювання належить до пріоритетних завдань економічного управління. В Україні підприємництво є надзвичайно слабким, що пов'язано із багатьма причинами, наприклад такими як зубожіння населення, яке призводить до зниження підприємницької активності, та відсутності якісної прогнозної інформації, що підвищує ризики підприємницької діяльності. Подолання проблеми відсутності у населення фінансових ресурсів в короткостроковому періоді є практично неможливим, в цей час, підвищення якості прогнозної інформації можливе у випадку підвищення ефективності застосування механізмів фінансового прогнозування. У зв'язку з цим, одним із ключових кроків розвитку підприємництва є налагодження якісного фінансового прогнозування, що дозволить забезпечити підприємницьку діяльність необхідною прогнозною інформацією та сформувати передумови убезпечення від частини небезпек

невизначеного майбутнього. Потрібно розуміти, що розробка та реалізація КМУ ефективних програм розвитку економіки держави неможлива без застосування механізмів фінансового прогнозування, у зв'язку з цим, повноцінне використання можливостей фінансового прогнозування є важливою передумовою підвищення якості державного управління.

Кабінет міністрів України очолює органи виконавчої влади, проте в своїй діяльності він спирається на діяльність підлеглих йому міністерств, комітетів, агентств, комісій та інших органів і установ, значна частина яких в своїй діяльності також доцільно активно використовувати механізми фінансового прогнозування (рис. 1).

Необхідно розуміти, що прийняття ефективних управлінських рішень необхідне не лише на найвищому управлінському рівні, такому як КМУ, але й усіма іншими складовими системи управління, що є передумовою здійснення якісного управлінського впливу на економічні процеси. Одними із ключових складових системи управління національною економікою є міністерства та органи центральної влади, для яких фінансове прогнозування є не менш важливим, ніж для КМУ, оскільки його механізми є однією із важливих передумов ефективного виконання покладених на них повноважень (рис. 3).



Рис. 3. Ключові повноваження міністерств та центральних органів влади, які потребують застосування фінансового прогнозування (склав автор на підставі [15])

Міністерства України є важливими суб'єктами системи управління національною економікою, які визначають ключові орієнтири розвитку держави в межах

виділених їм повноважень, організують роботу з їх досягнення та контролюють тенденції відповідних процесів. Розуміння можливих наслідків прийнятих ними рішень є важливою передумовою ефективності міністерського управління, у зв'язку з чим, в процесі діяльності міністерствам особливо важливо володіти якісною прогнозною інформацією. З рис. 1 бачимо, що значна частина міністерств потребують інтенсивного використання механізмів фінансового прогнозування, наприклад реалізація повноважень: Міністерства фінансів та Міністерства економічного розвитку і торгівлі політики нерозривно пов'язана із необхідністю контролювати тенденції розвитку економічних процесів. На Міністерство фінансів покладатися надзвичайно широкий обсяг завдань у сфері управління фінансами, значна частина яких надзвичайно тісно пов'язана із необхідністю використання механізмів фінансового прогнозування, наприклад завданнями Міністерства фінансів є:

- 1) забезпечення концентрації фінансових ресурсів на пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку України;
- 2) здійснення заходів із підвищення ефективності управління державними фінансами;
- 3) проведення разом з іншими органами виконавчої влади аналізу фінансово-економічного стану держави, перспектив її дальшого розвитку;
- 4) розроблення в установленому порядку проекту закону про Державний бюджет України;
- 5) розроблення в установленому порядку прогнозу Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди;

Важливим фінансове прогнозування є і для Міністерства економічного розвитку і торгівлі, наприклад його застосування необхідне при здійсненні таких повноважень:

- 1) аналіз стану та тенденцій економічного і соціального розвитку України, секторів та галузей економіки, адміністративно-територіальних одиниць, розробка пропозицій щодо пріоритетних напрямів розвитку та реформування економіки, урахування принципів сталого розвитку, здійснення державного прогнозування економічного і соціального розвитку України та підготовки відповідних планів і програм, складання прогнозних зведених національних рахунків для економіки в цілому;
- 2) підготовка із іншими уповноваженими органами влади, прогнозів економічного і соціального розвитку України на середньо- та короткостроковий періоди, проект Державної програми економічного і соціального розвитку України на короткостроковий період;
- 3) погодження прогнозів розвитку галузей економіки на середньо- та короткостроковий періоди, проекти програм розвитку галузей економіки;

Необхідно зазначити, що і міністерства, основні цілі яких є в меншій мірі пов'язані із економічними процесами, потребують застосування фінансового прогнозування, так Міністерство оборони та Міністерство охорони здоров'я повинні обґрунтовано виражати очікувані потреби міністерств чи їхніх окремих програм у фінансуванні, обсягах необхідних резервів, можливих обсягах грошових надходжень та інших аспектах діяльності. Міністерство оборони покликане, серед іншого, проводити заходи соціально-економічного забезпечення військовослужбовців, формувати оборонний бюджет, забезпечувати функціонування національної економіки в особливий період, керувати економічною та фінансовою роботою Збройних Сил, у зв'язку з чим, використання механізмів фінансового

прогнозування є однією із передумов виконання частини функцій Міністерства оборони України. Міністерство охорони здоров'я також потребує визначення перспективних фінансових тенденцій та їх прогнозних наслідків, оскільки воно бере участь у розробленні проектів Державної програми економічного і соціального розвитку України, Державного бюджету України, Програми діяльності Кабінету Міністрів України, бере участь у формуванні та реалізації інвестиційної політики у сфері охорони здоров'я.

Навіть діяльність міністерств, ключові завдання яких спрямовані на ті суспільні відносини, які віддалені від економічних процесів, такі як Міністерства юстиції, Міністерство внутрішніх справ чи Міністерство закордонних справ потребують застосування механізмів фінансового прогнозування, наприклад для збалансування грошових потоків з метою забезпечення стабільного функціонування міністерства та підвідомчих йому установ. Також, важливим елементом системи управління є державні служби України, які забезпечують реалізацію державної політики, шляхом спеціалізації зусиль окремих структур на реалізації суспільно значимих відносин. Значна частина державних служб в процесі реалізації власних повноважень повинна активно використовувати фінансове прогнозування, так основними завданнями Казначейської служби України є внесення пропозицій щодо формування та реалізація державної політики у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів. Реалізація вказаного завдання передбачає потребу збалансування грошових потоків і як наслідок необхідність застосування фінансового прогнозування, з метою контролю очікуваних вхідних та вихідних грошових потоків та дослідження можливостей їхнього збалансування. Надзвичайно важливі механізми фінансового прогнозування для роботи Фіскальної служби України, основними завданнями якої є реалізація державної податкової та митної політики, в процесі виконання якого необхідне формування прогнозних значень податкових чи митних надходжень з метою контролю їх обсягів та розробки державних програм розподілу ресурсів. Державна служба фінансового моніторингу займається запобіганням та протидією легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму, що потребує розуміння тенденцій які розвиваються в національній економіці. Одними із завдань Держфінмоніторингу є розробка фінансових показників до проекту Державного бюджету України на наступний рік та державних програм, пов'язаних з діяльністю Держфінмоніторингу, що безпосередньо пов'язано із застосуванням механізмів фінансового прогнозування. З огляду на це, бачимо що в діяльності державних служб застосування фінансового прогнозування є важливою передумовою якісного виконання покладених на них повноважень.

Окрім міністерств та державних служб, важливим елементом системи управління є урядові комітети, які покликані підвищити ефективність реалізації урядових повноважень, координації дій органів виконавчої влади, попереднього розгляду проектів нормативно-правових актів, концепцій реалізації державної політики, інших документів, що подаються на розгляд урядові. В певній мірі, урядові комітети є зв'язною ланкою КМУ та органів виконавчої влади, щодо досягнення особливо важливих цілей державної політики. Серед інших необхідно виділити Комітет «З питань економічного розвитку та європейської інтеграції» та Комітет «З питань регіонального розвитку», одними із ключових завдань яких є регламентування економічних процесів, ефективна реалізація яких потребує розуміння можливих наслідків нормативних змін, через що і формується необхідність застосування механізмів фінансового прогнозування.

Важливим фінансове прогнозування є і для державних агентств, зокрема Державне агентство резерву займається управлінням державним резервом, при цьому ефективно управління державним резервом потребує забезпечення якісною прогноною інформацією, наприклад з метою надання пропозицій до проекту Державного бюджету України на наступний рік у частині структури видатків на забезпечення функціонування системи державного резерву. Фонд державного майна також пов'язаний із необхідністю використовувати механізми фінансового прогнозування, наприклад для оцінки обсягів ймовірних майбутніх надходжень від державного майна, чи витрат на його утримання, визначення оптимального періоду проведення конкурсу приватизації та виконання інших завдань.

Значимим елементом реалізації державної економічної політики є також і Пенсійний фонд України, який спрямовується і координується КМУ через Міністерство соціальної політики. Серед загальної сукупності повноважень, виконання яких потребує застосування фінансового прогнозування, необхідно виділити складання бюджету Пенсійного фонду України на наступний рік, який спирається на прогнозу інформацію щодо безлічі економічних тенденцій.

Фінансове прогнозування займає важливе місце в системі управління економікою України і на рівні місцевих органів управління (рис. 4).



Рис. 4. Ключові функції місцевих органів управління, пов'язані із використанням фінансовим прогнозуванням
(склав автор на підставі [17])

Розглянувши ключові функції місцевих органів управління, пов'язані із використанням фінансового прогнозування, очевидно, що і на вказаному управлінському рівні фінансове прогнозування відіграє надзвичайно важливу роль. В сфері соціально економічного розвитку регіону особливо важливим завданням, яке стоїть перед фінансовим прогнозуванням є розробка та надання інформації, щодо обґрунтування чи спростування управлінських рішень та оперативний контроль їхнього виконання в межах окремих територіально-адміністративних одиниць, що дозволяє більш точно, у порівнянні із загальнодержавним рівнем управління, визначити перспективні та небезпечні фінансово-економічні тенденції. Аналогічним чином і у сфері бюджету та фінансів, застосування можливостей фінансового прогнозування на рівні територіальних управлінь та місцевих органів влади, дозволяє максимально пристосувати загальнодержавні програми до вимог окремих територій та врахувати їхні потреби як в межах бюджетно-фінансових процесів на місцевому рівні, так і на загальнодержавному. При цьому необхідно зазначити, що ефективність застосування механізмів фінансового прогнозування та сама практика їхнього застосування в системі управління економікою України є надзвичайно низькою, що пов'язано із значним обсягом перешкод (рис. 5).



Рис. 5. Перешкоди на шляху ефективного фінансового прогнозування в умовах економіки України

Серед сукупності перешкод, наведених на рис. 5, вважаємо за необхідне виділити відсутність комплексного підходу у процесі фінансового прогнозування, яка значно знижує якість прогнозування. Комплексний підхід, при налагоджені фінансового прогнозування економіки України, покликаний усунути неузгодженість дій суб'єктів управління, відсутність напрацьованих прогнозних підходів та низький рівень взаємодії суб'єктів управлінської системи.

Розглянувши роль фінансового прогнозування для суб'єктів управлінської системи, бачимо, що застосування прогнозних механізмів є важливою складовою їх діяльності і однією із ключових передумов забезпечення ефективності усієї управлінської системи. Попри те, що потреба застосування фінансового прогнозування стоїть перед переважною більшістю суб'єктів управлінської системи, використання можливостей цих механізмів здійснює лише обмежена частина управлінської системи. При цьому, суб'єкти управління, які таки використовують фінансове прогнозування, часто здійснюють це без належної відповідальності та системності, відірвано від інших суб'єктів управління, із застосуванням непридатних підходів та механізмів, що відчутно знижує його ефективність.

Враховуючи значимість фінансового прогнозування на різних рівнях управління економікою України необхідно зазначити, що інтегрування сучасних механізмів фінансового прогнозування та об'єднання розрізаних прогнозних дій у цілісний комплекс повинне стати важливим фактором удосконалення всієї системи управління. На нашу думку, ключовими напрямками розвитку системи управління, в частині застосування фінансового прогнозування, повинне стати:

1. Повноцінне інтегрування механізмів фінансового прогнозування в національну систему управління економічними процесами.
2. Формування комплексної стратегії дій, щодо організації цілісного процесу фінансового прогнозування на усіх рівнях системи управління, з метою належного забезпечення суб'єктів управління прогнозною інформацією.
3. Впровадження практики максимально активного застосування механізмів фінансового прогнозування, при прийнятті управлінських рішень суб'єктами управлінської системи, ключові завдання яких пов'язані із економічними процесами.
4. Дослідження можливостей підвищення якості застосування механізмів фінансового прогнозування в умовах економіки України та їх удосконалення.
5. Використання фінансового прогнозування, як засобу зниження тіньової складової економіки України шляхом одержання контрольних орієнтирів прогнозних фінансових показників.

Висновки. Система управління економікою України є складною багаторівневою структурою, а механізми фінансового прогнозування знаходять своє застосування практично на усіх її рівнях. Розглянувши зв'язок фінансового прогнозування із суб'єктами системи управління економікою, бачимо, що фінансове прогнозування цілому, застосування фінансового прогнозування дозволяє контролювати тенденції розвитку економічних процесів та оцінювати ймовірні результати управлінських рішень чи бездіяльності, проте потрібно пам'ятати, що позитивний вплив фінансового прогнозування можливий лише у випадку якісного використання його механізмів та можливостей. У зв'язку з цим, фінансове прогнозування тенденцій економіки держави чи її окремих секторів повинне відбуватись у комплексному вимірі, тобто одержані прогнози усіх суб'єктів управління повинні поєднуватись в цілісне бачення перспектив розвитку економіки України, що не спостерігається сьогодні. Відсутність комплексного та системного підходу щодо прогнозування є причиною низької ефективності фінансового прогнозування, що пов'язано із неузгодженістю дій суб'єктів прогнозування, упущення значних обсягів аналітичної інформації, неврахування уже досвіду та досягнень інших суб'єктів. У зв'язку з цим, розвиток та удосконалення системи фінансового прогнозування в межах національної системи управління є необхідною передумовою удосконалення процесу управління економікою України.

Розвиток цілісної та узгодженої системи фінансового прогнозування дозволить підвищити взаємодію суб'єктів управління в процесі фінансового прогнозування та покращити поширення результатів прогнозних досліджень між ними. Підвищення ефективності застосування механізмів фінансового прогнозування здатне сформулювати передумови розвитку економіки держави в цілому та її реального сектору зокрема, ефективність якого перебуває у значній залежності, зокрема і від наявності та ефективності фінансових прогнозів.

Бібліографічні посилання

1. Азрилиян А. Н. Большой бухгалтерский словарь / А. Н. Азрилиян. – М. : Институт новой экономики, 1999. – 570 с.
2. Бусел В. Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / В. Т. Бусел. – К.; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.

3. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – Т. 3. – 952 с.
4. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика / А. Т. Зуб. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 415 с.
5. Калюжная Н. Г. Определение понятий «система» и «система управления» на основе дескриптивного и конструктивного подходов / Н. Г. Калюжная // Бізнес Інформ. – 2015. – № 2. – С. 15-20.
6. Конащук В. Л. Визначення напрямків удосконалення господарської діяльності підприємства / В. Л. Конащук // Економічний вісник. – 2014. – Вип. 6.
7. Кураков Л. П. Экономика: инновационные подходы / Л. П. Кураков, А. Г. Краснов, А. В. Назаров. – М. : Гелиос, 1998. – 600 с.
8. Малиновський В. Я. Державне управління : навч. посіб. / В. Я. Малиновський. – 2-ге вид. – К. : Атіка, 2003. – 576 с.
9. Мангутов И. С. Менеджер организации : типологический словарь-справочник / И. С. Мангутов, А. А. Петров. – СПб. : СПбГАСУ, 2010. – 280 с.
10. Менеджмент, маркетинг и экономика образования : учеб. пособ. / под ред. А. П. Егоршина, Н. Д. Никандрова. – Н. Новгород : НИМБ, 2004.
11. Основы менеджменту / В. Г. Федоренко, О. М. Діденко, Є. В. Бондаренко та ін. ; за ред. В. Г. Федоренка. – К. : Алерта, 2007. – 420 с.
12. Приживара С. В. Управління як специфічний вид діяльності / С. В. Приживара // Державне будівництво. – 2012. – № 1. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVu_2012_1_9
13. Смирнов Э. А. Основы теории организации : учеб. пособ. для вузов / Э. А. Смирнов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998. – С. 76.
14. Созинов В. А. Исследование систем управления / В. А. Созинов. – Владивосток : ВГУЭС. – 2003.
15. Стельмашук А. М. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / А. М. Стельмашук. – Тернопіль : ТАНГ, 2000. – 315 с.
16. Шарапов О. Д. Економічна кібернетика : навч. посіб. / О. Д. Шарапов, В. Д. Дербенцев, Д. Є. Семьонов. – К. : КНЕУ, 2004. – 231 с.
17. Ярмиш О. Н. Державне будівництво та місцеве самоврядування в Україні / О. Н. Ярмиш, В. О. Серьогін / за заг. ред. Ю.М. Тодики. – Х. : Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2002. – 672с.
18. Ячменева В. М. Менеджмент организаций: современные проблемы управления / В. М. Ячменева, Г. М. Чернецова, А. И. Сулыма. – Симферополь : ДОЛЯ, 2007. – 344 с.

Надійшла до редколегії 08.10.15

УДК 331.5

І. М. Лавренкова

Національний університет державної податкової служби України, м. Київ

ПРОБЛЕМАТИКА НЕФОРМАЛЬНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

У статті проведено дослідження проблематики неформальної зайнятості населення України, визначено та досліджено основні чинники, що впливають на дане явище, а також виокремлені найефективніші методи боротьби з «тінізацією» зайнятості населення, які можуть бути застосовані для її подолання.

Ключові слова: «тінізація» зайнятості, легалізація, безробіття, економічна нестабільність, ринок праці.

В статье автором проведено исследование неформальной занятости в Украине. Аргументированы и описаны основные факторы и причины, которые влияют на данное явление. Предоставлена статистическая и аналитическая информация, которая характеризует процентное соотношение «теневой» занятости по сравнению с официальной. Автором предоставлены предложения по улучшению ситуации.

Ключевые слова: неформальная занятость, теневая экономика, безработица, рынок труда.

Informal employment among Ukrainian population, main factors and causes influencing this phenomenon are investigated and substantiated in the paper. The major guideline for the state program of national economic security and social policy in economic development must amount to reducing informal employment level.

The main priority of solving the issue may include: improvement of the legal framework, income tax settlement, promotion and development of SMEs, expansion of job offers, providing employees with social security and medical insurance.

Keywords: shadow economy, informal employment, legalization, unemployment, economic activity, job marker.

Одним із основних чинників, що безпосередньо впливають на рівень та стабільність економічної безпеки держави, є матеріальне становище та фінансова захищеність її населення. Країна ніколи не стане економічно стабільною та захищеною, якщо частина населення не здатна задовольнити свої елементарні життєві потреби для нормального існування, а частина – взагалі існує на грані із бідністю. Хитка політична ситуація, високий рівень інфляції, низька оплата праці, військові конфлікти на сході держави сприяють так званому процесу «тінізації» робочої сили та посилюють майнову диференціацію населення. В даний момент, проблему неформальної зайнятості населення України можна розглядати як загрозу економічній цілісності та безпеці держави.

Тому, істотне скорочення «тіньової» зайнятості повинно бути одним із пріоритетів державної програми національної економічної безпеки та політики щодо соціального розвитку економіки.

Питання «тіньової» зайнятості населення висвітлювали у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні учені, як О. Білоскурський, В. Биковець, С. Вільямс, Я. Вітковський, І. Кравченко, С. Кострубець, І. Масакова, І. Петрова, Е. Лібанова, Н. Черніна, Е. Фейг та інші.

Так, наприклад О. Білоскурський у своїй праці «Неформальна економічна активність: спроба оцінки її масштабів в Україні», чітко виокремив основні причини «тіньового» характеру неформальної діяльності українського населення, до яких відніс випадковий характер такої зайнятості та значну вигідність незареєстрованої зайнятості [6].

В. Биковець головною передумовою для зменшення чисельності зайнятих у неформальному секторі економіки, визначив сприяння розвитку малого підприємництва [6].

Результати досліджень К. Уільямса свідчать про те, що неформальна зайнятість виступає основним або допоміжним джерелом доходів для 40-54% домогосподарств [6].

Проте, незважаючи на велику кількість праці, присвячених неформальній зайнятості, це питання гостро стоїть у нашій державі і потребує подальшого аналізу та дослідження. Актуальними є розкриття основних причин виникнення даного негативного явища та пошуки методів його подолання.

Метою статті є дослідження проблематики неформальної зайнятості населення України та надання рекомендацій щодо напрямів його подолання.

Неформальна зайнятість є трудовою діяльністю, що дозволена діючим законодавством, проте не реєструється, а доходи, отримані від такої діяльності, не декларуються і, виходячи з цього, не оподатковуються. Що, врешті речей веде до збільшення втрат бюджету, зменшення пенсійного фонду та слугує підтримкою розвитку тіньового сектору економіки.

Перш за все необхідно зрозуміти та виокремити чинники, що стимулюють розвиток процесу «тіньової зайнятості». Такими чинниками є:

- недосконалість податкового законодавства: часті та недієві зміни нормативно-правової бази, високий податковий тиск, нерівномірне податкове навантаження;
- активна діяльність підприємств у сфері «тіньової економіки»;
- низький рівень заробітної плати;
- соціальна незахищеність громадян;
- хитка економіко-політична ситуація в країні;
- часті військові конфлікти;
- високий рівень безробіття.

На даний момент, ще одним чинником стимулювання «тіньової» зайнятості можна вважати різке збільшення відсотку безробітного населення. Так, наприклад, у 2014 році відсоток безробітного населення працездатного віку збільшився до 9,7%, тоді як в 2013 році цей показник склав 7,8%. Економічно активне населення також знизилось з 72,9% у 2014 році до 71,4 % у 2015 році (за попередніми даними). Основні показники ринку праці за 2010-2014 рр. наведені у табл. 1 [3].

Таблиця 1

Основні показники ринку праці (річні дані)

	Економічно активне населення				у тому числі			
	у віці 15-70 років		працездатного віку		безробітне населення (за методологією МОП)			
	в середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи	в середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи	у віці 15-70 років	працездатного віку	в середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи
2010	20 894,1	63,6	19 164,0	71,9	1 713,9	8,2	1 712,5	8,9
2011	20 893,0	64,2	19 181,7	72,6	1 661,9	8,0	1 660,9	8,7
2012	20 851,2	64,5	19 317,8	72,9	1 589,8	7,6	1 589,2	8,2
2013	20 824,6	64,9	19 399,7	72,9	1 510,4	7,3	1 510,3	7,8
2014	19 920,9	62,4	19 035,2	71,4	1 847,6	9,3	1 847,1	9,7

Основними причинами тінізації ринку праці в сучасних умовах є:

1. Надмірний податковий тягар. Високе податкове навантаження на особисті доходи громадян і, зокрема, процент відрахувань до соціальних фондів, провокує перехід великої частини економіки у «тінь». Сьогодні загальна сума цих відрахувань становить 37,5 %, з яких пенсійний збір – 32 %, страхові внески у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності – 2,9%, страхування на випадок безробіття – 1,9 %, а ставка страхового збору в разі нещасного випадку на виробництві залежить від галузі. Разом з єдиною ставкою на доходи фізичних осіб загальне навантаження на фонд заробітної плати становить 50,5 %. [1].

2. Низька якість державних послуг, передусім тих, що стосуються життєзабезпечення громадян і надаються медичними установами, закладами освіти та комунальними службами. Результати дослідження сфери громадських послуг показують, що якість обслуговування населення державними установами не поліпшується. Так, лише 13-14 % опитаних позитивно оцінюють роботу поліклінік і лікарень, 6-9 % – органів правопорядку та 14-21 % задоволені якістю послуг, що надаються комунальними службами. Розширення мережі платних послуг не призводить до поліпшення їхньої якості. У результаті формується тіньова парадержава – утворення макроекономічного рівня державного типу, в якому, внаслідок високого рівня корупції та тінізації, державні послуги та суспільні блага розподіляються за ринковими принципами [1].

3. Високий рівень корупції та некомпетентність державних службовців. Дослідження показують, що в умовах поширеної адміністративної корупції державні службовці прагнуть до нарощування кількості перевірок і підвищення розмірів податків і штрафів. У результаті система податків і штрафів втрачає ефективність як інструмент державної політики [1].

4. Відсутність довіри до державних інституцій. Саме довіра до уряду або відчуття «соціальної солідарності» спонукає людей платити податки, навіть якщо раціональною поведінкою було б ухилення від їх сплати. В Україні рівень довіри надзвичайно низький. За таких умов будь-які обіцянки уряду провадити потенційні блага в обмін на сплачені громадянами податки викликають раз у раз спротив з боку громадян [1].

Причини «тіньового» характеру неформальної діяльності українського населення доволі очевидні. По-перше, це нерегулярний, випадковий характер такої зайнятості, що стимулює згоду і працівника, і роботодавця на відносини, які легко перервати. По-друге, це значна вигідність незареєстрованої зайнятості, що дає змогу ухилятися від сплати податків самозайнятому. Працівнику неоформлені підробітки зазвичай приносять більший дохід, а роботодавець отримує можливість знизити витрати на працю, ухилитися від сплати низки податків та обов'язкових внесків, а також спростити процедуру звільнення працівника. Про значний податковий тиск як фактор існування неформальної зайнятості свідчать результати опитування «Підприємництво в Україні», проведеного Київським міжнародним інститутом соціології. Тільки 15,6% опитаних підприємців сплачували податки у повному обсязі, решта вдавалася до різноманітних прийомів мінімізації оподаткування [6].

Отже, вищезазначені причини сприяють подальшому зростанню неформальної зайнятості в Україні та стимулюють активну діяльність «тіньового» сектору економіки, так як на даний момент він здатний забезпечити більшу зайнятість людей в державі, дати можливість отримувати більший прибуток та «вберегти» від сплати податків, адже отримання так званої «зарплати в конвертах» – гарний

вихід як для підприємств, так і для людей ухилитись від обов'язків оподаткування. Відповідно до цього стримується фінансово-економічний розвиток держави, обсяг втрат бюджету зростає все більше і більше, а це в свою чергу призводить до збільшення податкового навантаження на офіційно працевлаштоване населення.

Дані статистичних обстежень і низки соціологічних опитувань дозволяють визначити основні тенденції розвитку неформальної зайнятості в Україні. До 1990 року зайнятстю у неформальному секторі було охоплено 2-6% населення України. У наступні роки кількість та питома вага неформально зайнятих різко зростає. Цікаво, що зростання неформальної зайнятості у 1990-і роки було зумовлене трансформаційною кризою, якої зазнала українська економіка. У даному випадку 3 млн неформально зайнятих (14,8% зайнятого населення) були свідченням того, що населення застосувало адаптивні практики в умовах жорстких економічних реформ. У 2000-і роки на тлі економічного зростання позаінституціональні способи економічної поведінки набули ще більшого поширення, остаточно, так би мовити, самоінституціоналізувались. У першій половині 2014 року чисельність неформально зайнятих становила 4578,7 тис. осіб, або 24,8% всього зайнятого населення України віком 15-70 років (рис. 1) [2].

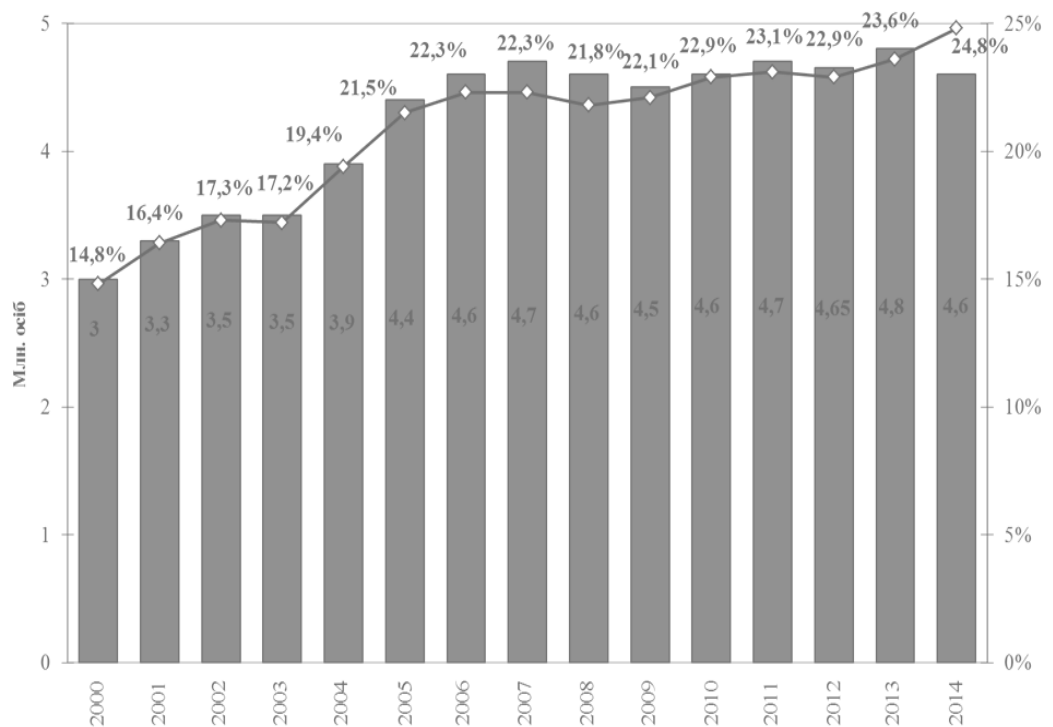


Рис. 1. Динаміка чисельності та питомої ваги неформально зайнятого населення України в 2000 – у першій половині 2014 рр. (статистично-аналітичний огляд ринку праці у першому півріччі 2014 року)
(джерело: [4])

Дані, представлені Державною службою статистики України, не можна вважати остаточними. Насправді, кількість зайнятих у неформальному секторі економіки України може бути більшою, зважаючи на те, що на цей сектор, на думку експертів, припадає понад половини валового національного продукту. На користь

цього свідчать результати досліджень Фонду «Інтелектуальна перспектива», за якими неформальна зайнятість являється основним або допоміжним джерелом доходів для 40-54% домогосподарств [2]. Соціально-демографічний склад неформально зайнятих протягом 2000-х років залишився сталим. Серед них рівною мірою представлені як чоловіки, так і жінки, що збігається із гендерним поділом населення. У першій половині 2014 року кожний четвертий чоловік (27,6%) та кожна п'ята жінка (21,8%) були задіяні у неформальному секторі. При цьому у вікових групах неформально зайнятих 15-59 років зафіксоване переважання чоловіків, а серед осіб старшого віку (більше 60 років) – жінок (табл. 2) [2].

Таблиця 2

Зайнятість у неформальному секторі економіки

Група	Усього		У т.ч. за віковими групами (років), у % до загальної кількості зайнятих відповідної вікової групи							Працездатного віку, тис. осіб
	Тис. осіб	% до зайнятих	15-24	25-29	30-34	35-39	40-49	50-59	60-70	
Усе населення	4578,7	24,8	32	24,7	23,1	23,3	23,1	22,5	41,2	4189,6
Жінки	1940,8	21,8	28,4	21,6	19,1	18,6	19,5	21,4	42,7	1702,4
Чоловіки	2637,9	27,6	34,6	27,1	26,3	27,5	27,1	23,6	39,5	2487,2
Міське населення	2246,6	17,2	23,5	19,2	17,5	17,4	16,5	14	16,3	2158,2
Сільське населення	2332,1	42,9	47	40,6	40,9	39,1	38,3	42	73	2031,4

У 2006-2014 рр. певних змін зазнала вікова структура неформально зайнятих. За даними Державної служби статистики України, частка неформально зайнятих серед зайнятого населення працездатного віку збільшилася, а серед населення післяпрацездатного віку (60-70 років) – навпаки зменшилася. У першій половині 2014 року частка неформально зайнятих серед осіб 15-24 років становила 32%, серед осіб 25-29 років – 24,7%, серед осіб 30-34 років – 23,1%, серед осіб 35-39 років – 23,3%, серед осіб 40-49 років – 23,1%, серед осіб 50-59 років – 22,5%, серед осіб 60-70 років – 42,7% (табл. 1). Як бачимо, найвищий рівень неформальної зайнятості зафіксований серед молоді (15-24 роки) та осіб похилого віку (60-70 років). Зауважимо, що представники саме цих вікових груп є найменш соціально захищеними в країнах периферійного капіталізму, до яких належить й Україна. Дискримінація молоді та пенсіонерів у доступі до офіційних робочих місць, а також невеликий розмір отримуваних ними державних соціальних трансфертів (стипендії, пенсії) змушує шукати неформальних джерел отримання додаткових засобів існування.

Значна частина населення, яка отримує «тіньовий» дохід повністю усвідомлює свій вибір на користь антидержавної політики. Можна сказати, що неформальна зайнятість стала концепцією протесту проти державної соціальної та економічної політики та засобом впливу на державні засоби регулювання економічною активністю населення. Великий відсоток у цьому відіграє самозайняте населення. Адже, вони, виступаючи як роботодавці, створюють всі необхідні умови для влаштування працівників на роботу без виплати офіційної заробітної плати, стимулюючи цим неформальну зайнятість. Працівники, що отримують неофіційний дохід, не мають соціальних гарантій, пенсійного забезпечення, права на охорону праці, офіційну оплачувану відпустку, лікарняні, оздоровчі виплати, також відсутній трудовий стаж.

Тому, для подолання «тіньової зайнятості», необхідно провести ряд змін, що зможуть стимулювати населення до офіційного працевлаштування та забезпечать економічну стабільність на ринку праці. Основними заходами можна вважати:

- врегулювання та вдосконалення норм податкового законодавства щодо податкового навантаження на працівників, зменшення відрахувань з офіційної заробітної плати. Такі заходи зможуть збільшити пропозицію праці та сприяти легалізації тіньової діяльності у різних сферах трудових відносин;
- оновлення та вдосконалення системи соціального страхування працівників, що включатиме в себе якісне та дієве медичне страхування;
- збільшення фонду оплати праці на підприємствах та в державних структурах, так як саме робота в державному секторі характеризується найнижчою оплатою;
- збільшення кількості державних гарантій та покращення державних послуг для економічно активного населення;
- сприяння розвитку малого підприємництва. Сектор малого підприємництва в зарубіжних країнах із розвинутою ринковою економікою є одним із найважливіших і забезпечує близько 70% робочих місць та 50–65% виробництва валового внутрішнього продукту. У США, наприклад, на малих підприємствах працює 54% населення, в Італії – 73%, в Японії – 78%. Це країни зі стійким економічним розвитком, стабільно високим рівнем життя населення, значна частина якого формує свій життєвий рівень завдяки функціонуванню саме малого бізнесу і своєї участі в ньому [7];
- покращення умов для створення та розвитку підприємств в Україні. Так, цей процес має включати в себе спрощення системи реєстрації підприємств, зменшення податкового навантаження на новостворені підприємства.

Останнім часом в роботі державної фіскальної служби помітні прогресивні зміни щодо перевірок роботи підприємств з метою викриття «тіньових» виплат працівникам. Так, наприклад, протягом січня-серпня поточного року органами ДФС під час перевірок суб'єктів господарювання, які виплачували заробітну плату та інші доходи фізичним особам, порушення податкового законодавства встановлено у 57 % перевірених підприємств. Їм донараховано до сплати в бюджет понад 490 млн грн податку на доходи фізичних осіб та штрафних санкцій.

Завдяки вжитим заходам також було виявлено понад 61 тис. найманих працівників, які працювали без укладання трудових угод з роботодавцями. Вони вже сплатили до бюджету близько 11 млн грн податку на доходи фізичних осіб та понад 24 млн грн єдиного внеску.

До державної реєстрації залучено понад 24 тис. громадян, які здійснювали свою підприємницьку діяльність без реєстрації. Бюджет додатково отримав понад 10 млн грн податків.

Крім того, за рахунок спільних заходів ДФС та органів місцевої влади 12,6 тис. суб'єктів господарювання підвищили рівень виплати заробітної плати своїм працівникам, внаслідок чого до бюджету додатково надійшло понад 18,4 млн грн [8].

Висновки. Нестабільне економіко-політичне становище держави, військові конфлікти, незахищеність національної економіки, низький рівень соціальної захищеності населення сприяють розвитку процесу «тінізації» зайнятості населення України. Основними пріоритетними напрямками подолання цього явища можуть бути: удосконалення законодавчої бази, врегулювання оподаткування доходів населення, стимулювання та розвиток малого та середнього бізнесу,

збільшення попиту на робочу силу, надання працівникам соціальних гарантій, медичне страхування. Також варто звернутись до зарубіжного досвіду вирішення даного питання та по можливості втілення в нашій державі методів та засобів стимулювання та мотивування оплати праці. Реалізація зазначених напрямів подолання «тінізації» зайнятості дасть змогу стимулювати економічну захищеність населення, збільшувати економічне зростання національної економіки, наповнювати бюджет.

Бібліографічні посилання

1. Заходи детінізації ринку праці України [Електронний ресурс] / за даними Національного інституту стратегічних досліджень. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/monitor/monitor17/02.htm>
2. Струченков О. Неформальна зайнятість населення України [Електронний ресурс] / О. Струченков // Спільне : журнал соціальної критики. – 2015. – Режим доступу : <http://commons.com.ua/neformalna-zajnyatist-naselennya>
3. Основні показники ринку праці (річні дані) [Електронний ресурс] / за даними Державного комітету статистики України – 2015. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Williams C. Rethorizing the Nature of Informal Employment: Some Lessons from Ukraine / C. Williams, J. Round // International Sociology. – 2008. – 23 (3). – P. 367–388.
5. Статистично-аналітичний огляд ринку праці у першому півріччі 2014 року [Електронний ресурс] / за даними Державного комітету статистики України. – 2015. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Білоскурський О. Неформальна економічна активність: спроба оцінки її масштабів в Україні / О. Білоскурський // Наукові записки НаУКМА : зб. наук. праць. – 2001. – Т. 19. Соціологічні науки. – С. 51–57.
7. Биковець В. Вплив громадських об'єднань підприємців на становлення і розвиток малого та середнього бізнесу в Україні : регіональний аспект [Електронний ресурс] / В. Биковець // Аналітичний Центр Академія. – 2011. – Режим доступу: <http://www.academia.org.ua>
8. Понад 490 млн грн отримає бюджет від підприємців, які виплачували зарплату з порушенням законодавств [Електронний ресурс] / Державна фіскальна служба. Офіційний портал. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/216514.html>

Надійшла до редколегії 09.10.15

УДК 658:338.46

Г. М. Лозовська

Одеська національна академія харчових технологій

ОЦІНКА СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ В СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦТВА ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОСЛУГ

У статті досліджено механізм виникнення синергетичного ефекту у підприємницькій діяльності, а також його оцінка при впровадженні соціально-економічних послуг.

Ключові слова: синергетичний ефект, підприємництво, ефективність, соціально-економічна послуга.

В статье исследован механизм возникновения синергического эффекта в предпринимательской деятельности, а также его оценка при внедрении социально-экономических услуг.

Ключевые слова: синергетический эффект, предпринимательство, эффективность, социально-экономическая услуга.

The article studies the mechanism of synergetic effect appearance in entrepreneurial activity, and its assessment is provided within the process of introduction of social and economic services.

Keywords: synergetic effect, entrepreneurship, efficiency, social and economic service.

На сьогодні розвиток підприємництва є стратегічною необхідністю підвищення політичної, економічної і соціальної стабільності українського суспільства. Саме підприємництво можна назвати двигуном сучасної економіки. Навіть найрозвиненіша держава не в змозі охопити усі сторони економічної діяльності без підтримки з боку особливого шару людей, що займаються створенням і розвитком власних підприємств. Енергійні і активні бізнесмени знаходять застосування своїм організаторським здібностям в самих різних сферах економіки, заповнюючи ніші, які недоступні неповороткому державному механізму [1].

Створюючи підприємства по виробництву матеріальних благ і наданню різного роду послуг (в тому числі і соціально-економічних), підприємці вирішують питання зайнятості населення. Більшість робочих місць створюються саме на малих і середніх підприємствах. У такий спосіб закладається основа для формування середнього класу, без якого суспільство не може стабільно розвиватися і процвітати. Підприємництво формує в суспільстві особливий шар людей, які в змозі самотійно, на свій страх і ризик вирішувати складні завдання по управлінню господарством [1]. Однак, щоб вижити у швидкоплинному конкурентному середовищі, компаніям доводиться постійно знаходити нові способи створення конкурентних переваг, тим самим підвищуючи ефективність своєї діяльності. Сучасна наука надає широкий вибір концепцій, що сприяють виживанню підприємства в довгостроковій перспективі. Однією з концепцій, що дозволяє управляти підприємством в умовах середовища, що швидко змінюється, нелінійності розвитку тих або інших процесів, є синергетична концепція.

Питання, присвячені розвитку підприємництва досліджували Сей Ж.Б., Шумпетер Й., Друкер П. та ін. [2; 3]. Роботи цих авторів присвячені розкриттю сутності підприємницької діяльності в загальному, фундаментальному розумінні. Що стосується конкретних напрямів підприємницької діяльності, то вони здебільшого присвячені характеристиці технології проведення окремих підприємницьких операцій, складанню бізнес-планів, а не методологічній розробці підприємницьких досліджень.

У працях Абчука В. А., Асаула А. Н., Акперова І. Г., Маслікової Ж. В. та ін. підприємництво розглядається як інноваційний процес в системі виробництва, маркетингу, розподілу й споживання товарів і послуг з метою отримання прибутку [4; 5].

Суттєвий внесок в дослідження підприємницької діяльності в Україні зробили Базилевич В. Д., Беляєв О. О., Варналій З. С., Гальчинський А. С., Мочерний С. В., Павлюк А. П., Савчук В. С. та ін. [6; 7]. У роботах цих авторів висвітлюються проблеми фундаментальних засад підприємництва, підприємницької логістики, підприємницького менеджменту, підприємницької поведінки.

Поняття «соціально-економічна» послуга є складовою частиною системи соціально-етичного маркетингу. Його сутність, функції й основні принципи розглянуті в роботах Котлера Ф., Ауера М., Брун М., Голубкова Е. П., Гордіна В. Е. [8; 9]. У низці робіт, в яких розглянуто поняття синергетичного ефекту, його суть і вплив на підприємницьку діяльність орієнтовані здебільшого на виникнення синергії при виробництві товарів. Саме тому оцінка синергетичного ефекту в сфері підприємництва при впровадженні соціально-економічних послуг набуває такої актуальності.

Метою роботи є оцінка синергетичного ефекту при впровадженні соціально-економічних послуг в сфері підприємництва.

Досліджуючи тему оцінки синергетичного ефекту при впровадженні соціально-економічних послуг в сфері підприємництва перш за все необхідно визначити поняття «соціально-економічної послуги».

Соціально-економічна послуга – нематеріальне економічне благо, таке, що за характером надає соціалізуючу, розвиваючу, підтримуючу і оновлюючу дію на населення. Вона повинна вважатися громадською і значимою для суспільства в цілому [10].

З теоретичної точки зору для оцінювання економічної ефективності впровадження будь-яких проектів у світовій та вітчизняній практиці використовують систему показників, які відображають співвідношення витрат і отриманих результатів, які будуть одержані від реалізації проекту. Основними критеріями ефективності запровадження тих чи інших проектів на сьогодні є: вплив реалізації проекту на зростання доходів та прибутку підприємства, задоволеність споживачів в товарах та послугах, підвищення продуктивності праці тощо. Проте, надання сучасних послуг, в тому числі і соціально-економічних, призводять і до отримання підприємством певного соціального ефекту, який дозволяє визначити рівень ефективності його діяльності. Тобто, про ефективність впровадження соціально-економічних послуг на макрорівні свідчать не лише економічні результати. Соціально-економічні послуги змінюють й умови праці, зменшують потребу в поновлюваних ресурсах, створюють можливість використання тих робіт, які досі були поза межами людських чи технічних можливостей, формують нові напрями науково-технічного розвитку тощо.

У науковій літературі зустрічаються різні точки зору щодо видів ефективності, яка виникає на підприємствах при впровадженні тих чи інших проектів [11; 12]. Синтез наукової думки щодо цього питання призвів до наступного узагальнення видів мікроекономічної ефективності: економічна, науково-технологічна, соціальна, фінансова, податкова, маркетингова, ресурсна, екологічна, регіональна та естетична. Проте, із урахуванням специфіки діяльності підприємств сфери послуг, доцільно акцентувати увагу на таких: технічна, фінансово-економічна, ресурсна, соціальна, фіскальна та маркетингова. Розглянемо кожний з видів ефективності та їх змістовне наповнення.

Технічна ефективність відображається в таких чинниках:

- ефективності прийнятих технічних рішень, які відповідають технологічним вимогам інноваційного розвитку країни та сприяють подальшому ефективному економічному й інноваційному розвитку підприємства;
- перспективності технологій, технічних засобів й послуг, які надаються;
- відповідності послуг світовим технічним стандартам та стандартам якості, можливості конвергенції різних послуг.

Фінансово-економічна ефективність охоплює систему показників, які відображають відношення результатів і витрат підприємства. Вихідними даними при визначенні цього виду ефективності є:

- обсяг наданих послуг протягом розрахункового періоду;
- прогнозна ціна на соціально-економічні послуги з урахуванням видатків, рівня інфляції, позикового відсотка, рівня прибутковості тощо;
- величина реальних грошових потоків (сума поточних витрат, інвестицій, доходів від реалізації тощо).

Фінансово-економічна ефективність від впровадження соціально-економічних послуг може бути визначена за декількома напрямками: абсолютна чи порівняна; одноразова чи відносна; постійна, за розрахунковий період або за рік тощо.

Ресурсна ефективність визначає вплив процесу впровадження соціально-економічних послуг на обсяги споживання певного ресурсу і подолання проблем його обмеженості або великої вартості. Ресурсна ефективність від впровадження соціально-економічних послуг на підприємствах полягає у зміні обсягів матеріальних, технічних, інвестиційних, трудових, енергозберігаючих ресурсів. Тобто ресурсна ефективність заснована на розробці та впровадженні нових ресурсозберігаючих технологій, а також враховує вплив соціально-економічних послуг на вирішення проблем охорони довкілля.

Особливого значення набуває впровадження ресурсозберігаючих технологій під час реалізації державних проектів охорони довкілля. Наприклад, впровадження новітніх послуг національного цифрового телебачення (НЦТБ) значно скорочує рівень електромагнітного випромінювання. Тут ефективність може бути визначена на підставі зростання продуктивності праці, зростання фондів віддачі, зменшення ресурсоемності, зменшення собівартості послуг (продукції, товарів), зростання відсотка економії енергоносіїв тощо.

Соціальна ефективність полягає у визначенні внеску від впровадження соціально-економічних послуг у поліпшення життя самих працівників конкретного підприємства.

Фіскальна ефективність полягає в тому, що підприємствам, які надають соціально-економічні послуги, держава повинна надавати певні пільги. Ці пільги, на наш погляд та із урахуванням світового досвіду, можуть мати вигляд скорочення ставки податку на прибуток для частини прибутку, отриманого від надання соціально-економічних послуг, або звільнення цих послуг від ПДВ, що призведе до зниження цін та підвищення попиту на ці послуги.

Маркетингова ефективність полягає у тому, що підприємства, що надають соціально-економічні послуги, можуть розраховувати на більший сегмент ринку інших послуг завдяки тому, що споживачі соціально-економічних послуг, імовірно, будуть отримувати і інші послуги даного підприємства. Окрім того, доцільно формувати пакетні пропозиції із соціально-економічних та інших послуг, що призведе до зростання доходів від різних послуг. Система показників визначення ефективності впровадження соціально-економічних послуг на мікрорівні розроблена автором та наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Система показників ефективності впровадження соціально-економічних послуг на мікрорівні

Показник	Економічний зміст	Напрямок позитивних змін
1	2	3
Група технічних показників		
Рівень економії поточних витрат	Показує скорочення витрат на енергоносії, фонд оплати праці, адміністративні витрати за рахунок впровадження новітніх технологій	Зменшення
Ступінь відповідності технології сучасним вимогам	Визначає частку послуг, надаваних зі допомогою сучасних технологій	Збільшення
Ступінь конвергенції	Показує, наскільки підприємство інтегровано із іншими підприємствами та може залучати у свою діяльність партнерів для поєднання послуг	Зростання
Група фінансово-економічних показників		
Відносне вивільнення обігових коштів	Визначає суму вивільнення обігових коштів у результаті прискорення їх обігу	Збільшення
Період окупності капітальних інвестицій у впровадження нових соціально-економічних послуг	Час, протягом якого чисті прибутки (чи державні відшкодування) повернуть капітальні інвестиції	Зменшення
Фондовіддача виробництва	Скільки виручки від реалізації соціально-економічних послуг припадає на одиницю основних виробничих фондів	Збільшення
Рентабельність реалізованої продукції	Скільки чистого прибутку від реалізації послуг припадає на одиницю виручки	Збільшення
Ліквідність	Означає легкість, з якою активи підприємства можна перетворити на гроші, зберігаючи свою повну цінність	>1,5
Група ресурсних показників		
Економічності нових послуг	Це показник дозволяє порівняти ресурсні витрати при впровадженні послуг із попередніми витратами	Зменшення
Рівень доступності ресурсів	Показник визначає ступінь доступності до ресурсів, в тому числі імпортованих	Збільшення
Рівень екологічності ресурсів	Показник характеризує рівень збереження природних ресурсів	Збільшення
Фондомісткість	Показник відбиває, скільки необхідно вкласти коштів у ресурсну базу для отримання доходів	Зменшення
Група соціальних показників		
Ступінь задоволеності споживачів	Визначає рівень задоволеності споживачів. Визначається або шляхом опитування та встановлення частки задоволених споживачів, або за динамікою скарг та звернень споживачів	Збільшення (для ступеню задоволеності), зменшення (для кількості скарг)
Скорочення плинності кадрів на підприємстві	Свідчить про сталість кадрового складу, що позитивно відбивається на продуктивності праці, емоційному кліматі в колективі тощо	Зменшення
Підвищення рівня зайнятості населення	Відбиває рівень скорочення безробіття за рахунок працевлаштування на підприємствах завдяки впровадженню нових соціально-економічних послуг, розширення діяльності та необхідності залучення додаткового персоналу	Збільшення
Група фіскальних показників		
Зростання надходжень до бюджету	Показує, наскільки зросли надходження до бюджету за рахунок зростання обсягів прибутку підприємства при впровадженні соціально-економічних послуг	Збільшення

Продовження табл. 1

1	2	3
Економія на податкових виплатах	Показує ступінь економії за рахунок наявності податкових пільг	Виникнення
Група маркетингових показників		
Зростання частки ринку	Показує, наскільки розширилися межі діяльності підприємства на традиційному для нього ринку за рахунок впровадження нових соціально-економічних послуг (у відсотках зайняття ринку)	Збільшення
Обсяги виходу на нові ринки	Показує ступінь втручання підприємства на нові ринки за рахунок впровадження соціально-економічних послуг, раніше не характерних для підприємства (у відсотках зайняття ринку)	Виникнення та поступове збільшення
Ступінь ефективності реклами	Показує, наскільки дієвою є реклама відповідно до залучення нових споживачів на традиційних та нових ринках (визначається ступінь зростання доходів)	Збільшення

Джерело: склав автор.

Між усіма складовими ефективності від впровадження соціально-економічних послуг є взаємозв'язок. Так, наприклад, від впровадження у виробничий процес нових технологій та техніки (технічний ефект) виникають такі явища:

– збільшується потужність та пропускна спроможність підприємства, що надає соціально-економічні послуги (ресурсний ефект), тим самим збільшуючи залучення висококваліфікованих працівників, здійснюючи перекваліфікацію власного персоналу, що, в свою чергу, призводить до зростання рівня зайнятості (соціально-економічний ефект);

– підприємство, надаючи соціально-економічні послуги, тим самим збільшує обсяги продажу та розширює номенклатуру інших супутніх послуг (ресурсний ефект), що відбивається на збільшенні доходів підприємства (економічний ефект).

Таким чином, можна говорити про наявність синергетичного ефекту від впровадження соціально-економічних послуг на підприємствах.

Одним з головних принципів ефективного розвитку підприємства є раціональне використання ресурсів, що досягається на підприємстві формуванням ефекту синергії. Ефект синергії – це ефект від спільної дії всіх елементів системи, що призводить до збільшення якісних показників функціонування без збільшення кількісних. Це пояснюється тим що підприємство як відкрита система є одночасно і матеріально-інформаційною сутністю і інформаційно-матеріальною. Як матеріально-інформаційна сутність вона існує для обслуговування матеріальної основи системи. На це спрямовані матеріально-енергетичні обміни системи із середовищем і між окремими частинами системи, а також інформаційний контроль за потоками матеріальних субстанцій у просторі й часі. Як інформаційно-матеріальна сутність система існує для реалізації інформаційних функцій системи, тобто діяльності її інформаційної основи. Інформаційні функції передбачають інформаційний контакт між окремими складовими системи. Саме такі контакти забезпечуються потоками матеріальних субстанцій, що виникають у процесі метаболізму. Таким чином, можна сказати, що інформаційна основа обслуговує матеріальну, а матеріальна – інформаційну. Але саме інформаційна сутність надає системі неповторного вигляду і фактично робить систему системою, формуючи її зі стандартних матеріальних блоків. Кількісне збільшення кожного з параметрів системи не завжди означає поліпшення її якісного стану, але якщо кількість матеріального (суми складових компонентів) при утворенні системи не змінюється, а якість єдиного цілого зростає, отже, цей приріст відбувається внаслідок збільшення в системі обсягу інформації.

Концепцію синергізму в економічних системах пов'язують з порушенням пропорційності. Іноді синергізм називають ефектом « $2 + 2 = 5$ », для того щоб підкреслити, що підприємство веде пошук таких ресурсно-виробничих та товарно-ринкових комбінацій, в яких ефект від суми перевищує суму складових елементів. При цьому виникає додаткова одиниця ефекту ($1 = 5 - 4$), що обумовлюється синергізмом, або синергетичним ефектом [13].

Таким чином, синергетичним ефектом будемо називати збільшення показників ефективності діяльності підприємства в результаті об'єднання, інтеграції, злиття окремих частин в єдину систему, де ефект від взаємодії елементів системи підприємства перевищує суму ефектів діяльності кожного елементу окремо.

Розглядаючи підприємство як відкриту систему в економічній моделі вільного підприємництва можемо виділити наступні основні види синергії, що сприяють раціональному використанню ресурсів та підвищенню конкурентоспроможності підприємства: синергія управління, виробнича синергія, маркетингова синергія, фінансова синергія.

Досягнення усіх видів синергії на підприємстві призводить до формування загального синергетичного ефекту як головного важеля забезпечення ефективного розвитку підприємства.

На нашу думку, в ході оцінки ефективності впровадження соціально-економічних послуг підприємствами, необхідно враховувати те, що процес впровадження цих послуг, як і сама діяльність підприємства, формується з елементів, які мають функціональні та синергетичні зв'язки взаємодій, безпосередньо беруть участь у виробничому процесі та у формуванні ефекту, забезпечують функціонування цілісної системи при оптимальних параметрах.

На підставі емпіричних досліджень автором висунуто гіпотезу, що впровадження комплексу соціально-економічних послуг може призвести до виникнення синергетичного ефекту. Тобто в результаті формується нова структура, в межах якої виникає синергетичний ефект, якиного впровадження низки соціально-економічних послуг над сумою ефектів авй забезпечує перевищення ефекту сумістономного чи послідовного впровадження соціально-значущих послуг.

І. Ансофф визначив економічний базис синергізму як можливість та імовірність того, що результат сумісних зусиль декількох бізнес-одиниць перевершить сумарний показник їх самостійної діяльності [14].

Синергетичний ефект виникає за рахунок певних чинників його утворення, які виділено автором та наведено на рис. 1.

Відповідно до рис. 1, синергетичний ефект виникає завдяки наступним чинникам.

Скорочення виробничих потужностей – проявляється в тому, що однотипні процеси по різних видах діяльності можна проводити на одному устаткуванні чи одним працівником, що дозволяє скоротити потужності та виробничі площі (наприклад, надання послуг з обслуговування споживачів в абонвідділі може проводитися одночасно із наданням довідок та продажем роздрібної продукції, телефонних карток тощо).

Скорочення витрат на оплату праці – виникає за рахунок оптимізації складу працівників, які в змозі сполучати декілька видів діяльності (наприклад, обслуговувати різні види устаткування, надавати довідкові та торгівельні послуги).

Підвищення якості послуг та обслуговування – виникає за рахунок більшої зацікавленості співробітників у результатах своєї праці завдяки підвищенню мотиваційних чинників (оплата праці по основному та суміжному виду діяльності).

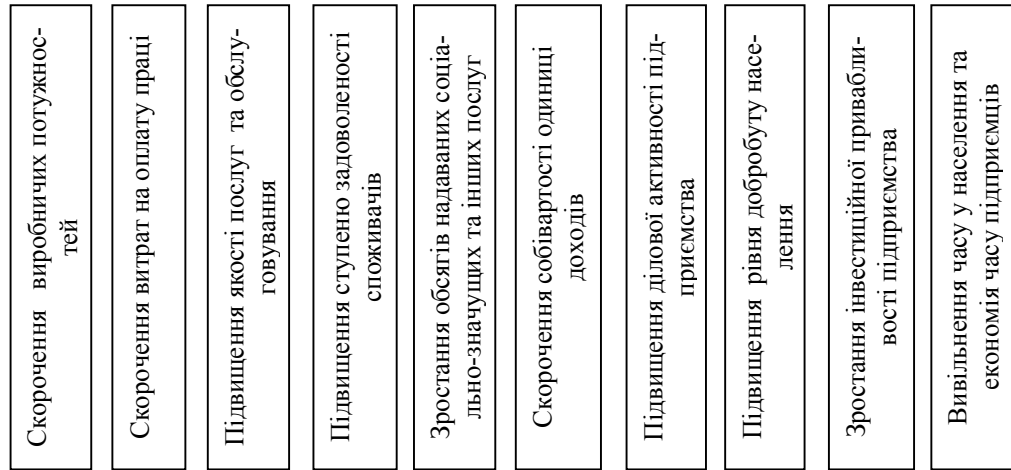
Синергетичний ефект (E_S)

Рис. 1. Чинники виникнення синергетичного ефекту
(джерело: склав автор)

Підвищення ступеню задоволеності споживачів – виникає завдяки наданню повного спектру соціально-економічних послуг, що дозволяє одночасно економити і гроші, і час, а також підвищувати обсяги обміну інформацією.

Зростання обсягів надаваних соціально-економічних та інших послуг – виникає як наслідок підвищення активності підприємства на різних сегментах діяльності.

Скорочення собівартості одиниці доходів – виникає за рахунок оптимізації витратної частини та зростання обсягів доходів завдяки росту обсягів реалізованих соціально-економічних та інших послуг.

Підвищення ділової активності підприємства – виникає завдяки впровадженню низки соціально-економічних послуг, тобто підприємство працює за різними напрямками, що логічно призводить до зростання його ділової активності.

Підвищення рівня добробуту населення – виникає завдяки оптимізації цінової (тарифної) політики, що дозволяє споживачу вивільнити кошти (за рахунок використання комплексу соціально-економічних послуг) та управляти витратами та економити вільний час, який може бути спрямований на виконання додаткової оплачуваної роботи.

Зростання інвестиційної привабливості підприємства – виникає завдяки комбінації усіх вищеперахованих чинників, завдяки підвищенню прибутковості та іміджу підприємства.

Вивільнення часу у населення та економія часу підприємців – цей чинник синергетики виникає у вигляді виникнення у споживачів поліхромного ефекту, тобто економії часу за рахунок одночасного отримання різних послуг в одному місці (наприклад, сплата за надані комунальні послуги, послуги фіксованого зв'язку із одночасним переведенням залишків грошей на рахунок мобільного телефону споживача).

Ураховуючи низку чинників виникнення синергетичного ефекту, доцільно в ході оцінки ефективності надання соціально-економічних послуг визначити синергетичний ефект. Математично цей ефект можна виразити за допомогою формули:

$$Ef_1 + Ef_2 + \dots + Ef_n < S^E, \quad (1)$$

де: Ef_1, Ef_2, \dots, Ef_n – ефекти, які виникають в ході самостійного, автономного надання кожної з соціально-економічних послуг; S^E – ефект від одночасного надання комплексу соціально-економічних послуг.

Таким чином, синергетичний ефект E_S буде вимірюватися за допомогою формули (2):

$$E_S = S^E - (Ef_1 + Ef_2 + \dots + Ef_n), \quad (2)$$

Зрозуміло, що підприємства повинні максимізувати синергетичний ефект E_S , який виникає в результаті одночасного надання комплексу соціально-економічних послуг:

$$E_S \rightarrow \max.$$

Але при цьому слід враховувати, що чим більше синергетичний ефект E_S , тим глибше соціальна відповідальність підприємства та ступінь економічної взаємодії із суспільством, а чим менше величина E_S , тим, відповідно, менше ефект та ефективність надання комплексу соціально-економічних послуг. Підвищення ефекту та ефективності від одного чи низки джерел призводить до зростання загального синергетичного ефекту.

Методичний підхід до визначення синергетичного ефекту може бути наведений у вигляді табл. 2.

Таблиця 2

Визначення синергетичного ефекту від впровадження соціально-значущих послуг

Чинники виникнення ефекту	Без урахування синергії	З урахуванням синергії
Скорочення виробничих потужностей	Вивільнення активів	Оптимізація використання активів (можливість багатоцільового використання активів із вибуттям зайвих)
Скорочення витрат на оплату праці	Скорочення питомої ваги витрат на ФОП із нарахуваннями	Суміщення професій, скорочення штату за рахунок освоєння суміжних професій при одночасному зростанні середньої заробітної плати персоналу
Підвищення якості послуг та обслуговування	Скорочення скарг, відсутність відтоку споживачів та доходів	Залучення нових споживачів, зростання доходів
Підвищення ступеню задоволеності споживачів	Відсутність відтоку споживачів	Зростання обсягів користування послугами, зростання доходів
Зростання обсягів надаваних соціально-економічних та інших послуг	Підвищення доходів за рахунок зростання обсягів послуг	Зростання доходів, отримання споживачами поліхромного ефекту
Скорочення собівартості одиниці доходів	Скорочення витрат, можливість отримання додаткового прибутку	Можливість скорочення рівня тарифів
Підвищення ділової активності підприємства	Зростання показників ділової активності та прибутковості	Зростання фінансово-економічних показників, ринкової долі, іміджу та ознайомленості споживачів
Підвищення рівня добробуту населення	Отримання необхідних послуг, зростання якості життя	Вихід на новий рівень добробуту населення, підвищення довіри до влади, соціальна стабільність
Зростання інвестиційної привабливості підприємства	Залучення нових інвестицій	Можливість залучати як фінансові, так і інтелектуальні інвестиції
Вивільнення часу у населення та економія часу підприємців	Зростання життєвих зручностей населення та швидкості ведення бізнесу	Можливість додаткового заробітку у вільний час чи підвищення якості дозвілля, зростання продуктивності праці

Джерело: склав автор.

Вищезначені показники потребують свого числового вираження. Оскільки ці показники по своїй економічній сутності є різноплановими, неможливо (в контексті даної задачі визначення синергетичного ефекту) визначати їх за допомогою абсолютних значень, які їм притаманні. Тому, на наш погляд, доцільно застосовувати відносні оцінки, наприклад, систему коефіцієнтів. Автором запропоновано такі коефіцієнти, за допомогою яких можна розрахувати синергетичний ефект від впровадження соціально-економічних послуг (табл. 3).

Таблиця 3

**Коефіцієнти для розрахунку ефектів,
які виникають від впровадження соціально-економічних послуг**

Чинники виникнення ефекту	Коефіцієнти для розрахунку
Скорочення виробничих потужностей	Коефіцієнт вибуття (відношення активів, що вибули, до загальної вартості активів)
Скорочення витрат на оплату праці	Коефіцієнт економії ФОП (відношення ФОП після впровадження послуг та до впровадження), коефіцієнт зростання заробітної плати
Підвищення якості послуг та обслуговування	Коефіцієнт зростання доходів за рахунок підвищення якості (відношення додаткових доходів, які виникли за рахунок підвищення якості, до валових доходів)
Підвищення ступеню задоволеності споживачів	Коефіцієнт збільшення обсягів користування послугами (відношення обсягів до та після впровадження послуг)
Зростання обсягів надаваних соціально-економічних та інших послуг	Коефіцієнт зростання доходів за рахунок збільшення обсягів (відношення додаткових доходів, які виникли за рахунок збільшення обсягів, до валових доходів)
Скорочення собівартості одиниці доходів	Коефіцієнт економії витрат (відношення витрат до та після впровадження соціально-економічних послуг)
Підвищення ділової активності підприємства	Коефіцієнт зростання прибутку порівняно із минулими періодами, зростання коефіцієнтів ділової активності
Підвищення рівня добробуту населення	Коефіцієнт підвищення якості життя населення (частка вивільнених коштів за рахунок використання комплексу соціально-економічних послуг)
Зростання інвестиційної привабливості підприємства	Коефіцієнт залучених інвестицій (частка залучених інвестицій у загальній сумі капітальних інвестицій)
Вивільнення часу у населення та економія часу підприємців	Коефіцієнт вивільнення часу (частка вивільненого часу за рахунок отримання соціально-економічних послуг у загальному робочому чи вільному часі населення)

Джерело: склав автор.

Кількісне визначення та розрахунок синергетичного ефекту від впровадження соціально-економічних послуг є окремою науковою задачею, вирішення якої виходить за межі задач даної статті та ускладнюється проблемністю отримання первинної інформації з огляду на те, що досить складно отримати статистичну інформацію щодо показників, які характеризують процеси впровадження соціально-економічних послуг. Проте, необхідно зазначити, що синергетичний ефект від взаємодії визначених чинників повинен перевищувати суму ефектів від їхньої індивідуальної діяльності.

Висновки. В умовах ринкових відносин і глобалізації світової економіки підприємницька діяльність прагне до максимального збільшення ефективності своєї діяльності шляхом підвищення конкурентоспроможності, посилення інноваційно-інвестиційної активності, розробки й застосування інноваційних технологій.

Наявність ефекту синергії, уміння управляти та підвищувати цей ефект створює підприємству, що надає соціально-економічні послуги, специфічну конкурентну перевагу, що реалізується (на мікрорівні) у вигляді зниження рівня витрат та

зростання прибутковості, а на макрорівні – у вигляді підвищення якості життя населення та задоволення потреб у товарах та послугах соціального значення.

Бібліографічні посилання

1. Роль предпринимательства в развитии экономики страны [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kakprosto.ru/kak-850798-rol-predprinimatelstva-v-razviti-ekonomiki-strany>
2. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры : пер. с нем. / Й. А. Шумпетер. – М., 1982. – С. 63.
3. Друкер П. Управление, нацеленное на результат / П. Друкер. – М. : Технолог. шк. бизнеса, 1992. – 192 с.
4. Асаул А. Н. Малое инновационное предпринимательство / А. Н. Асаул, Б. М. Капаров ; под ред. засл. строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А. Н. Асаула. –СПб. : СПбГАСУ, 2008. – 128с.
5. Акперов И. Г. Психология предпринимательства : учеб. пособ. / И. Г. Акперов, Ж. В. Масликова. – М. : Академия, 2003. – 318 с.
6. Мочерный С. В. Основы организации предпринимательской деятельности : учеб. для вузов / С. В. Мочерный, В. В. Некрасова ; под общ. ред. проф. С. В. Мочерного. – М. : Приор-издат, 2009. – 224 с.
7. Варналій З. С. Мале підприємництво України як чинник регіонального розвитку: стан та перспективи / З. С. Варналій, А. П. Павлюк // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 64–73.
8. Philip Kotler and Gerald Zeltman Social Marketing: An Approach to Planned Social Change / Journal of Marketing, Vol. 35 (July, 1971). – P. 3–12.
9. Голубков Е. П. Основы маркетинга / Е. П. Голубков. – М. : Финпресс, 1999. – 656 с.
10. Акимов Д. И. Основные типы социального маркетинга / Д. И. Акимов // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна «Соціологічні дослідження сучасного суспільства»: методологія, теорія, методи». – 2007. – № 761. – С. 43–49.
11. Буркинський Б. В. Активизация инвестиционной деятельности в регионе / Б. В. Буркинський, Е. В. Молина. – О. : ИПРЭД НАН Украины, 2003. – 494 с.
12. Скалюк Р. В. Ефекти та ефективність інноваційної діяльності промислових підприємств / Р. В. Скалюк, О. В. Декалюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – Вип. 1. – С. 149–154.
13. Никитенков Н. Н. Синергетика для инженеров : учеб. пособ. / Н. Н. Никитенков, Н. А. Никитенкова. – Томск : Изд-во ТПУ, 2009. – 168 с.
14. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.

Надійшла до редколегії 19.10.15

УДК 658:330.322 (477+100)

Р. Л. Лупак, Я. І. Демчишин, С. А. Рудик

*Львівська комерційна академія***НАПРЯМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ПРОГРАМ
ІНВЕСТИВАННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УКРАЇНІ**

У статті визначено актуальність використання зарубіжного досвіду в процесі програмування інвестиційної діяльності вітчизняними підприємствами, до перспективних напрямів впровадження такого досвіду віднесено розвиток базових та пріоритетних видів діяльності для території функціонування підприємства, активну участь підприємств в діяльності органів влади та місцевого самоврядування, які здатні в більших масштабах провести якісну підготовку і промоцію перспективних інвестиційних проектів, участь у розвитку дорожньо-транспортної, житлово-комунальної, соціальної та іншої інфраструктури.

Ключові слова: підприємство, інвестування, зарубіжний досвід, програма, держава.

В статье определена актуальность использования зарубежного опыта в процессе программирования инвестиционной деятельности отечественными предприятиями, до перспективных направлений внедрения такого опыта отнесено развитие базовых и приоритетных видов деятельности для территории функционирования предприятия, активное участие предприятий в деятельности органов власти и местного самоуправления, которые способны в больших масштабах провести качественную подготовку и продвижение перспективных инвестиционных проектов, участие в развитии дорожно-транспортной, жилищно-коммунальной, социальной и другой инфраструктуры.

Ключевые слова: предприятие, инвестиции, зарубежный опыт, программа, государство.

The article defines the topicality of employing foreign experience in the process of programming the investment activity of domestic enterprises. Among most prospective trends in implementing such experience are the development of basic and top-priority activities pertaining to the territory of the enterprise operation, active participation of enterprises in the activities of public authorities and local governments, which are capable of conducting large-scale quality training and promotion of prospective investment projects, participation in the development of road and transportation, housing and municipal, social and other infrastructures.

Keywords: enterprise, investment, foreign experience, program, state.

В умовах складного доступу до ринку ресурсів все більший вплив на процеси інвестиційного забезпечення діяльності вітчизняних підприємств мають органи державного управління та місцевого самоврядування. Так, важливою є участь регулюючих державних інституцій у підтримці та сприянні розвитку економічної діяльності суб'єктів господарювання, що функціонують на окремих за своїм соціально-економічним розвитком територіях.

Сьогодні основною проблемою багатьох вітчизняних підприємств є відсутність поточного та перспективного інвестування бізнес-процесів, які можуть активізувати їх розвиток. Очевидно, що інвестиційний стан і особливості вітчизняної економіки не дозволяють застосовувати джерела фінансування, які притаманні і доступні підприємствам зарубіжних країн. Відповідно в умовах становлення стабільної економічної та політичної систем України підприємства змушені самостійно вирішувати проблеми інвестиційного забезпечення господарської діяльності.

Розуміємо, що сучасний стан розвитку вітчизняної економіки характеризується не найкращими показниками підприємницької діяльності, щоб привабити потенційного інвестора. Відтак, для успішного економічного розвитку підприємства, однією з головних умов є ефективне проведення інвестиційно-інноваційної політики [1, с. 83; 4, с. 14].

У цьому контексті вважаємо актуальним предметом для дослідження зарубіжний досвід формування та реалізації інституційно-економічного механізму підтримки та регулювання інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх наукових досліджень довів, що питаннями дослідження процесів інвестування вітчизняними підприємствами та закордонного досвіду формування відповідних стратегічних програм приділяється значна увага в дослідженнях В. Александрової, І. Ансоффа, Ю. Бажала, Н. Ботвіни, А. Бірмана, О. Василика, Л. Войтенко, А. Гальчинського, Д. Гвішіані, В. Гейця, А. Гриньова, А. Даниленка, О. Євтушевської, І. Ігнатієвої, В. Касьяненка, М. Кирилова, Н. Лапіна, В. Опаріна, А. Пересади, П. Саблуа, М. Савлука, І. Тарасенка, В. Федосова, М. Чумаченка, Ю. Шенгера, Й. Шумпетера та ін. Так, В. Касьяненко вважає, що сьогодні у світовому економічному просторі відбувається складний за своєю природою перехід від індустріального технологічного устрою до пост-індустріального, в якому домінуючу роль рушійних сил розвитку беруть на себе високі технології, інформатизація й економіка знань, що вимагає від суб'єктів господарської діяльності інвестування капіталу в розробку та реалізацію інноваційних бізнес-проектів [8, с. 200]. Також такої думки Н. Ботвіна, яка стверджує, що в сучасних економічних умовах однією з найважливіших завдань, які стоять перед вітчизняними підприємствами, є пошук механізмів залучення ресурсів для фінансування нових або підтримки вже наявних інвестиційно-інноваційних проектів [1, с. 83]. Втім, для отримання залучених інвестиційних ресурсів підприємство повинно відповідати ряду характеристик, тобто бути інвестиційно привабливим. На думку О. Євтушевської та Л. Войтенко, початкові етапи формування інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств повинні передбачати активне впровадження інновацій, враховуючи уже досвід економічних агентів ринків розвинених країн [4, с. 14]. Разом з тим, в економічній літературі підтверджується, що розробка підприємствами інвестиційних програм розвитку є явищем об'єктивно необхідним для досягнення на ринку фінансово-стабільного стану та підвищення власної конкурентоспроможності. Проте, враховуючи високу залежність вітчизняної економіки від світових тенденцій, необхідно дослідити закордонний досвід пошуку та впровадження інвестиційних способів розвитку.

Метою статті є обґрунтування закордонного досвіду в пошуку перспективних напрямів впровадження програм інвестування вітчизняними підприємствами.

Відомо, що для пошуку перспектив у інвестиційній сфері спершу необхідно вивчити негативні аспекти розвитку базових видів діяльності. Тому вважаємо актуальним кроком для вітчизняних підприємств у контексті інвестиційної діяльності забезпечення та сприяння розвитку базового виду діяльності, що може полегшити фінансову підтримку досягнення цільових пріоритетів. Так, для вітчизняних підприємств характерно високий потенціал транспорту і зв'язку, торгово-посередницької та логістичної сфери, переробної промисловості, готельно-ресторанного бізнесу, туризму та рекреації. Важливо, що інвестування у такі сфери покращать соціальну підтримку населення та активізує розвиток території функціонування підприємства.

Попри це, сьогодні існує значна залежність вітчизняних підприємств від органів виконавчої влади та місцевого самоврядування. Вважаємо, що такий зв'язок повинен бути сформований на засадах економічної зацікавленості та соціальної відповідальності. Відповідно регіональним органам влади та підприємствами слід спільно розробляти та реалізовувати низку організаційно-економічних заходів, спрямованих на стимулювання розвитку як базових для місцевих підприємств так і перспективних видів економічної діяльності.

Розглядаючи досвід США, відмітимо, що на території окремих штатів для підприємств, які ставлять за пріоритет інвестиційно-інноваційний розвиток створені відповідні зони. Так, у штаті Каліфорнія функціонують інвестиційні зони підприємництва, де суб'єктам господарської діяльності пропонуються механізми відтермінування суми податків на перші 20 млн дол. США капітальних інвестицій, зарахування до 100 % операційних збитків відбувається протягом перших 15 років, отримання безвідсоткового кредиту для інтелектуально-кадрового забезпечення на перші 5 років, швидкого затвердження державними органами влади інвестиційних проектів, пільгового отримання чи оренди земельних ділянок, будівель, споруд.

Еталоном фонду, що здійснює фінансування фундаментальної науки й інноваційної діяльності, є Національний науковий фонд США – NSF. Зокрема, на сьогодні NSF реалізує такі програми як (1) програма інноваційних досліджень малого бізнесу (SBIR), яка допомагає малому високотехнологічному бізнесу знаходити замовлення федеральних агентств, а також надає підтримку у формуванні початкового капіталу, (2) гранти на підтримку зв'язків науки з промисловістю (GOALI), (3) інновації й організаційні зміни (IOC) [9, с. 185-190].

Серед європейських країн одним з лідерів у інвестиційно-інноваційному розвитку є Великобританія, органів влади якої вважають сприяння розвитку інновацій своєю стратегічною метою. Зокрема, економічна політика Великобританії щодо активізації інноваційної діяльності здійснюється через різноманітні національні й регіональні програми підтримки інноваційної активності національних підприємств, такі як Mercia, Connect, Enterprise Fellowship Scheme, Medici. Таким чином у країні активно розвивається венчурний бізнес, суб'єктам якого надаються значні фінансові пільги щодо (1) зменшення податку на прибуток, (2) страхування коштів, які надаються венчурним підприємствам з боку держави, (3) відшкодування витрат на нововведення згідно з державними програмами щодо субсидування суб'єктів інноваційної діяльності, (4) у будь-якій сумі списання на собівартість продукції витрат на НДДКР [3].

Так, розглядаючи загальні тенденції розвитку венчурного фінансування в країнах центрально-східної Європи, слід зазначити, що воно сьогодні в основному ґрунтується на закордонних інвестиціях (до 90 % у Польщі) і для його характерно явний дефіцит власних фінансових засобів. Якщо в розвинутих європейських країнах основними джерелами капіталу є кошти пенсійних фондів і страхових компаній, то в країнах центрально-східної Європи інвестиційними джерелами є банківські і державні кредити. Втім можливості венчурного інвестування, як правило, обмежені розміром статутних капіталів корпоративних структур. Також істотною перешкодою розвитку венчурного бізнесу в Україні є також відсутність «культури підприємництва» [5, с. 525-526].

У Польщі інвестиційне проектування відбувається на засадах спільної участі органів виконавчої влади та суб'єктів господарської діяльності. Зокрема в країні сільськогосподарські товаровиробники можуть отримати державну інвестиційну підтримку за наявності у них не менше 20 % необхідних інвестиційних ресурсів для реалізації проекту, решта потреби забезпечується за рахунок державного бюджету та Європейського Союзу, інших інвесторів, як державних, так й іноземних. Зауважимо, що кредитне фінансування державою інвестиційних програм підприємств залежить також від значної кількості інших умов. Зокрема, якщо потреба в інвестиціях перевищує 10 млн євро, з яких 0,5 млн євро спрямовується на капіталізацію бізнес-процесів, та передбачається створення нових більше

100 робочих місць, то підприємства можуть залучити від держави до 50,0 % обсягу інвестицій, але не більше ніж 4 тис. євро за кожне нове робоче місце та 1,2 тис. євро на підготовку й навчання кожного найманого працівника. Така практика існує завдяки розробці та реалізації Програми розвитку сільських районів Республіки Польща на 2009-2015 рр., на яку передбачено більше 90 млрд євро (майже 15 % ВВП країни у 2014 р.), з яких 29,5 % спрямовувалося на розвиток територіальної інфраструктури, 22,2 % – реалізацію регіональних інвестиційних програм розвитку, 16,4 % – розвиток інвестиційної привабливості сільських територій, 11,3 % – розвиток людського капіталу [7].

У свою чергу в Естонії реалізуються програми розвитку підприємницької активності місцевого населення в яких передбачено дотації на відкриття бізнесу, відшкодування страхових випадків, ринковий розвиток, виконання високотехнологічних робіт. Проте існує низка інституційних вимог, а саме економічні агенти зобов'язані використовувати внутрішні можливості території функціонування та забезпечувати її розвиток, а особливо – покращувати якість трудового життя населення, об'єктів соціальної інфраструктури, житлово-комунального господарства [10].

У країнах з рівнем науково-технологічного розвитку більш низьким, ніж у середньому по Європейському Союзу, як правило, застосовують заходи загального характеру, які дозволяють підтримувати широке коло видів підприємницької діяльності в усіх секторах економіки. У цьому випадку виконавчі органи влади орієнтуються на заходи фіскального стимулювання, які відрізняються тим, що дають можливість підприємствам самостійно вирішувати, які галузі економіки необхідно розвивати. Варто також відзначити, що у низці країнах використовуються різні форми підтримки інвестиційно-інноваційної діяльності, такі, як знижки з податку, тарифні й нетарифні бар'єри, державні закупівлі, позики й субсидії. Так, у Німеччині, Іспанії та Італії низькі ставки базових податків доповнені спеціальними системами стимулювання впровадження підприємствами ризикових проектів. У Франції застосовують іншу комбінацію: високі податки для всіх і різні спеціальні стимули в інноваційному підприємстві [8, с. 202].

Досвід економічно-розвинених країн дозволяє зробити висновок не лише про інвестиційний розвиток підприємств, а й про виконання ними важливих соціальних завдань. А це підвищення рівня заробітної плати та доходів громадян, забезпечення високої і продуктивної трудової зайнятості, розвиток місцевого ринку праці, розширення видів громадських робіт та здійснення їх фінансування; здійснення профілактичних заходів з метою збереження трудового потенціалу та запобігання значному вивільненню працівників; покращення якості життя та розбудова соціальної інфраструктури.

На нашу думку вітчизняним підприємствам для забезпечення власного інвестиційного розвитку слід приймати активну участь в діяльності органів влади та місцевого самоврядування, які здатні в більших масштабах провести якісну підготовку і промоцію перспективних інвестиційних проектів. З огляду на особливості, а також схожість проблем соціально-економічного розвитку, його інвестиційного і фінансово-ресурсного забезпечення, перспективним може стати створення державно-комунально-приватних центрів інвестиційного розвитку, які доцільно розпочати їх діяльність на прикордонних територіях, що володіють більшим інвестиційним потенціалом. Створення однієї чи декількох таких структур дозволить акумулювати обмежені бюджетні можливості одразу декількох регіонів держави, посилити увагу та координацію діяльності з вирішення проблем

покращення інвестиційного середовища, активізувати практику міжрегіонального та транскордонного співробітництва у цій сфері.

Схожий досвід набув поширення і у світовій практиці, зокрема в Угорщині, в якій для підтримки партнерських фінансово-кредитних відносин створено мережу фондів економічного розвитку та фондів розвитку територій. На ці державні бізнес-структури покладено базові інституційні функції залучення інвестицій, а також операційні функції підтримки інвесторів в реалізації інноваційних проєктів, а саме в отриманні ліцензій та дозволів на різні напрями інвестиційної діяльності, розробці та реєстрації проєктно-кошторисної документації, підготовці необхідних документів для отримання неподаткових пільг у формі грантів, кредитів.

Наголосимо, що в міжнародній практиці підвищення інвестиційної привабливості на місцевому рівні підприємствами та органами влади формуються електронні інвестиційні «атласи» територій з доступною повноцінною інформацією про інвестиційні проєкти, можливості та конкурентні переваги територій, стан підтримки і розвитку підприємництва та інвестиційно-інноваційних програм, інституційне забезпечення, ін.

Важливо, щоб підприємства приймали участь у розвитку дорожньо-транспортної, житлово-комунальної, соціальної та іншої інфраструктури. З огляду на обмеженість ресурсів для досягнення цього пріоритету підприємства можуть ініціювати створення державно-громадських фондів інфраструктурного розвитку як за участі органів влади усіх рівнів, так і бізнес-структур, організацій громадянського суспільства. Відповідно це дозволить акумулювати кошти в ході державних грантів (у т. ч. з програм міжнародної технічної фінансової допомоги) або кредитів для відбудови елементів власної виробничої інфраструктури [2].

Відзначимо досвід Литви, де органам виконавчої влади спільно з промислово-потужними підприємствами вдалось створити кредитний фонд для покращення інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності територій на субрегіональному рівні. Зокрема така фінансово-кредитна структура на 75 % фінансується Європейським сільськогосподарським фондом розвитку сільських районів (EAFRD) та на 25 % – республіканським бюджетом. За рахунок коштів цієї структури кредитується діяльність з розбудови місцевої інфраструктури та суб'єкти перспективних видів економічної діяльності. Зокрема, кредитний фонд є структурною одиницею Фонду кредитних гарантій сільськогосподарських підприємств при Міністерстві сільського господарства Литви. В результаті забезпечується доступ місцевих сільськогосподарських підприємств до фінансування, у т. ч. пільгових кредитів [6].

Більше того, місцеві підприємства для реалізації програм інвестування повинні досягати інвестиційних домовленостей із суб'єктами господарювання та громадськими організаціями з обласного центру та інших територій. При цьому важливою стороною таких процесів є органи регіональної влади та місцевого самоврядування, які повинні сформувати фінансово-економічні стимули, у т. ч. завдяки інструментам інвестиційних пільг, державно-приватного партнерства, державного замовлення та бюджетного фінансування на конкурсних засадах, преференцій та маркетингової підтримки на законних підставах.

Так, в Угорщині на окремих територіях з низьким рівнем соціально-економічного розвитку (де рівень безробіття перевищує 15,0 %) та визначених урядом промислових зонах підприємства-інвестори можуть отримати податкові пільги до 100 % на 5 років при сумі інвестицій більше 10 млн дол. США. При цьому, податкові пільги надаються інвесторам на другому році проєкту і з наступними роками

залежать від кількості працевлаштованого місцевого населення. Для повного звільнення від податку на прибуток підприємства зобов'язані щорічно збільшувати обсяги реалізації продукції на 5,0 % від обсягу інвестицій. Крім того, інвесторам надаються на безповоротній основі гранти в розмірі до 20-25 % від передбачуваної вартості проекту для інвестицій в такі сфери як транспорт, готельно-ресторанний бізнес, науково-дослідна діяльність [2].

Висновки. Виходячи з викладеного, доходимо висновку, що ефективність реалізації програм інвестування вітчизняними підприємствами залежить від ресурсних можливостей самого суб'єкта, який не може очікувати належної підтримки від державних бізнес-структур, а сьогодні реалії підприємницької діяльності засвідчують, що держава в більшості випадків лише перешкоджає інвестиційно-інноваційній діяльності. Закордонний досвід може достатньо підвищити ефективність передінвестиційних етапів фінансового програмування перспективних проектів вітчизняними підприємства, але його апробація в Україні потребує часу, значних зовнішніх кредитних запозичень і, головне, покращення бізнес-відповідальності органів державної влади.

Бібліографічні посилання

1. Ботвіна Н. О. Активізація інвестиційної діяльності підприємств як чинник фінансової безпеки країни / Н. О. Ботвіна // Фінансовий простір. – 2013. – № 4 (3). – С. 83–85.
2. Васильців Т. Г. Напрями підвищення інвестиційної привабливості прикордонних територій західних регіонів України : аналітична записка [Електронний ресурс] / Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак. – Режим доступу : <http://lv.niss.gov.ua/public/File/1/AZ%20Invest%207.10.14.pdf>
3. Дмитрів В. І. Світовий досвід фінансового регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / В. І. Дмитрів // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3214>
4. Євтушевська О. О. Проблеми залучення інвестицій на вітчизняні підприємства / О. О. Євтушевська, Л. Ю. Войтенко // Економіка харчової промисловості. – 2010. – № 2. – С.13–17.
5. Захарін С. В. Міжнародний досвід регулювання інвестиційної та інноваційної діяльності й можливості його використання в Україні / С. В. Захарін // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 628. – С. 523–528.
6. Інтернет-видання «TERRA.vita» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://terra.zum.lt/en/information>
7. Інтернет-видання «Агробізнес Сьогодні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua>
8. Касьяненко В. О. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні / В. О. Касьяненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – С. 200–204.
9. Петрова І. Л. Інноваційна діяльність: стимули і перешкоди : моногр. / І. Л. Петрова, Т. І. Шпильова, Н. П. Сисоліна. – К. : Дорадо, 2010. – 320 с.
10. Урядове інтернет-видання Латвійської Республіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agri.ee/sites/default/files/public/juurkataloog>

Надійшла до редколегії 04.11.15

УДК 332.14

Л. І. Павлюк

*Ужгородський торговельно-економічний коледж КНТЕУ***ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ
РЕГУЛЮВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ (НА ПРИКЛАДІ
ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ)**

У статті досліджено сучасні тенденції та особливості реалізації регуляторної політики регулювання розвитку внутрішнього ринку у Закарпатській області та проаналізовано ефективність політики з огляду на виконання її базових функцій – аналізу, планування, організації, мотивації, регулювання та контролю. За цими ж функціями узагальнено недоліки та напрями удосконалення регіональної регуляторної політики розвитку внутрішнього ринку області.

Ключові слова: внутрішній ринок, регулювання розвитку, регуляторна політика, тенденції та особливості, недоліки, напрями удосконалення.

В статье исследованы современные тенденции и особенности реализации регуляторной политики регулирования развития внутреннего рынка в Закарпатской области и проанализирована эффективность политики, учитывая выполнение ее базовых функций – анализа, планирования, организации, мотивации, регулирования и контроля. За этими функциями обобщены недостатки и направления усовершенствования региональной регуляторной политики развития внутреннего рынка области.

Ключевые слова: внутренний рынок, регулирование развития, регуляторная политика, тенденции и особенности, недостатки, направления усовершенствования.

The article investigates modern trends and features of realizing the regulatory policy for internal market development in the Transcarpathian Region. An analysis is performed on the efficiency of policy taking into consideration the performance of its basic functions – analysis, planning, organization, motivation, regulation and control. According to the same functions, downsides and directions for improvement of regional regulatory policy of improving the internal market development are summarized.

Keywords: internal market, regulation of development, regulatory policy, tendencies and features, downsides, directions of improvement.

Регіональна регуляторна політика в Україні як напрям регулювання, спрямований на вдосконалення господарських та адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади і суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, об'єктивно потребує вдосконалення у контексті усунення критичних недоліків і перешкод розвитку внутрішнього ринку на регіональному рівні. Це підтверджується виявленими параметрами стану та тенденціями розвитку внутрішнього ринку Закарпатської області, які здійснюють негативний вплив на більшість характеристик соціально-економічного розвитку регіону.

Концептуальний зміст та засади реалізації регуляторної політики, а також їх вплив на параметри розвитку внутрішнього ринку регіону досліджувалися вітчизняними і зарубіжними вченими, серед яких чільне місце посідають результати досліджень О. Літвінова, М. Погрібняка, С. Романюка, Н. Ситник та ін.

Так, О. Літвінов, досліджуючи регуляторну політику розвитку роздрібною торгівлі, здебільшого обмежується лише такими її функціями як планування і регулювання, у т. ч. на таких рівнях, як абсолютний, достатній, припустимий, гранично допустимий та критичний [1].

Інший аспект аналізованої проблеми досліджує М. Погрібняк. Науковець проаналізував та розробив пропозиції для органів влади щодо нормативно-правового регулювання регуляторної політики розвитку внутрішнього ринку [2, с.12-14].

У монографічному дослідженні С. Романюка на тему: «Політика регіонального розвитку в Україні: регіональні дослідження» детально проаналізовано та узагальнено механізми і засоби політики регулювання розвитку внутрішнього ринку [3, с. 64-66], втім регуляторний аспект залишився менш вивченим.

До аналогічний висновків доходимо і за результатами вивчення монографії Н. Ситник на тему: «Модернізація внутрішньої торгівлі України» [4, с. 24-32].

Таким чином можемо констатувати, що як подальше удосконалення теоретико-методичних основ, так і вироблення ефективних управлінських рішень для регіональних органів влади, потребують вивчення сучасних тенденцій та особливостей регуляторної політики регулювання розвитку внутрішньому ринку на регіональному рівні.

Метою статті є узагальнення тенденцій та особливостей регуляторної політики регулювання розвитку внутрішньому ринку у Закарпатській області з метою ідентифікації перспективних напрямів її удосконалення.

На наш погляд, саме в межах регуляторної політики криється значний потенціал ефективного регулювання більшості процесів, що відбуваються у всіх сегментах внутрішнього ринку регіону. Але для його реалізації передусім слід змінити концептуальні засади розуміння представниками влади регуляторної політики. На жаль, на сьогодні в суспільному середовищі та кулуарах влади склалося переконання, що регуляторна політика зводиться лише до перевірки та коригування нормативно-правових актів і рішень. Таким чином нівелюються два важливих аспекти. Перший полягає у невикористанні ініціюючої функції регуляторної політики, тобто в її межах не здійснюється аналіз і пропонування інколи принципово нових владних рішень, які в даний момент часу гостро необхідні, але їх немає в переліку тих нормативно-правових актів, що на разі розроблені і передані на регуляторну перевірку. Другий – у не застосуванні перевірки комплексності і системності регіональної та місцевої політики. Мається на увазі те, що перевірка проектів окремих рішень, розпоряджень, наказів тощо здійснюється розрізнено без ув'язки їх між собою на предмет комплексного і системного впливу на регулювання розвитку внутрішнього ринку.

Саме в цьому й полягає одна з головних причин недостатньо ефективної регуляторної політики регулювання розвитку внутрішнього ринку, що реалізується в регіонах нашої держави. Зміна ситуації вимагає залучення і реалізації всіх функцій регуляторної політики. Зокрема попри контроль не менш активними мають стати регулювання і стимулювання, планування, організація, мотивація та аналіз. Додамо, навіть у законодавстві України зазначається, що «... регуляторна діяльність – це діяльність, спрямована на підготовку, прийняття ... регуляторних актів» [5], а вже потім – відстеження результативності та їх перегляд. Також і оцінювання та аналізування тенденцій, особливостей і ефективності регіональної регуляторної політики у Закарпатській області доцільно здійснювати в розрізі зазначених функцій (аспектів).

Так, відносно функції контролю, то вона стосується перевірки і коригування нових та діючих рішень, нормативно-правових актів щодо функціонування і розвитку внутрішнього ринку. Ця функція на сьогодні в тій, чи іншій мірі, але все ж регіональними та місцевими органами влади Закарпатської області

реалізується. Адже місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування та їх посадові особи вважаються регуляторними органами, які зобов'язані здійснювати планування (затверджувати не пізніше 15 грудня поточного року річні плани з підготовки проектів регуляторних актів на наступний рік), аналіз, відстеження результативності та перегляд кожного регуляторного акту. Обласні та місцеві ради можуть створювати, а обласні і місцеві державні адміністрації зобов'язувати створювати і забезпечувати діяльність структурного підрозділу з питань реалізації державної регуляторної політики чи делегувати ці функції на один із існуючих структурних підрозділів або окремих посадових осіб. На виконання цього положення у Закарпатській обласній державній адміністрації обов'язки зі здійснення регуляторної політики покладено на Департамент економічного розвитку і торгівлі, зокрема Відділ розвитку промисловості та підприємництва.

Як можемо констатувати, діяльність у цьому напрямі ведеться у доволі обмежених обсягах та зводиться до оприлюднення проектів розпоряджень, планів діяльності з підготовки проектів регуляторних актів на офіційній веб-сторінці облдержадміністрації і в місцевих засобах масової інформації. Так, за офіційною інформацією Закарпатської облдержадміністрації, на 2015 р. було запропоновано розробку лише одного регуляторного акта – розпорядження Голови ОДА «Про ліміт використання лісових ресурсів при заготівлі другорядних лісових матеріалів та здійсненні побічних лісових користувань у 2015 році». У 2012-2014 рр. таких проектів також було по одному [6]. У рубриці «Проекти регуляторних актів» інтернет-сайту облдержадміністрації таких проектів у 2014 р. було розміщено 5. Протягом 2014 р. вносилися зміни до плану діяльності з підготовки проектів регуляторних актів облдержадміністрації, а саме розпоряджень «Про ліміти використання лісових ресурсів при заготівлі другорядних лісових ресурсів та при здійсненні побічних лісових користувань у 2014 році» та «Про тарифи на перевезення пасажирів і багажу автобусами у приміському та міжміському внутрішньому обласному сполученні».

Не надто обширною слід визнати діяльність головного органу регіональної влади і щодо визначення досягнення цілей регуляторних актів та прийняття рішень щодо їх подальшої дії. Так, у першому кварталі 2014 р. було здійснено лише одне періодичне відстеження – результативності дії розпорядження Голови облдержадміністрації від 01.02.2010 № 24 «Про граничний розмір плати за проживання в гуртожитках». Якщо звернути увагу на офіційний План-графік проведення заходів із відстеження результативності прийнятих регуляторних актів Закарпатської облдержадміністрації, то видно, що в період 2005-2013 рр. було заплановано відстежити 13 рішень – по одному у 2005, 2006 та 2013 рр., жодного у 2007 р. та по два у 2008-2012 рр.

Щоправда, для упорядкування діяльності регуляторних органів області всі регуляторні акти систематизовано в реєстр регуляторних актів з термінами відстеження їх результативності, який, у разі прийняття нових та скасування діючих, протягом року коригується і оновлюється. Такі ж реєстри регуляторних актів створено у райдержадміністраціях та міськвиконкомах. В облдержадміністрації діє 15 регуляторних актів, розробниками яких є структурні підрозділи облдержадміністрації, які розміщені під рубрикою «Реєстр регуляторних актів» інтернет-сайту адміністрації. Звернімо увагу, що більшість із них стосуються конкретних питань, пов'язаних із функціонуванням внутрішнього ринку. Це регулювання цін та тарифів, вартості послуг, орендної плати об'єктів роздрібною торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами, умов розміщення зовнішньої реклами.

Принаймні позитивно, що представниками регіональної влади усвідомлюється необхідність в активізації, збільшенні обсягів та підвищенні ефективності регіональної політики, її узгодженні з проблемами розвитку малого і середнього бізнесу, споживчого ринку [7].

Таким чином, робимо об'єктивний висновок про те, що регуляторна політика не використовується в Закарпатській області як інструмент регулювання та забезпечення розвитку внутрішнього ринку, її реалізація не поставлена на системну основу, вона не виконує координуючої, об'єднуючої та ініціюючої ролі. Відтак, регіональним органам державного управління потрібно усвідомити і визнати наявність цієї проблеми та переформатувати організаційну структуру управління і здійснення регуляторної політики.

Попри висновок про те, що регуляторна політика у Закарпатській області не зорієнтована на регулювання розвитку внутрішнього ринку та ці процеси відбуваються у різних площинах наведено узагальнення, зроблені за результатами аналізу її регулюючої та стимулюючої функції, тобто щодо прийняття нових якісних рішень та розпоряджень у цій сфері.

На жаль, є підстави до висновку і про недоліки реалізації в межах регіональної регуляторної політики розвитку внутрішнього ринку Закарпатської області функції планування. Передусім зазначимо, що таке планування має дійсно виходити з поточних, характерних саме для цього регіону та його субрегіонів проблем, але воно також має узгоджуватися з загальнодержавною політикою розвитку внутрішнього ринку України та його визначних сегментів – сектору виробництва і споживання товарів та послуг, ринку праці, капіталу, господарських ресурсів, науково-дослідної та інноваційної діяльності, інвестицій тощо.

Відтак, доцільно щоб в державі була прийнятою і реалізувалася комплексна стратегія чи державна цільова програма у цій сфері, що і було зроблено та до 2012 р. реалізувалася Державна цільова економічна програма розвитку внутрішнього ринку на період до 2012 року, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 5 серпня 2009 р. № 828 [8], а також частково зачіпала питання стратегічного планування розвитку внутрішнього ринку Стратегія економічного і соціального розвитку України (на 2004-2015 роки). Проте істотним недоліком залишається те, що положення цих документів так і не набули належного продовження на регіональному та місцевому рівнях, де не були розроблені і не реалізувалися відповідні внутрішні у руслі національного руху, проте із урахуванням місцевих особливостей стратегії і програми.

У цьому контексті регіональним органам державного управління у Закарпатській області слід звернути увагу на більш-менш позитивну реалізацію в деяких інших областях держави таких планових документів у сфері розвитку внутрішнього ринку як Концепція розвитку внутрішньої торгівлі регіону, Концепція розвитку внутрішнього ринку, Концепція розвитку ринкової торгівлі та дрібнороздрібної торговельної мережі, ін. Важливими положеннями, які мають бути висвітленими у цих документах, на нашу думку, мають стати розвиток та формування послідовної системи планових документів розвитку внутрішнього ринку та його сегментів на всіх рівнях управління, встановлення конкретних кількісно-якісних орієнтирів функціонування і розвитку ринку, запровадження постійно діючого моніторингу регіональної та місцевої регуляторної політики регулювання розвитку внутрішнього ринку, уключно в територіальному аспекті.

Недостатньою слід визнати на сьогодні й мотиваційну функцію регіональної регуляторної політики. Тобто регіональними та місцевими органами влади в недостатній мірі приймаються рішення і розпорядження, орієнтовані на створення економічних передумов та стимулів для суб'єктів ринку і елементів його інфраструктури щодо дотримання моделі поведінки, зокрема, наприклад, у сфері ринкової конкуренції та кон'юнктури. Так, в регіонах нашої держави, у т. ч. в Закарпатській області, належний рівень конкуренції характерний лише для таких сегментів внутрішнього ринку, як роздрібна торгівля (рівень конкурентності структури – 54,9 %) та виробництво і продаж агропромислової продукції (45,7 %). З одного боку це позитивно, але таких обсягів об'єктивно недостатньо. Більш того, т.зв. центральною площадкою вираження прозорості конкурентної боротьби, власне, є сфера роздрібно торгівлі, де відбувається контакт між представниками пропозиції і попиту, де підтверджується рівень попиту і конкурентоспроможність товарів (робіт, послуг). Адже 32,5 % сукупних витрат (включно з тіншовими) громадян або 50,5 % офіційних видатків домогосподарств припадає саме на придбання товарів у роздріб.

Аналіз сфери сучасного стану роздрібно торгівлі в регіонах України дозволяє стверджувати про наявність таких недоліків відносно збереження умов здорової і прозорої конкуренції на внутрішньому ринку як: недостатня сегментованість та вузька диференційованість внутрішнього ринку; олігопольний характер конкуренції; рентоорієнтованість ринку; викривлення інформаційного середовища.

Виходячи з наведеного, ми розділяємо думку Я. Бережного, що до першочергових реформ у сфері конкуренції на внутрішньому ринку регіонів України відноситься посилення впливу регуляторних дій органів влади, зокрема Державній регуляторній службі України слід створити єдину автономну автоматизовану методичку якісного оцінювання впливу регуляторної та економічної політики на підприємницьке та інвестиційне середовище, що стимулюватиме появу нових каналів виходу товарів (робіт, послуг) на внутрішньо регіональні ринки [9].

Вадами сучасної регуляторної політики, що реалізується у регіонах України та не містить достатніх стимулів і мотивів для суб'єктів ринку і елементів його інфраструктури щодо забезпечення якості і безпеки товарів та послуг, посилення суспільної та приватної ефективності, соціальної відповідальності та просування на ринок товарів (послуг) місцевого виробника, також є: переважання тіншових та неформальних домовленостей; переважання та надмірність посередницьких структур; галузеве субсидування суб'єктів господарської та комерційної господарської діяльності; необґрунтованість окремих пільгових режимів; вибіркова адміністративна дискримінація або перекладення ризиків діяльності на кінцевого споживача.

Недостатньою залишається й реалізація функції аналізу в межах регіональної регуляторної політики розвитку внутрішнього ринку регіонів України. Підтвердженням цього є такі аргументи. Інформаційно-статистичне забезпечення проінформування та аналізу розвитку ринку, будучи недостатнім, також і значно відстає у часовому періоді. Відомо, що навіть інформація з експрес-випусків щодо статистичних параметрів розвитку внутрішнього ринку має майже річне запізнення, а матеріали збірників виходять із ще більшим часовим лагом. Крім того, вважаємо, що вже давно актуальною стала потреба у запровадженні статистичного збору даних і випуску окремого статистичного збірника (щорічника) щодо розвитку внутрішнього ринку або хоча б внутрішнього споживчого ринку як Закарпатської області, так і інших регіонів України.

Окремий аспект проблеми полягає у відсутності належного спостереження та формування експертно-аналітичних висновків відносно ефективності регуляторної політики регулювання розвитку внутрішнього ринку. Здійснення і публікація результатів такого комплексного аналізу дієвості та ефективності політики, що реалізується регіональними і місцевими органами влади, мали б важливе значення як для подальших управлінських рішень, так і розвитку суспільства.

Висновки. Регуляторна політика не використовується в Закарпатській області як інструмент регулювання та забезпечення розвитку внутрішнього ринку, її реалізація не поставлена на системну основу, вона не виконує координуючої, об'єднуючої та ініціюючої ролі. Її головними недоліками, на усунення яких слід першочергово сконцентрувати зусилля регіональної та місцевої влади, є недостатній контроль проектів рішень та регуляторних актів, у т. ч. на предмет досягнення їх цілей та комплексного впливу в системі регіональної політики; невикористання політики в якості інструмента регулювання, невиконання функції багаторівневого планування розвитку внутрішнього ринку, відсутність чіткої організаційної структури реалізації, недостатність положень регуляторних актів для стимулювання необхідних дій суб'єктів ринку та елементів його інфраструктури, обмеженість та застарілість інформаційно-статистичного забезпечення аналізу, відсутність експертно-аналітичних висновків щодо ефективності.

В подальших наукових дослідженнях необхідно сконцентрувати зусилля на аналізі ефективності реалізації регіональної регуляторної політики регулювання розвитку внутрішнього ринку регіону.

Бібліографічні посилання

1. Літвінов О. І. Стратегічні напрями стабілізації та розвитку економічної діяльності торговельних підприємств [Електронний ресурс] / О. І. Літвінов // Ефективна економіка. – 2013. – № 10. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2421>
2. Погрібняк М. А. Механізм державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності : автореф. дис. ... канд. держ.упр. : спец. 25.00.02 / М. А. Погрібняк. – Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2008. – 20 с.
3. Романюк С. А. Політика регіонального розвитку в Україні: регіональні дослідження : моногр. / С. А. Романюк. – К. : Вид-во УАДУ, 2001. – 112 с.
4. Ситник Н. С. Модернізація внутрішньої торгівлі України : моногр. / Н. С. Ситник. – Львів : «Новий світ – 2000», 2013. – 318 с.
5. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності : Закон України № 1164-IV від 11.09.2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>
6. План діяльності з підготовки проектів регуляторних актів [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Закарпатської обласної державної адміністрації. – Режим доступу : <http://www.carpathia.gov.ua/ua/publication/content/9494.htm>
7. Інформація про здійснення в області державної регуляторної політики у 2014 році [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Закарпатської обласної державної адміністрації. – Режим доступу : <http://www.carpathia.gov.ua/ua/publication/print/244.htm>
8. Державна цільова економічна програма розвитку внутрішнього ринку на період до 2012 року : Постанова Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/828-2009-п>
9. Бережний Я. В. Щодо напрямів удосконалення конкурентної політики в Україні : Аналітична записка [Електронний ресурс] / Я. В. Бережний. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1640>

Надійшла до редколегії 09.10.15

УДК 338.242:504.4.062.2(477)

І. Л. Сазонець, О. В. Покуль

Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ ВОДНИХ РЕСУРСІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

В статті приділяється увага особливостям використання водних ресурсів на промислових підприємствах України та надаються пропозиції щодо підвищення їх рівня раціональності.

Ключові слова: раціональне використання водних ресурсів, промислове водокористування, водозбереження у промисловому виробництві.

В статье уделяется внимание особенностям использования водных ресурсов на промышленных предприятиях Украины и предложены способы повышения их уровня рациональности.

Ключевые слова: рациональное использование водных ресурсов, промышленное водопользование, водосбережение в промышленном производстве.

The articles attends to the features of using water resources at industrial enterprises of Ukraine, proposing the methods to increase the degree of rationality for its consumption.

Keywords: rational use of water resources, industrial water use, water saving in the industrial production.

Сучасні умови ведення господарської діяльності підприємств із використанням водних ресурсів ґрунтуються на економному використанні природних благ та збереженні екологічної збалансованості водного середовища. Промисловий сектор економіки є одним з найбільш суттєвих споживачів водних ресурсів, до якого першочергово повинні застосовуватись ефективні та суворі вимоги водовикористання. Однак, враховуючи порушений природний стан водних об'єктів та недотримання суб'єктами промислового господарювання встановлених екологічних вимог, виникає потреба у вдосконаленні стимулюючих підходів щодо забезпечення раціонального використання водних ресурсів.

Дослідженню проблеми запровадження раціонального використання водних ресурсів на промислових підприємствах, державного стимулювання цього процесу, приділили увагу багато вітчизняних та зарубіжних вчених. Зокрема, широко розкрита сутність збереження водних ресурсів у промисловому виробництві [1]; наведені методи збереження водних ресурсів, ґрунтовані на функціонуванні оборотного водопостачання, застосуванні безводних технологій, зниженні невиробничих втрат води, обліку водоспоживання, використання дощової води тощо [2, 4, 5]; здійснені економічні рекомендації щодо забезпечення збереження водних ресурсів у промисловому виробництві [1], – висвітлені в роботах О. В. Яроцької, А. В. Яцика, Т. С. Айрапетян, В. В. Березуцького та ін. Однак, природний стан водного середовища та поведінка водокористувачів, свідчать про низький рівень впровадження наукових розробок та неефективність державного заохочення виробників дотримуватись принципів розумного та безпечного використання водних ресурсів.

У зв'язку з цим, головною метою статті є обґрунтування існуючої можливості переведення діяльності промислових підприємств на економне використання водних ресурсів та надання пропозицій щодо посилення державного впливу на прискорення цих процесів.

Збереження водних ресурсів у промисловому виробництві є процесом, спрямованим на раціональне використання і скорочення витрат водно-ресурсного потенціалу на всіх етапах виробничого циклу на основі застосування маловодних і водозберігаючих технологій, водомісткості промислової продукції та зменшення негативного впливу на екологічний стан водних об'єктів.

Система водозбереження у промисловому виробництві оснований на поєднанні організаційної, практичної та інформаційної діяльності щодо ефективного використання та економного споживання води і реалізується із застосуванням організаційно-правових, економічних і технічних методів. Сукупність зазначених напрямів діяльності сприятиме формуванню системи водозбереження у промисловому комплексі, яка допоможе вирішенню проблеми раціонального використання водних ресурсів суб'єктами господарювання, зменшення обсягів споживання та відведення забруднених вод, їх відтворення та охорони від кількісного та якісного виснаження, забезпечення ефективного захисту від негативних наслідків шкідливої дії вод.

Рівень водозбереження у промисловості характеризується такими показниками як: водомісткість виробництва промислової продукції, моральний та фізичний знос основних виробничих засобів водоохоронного призначення, втрата води при транспортуванні, обсяг та частка забруднених стічних вод, оборотне і повторно-последовне водозабезпечення, безповоротне водоспоживання тощо [1, с. 173-174].

Підвищення рівня раціонального водокористування у промисловому виробництві, можливе за рахунок наступних шляхів скорочення водопостачання: застосування оборотної і повторної схеми водопостачання, впровадження у виробництво безводних технологій, які не потребують води або використовують її у значно менших кількостях, розробки нових технологій (або суміщення їх) чи виробництв, у яких в якомусь тепло виділяється, а в інших – поглинається (наприклад, під час хімічних реакцій), використання відпрацьованих вод виробництв після відповідної водопідготовки для технічного водопостачання окремих підприємств, що не потребують особливої якості води, розроблення науково обґрунтованих норм водоспоживання і водовідведення на одиницю продукції, впровадження контролю за дотриманням на підприємствах технологічної дисципліни, тобто недопущення невикористаних витрат води (пошкодження трубопроводів, виходу із ладу запірної апаратури тощо), обліку водоспоживання на підприємстві, застосування штрафів за перевитрату води та налагодження системи плати за водоспоживання [2, с. 83].

Застосування оборотної і повторної схеми водопостачання сприяє не лише зменшенню водозабору свіжої води з водних об'єктів, а й істотно зменшує або навіть зовсім унеможлиблює скид забруднених стічних вод у водні об'єкти [2, с. 83]. До того ж, безстічна технологія у водокористуванні має великі переваги у запровадженні серед промислових підприємств України, причому технічні засоби реалізації доступні і не обмежені ні масштабами виробництва ні параметрами водного господарства, матеріальні витрати доступні і окупаються на протязі трьох-п'яти років [3, с. 21].

Облік водоспоживання та водовідведення необхідний для складання водного балансу, що є основою створення раціональної схеми водокористування підприємства. Ретельний аналіз водного балансу дозволяє визначити місце і причини

втрат води, скоротити загальне споживання й скид води в середньому на 30% тільки за рахунок проведення внутрішніх заходів і використання адміністративного ресурсу, не вдаючись до кардинальних мір та повної реконструкції системи.

Аналіз водного балансу, складеного на підставі фактичних показань приладів обліку води, дозволяє визначити можливість відокремлення деяких цехів або виробництв від загальної водооборотної системи підприємства і створення локальних водооборотних циклів охолодження технологічного обладнання з градирнями заводського виготовлення. В результаті скорочується довжина магістральних трубопроводів, частково розвантажуються основні градирні й насосні установки, підвищується надійність системи, створюються умови для реконструкції всієї системи в цілому, включаючи градирні, насосні станції і трубопроводи [4, с. 25].

Додатковим способом зниження рівня використання свіжої води у виробничих процесах є використання дощової води. Було встановлено, що поверхневий стік підприємств після очищення до конкретних технологічних вимог ще може бути використаний в промисловості на багатьох виробничих ділянках, що дає істотну економію в оплаті водних ресурсів і суттєво впливає на собівартість процесів. Особливо економічно ефективним є використання регенованої води, де у виробництві потрібні великі її обсяги, як в текстильній промисловості, целюлозно-паперовій, фарбувальних цехах та металургії [5, с. 66].

Незважаючи на наявність прогресивних технологій у використанні водних ресурсів, в Україні спостерігається повсюдне забруднення річок і поверхневих водойм, що призводить до неухильного зростання вартості й зниження ефективності їх якісного очищення. Серед причин виникнення даної ситуації виділено дефіцит фінансових коштів у підприємств для здійснення інвестування у розвиток, утримання в належному стані та експлуатацію систем водозабезпечення та здійснення заходів із модернізації інженерних споруд і мереж [6, с. 30-31].

Безумовно, підвищення раціональності у ресурсному використанні безпосередньо залежить від політики підприємства. Але, стремління вдосконалити виробничий процес повинно стати нормою, а не альтернативним варіантом безгосподарній діяльності. Для цього необхідно щоб держава налагодила економічний механізм стимулювання раціонального використання водних ресурсів.

Динаміка показників водопостачання та водовикористання в Україні за попередні роки [7] свідчить про відсутність суттєвих змін у напрямку зменшення забруднення водних об'єктів та зниження рівня використання свіжої води (рис. 1). Стабільний рівень використання свіжої води коливається у межах від 5149 млн м³ до 5681 млн м³, продовжується скидання забруднених зворотних вод без очищення, постійна величина яких у загальному обсязі скинутих забруднених зворотних вод коливається у межах від 15 до 19 %. Практично не збільшується обсяг оборотної та послідовно (повторно) використаної води: величина обсягу використання коливається в межах від 41379 млн м³ до 45806 млн м³. Звідси висновок – державна політика не посилює стимулюючий вплив до переходу суб'єктів господарювання на раціональне використання водних ресурсів.

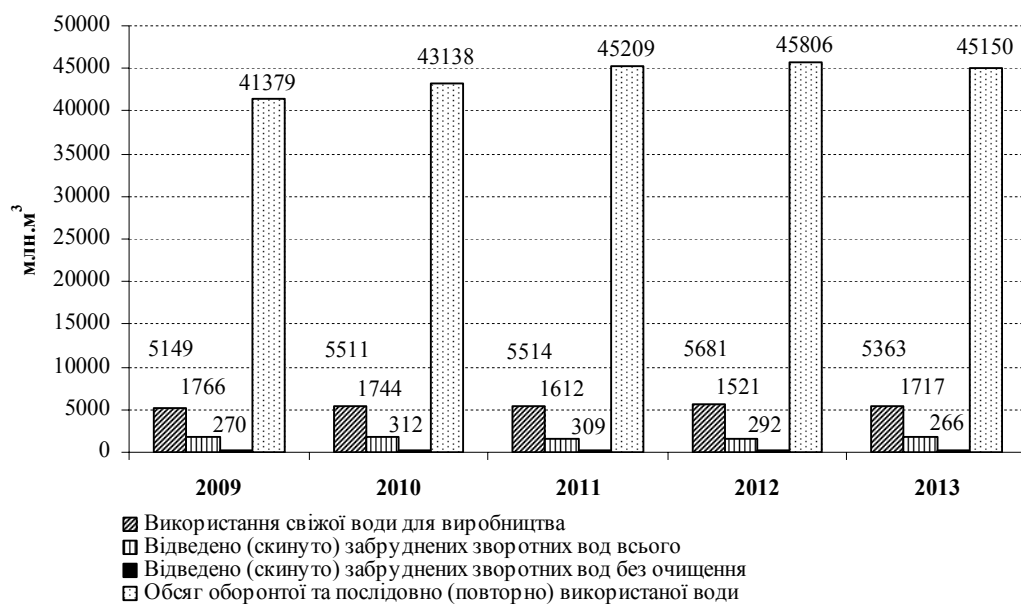


Рис. 1. Основні показники водопостачання і водовідведення в Україні за 2009-2013 рр., млн м³
(джерело: склав автор на підставі [15])

Згідно з Водним кодексом України чинне економічне регулювання раціонального використання і охорони вод та відтворення водних ресурсів здійснюється за допомогою таких організаційно-економічних заходів як: видача дозволів на спеціальне водокористування; встановлення ставок зборів за спеціальне водокористування; надання водокористувачам податкових, кредитних та інших пільг у разі впровадження ними маловідхідних, безвідхідних, енерго- і ресурсозберігаючих технологій, здійснення інших заходів, що зменшують негативний вплив на води; відшкодування у встановленому порядку збитків, заподіяних водним об'єктам у разі порушення вимог законодавства [8].

На думку авторів даної статті, слід дещо посилити вплив цих складових економічного механізму. Ознайомившись із пропозиціями О. В. Яроцької щодо напрямів забезпечення водозбереження у промисловому виробництві [1, с 176], ми підтримуємо усі ці положення. Та за умов сучасних реалій з них першочерговими вбачаємо:

1) удосконалення фінансового механізму промислового водокористування, а саме запровадження підвищених тарифів за промислові скиди забруднених вод у водні об'єкти, адміністративних санкцій за перевищення ліміту водозабору, підвищення нормативів плати за використання підземних вод промисловими підприємствами, системи рентного оподаткування підприємств, що отримують надприбутки за рахунок використання водних ресурсів, що все це, за переконанням вченого, створюватиме умови, за яких розвиток так званих брудних виробництв для водокористувачів-забруднювачів стане економічно не вигідним. Одночасно доцільно на кожному підприємстві запровадити інвестиційний фонд, який поступово формуватиметься за рахунок додаткового рентного прибутку (а не перераховуватиметься до бюджету) та стане фінансовою базою для впровадження новітніх технологій ефективного використання водних ресурсів;

2) застосування прискореної амортизації основних засобів промислових підприємств-водокористувачів, що створить фінансові умови для швидшого впровадження у виробництво науково-технічних досягнень у контексті водозбереження, а також підвищення зацікавленості підприємств у поновленні активної частини основних засобів.

Досвід країн світу свідчить, що надання підприємствам режиму прискореної амортизації є ефективним видом економічного стимулювання. У результаті прискореної амортизації очисного обладнання частина вартості продукції, що складала оподатковуваний прибуток, а тепер характеризує вартість зносу основного капіталу, звужує податкову базу, але стимулює більш швидко заміну морально застарілого обладнання. Відповідні податкові пільги з водоохоронних капіталовкладень досягли високих рівнів. Наприклад, у Канаді очисне обладнання списується за 2 роки, США – за 5 років. Списання вартості очисного устаткування дозволено на протязі першого року його експлуатації в Австрії у розмірі 80 %, Німеччині – 60 %, Франції – 50 % вартості очисного устаткування [9, с. 273];

3) забезпечення необхідною науково-технічною інформацією в контексті водозбереження. А саме, запровадженню на кожному промисловому підприємстві наукових досліджень, які шукатимуть можливі ефективні способи зниження обсягу використання водних ресурсів та запобігання забрудненню навколишнього природного середовища небезпечними стічними водами підприємств.

Крім того, для забезпечення належного виконання поставлених задач обов'язково слід посилити контроль з боку державних органів управління.

По завершенні слід відмітити, що останні події пов'язані із ратифікацією Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом повинні суттєво вплинути на вітчизняне водокористування. Європейські норми і стандарти передбачають дотримання принципів раціональності та безпечного використання водних ресурсів. Тому, у найближчий час наша країна має виконати всі поставлені вимоги щодо переведення використання водних ресурсів на ефективну основу. Не виключається той факт, що суб'єкти господарювання будуть зазнавати додаткових витрат, так як будуть змушені дотримуватися значно жорсткіших екологічних норм та регламентів, впроваджувати новітні водоощадні та маловодні технології, реконструювати водоочисні споруди тощо. Особливо непросто буде невеликим і малопотужним підприємствам – водокористувачам, у яких недостатньо фінансових ресурсів для переоснащення систем водозабору, водоспоживання та водовідведення [10, с. 131].

Висновок. Таким чином, необхідно, щоб сучасні підприємства інтенсивніше впроваджували прогресивні технології водокористування в промисловому виробництві, що сприятиме не лише збереженню навколишнього природного середовища, а й зменшенню зайвих витрат, пов'язаних із очищенням водотоків, усуненням технологічних аварій в системі водопостачання та водовідведення, сплатою штрафів за порушення екологічних вимог. Для цього вкрай необхідно забезпечити державне регулювання та підтримку промислових підприємств – створення відповідного інституційного середовища та інвестиційного забезпечення.

Бібліографічні посилання

1. Яроцька О. В. Визначення сутності водозбереження у промисловому виробництві / О. В. Яроцька // Економіка природокористування і охорони довкілля. – 2013. – С. 172–176.
2. Водні ресурси: використання, охорона, відтворення, управління : підруч. для студентів вищ. навч. закладів / А. В. Яцик, Ю. М. Грищенко, Л. А. Волкова, І. А. Пашенюк. – К. : Генеза, 2007. – 360 с.
3. Мягкий Д. Д. Бессточные водохозяйственные системы: теория, реальность, перспективы / Д. Д. Мягкий // Вода і водоочисні технології. – 2008. – № 1 (25). – С. 18–21.
4. Айрапетян Т. С. Водне господарство промислових підприємств / Т. С. Айрапетян. – Х. : ХНАМТ, 2010. – 280 с.
5. Березуцький В. В. Економія та раціональне використання води на підприємствах за рахунок зливових стоків [Електронний ресурс] / В. В. Березуцький, О. А. Максименко, М. С. Коваленко // Технологический аудит и резервы производства. – 2014. – Т. 3. – № 3 (17). – С. 65–68. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomiya-ta-ratsionalne-vikoristannya-vodi-na-pidpriemstvah-za-rahunok-zlivovih-stokiv>
6. Сучасні напрями економічного забезпечення раціонального природокористування в Україні ; за наук. ред. акад. НААН України, д. е. н., проф. М. А. Хвесика, д. г.-м. н., проф. С. О. Лизуна. – К. : Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2013. – 64 с.
7. Статистичний щорічник України за 2013 рік [Електронний ресурс] / за ред. О. Г. Осауленка. – Режим доступу : http://library.oseu.edu.ua/files/StatSchorichnyk_Ukrainy_2013.pdf
8. Водний кодекс України: за станом на 1 січня 2015 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/213/95-%D0%B2%D1%80/page>
9. Екологічний аудит водогосподарських систем : моногр. / наук. ред. Т. П. Галушкіна. – О. : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень; Саки : ПП «Фенікс», 2010. – 402 с.
10. Економічні механізми національної екологічної політики в системі сталого розвитку України / О. О. Веклич, О. М. Кобзар, В. М. Колмакова та ін. ; за наук. ред. проф. С. О. Лизуна. – К. : ДУ «ІЕПСР НАНУ», 2014 – 280 с.

Надійшла до редколегії 17.10.15

УДК 330. 341

С. Ю. Хамініч, О. О. Фесенко

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ**

В статті розглянуто проблематику формування інноваційного потенціалу конкурентоспроможності України. Визначено передумови формування інноваційного потенціалу конкурентоспроможності країни. Розглянуто сучасний стан аерокосмічної галузі та світові тенденції ракетно-космічної сфери. Запропоновано шляхи формування інноваційного потенціалу України на засадах підвищення конкурентоспроможності держави.

Ключові слова: інноваційний потенціал, державна програма, стратегії, космічна галузь, комерціалізація інновацій.

В статье рассмотрено проблематику формирования инновационного потенциала конкурентоспособности Украины. Определены предпосылки формирования инновационного потенциала конкурентоспособности страны. Рассмотрены современное состояние аэрокосмической сферы и мировые тенденции ракетно-космической сферы. Предложены пути формирования инновационного потенциала Украины на основе повышения конкурентоспособности страны.

Ключевые слова: инновационный потенциал, государственная программа, стратегии, космическая сфера, коммерциализация инноваций.

The article considers the issues of forming the innovative capacity for Ukraine's competitive ability. Necessary prerequisites for the formation of the innovation potential of country's competitive capability are determined. The article examines the current state of the aerospace sector and global trends in rocket and space industry, offering ways of formation of country's innovative potential on the basis of boosting the competitive ability of Ukraine.

Keywords: innovation potential, government program, strategy, space industry, commercialization of innovations.

Українська держава переживає складні часи – реформування, зміна політичного вектору, військові дії в окремих районах двох східних областей і пов'язана з ними втрата 15% важкої промисловості. За таких умов забезпечення розвитку економіки України можливе лише на засадах впровадження ефективної інноваційної діяльності. Саме цим зумовлена актуальність теми дослідження проблематики формування інноваційного потенціалу країни та забезпечення її конкурентоспроможності.

Слід визначити, що через постійну конкуренцію, зміни політичної та економічної кон'юнктури в світі наявні наукові праці мають тенденцію до втрати актуальності, а тому потребують уточнення та аналізу.

Проблемами інноваційного розвитку держави, її конкурентоспроможності, займаються такі вітчизняні вчені як А. Амоша [2, с. 28-32], М. Матвієць [8], В. Геєць [14], С. Войтко та О. Гавриш [4, с. 34-46] і закордонні – К. Крістенсен [13], П. Коллінз [15, с. 594-603] та інші. Тема формування конкурентоспроможності формування інноваційного потенціалу конкурентоспроможності в цілому потребує постійної актуалізації, розробки та впровадження нових методів та підходів, заснованих на наукових засадах та нових наукових напрацюваннях у відповідності до економічного, соціального та технологічного поступу людства.

У вітчизняній науковій літературі теоретичні надбання щодо проблематики формування інноваційного потенціалу конкурентоспроможності країни досліджено не в повному ступені, зокрема це стосується формування методологічних засад

комплексного розвитку середовища, що сприяє підвищенню рівня життєздатності та виходу України на міжнародні ринки інноваційних технологій, зокрема, ракетно-космічної промисловості, нанотехнології, хімічні технології, біотехнології, а також високотехнологічний розвиток сільського господарства та переробної промисловості.

Метою і задачею дослідження є обґрунтування інноваційного потенціалу конкурентоспроможності країни з урахуванням сучасного економічного стану.

Для проведення дослідження інноваційної діяльності важливим є розуміння самого терміну «інновація», його етимології, а відповідно значення і коректності використання для опису процесу, який ним прийнято описувати. Існують кілька різних, але від того не менш вірних визначень терміну.

Термін «інновація» походить від латинського «novatio», що означає «оновлення» (або «зміна»), і приставки «in», яка перекладається з латинської як «в напрямок», якщо перекладати дослівно «Innovatio» – «в напрямку змін». Саме поняття innovation вперше з'явилося в наукових дослідженнях XIX ст. Нове життя поняття «інновація» отримало на початку XX ст. в наукових роботах австрійського економіста Й. Шумпетера в результаті аналізу «інноваційних комбінацій», змін у розвитку економічних систем [3].

У Законі України «Про інноваційну діяльність» інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [7].

Інновація – це не будь-яке нововведення, а тільки таке, яке суттєво підвищує ефективність діючої системи [1, с. 162].

Економіка розвинутих країн в значній мірі має інноваційний характер і відповідно базується на використанні сучасних інформаційних технологій, нових знань та направлена на подальші дослідження невідомого людині, що дає можливість до відкриття «нових горизонтів».

З точки зору цілей і завдань економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності особливе значення мають саме проривні інновації, які, згідно з теорією К. Крістенсена, здатні повністю змінити стан ринку. При цьому «старі» продукти стають неконкурентоспроможними, оскільки споживчі та цінові параметри, на основі яких раніше здійснювалася конкуренція, втрачають сенс в умовах, коли на ринку з'являються новітні технології. На думку К. Крістенсена, стан ринку починає змінюватися з моменту, коли проривні інновації знаходять «свого» споживача. Завоювавши споживчу нішу, вони швидко розвиваються, а також одночасно зростає обсяг виробництва, і тоді настає момент, коли технологія перетворюється саме на проривну, тобто витісняє з ринку технології-попередниці, створюючи нові ланцюжки вартості й тим самим «підриваючи» існуючі в національній економіці ринки (табл. 1) [13, с. 19].

Для українських підприємств активізація інноваційної діяльності, яка за сприятливих умов на окремих підприємствах може бути саме «проривною», стає не тільки ключовим фактором успіху діяльності в умовах конкуренції, але і чи не основною умовою виживання в умовах ринку.

В загальному розумінні інновації і виступають домінантою розвитку будь-якого підприємства та економіки в цілому.

Інноваційний потенціал – це спроможність економічної системи в політичних та соціально-економічних умовах, що існують на певний проміжок часу,

використовуючи наявну інфраструктуру та ресурси (залучені і власні), створювати новачі та впроваджувати їх на ринок, для отримання економічного, науково-технічного, соціального ефектів. Опираючись на розуміння категорії інноваційний потенціал, можна визначити під категорію – інноваційного потенціалу регіону. Інноваційний потенціал регіону – це здатність регіону, Що є окремою економічною одиницею, в політичних та соціально-економічних умовах, що існують на певний проміжок часу, створювати новачі, використовуючи власний науково-технічний потенціал. Важливо також отримувати новачі або проміжні результати ззовні та спираючись на вже сформовані інноваційну культуру та інноваційну інфраструктуру регіону, доводити їх до кінцевого споживача [6 с. 429].

Таблиця 1

Типологія інновацій за К. Крістенсенем

Інновації			
Інкрементні (безперервні)		Декрементні (дискретні, трансформаційні)	
Сталі – не впливають на існуючі ринки	Еволюційні – покращують продукти відповідно до очікувань споживачів, сприяють розвитку ринків	Револьюційні – є несподіваними, спричиняють зміни, проте не загрожують існуванню ринків	Підривні – порушують рівновагу, витісняють інші продукти, руйнують ринки, створюють нові продукти та ринки

За функціональним призначенням інноваційного потенціалу регіону розрізняють дві групи функцій: загальні (генеруюча, що забезпечує умови для виникнення ідеї новачі, виробнича, завдяки якій конкретна ідея перетворюється в конкретний продукт – новачію, а також збутова, за рахунок якої новачія доводиться до кінцевого споживача) і спеціальні (створення основи для кооперації даного економічного регіону з іншими районами країни чи з-за кордоном, створення умов для покращення добробуту населення і вихід регіону на якісно новий техніко-технологічний рівень розвитку).

Інноваційне джерело зростання економіки є найбільш привабливим. Різниця між результатами науково-технічних та інших інновацій і витратами на них буває надто значною. Цим шляхом ідуть розвинені країни, і в нашому суспільстві є всі передумови орієнтуватися на нього. Тим більше, що значними енергоресурсами ми не володіємо. Отже, формування активної інноваційної політики держави повинно стати першочерговим завданням [2, с. 28].

Інноваційна система держави є новим виміром економічних і соціальних відносин, який базується на пріоритетному розвитку знань і технологій, а також їх використання – обов'язкова ефективна реалізація в практичній діяльності.

Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні – це напрями законодавчо визначені та спрямовані на забезпечення економічних і соціальних потреб суспільства у високотехнологічній конкурентоспроможній, екологічно чистій продукції, високоякісних послугах та збільшення експортного потенціалу держави [10, с. 16].

Удосконалення ефективної системи управління країною її суб'єктів господарювання обумовлює необхідність пошуку раціональних методів і підходів до розробки нової ефективної стратегії. Серед сучасних механізмів підвищення конкурентоспроможності все більше реальними та дієвими стають стратегії управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання [8, с. 26].

Однак, в сучасних економічних Українських реаліях, коли багато виробництв знижують свою економічну активність, першочерговою задачею більшості

приватних підприємств, не залежно від розміру та форми власності, є забезпечення мінімального рівня прибутку, що дозволить продовжити свою діяльність вище за точку беззбитковості. В таких умовах держава має можливість ефективно використовувати фінансові ресурси суб'єктів господарювання.

В Україні існує практика визначення пріоритетних економічних галузей, що на думку урядовців потребують першочергового розвитку.

Серед пріоритетних напрямків інноваційної діяльності в Україні визначені нанотехнології, інформаційні технології, телекомунікації, ракетно-космічної промисловості, хімічні технології, біотехнології, високотехнологічний розвиток сільського господарства та переробної промисловості. З метою реалізації інноваційної діяльності на державному була запроваджена низка програм. Найважливішими з них є: «Програма виробництва технологічних комплексів машин та обладнання для агропромислового комплексу», «Державна програма розвитку авіаційної промисловості», «Програма розвитку найбільш конкурентоспроможних напрямів мікроелектроніки в Україні», «Програма розвитку автомобілебудування» [10, с. 16].

Однак вказані програми виконуються лише частково, за умов недостатнього державного фінансування і не залучення інвесторів.

Головна стратегічна мета високотехнологічного напрямку в довгостроковій перспективі полягає в реалізації конкурентних переваг, пов'язаних з формуванням нової структури вітчизняного експорту, у перетворенні його з сировинного в експорт продукції з високим ступенем доданої вартості [10, с. 16]. А це в сучасних умовах, коли частка експортованої Україною продукції з мінімальною доданою вартістю чи взагалі без неї (сировина) в загальному обсязі експорту значно переважає над часткою продукції з високим ступенем доданої вартості.

Україна належить до восьми країн світу, що мають необхідний науково-технічний потенціал для створення найсучаснішої авіакосмічної техніки, входить до десятки найбільших суднобудівних держав світу, має велику частку зайнятих у високотехнологічних і середньо технологічних галузях промисловості, що є співставними з країнами ЄС [9].

Відповідний рівень розвитку технологій є свідченням високого базового розвитку галузі, що дістався країні з перших днів незалежності, має історію розвитку в інноваційному ключі та доробок напрацювань, що служать надійним фундаментом для подальшого руху в ключі інновацій.

Наявність технологій, що користуються попитом за кордоном чи налагоджена робота по їх розробці – створенню унікального продукту – є основою для комерціалізації інноваційних технологій.

В реаліях, коли технології розробляються але не реалізуються з однієї і тієї ж причини, а саме відсутності необхідних на це коштів, у формуванні потенціалу конкурентоспроможності для держави стає надзвичайно важливою комерціалізація інноваційної діяльності.

Відповідно, важливим стає більш глибоке вивчення сутності, особливостей, результатів і наслідків комерціалізації інноваційних технологій космічної галузі України на основі поєднання науково-дослідної, інвестиційної та виробничої діяльності є вирішальним для визначення чинників та умов успішної реалізації програми розвитку галузі, пошуку перспективних напрямів розвитку космічної індустрії та економіки країни в цілому [4, с. 35].

Космічна галузь України володіє потужним потенціалом, реалізація якого є провідною метою інноваційно-інвестиційної стратегії країни.

Активізація комерційної складової стратегії зміщує акцент конкуренції від суто технологічного до рівня інноваційних пріоритетів, тобто висуває нові вимоги до космічних технологій, перспективних з точки зору комерціалізації.

Україна представлена у двох базових сегментах – ракет-носіїв і супутників. Це має прямий вплив на вибір пріоритетів і напрямків розвитку, на структурні особливості реалізації комічних послуг на світовому ринку.

Україна і входить в топ-5 за кількістю космічних запусків, здійснивши за останні 23 роки більше 125 пусків і вивівши на орбіту більше 238 супутників [12].

Завдяки технічному прогресу, що призвів до мініатюризації електроніки з'явилась можливість створення повнофункціональні системи корисна вага яких становить 0,1 – 10 кг (фемто-, піко-, нано- та мікросупутники), що в свою чергу здійснює значний вплив на структуру космічної галузі. Як наслідок, в найближчому майбутньому більше 70% ринку супутників цивільного призначення будуть належати до даного типорозміру пристроїв.

Цей факт є дуже важливим і його слід взяти до уваги, адже у складі промислового комплексу СРСР підприємства ракетно-космічної галузі, що знаходилися на території України отримували замовлення переважно на розробки військової направленості. Зараз же на ринку більшим попитом користуються цивільні технології, які до того ж з кожним роком мають тенденції до мініатюаризації.

Враховуючи дані світові тенденції, для збереження існуючого рівня конкурентоспроможності ракетно-космічної галузі України на світовому ринку слід переглянути перш за все підхід до фінансування і зняття акценту з засобів виведення космічних апаратів, частка якого в річному бюджеті Національної космічної програми становить 50% бюджету (табл. 2) [4, с. 39].

Таблиця 2

Фінансування деяких заходів космічної програми України 2013-2017 рр.

Обсяг фінансування	Усього	Роки				
		2013	2014	2015	2016	2017
Програма в цілому	2580,0	487,7	437,7	593,2	521,9	539,5
у тому числі:						
Комерціалізація (сприяння комерційній експлуатації вітчизняних засобів виведення космічних апаратів)						
млн грн	915,2	9,7	181,5	216,0	246,0	262,0
%	35,5	2,0	41,5	36,4	47,1	48,6
Розвиток мікросупутникової платформи (система «Мікросат-М»)						
млн грн	101,6	54,9	25,6	6,1	8,0	7,0
%	3,9	11,3	5,8	1,0	1,5	1,3
Забезпечення трансферу космічних технологій у реальний сектор економіки («GEO-Ukraine»)						
млн грн	34,7	1,5	5,0	6,0	11,6	10,6
%	0,3	1,1	1,0	2,2	2,0	0,3

В умовах нестачі бюджетних коштів така політика може стати причиною недофінансування інших напрямків досліджень та технологій.

Активізація виходу підприємств ракетно-космічної галузі України на високо-технологічний, високодохідний глобальний супутниковий ринок вимагає чіткої ідентифікації конкурентних переваг і відстеження ринкових тенденцій [4, с. 43].

Якщо врахувати загальні цілі розвитку української космічної галузі, то, за результатами аналізу, найбільш доцільним є зосередження зусиль і ресурсів на

поступовому освоєнні всіх сегментів глобального ринку супутників, як на такому що найбільш доходний та має найшвидші темпи розвитку, зокрема напрям розвитку платформ мікросупутників.

Слід також наголосити, що комерціалізація інновацій – не мета, а інструмент розвитку, отже, і складова державної інноваційної політики в космічній галузі. Тож наша країна як провідний економічний власник, інвестор і регулятор галузі має використати весь спектр засобів сприяння реалізації інноваційного потенціалу вітчизняного ракетно-космічного комплексу на світовому ринку. Необхідно використовувати не лише традиційний інструментарій державної політики (податкові пільги, бюджетні інвестиції, державні гарантії, експортні кредити тощо), а й сучасні, гібридні інструменти, орієнтовані на залучення приватного сектору економіки [10, с. 43].

Опосередковано стоїть для нашої держави тема «космічного туризму», я вища нового не тільки для України, а й загалом. Наразі активні випробовування в даному напрямку проводять провідні американські компанії NASA, «Virgin Group» Річарда Бренсона, «SpaceX» Елона Маска та «Blue Origin» Джеффа Безоса.

І якщо перші три працюють над подорожами з використанням космічних шатлів, то остання успішно тестує ракету багаторазового використання. Цей приклад показує наскільки затягування часу з комерціалізацією інноваційної діяльності залишає українську космічну галузь на окраїні світової ракетно-космічної індустрії.

Одночасно з цим даний приклад демонструє ефективність, особливо в плані стимулювання розробки та реалізації новітніх технологій. Ця ефективність симулюється в першу чергу можливістю вільно використовувати надбання інноваційної діяльності в майбутньому в комерційних цілях, а по-друге ефективними використанням приватного капіталу висококваліфікованим менеджментом приватних компаній (крім державного агентства NASA, звісно).

На прикладі американських компаній чудово простежується що, особливе значення для досягнення цілей інноваційного розвитку має співробітництво держави та приватного сектора в установленні пріоритетів інноваційної діяльності з урахуванням необхідності зниження ризиків і невизначеності, гармонізації цілей та інтересів, забезпечення паритетності зусиль держави і бізнесу [11, с. 13].

Вже існуюча конкуренція в новому сегменті – «космічному туризмі» у свою чергу є каталізатором, що пришвидшує та природнім шляхом стимулює розробки та активне прагнення до інновацій.

Що стосується України, то ми маємо не менший інтелектуальний потенціал, але не маємо ні відповідного економічного середовища, ні конкурентного середовища.

Особливістю приватного сектору економіки України є орієнтація на екстенсивний розвиток і мінімізацію ризиків.

Ми вважаємо, що «українську модель» державно-приватного партнерства в космічній галузі слід будувати на принципах децентралізації та міжнародної кооперації, що в умовах нерозвинутого ринку проектного фінансування дозволить Україні залучити міжнародний венчурний капітал, орієнтований на комерціалізацію передових інновацій. Саме децентралізація є необхідною умовою наявності приватних інвесторів у вітчизняних інноваційних проектах, тобто в космічній галузі створюються передумови для успішної реалізації відносно невеликих проектів за участі окремих підприємств та установ без їх приватизації. Реалізація державно-приватних проектів можлива в різних формах, які за умови належного контролю з боку держави, який не слід плутати з недоцільним втручанням

в діяльність: як спільні підприємства (спеціальні проектні компанії), угоди на експлуатацію та обслуговування (сервісні контракти), концесія, лізингові угоди, тощо. Крім того, обґрунтований підхід до вирішення проблем комерціалізації інноваційних технологій космічної галузі має також враховувати необхідність формування інституційного середовища, сприятливого для розвитку мереж кластерного типу, зокрема:

- розробку та впровадження стратегії розвитку галузі;
- визначення перспективних існуючих і потенціальних інноваційних кластерів;
- державну підтримку проектів з комерціалізації інноваційних технологій;
- створення національної системи трансферу космічних технологій [4, с. 44].

Кожна за зазначених форм потенційної співпраці за для залучення капіталу має як достоїнства, так і певні недоліки, однак, доцільність використання тієї чи іншої форми має залежати від певної конкретної ситуації, підприємства чи цілі, що слід досягти, однак є чи не єдиним шляхом досягнення кінцевої мети для українських підприємств ракетно-космічної галузі на сучасному етапі її розвитку.

Висновки. Таким чином, при формуванні інноваційного потенціалу конкурентоспроможності України ключовим фактором є запровадження ефективного управління наявними обмеженими фінансовими ресурсами та залучення приватного капіталу у найперспективніші і, відповідно, найпривабливіші для нього галузі, у яких значний потенціал розвитку в ключі інновацій. Розробка стратегії розвитку галузі, державно-приватне партнерство, державна підтримка проектів з комерціалізації інноваційних технологій можуть стати потужним поштовхом для формування інноваційного потенціалу конкурентоспроможності, а ракетно-космічна галузь, без сумніву, може стати їх двигуном.

У сучасних умовах в Україні доцільно було б класифікувати підприємства за рівнем інноваційної активності на підприємства з високим, середнім та низьким рівнем та прийняти відповідні управлінські рішення щодо звільнення від податкового навантаження в різній мірі таких підприємств. Такі дії дадуть змогу активізувати роботу вітчизняних підприємств та сприятимуть розширенню їх інноваційної діяльності та підвищенню наукоємності виробництва усіх стратегічних галузей економіки. Як найбільш перспективна, але одна з галузей промисловості, якій останнім часом приділялося занадто мало уваги, ракетно-космічна галузь України вимагає негайної переорієнтації на сучасні тенденції. Для успішного виходу та закріплення національної космічної промисловості на світовому космічному ринку визначальну роль відіграватиме державна підтримка не лише за рахунок коштів космічної програми але й завдяки сприянню в отриманні міжнародних кредитів і замовлень, наданню організаційної та технічної допомоги. Це створить сприятливі умови для переходу від міжнародного науково-технічного співробітництва в інноваційній сфері до широкого технологічного, виробничого та інвестиційного партнерства з розвинутими країнами.

Основою стратегічного курсу повинна стати реалізація економічної політики, спрямованої на запровадження інноваційної моделі зростання економіки, утвердження України як конкурентоспроможної високотехнологічної держави. Наявний інтелектуальний та науково-технічний потенціал дає підстави на це розраховувати.

Бібліографічні посилання

1. Азгальдов Г. Г. Интеллектуальная собственность, инновации и квалиметрия / Г. Г. Азгальдов, А. В. Костин // Экономические стратегии. – 2008. – № 2 (60). – С.162–164.

2. Амоша О. І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О. І. Амоша // Економіст. – 2005. – № 6. – С. 28–32.
3. Базилевич В. Д. Неортодоксальна теорія Й. А. Шумпетера / В. Д. Базилевич // Історія економічних учень : у 2 ч. – 3-е вид. – К. : Знання, 2006. – Т. 2. – С. 320–575.
4. Гавриш О. А. Особливості інноваційного розвитку космічної галузі України на початку XXI ст. / О. А. Гавриш, С. В. Войтко, Ю. В. Бухун // Економіка України. – 2014. – № 8. – С. 34–46.
5. Украина космическая: старты в будущее [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Gazeta.zn.ua. – 2007. – Режим доступу : http://gazeta.zn.ua/SCIENCE/ukraina_kosmicheskaya_starty_v_budushee.html
6. Городиський Т. І. Інноваційний потенціал регіону: суть, функції та структура / Т. І. Городиський // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2006. – Вип. 22 : в 3-х т. – Т. 3. – С. 889–901.
7. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
8. Матвієць М. В. Стратегічне управління фінансовими потоками корпорацій : моногр. / М. В. Матвієць. – Дніпропетровськ : Вид-во Акцент ПП, 2015. – 220 с.
9. Постанова Верховної Ради України «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» від 27 червня 2007 р. №1244-V [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
10. Савчук В. С. Пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні / В. С. Савчук, П. П. Гаврилко, А. В. Колодійчук // Економіка України. – 2011. – С. 15–18.
11. Хамініч С. Ю. Інноваційний поступ України в економічному просторі : моногр. / за заг. наук. ред. д-ра. екон.наук, проф. С. Ю. Хамініч. – Дніпропетровськ : Вид-во Маковецький Ю. В., 2011. – 356 с.
12. Украина входит в в топ-5 стран по количеству запусков [Електронний ресурс] // Офіційний сайт видання Delo.Ua. – Режим доступу : http://delo.ua/tech/ukraina-vhodit-v-top-5-stran-po-kolichestvu-kosmicheskikh-zapuskov-174251/?supdated_new=1446597594
13. Christensen C. The innovator's dilemma: when new technologies cause great firms to fail. / С. Christensen. – Boston : Harvard Business School Press, 1997. – 225 p.
14. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.
15. Collins P. The space tourism industry in 2030 [Електронний ресурс] / Proceedings of Space 2000. – ASCE. – P. 594–603. – Режим доступу : http://www.spacefuture.com/archive/the_space_tourism_industry_in_2030.shtml

Надійшла до редколегії 18.11.15

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 364.01:336.14

Л. Б. Баранник, О. А. Костенко

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпропетровськ

СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ ТА БЮДЖЕТНА БЕЗПЕКА В УКРАЇНІ: ДІАЛЕКТИКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ

У статті розглядається зв'язок між соціальним захистом населення та бюджетною безпекою в Україні. Представлена статистична та аналітична інформація щодо стану бюджетної безпеки та соціальної безпеки, зокрема такої її складової, як фінансове забезпечення соціального захисту населення. Спростовується теза про те, що соціальний захист населення негативно впливає на бюджетну безпеку. Підкреслюється, що зростання чисельності безробітних, злочинців, безпритульних навпаки лягає тягарем на бюджетні видатки. Зроблено наголос на тому, що економічно доцільним є не скорочення видатків соціального спрямування, а радикальні реформи в усіх сферах.

Ключові слова: фінансове забезпечення, соціальний захист населення, видатки бюджету, бюджетна безпека, зайнятість населення, соціальне забезпечення.

В статье рассматривается связь между социальной защитой населения и бюджетной безопасностью в Украине. Представлена статистическая и аналитическая информация о состоянии бюджетной безопасности и социальной безопасности, в частности такой ее составляющей, как финансовое обеспечение социальной защиты населения. Опровергается тезис о том, что социальная защита населения негативно влияет на бюджетную безопасность. Подчеркивается, что рост численности безработных, преступников, бездомных наоборот ложится бременем на бюджетные расходы. Сделан упор на то, что экономически целесообразным является не сокращение расходов социальной направленности, а радикальные реформы во всех сферах.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, социальная защита населения, расходы бюджета, бюджетная безопасность, занятость населения, социальное обеспечение.

The article deals with the connection between social welfare and fiscal security in Ukraine. Authors present statistical and analytical information on the state of budget security and social welfare, including such a constituent as financial provisions for social welfare protection. The thesis that social protection provides negative impact on the budgetary security is refuted. It is emphasized that the increase in the number of the unemployed, perpetrators, the homeless conversely realizes itself as a burden to budgetary expenditures. It is highlighted that economical feasibility does not lie within the reduction of social expenditures, but rather pertains to radical reforms in all spheres.

Key words: financial security, social welfare protection, budgetary security, employment of the population, social security.

Важливість дослідження проблематики бюджетної безпеки в нашій країні в умовах сучасного етапу трансформації економіки пояснюється тим, що протягом багатьох років Україна має дефіцитний державний бюджет, що потребує залучення додаткових ресурсів у вигляді зовнішніх і внутрішніх запозичень, грошової емісії та інших заходів, які негативно впливають на рівень фінансової безпеки держави в цілому. Є ще один немаловажний аспект – це скорочення державних витрат на соціальні цілі, зокрема, програм на соціальний захист населення,

заморожування розвитку соціальної інфраструктури, що, звісно, заважає Україні реалізувати одну з головних цілей її розвитку у цьому тисячолітті – подолати бідність [1].

Бюджетній проблематиці присвячені праці багатьох вітчизняних науковців. Зокрема, дослідницька діяльність С. Буковинського, С. Булгакової, О. Василика присвячена питанням управління бюджетними коштами, бюджетному впливу на гармонізацію інтересів суспільства. Такі вчені, як О. Кириленко, Л. Лисяк, В. Опарін, В. Федосов, І. Чугунов активно працюють над проблемами вдосконалення бюджетної політики, бюджетного регулювання та багатьох інших. Державні фінанси та проблему реформування міжбюджетних відносин досліджує І. Луніна. Державний бюджет і бюджетна стратегія є предметом наукового пошуку А. Ватульова. Безпосередньо бюджетній безпеці присвячені роботи З. Варналія і С. Онищенко.

Проблема, не дивлячись на велику увагу до неї з боку вчених, постійно потребує аналізу. В світі відбуваються швидкі глобалізаційні економічні та геополітичні зміни, й Україна знаходиться в вирії цих подій. Крім того, Україна має намір реалізувати ідею європейської інтеграції. Це в свою чергу вимагає від неї вирішення такого стратегічного завдання бюджетної політики на найближчі 15-20 років, як забезпечення збалансованості бюджету. Поруч з цим необхідно суттєво підвищити рівень життя населення до європейських стандартів. Останні декілька років в інформаційному просторі поширена думка, що бюджетні проблеми виникають, насамперед, через надмірні соціальні виплати, тому їх треба скоротити. Щодо справедливості цього твердження, то зауважимо, що в принципі це можливо, така загроза цілком ймовірна, але підходити до «економії» на витратах треба зважено та обґрунтовано.

Мета статті полягає у з'ясуванні питань, як досягти певної бюджетної безпеки й при цьому не знизити рівень фінансового забезпечення соціального захисту населення, чи взагалі це можливо?

Бюджетна безпека відображає рівень спроможності бюджетної системи забезпечити платоспроможність держави під час збалансування доходів і видатків та ефективного використання бюджетних коштів. Вона виступає своєрідним індикатором й критерієм ефективності бюджетної політики та організації бюджетного процесу [2, с. 171]. Разом з тим, досягти бюджетної безпеки неможливо без соціальної безпеки, яка значно залежить від вирішення питань соціального захисту населення (далі – СЗН). Тут існує тісний зв'язок, обумовлений діалектикою суспільного розвитку. СЗН окрім поширеного розуміння його як підтримки нужденних або незахищених верств населення дедалі набуває значення як захист всього населення шляхом створення безпечного соціального середовища. Недарма, в англійській економічній літературі в якості позначення поняття «соціальний захист населення» досить часто використовують словосполучення «social security», що буквально перекладається як соціальна безпека.

На сьогодні показники бюджетної безпеки є питанням більш-менш сталим у теоретичному плані. Згідно з Методичними рекомендаціями Міністерства економічного розвитку і торгівлі України щодо розрахунку рівня економічної безпеки, до найвагоміших показників бюджетної безпеки держави віднесено показник відношення дефіциту Державного бюджету до ВВП; дефіцит бюджетних і позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління; рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет; відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету [3].

Динаміка індикаторів бюджетної безпеки України в 2000-2014 рр. представлена у табл. 1. Згідно з розрахунками вітчизняного науковця С. В. Онищенко, яка аналізувала рівень бюджетної безпеки в Україні протягом тривалого періоду часу, такий показник, як рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет не мав стабільної динаміки, коливався в межах 26-32% й перебуває в межах оптимального та граничного значень (28% та 37% відповідно), що є ознакою існування тіньового сектору економіки та неефективності роботи уряду. Період зменшення спостерігається після світової економічної кризи 2008-2009 рр., внаслідок якої відбувся загальний спад виробництва та економіки в цілому, а це, в свою чергу, привело до зменшення надходжень до бюджету. С.В. Онищенко також установила, що у зв'язку з нестабільною політичною ситуацією в країні протягом 2013-2014 рр. й зменшенням території України, простежується негативна тенденція до зменшення даного показника, що свідчить про погіршення стану бюджетної безпеки держави. Показник дефіциту бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління значно коливається протягом 2000-2014 рр., тому прослідкувати чітку тенденцію неможливо. Оскільки найефективнішим значенням даного показника є його наближення до 0, то у зв'язку з цим можна відзначити, що найбільш раціонально проводилась бюджетна політика у 2013, 2014 роках, коли дефіцит бюджетних і позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління склав -0,05 та 0,06% до ВВП відповідно. Найменше значення даного показника було зафіксоване у 2005 р. (-0,37% до ВВП), а найбільше – у 2009 р. (2,02% до ВВП). Такий значний відрив від оптимального значення даного показника у 2009 р. пояснюється наслідками світової економічної кризи 2008-2009 рр., яка негативно вплинула на ефективність управління державними фінансами. Протягом 2011-2014 рр. простежується позитивна динаміка до наближення дефіциту бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління до оптимального значення. С.В. Онищенко вважає, що це свідчить про виважену, раціональну та ефективну бюджетну політику України й покращує рівень бюджетної безпеки [2, с. 172, 173].

З приводу цього висловлювання вченого зауважимо, що такий висновок є дуже спірним питанням і потребує додаткових досліджень щодо того, за рахунок чого було отримано такий результат. Разом з тим, не можемо не погодитися з висновком С.В. Онищенко, яка зауважує, що поступове і системне зниження фіскального навантаження могло б збільшити доходи державного бюджету шляхом зменшення тіньового сектору економіки та надати підґрунтя для забезпечення оновлення основних виробничих фондів, технічного переоснащення, запровадження новітніх інноваційних технологій. Загалом, дослідниця оцінює стан бюджетної безпеки як не задовільний, але не критичний [2, с. 172, 174, 175].

Бюджетна безпека символізує собою ефективність бюджетної політики. Методи її досягнення можуть бути різні й протягом певного періоду часу можуть суттєво змінюватися. Головне – забезпечити високу якість розроблення бюджету, через бюджетно-податкові інструменти сприяти розширенню випуску тих товарів і послуг, які дадуть найбільші доходи і поліпшать структуру виробництва, а також сприятимуть підвищенню добробуту населення. Тобто кінцевим орієнтиром бюджетної політики є людина. Економити на освіті або на здоров'ї нації – це не правильно в усіх сенсах.

Звернемося до стану соціальної безпеки в країні. Соціальну безпеку здебільшого визначають як такий стан суспільства, в тому числі основних сфер виробництва, соціальної сфери, охорони внутрішнього конституційного порядку,

Таблиця 1

Динаміка індикаторів бюджетної безпеки України в 2000-2014 рр. [2, с. 172]

№ з/п	Найменування індикатора	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Оптимальне значення	Критичне значення
1	Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %	0,41	-0,33	0,50	-0,39	-2,96	-1,80	-0,69	-1,36	-1,32	-3,89	-5,94	-1,81	-3,78	-4,45	-4,98	3	10
2	Дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, % до ВВП	-3,88	-2,73	-2,56	-0,70	-1,22	-0,50	-0,68	-0,91	-1,67	-2,18	0,22	-0,99	-0,69	-0,45	-1,02	0	-3,5
3	Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %	28,87	26,89	27,41	28,17	26,51	30,40	31,57	30,52	31,42	22,96	29,05	30,61	31,56	30,43	29,11	28	37
4	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, %	18,31	16,32	20,07	18,21	17,17	16,24	9,40	5,92	4,23	19,24	17,54	21,86	26,67	33,04	47,27	6	16

зовнішньої безпеки, культури, при якому забезпечується номінальний рівень соціальних умов і соціальних благ – матеріальних, санітарно-епідеміологічних, екологічних, психологічних тощо, що визначають якість життя людини і суспільства в цілому. Найголовнішою загрозою соціальній безпеці є бідність населення, її поглиблення. Це підтверджується історією соціальних потрясінь з часів Спартак і до Майдана. Тому одним з важливих інструментів держави для виправлення ситуації є соціальний захист населення. По своїй суті – це частина соціальної політики, але його фінансове забезпечення є частиною фінансової політики держави.

У сучасній світовій практиці СЗН надається різним верствам населення та категоріям громадян, які в силу певних життєвих обставин втратили засоби до існування, тому він має різні форми та фінансові джерела. В Україні вирішення соціальних проблем, в тому числі здійснення СЗН, здебільшого є справою держави. Інші суспільні інститути поки що слабо беруть в цьому участь. Отже, СЗН фінансується нині головним чином з Державного та місцевих бюджетів. У бюджетній структурі стаття витрат на СЗН має назву «соціальний захист та соціальне забезпечення». І хоча ми не згодні з такою назвою, оскільки розглядаємо соціальне забезпечення однією з складових державної системи СЗН (поруч з соціальним страхуванням, соціальною допомогою, самозахистом), але у подальшому в статті для стислості будемо говорити про «видатки на СЗН». Наочне уявлення про динаміку витрат на СЗН у загальній структурі бюджетів та у ВВП впродовж 2000-2014 рр. надає табл. 2 [4, с.14; 5; 6, с. 61, 63; 7, с. 44, 46, 62, 64].

Таблиця 2

Динаміка видатків бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення протягом 2000-2014 рр., %

Роки	Частка видатків на соціальний захист у ВВП			Частка видатків на соціальний захист у загальній структурі видатків		
	Зведений бюджет	Державний бюджет	Місцеві бюджети	Зведений бюджет	Державний бюджет	Місцеві бюджети
2000	3,5	2,2	1,3	12,4	11,9	13,5
2001	4,1	2,0	2,1	15,0	12,4	18,9
2002	5,6	3,2	2,4	20,9	20,5	21,7
2003	4,8	2,5	2,3	17,1	15,4	19,5
2004	5,6	3,6	2,0	19,0	19,3	18,5
2005	9,1	7,2	1,9	28,2	35,2	16,1
2006	7,6	5,6	2,0	23,7	29,4	15,4
2007	6,8	4,1	2,7	21,4	22,5	20,0
2008	7,8	5,4	2,4	23,8	27,4	18,3
2009	8,6	5,6	3,0	25,4	28,3	21,4
2010	9,7	6,4	3,3	27,6	30,7	23,2
2011	8,0	4,9	3,1	25,1	26,5	23,3
2012	8,9	5,3	3,6	25,4	27,4	22,6
2013	9,97	6,07	3,90	28,7	21,9	25,7
2014	8,81	5,14	3,67	26,4	18,7	25,5

Для нас найбільш цікавими є останні чотири роки, але через відсутність достатніх офіційних даних за 2015 р., зупинимось, головним чином, на 2012-2014 рр. Як видно з табл. 2, фінансування СЗН займає важливе місце серед державних видатків. Аналізуючи бюджетне фінансування СЗН протягом зазначеного періоду, спостерігаємо з незначними коливаннями зростання його частки в структурі видатків Зведеного, Державного та місцевих бюджетів України та у ВВП практично до 2013 р. Наведені дані свідчать про соціальну спрямованість бюджетної політики держави.

Максимальне зростання видатків на СЗН спостерігалось у 2013 р., коли частка зазначених видатків у структурі Зведеного бюджету України становила 28,7%, або 9,97% щодо ВВП. Протягом 2012-2014 рр. у структурі видатків Державного бюджету частка видатків на СЗН зменшилась з 27,4% до 18,7%. У цілому темпи приросту цих видатків склали -9,0%. Взагалі частка видатків соціального стримування за 2012-2014 рр. відповідно по роках у структурі зведеного бюджету склала 60,7%; 64,4%; 59,1%; у структурі державного – 45,1%; 47,8%; 41,6% та у структурі місцевих бюджетів – 79,8%; 86,3%; 82,5%. Місцеві бюджети спрямовують у соціально-культурну сферу значно більше коштів, ніж Державний бюджет, що пояснюється структурою витрат місцевих бюджетів, згідно з Бюджетним кодексом України. Однак у 2014 р. частка цих видатків місцевих бюджетів знизилася порівняно з показником попереднього року на 3,8 в. п. і становила 82,5%. Видатки соціального спрямування Зведеного бюджету у 2014 р. становили майже 309,0 млрд грн, що менше за аналогічний показник попереднього року на 16,8 млрд грн, або майже на 5,2%. Їх частка становила 59,1 %, що на 5,3 в. п. нижче ніж у 2013 році, і є найнижчою за останні п'ять років. Частки видатків Зведеного бюджету на освіту, охорону здоров'я, СЗН й духовний та фізичний розвиток зменшилися, відповідно, на 1,7 в. п., 1,3 в. п., 2,3 в. п. та 0,1 в. п. [7, с. 44, 47].

Рівень перерозподілу ВВП через місцеві бюджети України за даними 2014 року становить 14,27%, що на 0,79 в. п. менше за відповідний показник попереднього року. Найбільше зростання цього показника спостерігається за видатками на житлово-комунальне господарство (+0,61 в. п.), а найбільше скорочення частки відбулося за видатками на: освіту (на 0,59 в. п.), охорону здоров'я (на 0,39 в. п.), СЗН (на 0,23 в. п.). [7, с. 63].

В абсолютному вимірі коштів, зокрема, на СЗН використано менше, порівняно з 2013 р. на 7 млрд 989,1 млн грн, або 9,0%, з яких видатки на дотацію для виплати пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за різними пенсійними програмами, і покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду України для виплати пенсій, у тому числі покриття витрат, пов'язаних з обслуговуванням боргових зобов'язань, – на 7 млрд 419,7 млн грн, або 8,9% – зменшилися за рахунок скорочення пенсійних виплат в Автономній Республіці Крим та в окупованій частині Донбасу [8].

На нашу думку, очевидне зниження фінансування СЗН з державного бюджету говорить про зміни в бюджетній політиці держави в антисоціальному напрямку. Згідно з Конституцією України, держава має забезпечувати збереження прожиткового мінімуму всім громадянам, здійснювати відносно вирівнювання стартових умов до початку дії ринкових механізмів в частині оплати праці різних категорій зайнятих і соціального забезпечення непрацевдатних. «Згідно з законом прожитковий мінімум має переглядатися кожні 5 років. Але жодного разу за 15 років він не переглядався. Більше того, останні 10 років прожитковий мінімум жодного разу не формувався за відповідною методикою. Він фактично встановлюється відповідно до економічних можливостей держави, виходячи із того фінансування, яке є в держбюджеті» [9].

Основна державна соціальна гарантія – мінімальна заробітна плата складає нині лише 66% від рівня розрахованого Мінсоцполітики відповідно до чинного

законодавства, розміру фактичного прожиткового мінімуму в умовах порушення законодавчих вимог щодо індексації заробітної плати і пенсій. За підрахунками Федерації профспілок України фактичний розмір прожиткового мінімуму для працездатних осіб у лютому 2015 р. мав скласти 2027 грн, проти затверджених Державним бюджетом України на 2015 р. 1218 грн, а перший тарифний розряд ЄТС на рівні 852 грн, взагалі на 366 грн нижчий від законодавчо встановленого рівня. Субвенції на освіту, охорону здоров'я, культуру не забезпечують навіть першочергових виплат заробітної плати в рівнях, визначених чинним законодавством, нормативною базою [10, с. 59-63].

Поглянемо на перспективи фінансування соціальних видатків з Державного бюджету України у 2016 р. Соціальні стандарти будуть підвищені несуттєво. Так, прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць з 1 січня 2016 р. становитиме 1330 грн, а до кінця року зросте до 1496 грн. За 2015 р. він зросте з 1176 грн до 1330 грн. Мінімальна заробітна плата в місячному розмірі з 1 січня 2016 р. становитиме 1378 грн, а до кінця року буде підвищена до 1550 грн (у 2015 р. – з 1218 грн до 1378 грн). Також у 2016 р. передбачено дозвіл Кабінету Міністрів України щодо реструктуризації фактичної заборгованості держави перед громадянами у розмірі 7,54 млрд грн, що з'явилися в результаті розгляду справ проти України Європейським судом з прав людини.

Багато хто вважає, що в умовах, у яких опинилася Україна (війна, анексія Криму, великі борги України перед міжнародними фінансовими організаціями й іншими країнами), держава не може дозволити собі бюджет, спрямований на підвищення добробуту життя за рахунок підвищення соціальних виплат. Слід зауважити, що бюджет завжди будувався як «соціальний», а насправді це була дуже бідна соціальність у дуже бідній країні, яка не може забезпечити реальної допомоги. Навіть зростання частки видатків на СЗН не супроводжувалось істотним підвищенням соціальних гарантій. Адже велика частина коштів, як вже зазначалося вище, йде на покриття дефіциту Пенсійного Фонду України. Прикро, що навіть у ті роки, коли відбувалось зростання загальних бюджетних видатків на СЗН (це період до 2014 р.), результати боротьби з асоціальними явищами були невтішними. Так, у 2013 р. було виявлено злочинів на 116,5 тис. більше, ніж у 2012 р., високими темпами зростає захворюваність на СНІД [11, с. 469, 437]. Не секрет, що в Україні щороку збільшується кількість безпритульних людей, що можна відчутти й без офіційної статистики. За даними Мінсоцполітики, станом на 1 липня 2013 р. в Україні діють 85 центрів обліку бездомних осіб, 21 будинок нічного перебування, 13 центрів реінтеграції та два соціальні готелі. Впродовж першої половини цього року центри обліку обслужили 8,7 тис. осіб, а заклади, що надають тимчасовий притулок, – 4,2 тис. осіб. «Реальною причиною бездомності, – стверджує соціолог А. Рябчук, – є зміна економічної та політичної систем. Безробіття й низькі зарплати для окремих категорій працівників, неадекватний рівень соціального захисту та відсутність гарантій на дім створюють групу населення з підвищеним рівнем ризику втратити житло. Це призводить до наслідків: алкоголізм, сімейні конфлікти, злочинність» [12]. Протягом 2012-2014 рр. кількість будинків-інтернатів для громадян похилого віку та інвалідів дорослих зменшилась з 324 до 290, тобто на 34 будинки [11, с.445]. Сьогодні неформальна зайнятість є основним або допоміжним джерелом доходів для 40-54% українських домогосподарств.

Чинна система СЗН і, насамперед, пільги та субсидії, не забезпечують належного рівня підтримки незахищених верств населення, незважаючи на зростання питомої ваги видатків зведеного бюджету на зазначені цілі. Хронічна нестача коштів на фінансування програм СЗН пояснюється, передусім, тим, що діюча система пільг є фінансово необґрунтованою, значною мірою декларативною, непрозорою і соціально несправедливою. Вона не зорієнтована на захист від бідності (частка пільговиків серед небідних становить 30%, а серед бідних – 23%). Як правило, збільшення обсягів СЗН тягне за собою лише збільшення числа корупціонерів в соціальній сфері, втрати національного багатства і, в результаті, навпаки, погіршення соціальних стандартів. Тож, в умовах економічного спаду та зниження ділової активності очікувати на «соціальний бюджет» без суттєвих якісних змін в управлінні економікою марно. «Бюджет розвитку – це така українська легенда», – каже експерт з проблем державних фінансів Громадської організації «Реанімаційний пакет реформ» П. Кухта. Не можна вкладати гроші в якісь сфери, чи в інфраструктуру в умовах корумпованої й не реформованої держави, – вважає фахівець, – бо на виході не буде нічого [13].

Тож лишається бюджет економії витрат. Це бюджет, як зазначають експерти, усуває державу від тих сфер, де вона погано працює, робить її видатки більш ефективними. Протягом 2015 р. суспільство так і не побачило цілеспрямованих зусиль щодо виявлення неефективних витрат бюджету. Не була проведена інвентаризація державних трат і публічно не доведена їх неефективність, що продемонструвало б, що і де держава має скорочувати, аби зменшити витрати коштів платників податків.

Висновки. Ціною скорочення державних витрат на фінансування СЗН не можна забезпечити поліпшення бюджетної безпеки. Це не є виходом, це – не самоціль. Безпека тоді й буде реальною, коли у населення появиться мотивація працювати й покращувати життя. Люди повинні відчувати, що урядом робиться все правильно та справедливо. Є багато інших способів вирішити бюджетні проблеми. Насамперед, це – реформи та боротьба з корупцією на всіх рівнях. Реформи в Україні повинні проводитися одночасно й мають бути радикальними у всіх сферах відразу. Не може і не повинно бути так, щоб за рахунок зменшення асигнувань на соціальні цілі можна було покращити фінансову або бюджетну безпеку. Тому що з'явиться «бумеранг» у вигляді соціального протесту. Подальше дослідження означеної проблеми слід проводити у таких напрямках: по-перше, потрібні правильні розрахунки щодо того, як соціальні виплати «переобтяжують» бюджет; по-друге, слід переглянути, кому реально поступають соціальні допомоги й відповідно скоригувати законодавство; по-третє, необхідно поррахувати економічний і соціальний ефект від проведення реформ податкової системи, соціальної сфери, судової системи тощо. Науково обґрунтована й зважена грошово-кредитна й бюджетна політика стануть запорукою зростання добробуту населення.

Бібліографічні посилання

1. Україна в 2015 році: Цілі розвитку тисячоліття, адаптовані для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.undp.org.ua/ua/millennium-development-goals/mdgs-in-ukraine>
2. Онищенко С. В. Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України / С. В. Онищенко // Матеріали XII міжнар. наук.-практ. конф., 29-30 жовт. 2015 р. – К. : КНУ імені Тараса Шевченка, 2015. – 304 с.

3. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Metodichni Rekomendatsii](http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Metodichni_Rekomendatsii)
4. Баранник Л. Б. Фінансове забезпечення системи соціального захисту населення в умовах економічних перетворень : автореф. дис... докт. екон. наук / Л. Б. Баранник. – К. : КНТЕУ, 2014.
5. Сидор І. П. Бюджетне забезпечення соціального захисту населення: теоретичні аспекти та вітчизняна практика [Електронний ресурс] / І. П. Сидор. – Режим доступу : http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/9_2015/29.pdf
6. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2013 рік / В. В. Зубенко, І. В. Самчинська, А. Ю. Рудик та ін. ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К., 2014. – 80 с.
7. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2014 рік / [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К., 2015.– 77с.
8. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2014 рік [Електронний ресурс] / відп. за випуск О. І. Тесленко. – К. : Рахункова палата, 2015. – С. 20–21. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16745880/Bulet_vukon_DBU_2014.pdf
9. Розенко П. Уряд запланував підвищення мінімальних соціальних стандартів і прожиткового мінімуму з 1 грудня 2015 року [Електронний ресурс] / П. Розенко // Урядовий портал. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=248025611
10. Мних М. В. Роль та значення реформування економіки України в сучасних умовах / М. В. Мних // Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України : мат-ли XII міжнар. наук.-практ. конф., 29-30 жовт. 2015 р. – К. : КНУ імені Т. Шевченка, 2015. – С. 59–63.
11. Статистичний щорічник України за 2014 рік / за ред. І. М. Жук ; відп. за випуск О. А. Вишнеvsька. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – С. 469, 437.
12. Загакайло О. Бездомність – не ступінь морального падіння / О. Загакайло // Дзеркало тижня. – № 42. – 15.11.2013.
13. Бюджет-2016: поліпшення життя не заплановано [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nv.ua/ukr/publications/sotsialnij-derzhbjudzhjet-ukrajintsjam-bilshe-ne-svitit.html>

Надійшла до редколегії 23.11.15

УДК 336.7

Т. А. Васильєва, Д. Л. Циганюк
Українська академія банківської справи, м. Суми

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

У статті досліджено ключові особливості організації кредитного ринку з теоретичної точки зору в контексті побудови його функціональної структури та відповідності сучасним політико-економічним тенденціям. Визначено основні тенденції розвитку вітчизняного кредитного ринку, зокрема – загальне скорочення кредитування, переорієнтація на корпоративний сектор, нарощування концентрації кредитного ринку до критичної межі.

Ключові слова: кредитний ринок, банки, обсяги кредитування, концентрація кредитного ринку.

В статье исследованы ключевые особенности организации кредитного рынка с теоретической точки зрения в контексте построения его функциональной структуры и соответствия современным политико-экономическим тенденциям. Определены основные тенденции развития отечественного кредитного рынка, в частности – общее сокращение кредитования, переориентация на корпоративный сектор, наращивание концентрации кредитного рынка до критической черты.

Ключевые слова: кредитный рынок, банки, объемы кредитования, концентрация кредитного рынка.

The article examines the key features of the organization of the credit market from a theoretical point of view in the context of constructing its functional structure and its compliance with current political and economic trends. The main trends of development of the domestic credit market are determined, in particular the generalized credit crunch, refocusing on the corporate sector, increase in the concentration of the credit market to the critical limit.

Keywords: credit market, banks, lending, concentration of the credit market.

На сучасному етапі в Україні особливої важливості набуває підвищення інфраструктурної ефективності національної економіки, що вимагає кардинальних якісних трансформацій у банківській системі, зокрема, це в першу чергу стосується проведення банками адекватної кредитної політики. Структурні перетворення, що наразі здійснює Національний банк України у співпраці з Фондом гарантування вкладів фізичних осіб посилюють роль конкуренції та зумовлюють необхідність щонайкращого врахування потреб усіх суб'єктів кредитного ринку, розробки і реалізації ефективної кредитної політики.

В науковій та аналітичній літературі висловлюється досить багато прогнозів щодо подальшого розвитку вітчизняного кредитного ринку, так, цьому питанню присвячено праці таких вчених та аналітиків як Р. Джучі, О. Дзюблюк, Р. Кірхнер, В. Кравчук, С. Леонов, М. Мінченко, Л. Примостка, І. Рекуненко, Т. Савченко, Я. Чайковський, О. Шелест тощо.

Кредитний ринок є частиною фінансового ринку. Необхідними передумовами розвитку кредитного ринку є існування потенційних кредиторів, що акумулюють тимчасово вільні фінансові ресурси, позичальників, які здатні вчасно та у повному обсязі погасити власні зобов'язання за позичками, системи державного регулювання кредитних послуг, відповідного нормативно-правового забезпечення. Надання тимчасово вільних фінансових ресурсів у кредит повинно забезпечити кредитору достатній рівень доходу при відносно низькому або прийнятному рівні ризику неповернення таких коштів та відшкодувати втрачені можливості від альтернативного інвестування коштів за іншими напрямками.

Для ефективного розвитку кредитного ринку вкрай необхідним є стабільний економічний розвиток в країні, функціонування розвиненої ринкової інфраструктури та ефективна система державного регулювання, яка б забезпечила фінансову

стійкість банківської системи та достатній захист інвесторів. Розвинений кредитний ринок, що ефективно регулюється державою, повинен забезпечувати ефективний розподіл обмежених фінансових ресурсів поміж галузями та секторами національної економіки та сприяти економічному зростанню держави.

Кредитний ринок повинен виконувати наступні функції:

1. Об'єднання грошових заощаджень різних суб'єктів і утворення великих грошових фондів.

2. Трансформація коштів у позичковий капітал.

3. Надання позик державним органам, населенню та іншим суб'єктам.

Позичальниками на ринку кредитів виступають юридичні, фізичні особи і держава. При цьому залучати вільні грошові кошти на ринку кредитів можуть як вітчизняні, так і іноземні позичальники. За специфікою надання кредитних послуг позичальників часто поділяють на такі категорії: населення, невеликі підприємства, корпорації, фінансові інститути (в тому числі комерційні банки), сільськогосподарські підприємства, державні установи та громадські організації.

Кредиторами на ринку кредитів виступають комерційні банки, інші фінансово-кредитні установи та іноземні кредитори – національні й міжнародні фінансові інститути. Крім того, кредиторами можуть бути також не фінансові інститути, якщо вони дають змогу іншим суб'єктам ринку протягом визначеного періоду за певну плату користуватись їх грошовими коштами.

Функціонування кредитного ринку забезпечує кредитна система, до складу якої входять центральний банк, комерційні банки та інші фінансово-кредитні інститути. Кредитна система організовує рух капіталів і сприяє акумуляції та ефективному розміщенню фінансових ресурсів серед суб'єктів ринку. Оскільки ця система має значний вплив на економічні процеси, її діяльність потребує жорсткої регламентації та контролю з боку держави.

Держава здійснює управління грошово-кредитним ринком, регулює його діяльність і виступає позичальником на національному та міжнародному ринках. При цьому як регулюючу, так і інші функції на кредитному ринку вона виконує переважно через посередництво центрального банку.

Центральний банк, з одного боку, є агентом держави в реалізації її функцій на кредитному ринку, а з другого – кредитним центром банківської системи, яка складається з двох рівнів. На першому, вищому, рівні банківської системи знаходиться центральний банк, а на другому – комерційні банки, які здійснюють свою діяльність відповідно до чинного законодавства і до грошово-кредитної політики, що проводиться центральним банком.

Основними функціями банківської системи на кредитному ринку є трансформаційна та стабілізаційна функції. Залучаючи у одних суб'єктів ринку вільні грошові кошти і надаючи їх у позику іншим суб'єктам ринку, банки трансформують як терміни, розміри грошових капіталів, так і відповідні їм ризики. Стабілізаційна функція полягає в забезпеченні стабільності банків та грошового ринку і проявляється в створенні відповідної нормативної та законодавчої бази, а також у формуванні ефективного механізму державного контролю і нагляду за дотриманням законів та діяльністю банків у цілому.

Кредитний ринок в Україні зазнав стрімкого спаду останнім часом. Саме кредитний ринок дозволяє ефективно накопичувати вільні фінансові ресурси, а також здійснювати розподіл та перерозподіл позичкового капіталу між галузями економіки, що визначає важливість його ефективного функціонування.

Не можна не відмітити суттєвий вплив на стан кредитного ринку фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. В ці роки спостерігається значне підвищення

ставок по кредитних операціях в національній валюті, загальне зменшення обсягів активів банків, збільшення резервних фондів під кредитні операції, внаслідок чого збільшилися витрати і банки отримали негативні результати діяльності. Задля покращення кредитного ринку у 2008 році були здійснені такі заходи: 11 жовтня 2008 року НБУ «з метою нейтралізації впливу зовнішньої фінансової кризи» постановою № 319 частково обмежив активні операції банків, заборонив дострокове виконання договорів по внесках і ввів 5-процентний коридор коливань курсу на готівковому ринку. Передбачалось, що обмеження діятимуть до стабілізації банківської системи України. Повідомлялось, що постановою № 413 від 5 грудня 2008 р. Нацбанк скасував дію своєї антикризової постанови № 319. Постановою № 319 зокрема вводилася заборона на дострокове розірвання договорів про депозити. Однак згодом НБУ відзначив, що вказаний пункт постанови № 319 залишається в силі.

В першій половині червня 2009 урядом було націоналізовано три «проблемні» банки: «Укргазбанк», «Родовід Банк» та «Київ». Загалом було витрачено 9.57 млрд грн. Мінфін мав надрукувати ОВДП, ними уряд сплатити за банки, а потім за ці державні облигації банки отримають «живі» кошти в НБУ. В Укргазбанку уряд отримає 84.21 % акцій за 3.2 млрд грн, в «Родовід Банку» – 99.97 % за 2.809 млрд грн, і в банку «Київ» – 99.93 % за 3.563 млрд грн.

За останні роки у розвитку банківського кредитування простежуються позитивні та негативні тенденції, котрі відображають окремі сторони кредитного процесу.

З одного боку, банки стали більше приділяти увагу кредитуванню корпоративного сектору, наростивши його частку практично в 3 рази в порівнянні з 2007 р. (рис. 1) [2]. З іншого боку загальні темпи приросту кредитування зменшилися фактично до 0. Так, за попередніми даними за 2015 р. приріст кредитного портфеля банків України склав всього 18 млрд грн, що становить 1,76%. Для порівняння у 2014 р. кредитний ринок зріс на 12,1%, а у 2013 р. – на 11,7%. Загальне зниження кредитної активності банків обумовлена різними причинами, головними з яких були слабкість вітчизняної валюти, високий рівень інфляції та економічна нестабільність в країні, що створює потенційні загрози кредитоспроможності вітчизняних позичальників.

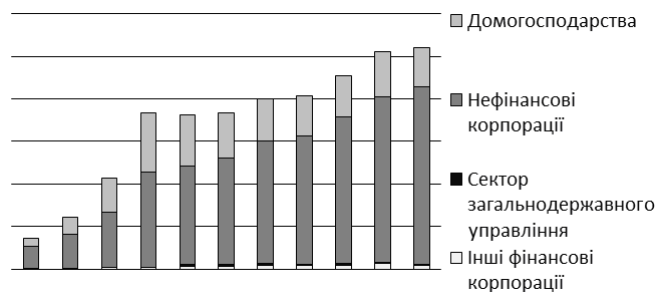


Рис. 1. Обсяги кредитування банками України за секторами економіки

Скорочення кредитування фізичних осіб та загальне подорожчання споживчих кредитів негативно вплинуло на платоспроможний попит та обсяг споживання в окремих групах товарів. Втім, для відновлення споживчого кредитування поки що немає об'єктивних передумов.

На кінець 2015 р. (за попередніми даними) залишки за кредитами в національній валюті зменшаться на 14,9% – до 462,2 млрд грн за рахунок зростання кредитів, наданих юридичним особам, на 0,1% (з початку року зменшилися на 12,3%) – до 382,4 млрд грн та кредитів, наданих фізичним особам, на 0,3% (з початку року зменшилися на 25,4%) – до 79,8 млрд грн.

Залишки за кредитами в іноземній валюті з початку року зменшилися на 19,8% і становили 24,0 млрд дол. США (у доларовому еквіваленті), у тому числі юридичних осіб зменшилися на 15,9% – до 19,9 дол. США, фізичних осіб зменшилися на 34,7% – до 4,1 млрд дол. США.

При цьому слід зазначити, що пропозицію кредиту в основному забезпечували банки 1 групи, які закумулювали понад 78% сукупного кредитного портфелю банківської системи, на 2 групу припадало 11,3%, на 3 групу – 6,39%, на 4 групу – 4,13%.

Розрахунок індексу Херфіндаля-Хіршмана для кредитного ринку України у 2015 р. дозволяє говорити про зростання концентрації вітчизняного ринку кредитування до критичної межі. Так, за попередніми даними у 2015 р. індекс Херфіндаля-Хіршмана для кредитного ринку становитиме 0,0929, тоді як критичною вважається межа в 0,1 (табл. 1).

Таблиця 1

**Розрахунок рівня концентрації (за індексом Херфіндаля-Хіршмана)
на кредитному ринку України (фрагмент)**

№	Назва банку	Кредитний портфель	Частка на кредитному ринку, г	r2
1	ПРИВАТБАНК	181 362 098	0,247730581	0,061370441
2	ОЩАДБАНК	69 158 393	0,094466535	0,008923926
3	УКРЕКСІМБАНК	57 646 651	0,078742132	0,006200323
4	ПРОМІНВЕСТБАНК	42 246 169	0,057705927	0,003329974
5	СБЕРБАНК РОСІЇ	46 321 290	0,063272317	0,004003386
6	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	25 961 118	0,035461449	0,001257514
7	УКРСОЦБАНК	28 991 528	0,039600822	0,001568225
8	АЛЬФА-БАНК	26 961 280	0,036827615	0,001356273
9	УКРСИББАНК	19 678 640	0,026879932	0,000722531
10	ПЕРШИЙ УКР. МІЖНАРОДНИЙ БАНК	25 921 911	0,035407895	0,001253719
11	УКРГАЗБАНК	15 984 535	0,021833989	0,000476723
12	ВТБ БАНК	16 822 315	0,02297835	0,000528005
13	ОТП БАНК	15 250 476	0,020831306	0,000433943
	Разом по Групі I	572 306 403	0,7817	0,0914
	Всього по банківській системі	732 094 105	1,0000	0,0929

Таким чином, можна стверджувати, що на сьогодні пропозиція на кредитному ринку України фактично представлена 13-ма банками, з яких більшість концентрується на корпоративному кредитуванні. Значними обсягами споживчого кредитування можуть похизуватися тільки Приватбанк та ОТП Банк, що в нинішніх умовах не може розглядатися як перевага. З огляду на це, дії Національного банку з виведення з ринку малих банків шляхом підвищення вимог до капіталізації є цілком виправданою та не несе загрози для кредитного ринку України.

Що стосується перспектив розширення кредитування та загальної активізації кредитного ринку в Україні, то на нашу думку тут існує ряд важливих передумов:

- слід привести чинне законодавство у відповідність з потребами сьогоденного функціонування та подальшого розвитку кредитного ринку України (нарешті прийняти закон про банкрутство фізичних осіб);

- більш ефективно використовувати наявні можливості структур, що вже працюють на національному кредитному ринку (в першу чергу мається про діяльність кредитних бюро);

- вдосконалити сферу регулювання та нагляду за діяльністю фінансових компаній та інших кредитних установ в контексті забезпечення їх фінансової стійкості, що повинно передбачати встановлення вимог до якості їхніх активів; збільшення

капіталізації фінансових компаній; запровадження елементів системи ризик-менеджменту в кредитних установах шляхом оцінки платоспроможності кредитора та контролю грошових потоків; створення системи прозорості діяльності та розкриття інформації щодо фінансового стану компаній шляхом запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності.

Отже, можна визначили, що кредитний ринок – це специфічна сфера економічних відносин, де об'єктом операцій є наданий на певних умовах у позику капітал.

В 2015 році продовжується скорочення ділової активності учасників кредитного ринку, після наслідків фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. та військово-політичної кризи 2014-2015 рр., що супроводжується відповідними проблемами на кредитному ринку: підвищення процентних ставок по кредитних операціях, зниження платоспроможного попиту на кредитні послуги, внаслідок чого банки зростає прострочена заборгованість по кредитам.

Вихід України із кризи, стабілізація економічного становища, підвищення добробуту людей неможливі без розвинутого кредитного ринку. А для цього необхідно здійснити ряд невідкладних заходів.

Саме централізований та регульований ринок стає універсальним механізмом, за допомогою якого врегульовуються не лише економічні, а й соціальні і навіть політичні відносини. Стабільність ринку сприятиме зміцненню довіри населення до кредитної системи, залучить іноземних інвесторів, а наявність єдиного центру котирування створить сприятливі умови для здорової конкуренції торговців з одночасним збереженням гарантій для інвесторів та емітентів.

Бібліографічні посилання

1. Джуччі Р. Криза кредитування в Україні: факти, причини та шляхи відновлення / Р. Джуччі, Р. Кірхнер, В. Кравчук. – Берлін-К. : Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2010. – 17 с.
2. Грошово-кредитна та фінансова статистика [Електроний ресурс] // Національний банк України. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65833&cat_id=44578
3. Лаврушин О. И. Банковское дело: современная система кредитования : учеб. пособ. / О. И. Лаврушин, О. Н. Афанасьева, С. Л. Корниенко ; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О. И. Лаврушина. – 3-е изд., доп. – М. : КНОРУС, 2007. – 264 с.
4. Мінченко М. Г. Сучасні тенденції розвитку кредитно-кооперативного руху в Україні / М. Г. Мінченко // Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств: проблеми та перспективи : матеріали Міжнародної наук.-практ. конф. молодих учених 17–18 квіт. 2015 р. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2015. – С. 42–45.
5. Рекуненко І. І. Вплив конкуренції на стан кредитного ринку України / І. І. Рекуненко, Л. С. Струк // Сучасні підходи до управління підприємством : зб. наук. праць IV Всеукр. наук.-практ. конф. : у 2 т. – К. : НТУУ «КПІ» ВПІ ВПК «Політехніка», 2013. – Т. 2. – С. 312–317.
6. Піонтковська, Я. О. Актуальні тенденції урівноваження грошово-кредитного ринку України / Я. О. Піонтковська // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. тез доповідей XVI Всеукр. наук.-практ. конф. 24-25 жовт. 2013 р. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. – С. 34–36.
7. Леонов С. В. Проблеми і перспективи кредитного забезпечення соціально-економічного розвитку України / С. В. Леонов, С. Д. Богма // Вісник Української академії банківської справи. – 2014. – № 2. – С. 35–40.
8. Савченко, Т. Г. Структура та інструменти грошово-кредитного ринку / Т. Г. Савченко, Я. О. Піонтковська // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. – Вип. 37. – С. 169–180.

Надійшла до редколегії 23.11.15

УДК 368.02

О. А. Водолазська

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***ВПЛИВ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ
НА АНДЕРРАЙТИНГОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ**

У статті досліджено структуру страхових портфелів страховиків, надано статистичні оцінки андеррайтингових результатів їх діяльності у розрізі кластерів.

Ключові слова: страхові компанії, андеррайтинг, страховий портфель, страхові виплати, кластер.

В статье исследована структура страховых портфелей страховиков, даны статистические оценки андеррайтинговых результатов их деятельности в разрезе кластеров.

Ключевые слова: страховые компании, андеррайтинг, страховой портфель, страховые выплаты, кластер.

The article studies the structure of insurance portfolios of insurers, providing statistical evaluation of underwriting results of their activity in terms of clusters.

Keywords: insurance companies, underwriting, insurance portfolio, insurance payments, cluster.

В умовах нестабільності економічної ситуації відбувається поступове зрушення спеціалізації страхових компаній внаслідок відмови від неефективних видів страхування і концентрації діяльності на найбільш перспективних напрямках страхового бізнесу, в яких страховики мають конкурентні переваги. У невеликих страхових компаніях спеціалізація визначається, переважно, сферою діяльності їх акціонерів. Спеціалізації страхових компаній, що входять до міжнародних груп, обумовлюються напрямками діяльності материнських структур. Деякі види страхової діяльності є непрофільними для страховиків через відсутність у них необхідних ресурсів для надання страхових послуг.

Базовим бізнес-процесом у діяльності страхової компанії є андеррайтинг, призначений для запобігання фінансовим втратам страховика через неочікувано велику кількість настання страхових випадків. Різносторонні аспекти андеррайтингу знайшли своє висвітлення в працях вітчизняних та закордонних вчених, таких як О. П. Архіпов [1], В. І. Веретнов [2], Д. О. Горюльов [4], О. Є. Губар [5], М. Ніколенко [7], Н. М. Нікуліна [8], Н. В. Ткаченко [9], М. В. Щуклінова [10] тощо. Втім у науковій літературі все ж бракує глибоких досліджень, пов'язаних із аналізом структури страхових портфелів за її впливом на андеррайтинговий результат діяльності страховиків, що обумовлює потребу подальшого вивчення окресленої проблематики.

Метою статті є дослідження напрямів спеціалізації страхових компаній на вітчизняному страховому ринку та виявлення впливу рівнів страхових виплат на андеррайтинговий результат їх діяльності.

Андеррайтинг слід розглядати як процес трансформації ризиків, заявлених на страхування, у страхові ризики, прийняті на страхування, що здійснюється завдяки селекції ризиків із урахуванням можливостей їх перестраховування та вжиття превентивних заходів щодо ненастання страхових випадків, і дає змогу досягти максимальної прибутковості страхового портфеля за прийнятного рівня ризику [3].

Андеррайтинг в різних видах страхування має свої особливості, врахування яких дозволяє підвищити ефективність страхової діяльності.

Кластерний аналіз є методом класифікаційного аналізу, призначення якого полягає в розподілі множини досліджуваних об'єктів на однорідні за рядом

ознак групи, або кластери. Для проведення кластерного аналізу було обрано 70 страхових компаній [6].

Кластеризація 70 страхових компаній за методом k середніх, із використанням пакету прикладних програм Statistica, дала змогу виділити 5 кластерів. Так, у страховому портфелі страховиків найбільше сконцентровані: у кластері 1 – валові страхові премії з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників перед третіми особами (ОСАЦВ) – 52,23%; у кластері 4 – валові страхові премії з комплексного автомобільного страхування крім відповідальності (КАСКО) – 66,21%; у кластері 5 – валові страхові премії з добровільного медичного страхування – 73,82%. У кластерах 2 та 3 розмір часток валових страхових премій видів страхування, на яких спеціалізуються страховики, є значно меншими: у кластері 2 надходження валових страхових премій з КАСКО (28,09%) поєднується з ОСАЦВ (12,26%) та добровільним страхуванням майна (17,55%), а в кластері 3 – надходження валових страхових премій з добровільного страхування майна (10,49%) поєднується з добровільним страхуванням вантажів та багажу (10,86%), добровільним страхуванням туристів (медичних витрат) (9,78%) та добровільним страхуванням майна від вогню та стихійних явищ (9,59%).

Усереднені структури валових страхових премій страховиків кожного кластера наведені в табл. 1 та на рис. 1.

Таблиця 1

Структури страхових портфелів страховиків за 2014 рік у розрізі кластерів

№ з/п	Види страхування	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4	Кластер 5
1	Добровільне страхування туристів (медичних витрат)	0,94	1,55	9,78	0,25	0,00
2	Добровільне страхування майна від вогню та стихійних явищ	5,85	5,34	9,59	4,26	0,39
3	Страхування від нещасного випадку	2,60	6,26	8,38	1,06	0,00
4	Добровільне страхування майна	3,36	17,55	10,49	2,78	0,65
5	Добровільне страхування здоров'я на випадок хвороби	0,64	0,71	4,46	0,01	0,45
6	Добровільне страхування вантажів та багажу	1,76	1,91	10,86	2,84	0,45
7	Добровільне страхування відповідальності власників водного транспорту (судновласників)	0,01	0,22	0,01	0,01	0,01
8	Обов'язкове авіаційне страхування цивільної авіації	0,03	1,98	6,44	0,17	0,00
9	Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності автовласників перед третіми особами (ОСАЦВ)	52,23	12,26	1,60	8,77	1,59
10	Добровільне страхування водного транспорту (морське каско)	0,03	0,14	0,01	0,03	0,00
11	Добровільне медичне страхування	5,99	9,14	3,09	4,22	73,82
12	КАСКО	8,76	28,09	4,03	66,21	0,00
13	Обов'язкове страхування Зелена карта	4,41	1,45	2,45	0,00	0,00
14	Добровільне страхування цивільної відповідальності власників наземного транспорту	0,53	0,87	0,52	0,71	0,00

Джерело: склав автор.

Розглянемо структуризацію страхових портфелів у розрізі кластерів більш докладно.

Кластер 1 представлений 22 страховиками. У страховому портфелі страховиків даного кластеру домінує обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності автовласників перед третіми особами (ОСАЦВ) – частка валових страхових премій з цього виду страхування досягає 52,23%. Проаналізуємо варіації структур валових страхових премій за видами страхування у страховиків кластеру 1 за допомогою карти концентрації видів страхування у страховому портфелі (табл. 2). Для побудови такої карти було виконано ієрархічну класифікацію страхових компаній, що належать до кластеру 1, за структурою страхового портфеля. Це дозволило впорядкувати страхові компанії та розташувати їх на карті так, що страховики з подібними структурами страхових портфелів були поруч.

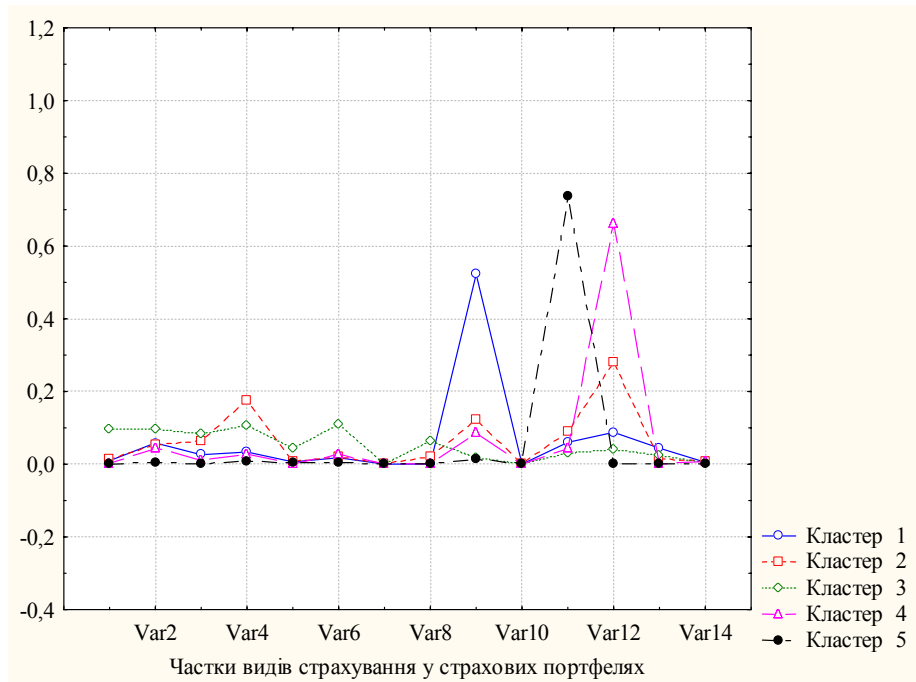
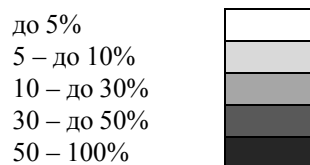


Рис. 1. Структури страхових портфелів страховиків усереднені структури страхових портфелів кластерів у розрізі кластерів:

види страхування: Var1 – добровільне страхування туристів (медичних витрат); Var2 – добровільне страхування майна від вогню та стихійних явищ; Var3 – страхування від нещасного випадку; Var4 – добровільне страхування майна; Var5 – добровільне страхування здоров'я на випадок хвороби; Var6 – добровільне страхування вантажів та багажу; Var7 – добровільне страхування відповідальності власників водного транспорту (судновласників); Var8 – обов'язкове авіаційне страхування цивільної авіації; Var9 – ОСАЦВ; Var10 – добровільне страхування водного транспорту (морське каско); Var11 – добровільне медичне страхування; Var12 – КАСКО; Var13 – обов'язкове страхування Зелена карта; Var14 – добровільне страхування цивільної відповідальності власників наземного транспорту

Для побудови карти концентрації видів страхування у страхових портфелях страховиків приймемо наступні кольорові позначення. Частка виду страхування у страховому портфелі:



Результати побудови карти концентрації видів страхування у страхових портфелях страховиків кластеру 1 представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Карта концентрації видів страхування у страховому портфелі страховиків,
що належать до кластеру 1 за 2014 рік

Види страхування	Харківська муніципальна СК	СГТАС	Княжа	Нова	Країна	Галицька	АСКО-Медсервіс	Міжнародна страхова компанія	Провідна	Оранта-Січ	АСКО-Донбас Північний
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											
11											
12											
13											
14											
Андеррайтинговий результат, %	72,28	5,99	-6,88	-8,45	6,98	4,23	-34,58	7,67	7,33	0,94	13,45

Продовження табл. 2

Види страхування	УПСК	СТ Домінанти	Кредо	Скайд	СТ Гарантія	Оранта	Київський страховий дім	УОСК	Рігейл-Страховання	Альфа-Гарант	УТІСО
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											
11											
12											
13											
14											
Андеррайтинговий результат, %	23,60	0,03	3,15	32,24	0,09	0,14	0,19	0,43	-88,05	27,98	-2,68

Джерело: склав автор.

Як свідчать дані табл. 2, всередині кластеру 1 можна виділити такі пріоритетні варіанти структуризації страхових портфелів, як:

1) поєднання обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників перед третіми особами (ОСАЦВ) з добровільним медичним страхуванням та комплексним автомобільним страхуванням крім відповідальності (КАСКО) – страховики «АСКО-Донбас Північний», «Країна», «Нова», «Оранта-Січ», «Провідна», «УПСК»;

2) поєднання обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників перед третіми особами (ОСАЦВ) з добровільним страхуванням майна від вогню та стихійних явищ – страховики «Альфа-Гарант», «АСКО-Медсервіс», «Галицька», СТ «Гарантія», СТ «Домінанта», «Київський страховий дім», «Кредо», «Міжнародна страхова компанія», «Оранта», «Ритейл-Страхування», «Скайд», «УОСК», «Харківська муніципальна страхова компанія»;

3) поєднання обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників перед третіми особами (ОСАЦВ) з обов'язковим страхуванням «Зелена карта» та комплексним автомобільним страхуванням крім відповідальності (КАСКО) – страховики «УТІСО», «Княжа» та СГ «ТАС».

Рівень страхових виплат переважної більшості страховиків кластеру 1 у 2014 році коливався в діапазоні від 10% до 50% (рис. 2).

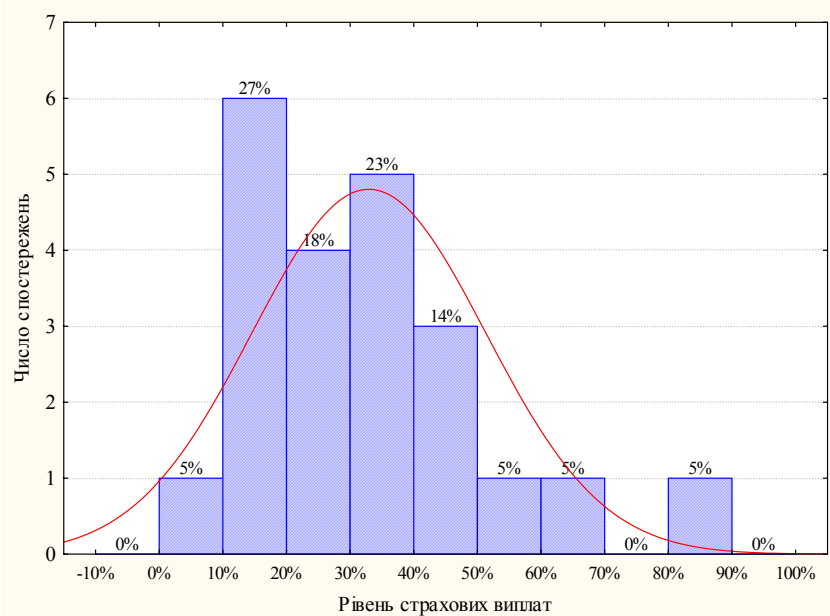


Рис. 2. Гістограма рівнів страхових виплат страховиків кластеру 1 за 2014 рік (джерело: розрахував автор)

Андеррайтинговий результат (співвідношення чистого прибутку або збитку страховика до валових страхових премій) 59% страхових компаній склав від 0% до 20%, при цьому 5 страховиків отримали від'ємний андеррайтинговий результат (рис. 3).

Кластер 2 представлений 18 страховиками. Найбільші частки видів страхування у страховому портфелі належать комплексному автомобільному страхуванню крім відповідальності (КАСКО) – 28,09%, добровільному страхуванню майна – 17,55% та обов'язковому страхуванню цивільно-правової відповідальності автовласників перед третіми особами (ОСАЦВ) – 12,26%.

Результати упорядкування розташування страховиків на карті концентрації видів страхування у страхових портфелях наведені в табл. 3.

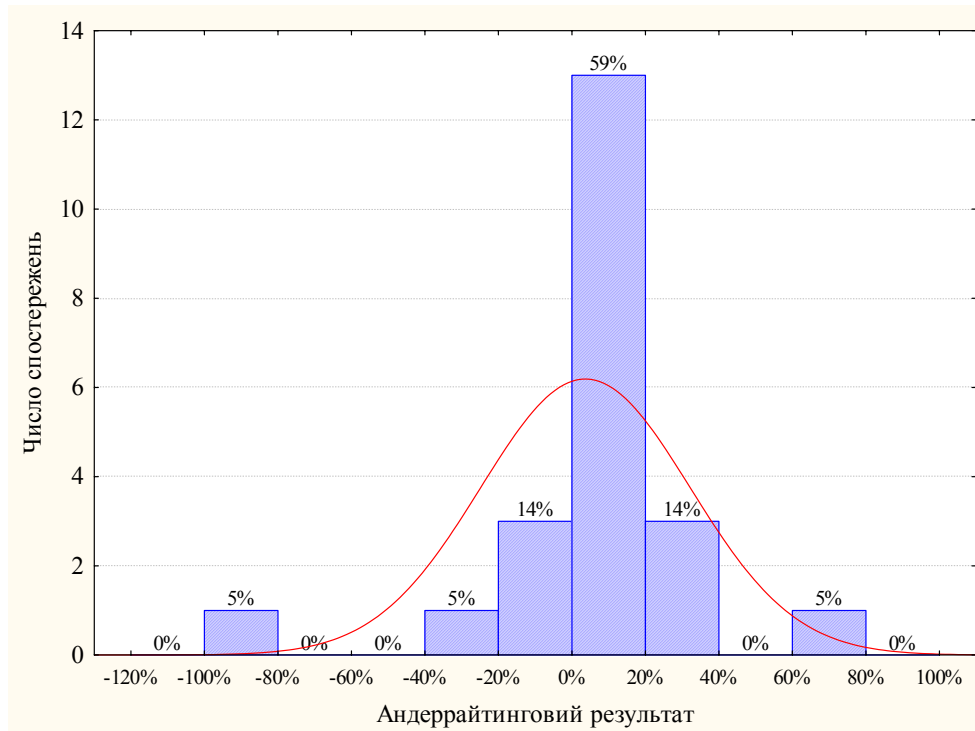


Рис. 3. Гістограма андеррайтингових результатів страховиків кластеру 1 за 2014 рік (джерело: розрахував автор)

Таблиця 3

Карта концентрації видів страхування у страховому портфелі страховиків, що належать до кластеру 2 за 2014 рік

Види страхування	Юнівес	Теком	АСКА	Страхові гарантії	Омега	Іллічівське	Універсальна	Просто-страхування
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
Андеррайтинговий результат, %	9,96	39,38	-0,71	72,14	114,2	8,10	0,33	20,74

Продовження табл. 3

Види страхування	Альфа страхування	Арсенал страхування	Уніка	ВУСО	Європейський страховий альянс	Брокбізнес	Інго Україна	РЗУ Україна	Юнісон-гарант	ALLIANZ Україна
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
Андеррайтинговий результат, %	-9,65	4,37	1,80	4,07	0,15	52,99	9,63	0,14	68,57	-8,60

Джерело: склав автор.

Аналіз представлених в табл. 3 даних дає змогу виділити наступні варіанти структуризації страхових портфелів страховиків кластеру 2:

1) поєднання комплексного автомобільного страхування крім відповідальності (КАСКО) з добровільним страхуванням майна, обов'язковим страхуванням цивільно-правової відповідальності автовласників перед третіми особами (ОСАЦВ) та добровільним медичним страхуванням – страховики «ALLIANZ Україна», «РЗУ Україна», «Брокбізнес», «ВУСО», «Європейський страховий альянс», «Інго Україна», «Універсальна», «Уніка» та «Юнісон-Гарант»;

2) поєднання обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників перед третіми особами (ОСАЦВ) з комплексним автомобільним страхуванням крім відповідальності (КАСКО) та добровільним медичним страхуванням – страховики СТ «Іллічівське», «Омега» та «Просто-Страхування»;

3) поєднання комплексного автомобільного страхування крім відповідальності (КАСКО) з добровільним страхуванням майна та страхуванням від нещасного випадку – страховики «Альфа Страхування», «Арсенал Страхування», «АСКА», «Страхові Гарантії», «Теком» та «Юнівес».

Рівень страхових виплат у переважній більшості страховиків кластеру 2 у 2014 році коливався в діапазоні від 10% до 40% (рис. 4).

Андеррайтинговий результат 50% страховиків кластеру 2 склав від 0% до 10%, 3 страховика отримали андеррайтинговий збиток.

Кластер 3 представлений 17 страховиками. Найбільші частки валових страхових премій цих страховиків за добровільним страхуванням вантажів та багажу – 10,86%, добровільним страхуванням майна – 10,49%, добровільним страхуванням

туристів (медичних витрат) – 9,78%, добровільним страхуванням майна від вогню та стихійних лих – 9,59%.

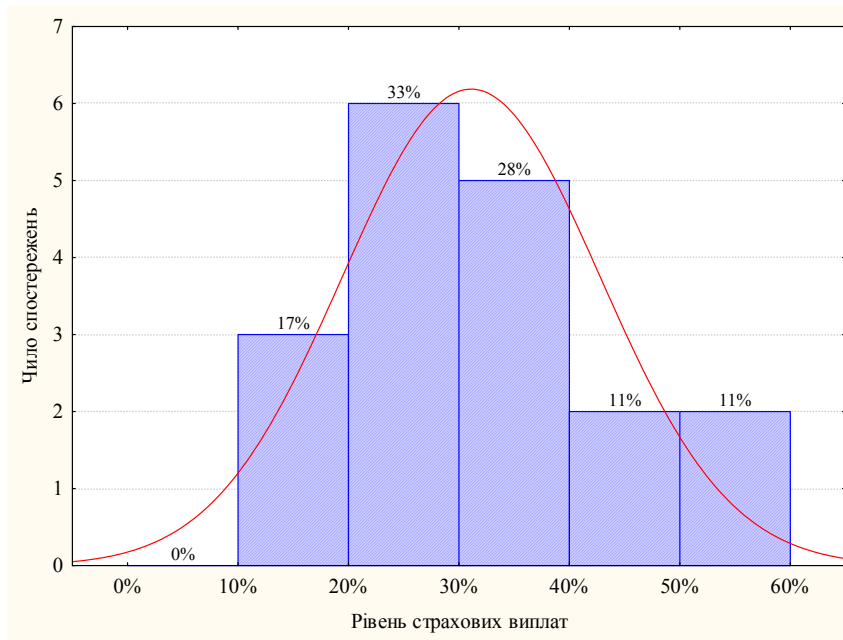


Рис. 4. Гістограма рівнів страхових виплат страховиків кластеру 2
(джерело: розрахували автори)

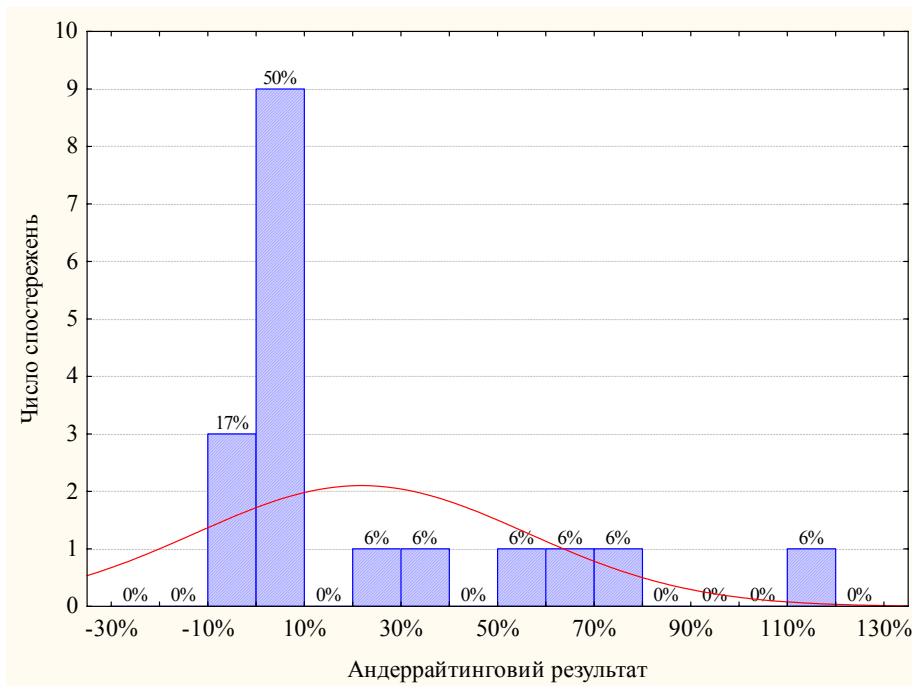


Рис. 5. Гістограма андеррайтингових результатів страховиків кластеру 2
(джерело: розрахував автор)

Результати формування карти концентрації видів страхування в страхових портфелях страховиків наведено в табл. 4.

Аналіз даних таблиці 4 дав змогу виділити такі варіанти структуризації портфелів страховиків кластеру 3 у 2014 році, як:

1) поєднання добровільного страхування майна від вогню та стихійних явищ з добровільним страхуванням майна та добровільним страхуванням вантажів та багажу – страховики «Актив-Гарант», «Альянс», «АРМА», «Дніпромед», «Європейський страховий союз», «Здорово», «Злагода», «Мотор-Гарант», «Перша», «Саламандра-Україна», «Стройполіс»;

2) спеціалізація на обов'язковому авіаційному страхуванні цивільної авіації – страхова компанія «Бусин»;

3) поєднання добровільного страхування туристів (медичних витрат) зі страхуванням від нещасного випадку та добровільним страхуванням здоров'я на випадок хвороби – страховики «Довіра та Гарантія», «Європейське туристичне страхування», «Інгосстрах», «Кій Авіа Гарант» та «Укрфінстрах».

Таблиця 4

Карта концентрації видів страхування у страховому портфелі страховиків, що належать до кластеру 3 за 2014 рік

Види страхування	Бусин	Кій Авіа Гарант	Укрфінстрах	Європейське туристичне страхування	Інгосстрах	Довіра та Гарантія	Перша	Здорово	Злагода	Саламандра-Україна	Стройполіс	АРМА	Альянс	Мотор-Гарант	Європейський страховий союз	Дніпромед	Актив-Гарант
1																	
2																	
3																	
4																	
5																	
6																	
7																	
8																	
9																	
10																	
11																	
12																	
13																	
14																	
Андеррайтинговий результат	16,08%	45,72%	5,87%	-1,12%	33,74%	-39,20%	0,70%	31,79%	2,87%	17,47%	92,83%	4,85%	94,72%	-3,93%	33,24%	-5,51%	6,87%

Джерело: склав автор.

Рівень страхових виплат коливався від 0% до 10% у 47% страховиків кластеру 3, від 10% до 20% – у 24% страховиків (рис. 6).

Андеррайтинговий результат за 2014 рік у 41% страховиків кластеру 3 був у межах від 0% до 20%, хоча поодинокі випадки коливань були до -40% та до 100% (рис. 7).

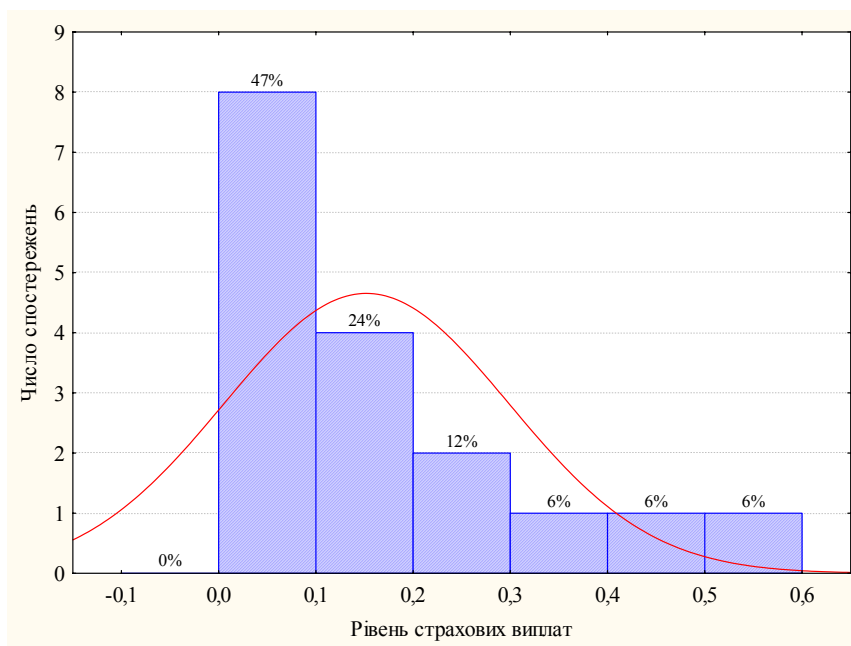


Рис. 6. Гістограма рівнів страхових виплат страховиків кластеру 3 за 2014 рік (джерело: розрахував автор)

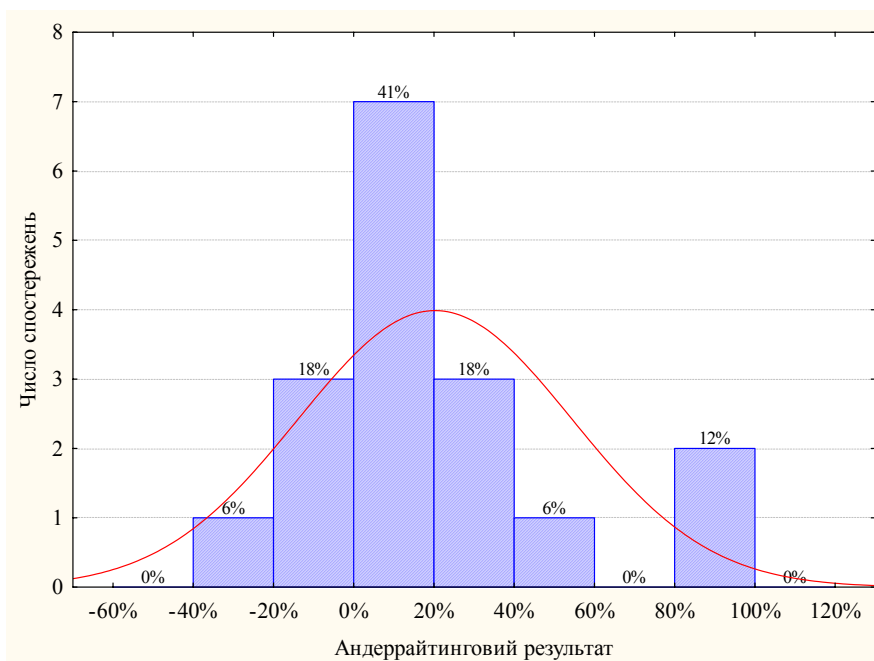


Рис. 7. Гістограма андеррайтингових результатів страховиків кластеру 3 за 2014 рік (джерело: розрахував автор)

Кластер 4 представлений 8 страховиками. Найбільші частки валових страхових премій страховиків цього кластеру з: комплексного автомобільного страхування крім відповідальності (КАСКО) – 66,21%, обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників перед третіми особами (ОСАЦВ) – 8,77%.

Результати формування карти концентрації видів страхування в страхових портфелях страховиків кластеру 4 за 2014 рік наведено в табл. 5.

Як свідчать дані табл. 5, структури страхових портфелів страховиків кластеру 4 диференціюються таким чином:

1) страхова компанія «Віді-Страховання» спеціалізується виключно на комплексному автомобільному страхуванні крім відповідальності (КАСКО);

2) страховики «Граве Україна» та «Український страховий стандарт» поєднують комплексне автомобільне страхування крім відповідальності (КАСКО) з обов'язковим страхуванням цивільно-правової відповідальності автовласників перед третіми особами (ОСАЦВ);

3) страховики «QBE Україна», «АХА Страховання», «Гарант-Система», «Українська страхова група» та «Експрес Страховання» поєднують комплексне автомобільне страхування крім відповідальності (КАСКО) з обов'язковим страхуванням цивільно-правової відповідальності автовласників перед третіми особами (ОСАЦВ) та добровільним медичним страхуванням.

Таблиця 5

Карта концентрації видів страхування у страховому портфелі страховиків, що належать до кластеру 4 за 2014 рік

Види страхування	Віді Страховання	Український страховий стандарт	Граве Україна	Гарант-Система	Експрес Страховання	Українська страхова група	АХА Страховання	QBE Україна
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
Андеррайтинговий результат, %	2,25	7,18	40,87	0,01	27,17	-1,24	0,03	46,07

Джерело: склав автор.

Половина страховиків кластеру 4 у 2014 році мала рівень страхових виплат від 45% до 50% (рис. 8).

На фоні підвищеного рівня страхових виплат у 2014 році спостерігався низький андеррайтинговий результат – у 50% страховиків він склав від 0% до 10% (рис. 9).

Кластер 5 представлений 5 страховиками. Найбільша частка валових страхових премій належить добровільному медичному страхуванню – 73,82%.

Результати формування карти концентрації видів страхування в структурі страхових портфельів страховиків кластеру 5 за 2014 рік, представлену в табл. 6.

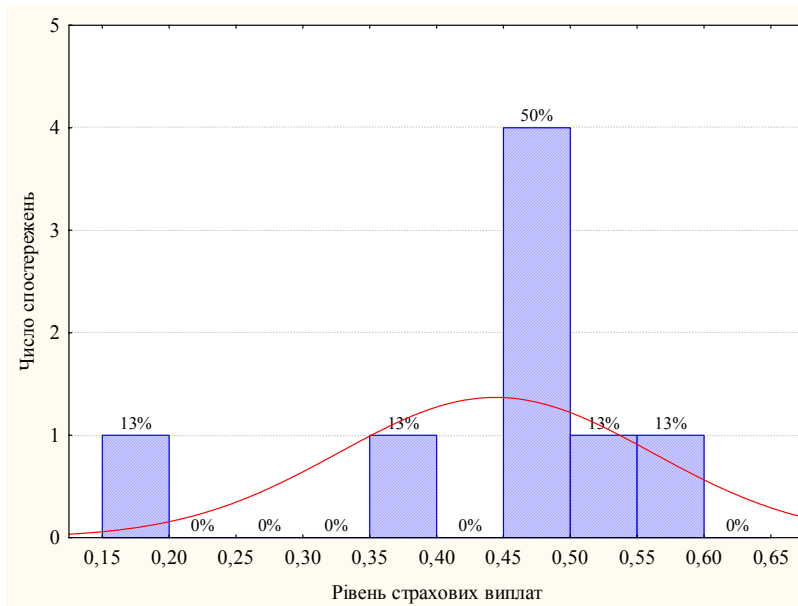


Рис. 8. Гістограма рівнів страхових виплат страховиків кластеру 4 за 2014 рік (джерело: розрахував автор)

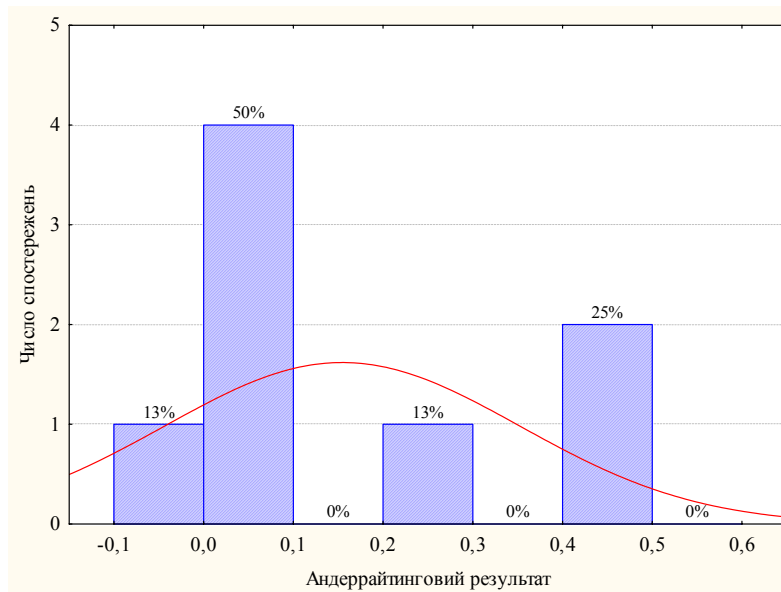


Рис. 9. Гістограма андеррайтингових результатів страховиків кластеру 4 за 2014 рік (джерело: розрахував автор)

Як свідчать дані табл. 6, відом страхування, на якому спеціалізуються страховики «Нафтагазстрах», «Крона», «Раритет», «Промислово страховий альянс» та «Інтер-Поліс», є добровільне медичне страхування.

Рівень страхових виплат зазначених компаній за 2014 рік суттєво відрізнявся, однак всі компанії досягли позитивного андеррайтингового результату (рис. 10, 11).

Карта концентрації видів страхування у страховому портфелі страховиків, що належать до кластеру 5 за 2014 рік

Види страхування	Нафто-газстрах	Крона	Раритет	Промислово страховий альянс	Інтер-Поліс
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
Андеррайтинговий результат, %	21,70	26,27	0,34	12,58	6,32

Джерело: склав автор.

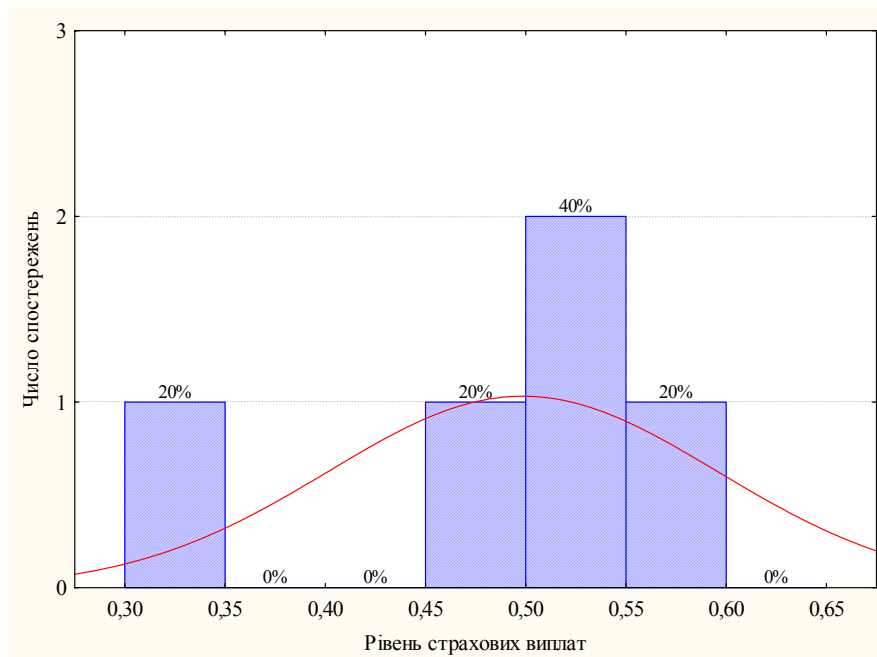


Рис. 10. Гістограма рівнів страхових виплат страховиків кластеру 5 за 2014 рік (джерело: розрахував автор)

Підводячи підсумки кластерного аналізу страховиків за структурою страхових портфелів зазначимо, що на вітчизняному страховому ринку страховики спеціалізуються, головним чином, на наданні послуг з таких видів страхування, як:

1) обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності автовласників перед третіми особами (ОСАЦВ);

- 2) комплексне автомобільне страхування крім відповідальності (КАСКО);
- 3) добровільне медичне страхування;
- 4) добровільне страхування майна.

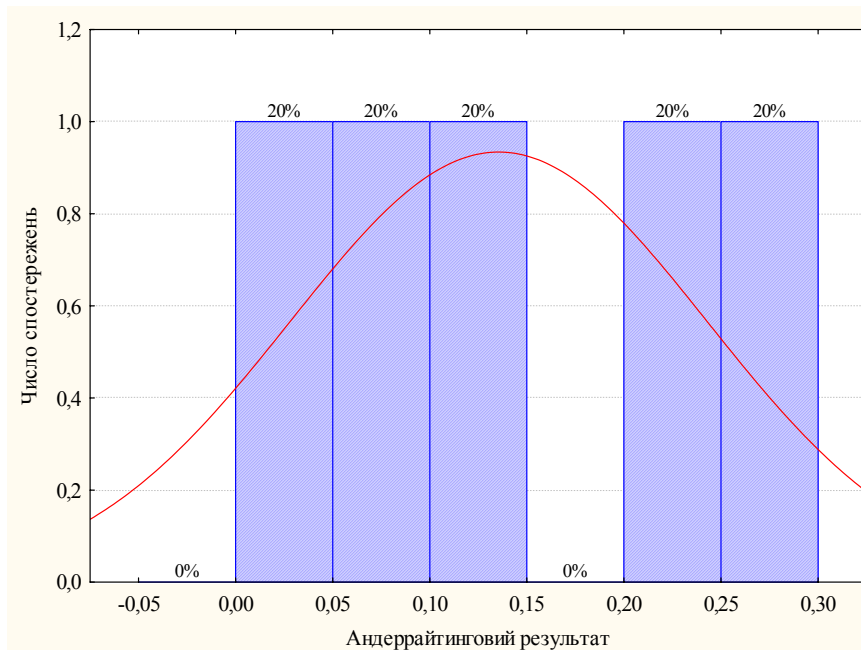


Рис. 11. Гістограма андеррайтингових результатів страховиків кластеру 5 за 2014 рік
(джерело: розрахував автор)

Таблиця 7

Статистичні оцінки рівнів страхових виплат та андеррайтингових результатів страховиків у розрізі кластерів за 2014 рік, %

Номер кластеру	Спеціалізація діяльності страховиків	Рівень страхових виплат			Ризик рівня страхових виплат*	Андеррайтинговий результат			Андеррайтинговий ризик*
		середній	мінімальний	максимальний		середній	мінімальний	максимальний	
Кластер 1	ОСАЦВ	32,7	7,6	85,4	18,3	3,0	-88,1	72,3	28,4
Кластер 2	КАСКО+ добровільне страхування майна + ОСАЦВ	30,9	10,6	52,6	11,6	21,5	-9,7	114,2	34,2
Кластер 3	Добровільне страхування майна	15,1	1,0	50,5	14,6	19,8	-39,2	94,7	34
Кластер 4	КАСКО	44,3	19,1	56,7	11,7	15,3	-1,2	46,1	19,7
Кластер 5	Добровільне медичне страхування	49,7	34	59,2	9,7	13,4	0,3	26,3	10,7

*Стандартне відхилення від середнього значення, відповідно, рівня страхових виплат та андеррайтингового результату.

Джерело: розрахував автор.

Відмінність у спеціалізації діяльності страховиків обумовила диференціацію рівнів страхових виплат, що, у свою чергу, призвело до різних андеррайтингових результатів (табл. 7). Так, у 2014 році найвищий андеррайтинговий результат 21,5% отримали страхові компанії кластеру 2, страховий портфель яких є комбінованим та включає суттєві частки валових страхових премій з КАСКО, добровільного майнового страхування та ОСАЦВ. Однак такий результат було отримано на фоні найвищого андеррайтингового ризику (стандартного відхилення від середнього значення андеррайтингового результату страхових компаній даного кластеру), що становив 34,2%.

Найнижчий андеррайтинговий результат у 2014 році показали страхові компанії кластеру 1, що спеціалізуються на ОСАЦВ, – лише 3%. Це пов'язано з найвищим ризиком страхових виплат зі страхових компаній даного кластеру, що ставив 18,3%. При цьому максимальний рівень страхових виплат страховиків досягав 85,4%, а найменший андеррайтингових результат дорівнював -88,1%.

Висновки. Отже, спеціалізація страхових компаній суттєво впливає на андеррайтингових результат їх діяльності. Андеррайтинг спрямований на досягнення незбитковості страхування при прийнятті ризику за рахунок визначення цінових та інших умов прийняття ризику на страхування, за яких буде сформовано збалансований та незбитковий страховий портфель.

Бібліографічні посилання

1. Архипов А.П. Роль андеррайтинга в формуванні фінансового результату страхових операцій / А.П. Архипов // Управление в страховой компании. – 2008. – № 2. – С. 25–29.
2. Веретнов В. Андеррайтинг [Електронний ресурс] / В. Веретнов. – Режим доступу : <http://www.klubok.net/article1948>
3. Водолазька О. А. Теоретична концептуалізація андеррайтингу в страхуванні / О. А. Водолазька // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : зб. наук. праць / ред. кол. І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Вип. 28. – С. 80–83.
4. Горулев Д. А. Андеррайтинг как зеркало проблем управления рисками / Д. А. Горулев, В. В. Тринчук // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 12. – Ч. 1. – С. 172–178.
5. Губар О. Є. Андеррайтинг в провесно-орієнтованій системі управління страховою компанією / О. Є. Губар // Зб. наук. праць Черкаського державного технологічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 30. – Ч. 1. – С. 72–79.
6. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>
7. Николенко Н. Андеррайтинг – ключевой бизнес-процесс страховой компании [Електронний ресурс] / Н. Николенко. – Режим доступу : <http://www.insur-info.ru/comments/366/>
8. Никулина Н. Н. Андеррайтинг в страховом бизнесе / Н. Н. Никулина, С. И. Савиных // Страховое дело. – 2008. – Апрель. – С. 54–64.
9. Ткаченко Н. В. Ефективний андеррайтинг – запорука фінансової стійкості страховика / Н. В. Ткаченко // Фінансова система України : зб. наук. праць. – Острог : Вид-во НаУ «Острозька академія», 2006. – Вип. 8. – Ч. 2. – С. 380–388.
10. Щуклинова М. В. Совершенствование андеррайтинга в страховании / М. В. Щуклинова // Страховое дело. – 2008. – № 5. – С. 48–53.

Надійшла до редколегії 09.10.15

УДК 336.71 (477)

Н. Г. Пайтра, І. В. Барилюк, Ю. В. Кудляк
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ: СТАН ТА СТРАТЕГІЇ РЕГУЛЮВАННЯ

У статті узагальнено підходи до розкриття економічної сутності ліквідності банку в умовах подолання впливу наслідків фінансової кризи. Увагу зосереджено на аналізі дотримання нормативів ліквідності банками України, а також з'ясуванні ролі центрального банку країни у забезпеченні фінансової стабільності функціонування вітчизняних банківських установ.

Ключові слова: банк, ліквідність банку, структура банківської ліквідності, методи управління ліквідністю банку.

В статье обобщены подходы к раскрытию экономической сущности ликвидности банка в условиях преодоления влияния последствий финансового кризиса. Внимание сосредоточено на анализе соблюдения нормативов ликвидности банками Украины, а также выяснении роли центрального банка страны в обеспечении финансовой стабильности функционирования отечественных банковских учреждений.

Ключевые слова: банк, ликвидность банка, структура банковской ликвидности, методы управления ликвидностью банка.

The article summarizes the research approaches to the economic essence of the bank liquidity in the conditions of surmounting the aftermath of the financial crisis. Attention is concentrated on the analysis of compliance with the liquidity criteria by Ukrainian banks and elucidating the role of the state central bank in ensuring financial operational stability of domestic banking institutions.

Keywords: bank, bank liquidity, structure of banking liquidity, methods of banking liquidity management.

Функціонування вітчизняних банків в умовах кризи характеризується недостатнім рівнем капіталізації, відсутністю ефективних механізмів управління ризиками, високим рівнем банківських витрат, недосконалою структурою ресурсної бази з переважанням дорогих джерел фінансових ресурсів, низькою рентабельністю активів і вимагає пошуку нових підходів до вирішення цих актуальних проблем розвитку банківського бізнесу.

За сучасних умов розвитку економічної та політичної ситуацій в Україні та світі особливої уваги заслуговує дослідження проблеми ліквідності банківського сектора України. Банківські інститути не здатні своєчасно реагувати на швидкі зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, що призводить до виникнення розбалансованості у їхній діяльності. Без ефективного управління показниками ліквідності банківські установи не зможуть виконувати свої основні функції, пов'язані з обслуговуванням населення, суб'єктів підприємницької діяльності, а також здійсненням інвестиційної та кредитної діяльності.

Саме тому актуальним є дослідження та висвітлення негативних наслідків недотримання банківськими установами показників ліквідності, аналіз існуючих методів оцінки ліквідності та стратегій управління нею, оскільки це набуває особливої актуальності у період фінансової кризи та в умовах нестабільності вітчизняного та світового ринків капіталу.

Дослідженням питання підтримання ліквідності банківських установ займається багато українських та зарубіжних економістів. В Україні цю проблему вивчають такі науковці, як А. Герасимович, А. Єпіфанов, В. Крилова, О. Лаврушин, В. Міщенко, О. Молчанов, А. Мороз, Р. Набок, М. Савлук, А. Шаповалов та ін. Варто наголосити, що бачення цих науковців щодо сутності ліквідності розділилися. Зокрема, А. Герасимович та О. Молчанов ототожнюють ліквідність з наявним

у банку обсягом готівки. О. Лаврушин, В. Міщенко розглядають ліквідність як здатність погашати зобов'язання у встановлені строки. В той же час, А. Спіфанов та А. Мороз уточнюють, що ліквідність – це не лише здатність погашати зобов'язання у встановлені строки, а й одночасно розширювати кредитну діяльність. Все ж, усі згадані економісти наголошують на важливості управління ліквідністю для банківської установи. Фундаментальними за даною темою дослідження є праці західних дослідників, а саме: Ф. Мишкіна, П. Роуза, Д. Сінкі та ін.

Метою статті є систематизація напрацювань з уточнення сутності банківської ліквідності, узагальнення її структури, інструментів регулювання та визначення напрямів підвищення ефективності управління ліквідністю банківської системи в Україні.

Термін «ліквідність» у перекладі із латинської означає «той, що тече, рідкий», тобто ліквідність надає певному конкретному суб'єкту характеристику легкості руху, переміщення. Виділяють декілька загальних рис, які виражають суть ліквідності взагалі і банківської ліквідності зокрема. По-перше, у кожному з визначень є пряма або непряма згадка про грошові відносини, отже поняття ліквідності безпосередньо пов'язане з категорією грошей. По-друге, у більшості визначень зустрічаються вказівки на часові характеристики, тобто ліквідність так чи інакше пов'язана з часом. По-третє, вона пов'язана із здатністю зняти обігу виконувати свої основні функції. По-четверте, з достатністю грошей і, по-п'яте, з надійністю виконання боргових зобов'язань у суспільстві [2].

На відміну від міжнародної банківської термінології, у вітчизняній економічній літературі часто ототожнюють два поняття – ліквідність банку і його платоспроможність. Ліквідність банку визначає його платоспроможність, але є більш вузьким поняттям. Якщо перше, в основному, завдання самого банку і він самостійно вибирає в конкретних умовах ті чи інші засоби підтримки своєї ліквідності на рівні встановлених норм, то друге – функції держави в особі центрального банку.

Оптимальний рівень банківської ліквідності є передумовою ефективного виконання своїх функцій як окремим банком, так і всією банківською системою. Проте надлишкова чи недостатня ліквідність зумовлює негативний вплив на діяльність банку. Зокрема, недостатній рівень ліквідності банку обмежує його платоспроможність, призводить до втрати клієнтів та їх довіри, а це ускладнює процес залучення депозитів та доступ до зовнішніх джерел фінансування. Внаслідок чого виникають різні проблеми фінансового роду, знижується прибутковість та ефективність діяльності банку, а далі – банкрутство і припинення діяльності.

У свою чергу, надлишкова ліквідність є результатом поганого банківського управління, яке свідчить про неспроможність ефективно розпоряджатися вільними фінансовими ресурсами.

Ліквідність банківської системи – це спроможність забезпечити своєчасне виконання всіх зобов'язань перед вкладниками, кредиторами та акціонерами банківських установ, можливість залучати в повному обсязі вільні кошти юридичних і фізичних осіб, надавати кредити й інвестувати розвиток економіки країни [2, с. 8].

Ліквідність банківської системи залежить від ліквідності банківських установ, Національного банку України та держави, а також від розвитку міжбанківського ринку, що дає змогу вважати банківську систему цілісною. Крім цього, на ліквідність банківської системи також впливають зовнішній та внутрішній борг України, рівень інвестицій, динаміка кредиторської та дебіторської заборгованості. З огляду на це, ліквідність банківської системи доцільно розділити на [6, с. 249]:

- внутрішню ліквідність банківської системи – здатність виконувати свої зобов'язання перед резидентами України – юридичними та фізичними особами;

- міжнародну (зовнішню) ліквідність – здатність країни виконувати свої міжнародні зобов'язання та повертати борги. Вона відображає міжнародні резерви та зовнішні вимоги і зобов'язання органів грошово-кредитного регулювання, а також зовнішні активи та зобов'язання банків України.

У чинній нормативно-правовій базі НБУ (Про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Інструкція, затверджена Постановою від 28.08.2001 за № 368) «ліквідність банку» трактується як здатність банківської установи забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, яка визначається збалансованістю між строками та сумами погашення розміщених активів та строками і сумами виконання зобов'язань банку, а також строками та сумами інших джерел і напрямів використання коштів (надання кредитів, інші витрати).

Основними структурними елементами ліквідності банківської системи є [6]: оптимальна ліквідність (Ол); оптимальна вільна ліквідність (Овл); вільна ліквідність (Вл); надлишкова ліквідність (Нл). Розуміння та врахування цих складових є методологічною основою ефективного регулювання та управління ліквідністю банківської системи країни [6].

У своїй діяльності банківські установи стикаються з проблемою (ризиком) ліквідності, суть якої полягає у незбалансованості між попитом та пропозицією ліквідних засобів. Як недостатня, так і надлишкова ліквідність свідчать про неефективну діяльність банківських установ, що має різноманітні прояви на мікро- та макрорівні.

Дефіцит ліквідних коштів обмежує платоспроможність банку, призводить до порушення банківськими установами нормативних вимог НБУ, накладення штрафних санкцій, втрати клієнтів та відтоку депозитів, внаслідок чого виникає криза ліквідності. Надлишкова ліквідність свідчить про неефективне банківське управління та розпорядження вільними ресурсами, що спричиняє зниження рентабельності та призводить до збитковості банківської діяльності. Тому у процесі управління ліквідністю банківських установ особливу увагу слід зосередити на дотриманні ліквідної позиції.

Управління ліквідністю банківської системи – це складний процес створення передумов, забезпечення та підтримання оптимального рівня банківської ліквідності.

Ефективна система управління банківською ліквідністю повинна забезпечувати достатній рівень ліквідності за мінімальних витрат, тому важливе значення відводиться застосуванню банківською установою інструментарію управління ліквідністю, зокрема, методів оцінювання потреби у ліквідних коштах.

Основними методами оцінки потреб банку у ліквідних коштах є [3]:

- 1) метод структури коштів (структурування фондів);
- 2) коефіцієнтний метод (метод показників ліквідності);
- 3) метод джерел та напрямів використання коштів.

Оскільки підтримання ліквідності банку є актуальною та системною проблемою, саме тому з розвитком фінансових ринків у світовій практиці були розроблені теорії управління ліквідністю, які є складовою частиною усього банківського менеджменту (табл. 1).

На сучасному етапі розвитку економіки банківський сектор України характеризується наявністю двох основних ризиків. Суть першого полягає у ймовірності подальшого зниження курсу гривні, що може призвести до погіршення якості активів та негативно вплинути на капіталізацію українських банків. Другий ризик пов'язаний із ймовірним зменшенням обсягу банківських депозитів, що пояснюється зниженням довіри вкладників до банківської системи країни та достроковим вилученням вкладниками депозитів у національній валюті з метою конвертування своїх заощаджень у більш стабільну іноземну валюту.

Теорії управління банківською ліквідністю [2; 3; 6; 9; 10]

Назва	Основні положення	Недоліки
Теорія комерційних позик	Банк зберігає свою ліквідність доти, доки його активи є розміщеними у короткострокових позиках	Не враховується потреба у кредитах галузей економіки, що розвиваються. В умовах економічного спаду можуть не погашатися і довгострокові позики
Теорія переміщення активів	Активи банків повинні легко реалізуватися за допомогою: можливості рефінансування коштів у ЦБ; продажу високоліквідної застави; операцій з урядовими ЦП	В умовах кризи ліквідності активи можуть знецінюватися через різке падіння котирувань фондового ринку. Високоліквідні активи мають низьку дохідність
Теорія очікуваного доходу	Грошові потоки банку (процентні виплати за кредити) необхідно планувати на основі аналізу майбутніх доходів позичальника	Не завжди можна контролювати усі грошові потоки позичальника. Форсмажорні обставини та системна криза можуть порушити грошові потоки позичальника. Можливість залучення коштів залежно від репутації банку
Теорія управління пасивами	Купівля активів на ринку для забезпечення ліквідності	Можливість залучення коштів залежить від репутації банку

Особлива увага у питанні щодо регулювання ліквідності банків відводиться кредитній політиці, яка сьогодні є не лише фактором збільшення ризиків ліквідності через дисбаланси у депозитно-кредитних операціях, а й негативно впливає на макроекономічну збалансованість та стимулює розвиток інфляційних процесів.

В Україні управління ліквідністю банківської системи здійснює Національний банк України за допомогою законодавчо визначених механізмів та інструментів.

Обсяги кредитування фізичних осіб значно перевищують обсяги кредитування суб'єктів господарювання. Однак стрімке підвищення купівельної спроможності населення не задовольняється відповідною товарною пропозицією держави, тому на вітчизняному ринку попитом користуються імпортовані товари та послуги, що негативно впливає на економіку України. Порівняємо загальні обсяги рефінансування за 2005-2014 рр. за допомогою рис. 1. Найбільші обсяги рефінансування 222,3 млрд грн. Національним банком було здійснено у 2014 р., коли у країні панувала складна макроекономічна ситуація і банки відчували значну кризу ліквідності. Найменші обсяги рефінансування 2,5 млрд грн комерційні банки отримали у 2007 р., який характеризувався розквітом економіки, стабільним обсягом депозитної бази фінансування банків, як наслідок, достатнім рівнем ліквідності банківської системи.

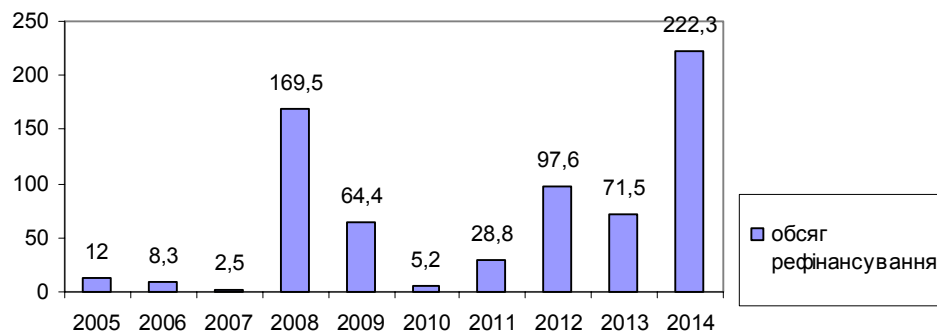


Рис. 1. Динаміка обсягів рефінансування банків
(джерело: склали автори на підставі [7])

Рівень ліквідності окремої банківської установи та системи загалом визначається не лише рівнем менеджменту банку, а й макроекономічними параметрами функціонування, які визначає НБУ. Зокрема, мова йде про встановлення розміру облікової ставки та нормативів обов'язкового резервування, що визначають доступність ресурсів від НБУ та обсяг залишків коштів у розпорядженні комерційних структур.

Національний банк установлює рівень облікової ставки, дотримуючись таких принципів:

- облікова ставка використовується Національним банком одночасно як засіб реалізації грошово-кредитної політики та орієнтир ціни на гроші;
- облікова ставка є одним із чинників, що характеризують основні напрями змін грошово-кредитного регулювання;
- облікова ставка має підтримуватися на позитивному реальному рівні щодо рівня інфляції;
- облікова ставка є найнижчою серед процентних ставок, за якими Національний банк може підтримати ліквідність банків.

Аналізуючи облікову ставку НБУ, слід розглянути динаміку її зміни впродовж 2005-2014 рр. (рис. 2).

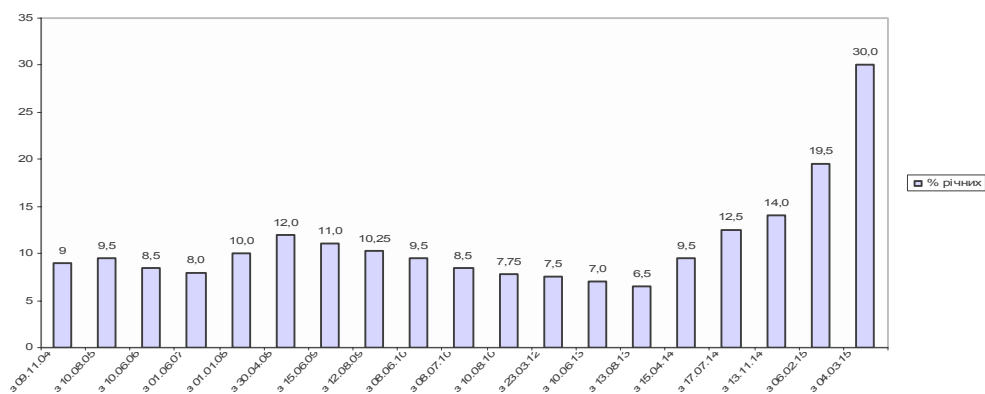


Рис. 2. Динаміка зміни облікової ставки НБУ
(джерело: склали автори на підставі [15])

Як показує рисунок, облікова ставка НБУ досягнула мінімуму у 2013 році – 6,5%. Період стабілізації банківського сектора супроводжується зниженням облікової ставки упродовж 30.04.2008 по 13.08.2013 (з 12 до 6,5%). Далі простежується поступове зростання облікової ставки, що спрямоване на обмеження обсягу вільної грошової маси в обігу (з 6,5% у 2013 р. до 30% у 2015 р. за попередніми даними).

Для регулювання банківської ліквідності Національним банком використовується ще один інструмент грошово-кредитної політики – резервні вимоги (табл. 2). Наступним важливим аспектом проблеми управління ліквідністю банківської системи є зниження рівня обов'язкових резервних вимог, що дозволить збільшити вільну ліквідність, скоротити обсяги рефінансування банків та зменшити вплив монетарного чинника на інфляційні процеси.

Аналізуючи табл. 2, бачимо посилення вимог регулятора не лише щодо іноземної валюти, але й до національної складової депозитних ресурсів, що зумовлено кризовими явищами економіки та банківської системи і, як наслідок, бажанням регулятора посилити резерви банківських установ.

З метою підтримання певного рівня ліквідності всієї банківської системи органи банківського нагляду багатьох країн встановлюють нормативи ліквідності, яких повинен дотримуватися кожен банк. Також може застосовуватись внутрішньобанківська система показників ліквідності, що допомагає точніше оцінити потреби й стан ліквідності, визначати ризик незбалансованої ліквідності, контролювати оперативні дані та планувати діяльність з урахуванням специфіки операцій певного банку.

Сучасна практика використання обов'язкових нормативів ліквідності в Україні передбачає наступні їх види:

- норматив миттєвої ліквідності (Н4) встановлюється для контролю за здатністю банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань за рахунок високоліквідних активів. Він розраховується за формулою:

$$H4 = (K_{кр} + K_a) / P_n, \quad (1)$$

де $K_{кр}$ – кошти на кореспондентському рахунку;

K_a – кошти в касі;

P_n – поточні рахунки для розрахунку нормативу миттєвої ліквідності.

Таблиця 2

Нормативи обов'язкового резервування [7]

	За строковими депозитами нефінансових корпорацій та домашніх господарств		За коштами на поточних рахунках та депозитами на вимогу нефінансових корпорацій та домашніх господарств		За коштами, залученими іншими депозитними корпораціями від інших депозитних корпорацій-нерезидентів та інших фінансових корпорацій-нерезидентів			
	у національній валюті	в іноземній валюті	у національній валюті	в іноземній валюті				
01.10.04-24.12.04	7	7	8	8	-			
25.12.04-31.08.05	6	6	7	7	-			
01.09.05-09.05.06	6	6	8	8	-			
10.05.06-31.07.06	4	4	6	6	-			
01.08.06-30.09.06	2	3	3	5	-			
01.10.06-04.12.08	0,5	4	1	5	-			
05.12.08-04.01.09	0	3	0	5	-			
05.01.09-31.01.09	0	4	0	7	-			
01.02.09-30.06.11	0	4	0	7	2			
	за строковими депозитами нефінансових корпорацій та домашніх господарств			за коштами на поточних рахунках та депозитами на вимогу нефінансових корпорацій та домашніх господарств		за коштами, залученими іншими депозитними корпораціями від інших депозитних корпорацій-нерезидентів та інших фінансових корпорацій-нерезидентів		
	у національній валюті	в іноземній валюті		у національній валюті	в іноземній валюті	у національній валюті	в іноземній валюті (крім російських рублів)	у російських рублях
коротко-строкові		довго-строкові						
01.07.11-29.11.11	0	6	2	0	8	0	2	2
30.11.11-30.03.12	0	7,5	2	0	8	0	2	2
31.03.12-29.06.12	0	8	2	0	8,5	0	2	0
30.06.12-30.06.13	0	9	3	0	10	0	3	0

Продовження табл. 2

	за строковими депозитами нефінансових корпорацій та домашніх господарств			за коштами на поточних рахунках та депозитами на вимогу нефінансових корпорацій та домашніх господарств			за коштами, залученими іншими депозитними корпораціями від інших депозитних корпорацій-нерезидентів та інших фінансових корпорацій-нерезидентів		
	у національній валюті	в іноземній валюті		у національній валюті	в іноземній валюті		у національній валюті	в іноземній валюті (крім російських рублів)	у російських рублях
		коротко-строкові	довго-строкові		нефінансові корпорації	домашні господарства			
01.07.13-29.09.13	0	10	5	0	10	15	0	5	0
30.09.13-18.08.14	0	10	7	0	10	15	0	5	0
19.08.14-30.12.14	0	10	7	0	10	15	0	5	5
	за строковими депозитами			за коштами на поточних рахунках та депозитами на вимогу					
з 31.12.14	3			6,5					

Виконання банками нормативу Н4 зображено на рис. 3.

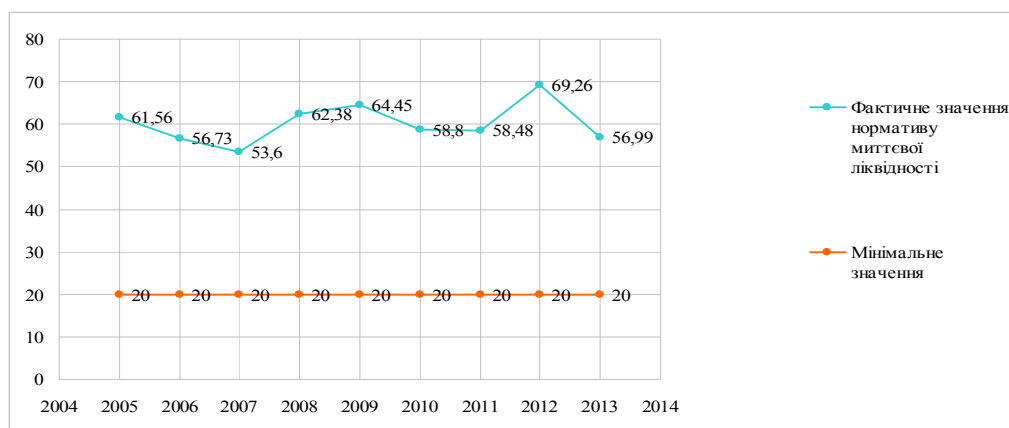


Рис. 3. Динаміка дотримання банками нормативу миттєвої ліквідності (Н4)
(джерело: склали автори на підставі [7])

Як показують дані рис. 3, фактичне значення нормативу миттєвої ліквідності впродовж аналізованого періоду значно перевищувало встановлений економічний норматив (20 %) та коливалося в межах 53,6–69,26%. Тобто, впродовж 2005-2014 рр. у вітчизняних банківських установах було достатньо високоліквідних активів для своєчасного виконання своїх грошових зобов'язань. Збільшення забезпечення миттєвою ліквідністю в умовах кризи викликано необхідністю страхових резервів на випадок паніки населення.

- норматив поточної ліквідності встановлюється для здійснення контролю за збалансованістю строків і сум ліквідних активів та зобов'язань банку:

$$H5 = A / Z, \quad (2)$$

де А – активи з терміном погашення до 31 дня;

Z – зобов'язання банку з терміном погашення до 31 дня.

Динаміка дотримання банками нормативу поточної ліквідності зображена на рис. 4.

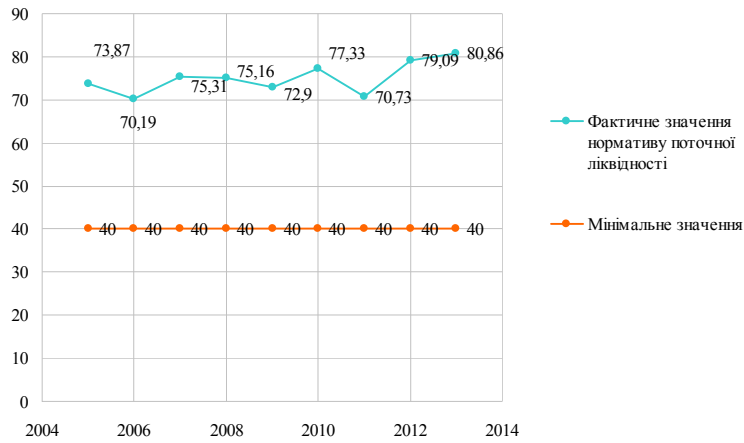


Рис. 4. Динаміка дотримання банками нормативу поточної ліквідності (Н5)
(джерело: склали автори на підставі [7])

З рис. 4 видно, що фактичне значення нормативу Н5, так само як і нормативу Н4, значно перевищують їх встановлений відсоток (40 %). Відповідно норматив поточної ліквідності банківської системи за аналізований період знаходився на рівні 70,19-80,86%, що свідчить про достатність у комерційних банків активів первинної та вторинної ліквідності для погашення зобов'язань з кінцевим строком погашення до 31 дня. Характер графіка стрибкоподібний, що пов'язано з динамізмом поточних вкладів та кредитів та термінами їх погашення.

- норматив короткострокової ліквідності встановлюється для контролю за здатністю банку виконувати прийняті ним короткострокові зобов'язання за рахунок ліквідних активів (формула 3):

$$Н6 = А / ПЗ, \quad (3)$$

де А – активи з терміном погашення до 1 року;

ПЗ – короткострокові зобов'язання.

На рис. 5 відображено динаміку дотримання комерційними банками нормативу короткострокової ліквідності.

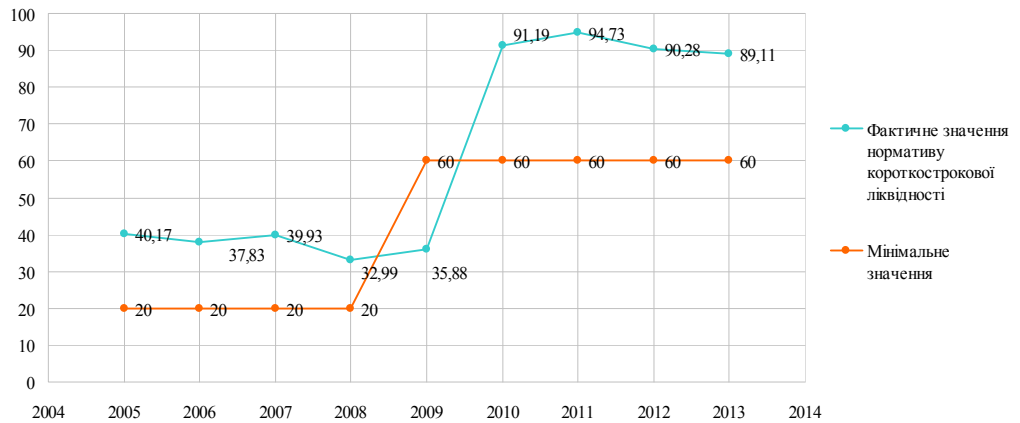


Рис. 5. Динаміка дотримання банками нормативу короткострокової ліквідності (Н6)
(джерело: склали автори на підставі [7])

Як показують дані рис. 5, фактичне значення Н6 не є настільки високим, як у попередніх нормативах, проте перевищує встановлений законодавством

відсоток (20 %, а з березня 2010 року – 60 %, з чим пов'язаний стрибок кривої на рис. 5). Отже, банки у досліджуваному періоді мали таку суму ліквідних активів, якої було достатньо для виконання короткострокової заборгованості.

Необхідно зауважити, що надлишкова ліквідність банківської системи сигналізує про неефективне використання ресурсів та недоотримання прибутку, що загрожує функціонуванню банківських установ у довгостроковій перспективі.

Аналіз показників дотримання нормативів ліквідності банківськими установами свідчить про необхідність проведення оцінки позицій на ринку в умовах посилення вимог регулятора до діяльності банків у розрізі кожної з установ. Результати проведеного дослідження систематизовано на рисунку 6, що представлено у вигляді матриці альтернативних стратегій управління ліквідними позиціями банків.

SWOT-аналіз рівня ліквідності банку		ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ БАНКУ	
		ПОТЕНЦІАЛ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА	ВИМОГИ ТА ОБМЕЖЕННЯ РЕГУЛЯТОРА
ВНУТРІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ БАНКУ	СИЛЬНІ СТОРОНИ – НАДЛИШКОВА ЛІКВІДНІСТЬ	СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ	
		СТРАТЕГІЯ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРЕВАГ ЛІКВІДНОЇ ПОЗИЦІЇ НА РИНКУ Диверсифікація кредитних пропозицій, активізація інвестиційної діяльності на ринку, надання міжбанківського кредитування а наявності надлишкової ліквідності.	СТРАТЕГІЯ МАКСИМАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ВНУТРІШНЬОГО ЗАПАСУ ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ За умови дотримання обсягів кредитування та інвестування згідно вимог регулятора розміщення ресурсів у державні цінні папери, депозитні сертифікати НБУ як дохідні та низько ризикові активи
	СЛАБКІ СТОРОНИ – ДЕФІЦИТ ЛІКВІДНОСТІ	СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПАСИВАМИ	
		СТРАТЕГІЯ МІНІМІЗАЦІЇ ДЕФІЦИТУ ЛІКВІДНОСТІ ЗА РАХУНОК РИНКУ Мобілізація фінансових ресурсів переважно за рахунок міжбанківського кредитування, залучення коштів за рахунок внесків акціонерів. Банк може здійснювати акумулювання фінансових ресурсів на зовнішньому та національному ринках капіталів	СТРАТЕГІЯ УНИКНЕННЯ/МІНІМІЗАЦІЇ РОЗРИВУ ЛІКВІДНОСТІ Орієнтація на фінансування з внутрішніх джерел, рефінансування НБУ та проведення реструктуризації зобов'язань

Рис. 6. Матриця альтернативних стратегій управління ліквідними позиціями банківських установ (джерело: склали автори)

В умовах конкурентного середовища особливо у сучасний кризовий період банківські установи працюють над досягненням балансу ліквідності, що полягає в оптимальному забезпеченні фінансовими ресурсами для виконання зобов'язань та недопущення суттєвих надлишків ліквідності з метою уникнення недоотриманих прибутків. З такою метою запропоновано банкам використовувати чотири основні стратегії поведінки на ринку – стратегію використання переваг ліквідної позиції на ринку, стратегію максимального використання запасу ліквідності банку,

стратегію мінімізації дефіциту ліквідності за рахунок ринку, стратегію уникнення/мінімізації розриву ліквідності. Якщо банківська установа володіє надлишковими ресурсами, то логічно дії менеджменту будуть спрямовані на управління активами. У протилежному випадку для вирішення проблеми дефіцитності ресурсів банк концентруватиме зусилля на реалізації стратегій управління пасивами за рахунок потенціалу фінансового ринку та участі фінансування з боку регулятора.

Висновки. Для забезпечення відповідного рівня ліквідності банківської системи центральному банку потрібно реалізувати наступні завдання:

- моніторинг оптимального рівня ліквідності, своєчасне подання звітності, відхилення від обраної стратегії підтримки ліквідності;
- діагностувати та надавати певні рекомендації для усунення негативних змін в ліквідній позиції банку;
- встановлювати та коригувати показники-критерії, що аналізують банківську ліквідність;
- адаптувати зарубіжний досвід управління ліквідністю банків до умов розвитку банківської системи України.

Підвищення ефективності управління ліквідністю банків України вимагає комплексного застосування низки заходів, що передбачає удосконалення механізмів та інструментів регулювання банківської ліквідності як з позиції окремих банків, так і Національного банку України. Об'єктивна оцінка ліквідності комерційного банку дає можливість отримати максимум інформації для діагностики фінансового стану окремого банку та діагностики системних проблем розвитку банківської системи країни загалом.

Бібліографічні посилання

1. Крилова В. Складові процесу управління ліквідністю банку / В. Крилова, Р. Набок // Вісник НБУ. – 2008. – № 6. – С. 24–29.
2. Ліквідність банківської системи України : наук.-аналіт. матеріали. – Вип. 12. / В. І. Міщенко, А. В. Сомик та ін. – К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 180 с.
3. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду : наук.-аналіт. матеріали. – Вип. 11. / В. С. Стельмах, В. І. Міщенко, В. В. Крилова, Р. М. Набок та ін. – К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 220 с.
4. Міщенко С. В. Проблеми забезпечення ліквідності банків на основі використання механізмів рефінансування / С. В. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 75–88.
5. Молчанов О. В. Теоретичні підходи до управління ліквідністю сучасних банків / О. В. Молчанов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 10. – С. 48–51.
6. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / за ред. В.С. Стельмах. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
7. Офіційна Інтернет-сторінка Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>
8. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Інструкція, затверджена Постановою від 28.08.2001 р. за № 368 // Офіційний вісник України. – 2001. – № 40. – С. 83.
9. Серпенінова Ю. С. Теоретичні підходи до управління ліквідністю банку / Ю. С. Серпенінова // Вісник Української академії банківської справи. – 2009. – № 1. – С. 57–62.
10. Фінансовий механізм управління ліквідністю банку : моногр. / І. М. Бурденко, Є. Є. Дмитрієв, Ю. С. Ребрик, Ю. С. Серпенінова ; за заг. ред. Ю. С. Серпенінової. – Суми : Університетська книга, 2011. – 136 с.

Надійшла до редколегії 10.11.15

УДК 336.77(045)

І. В. Фарінович

Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФАКТОРИНГОМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто механізм проведення операцій класичного та реверсивного факторингу; відображено взаємовідносини торговельних підприємств з контрагентами та фактор-банком; розглянуто розподіл функцій між фактор-банком та торговельним підприємством в межах механізму управління факторингом.

Ключові слова: механізм, управління, факторинг, класичний факторинг, реверсивний факторинг.

В статье рассмотрен механизм проведения операций классического и реверсивного факторинга; отражено взаимоотношения торговых предприятий с контрагентами и фактор – банком; рассмотрено распределение функций между фактор – банком и торговым предприятием в рамках механизма управления факторингом.

Ключевые слова: механизм, управление, факторинг, классический факторинг, реверсивный факторинг.

The article considers the mechanism of conduction an operation of classic and reverse factoring; the relationship is shown between trade businesses with their contractors and factor bank; further examined is the distribution of functions among the factor bank and commercial enterprises within the framework of factoring management mechanism.

Keywords: mechanism, management, factoring, classic factoring, reverse factoring.

В сучасних умовах господарювання практично всі підприємства торгівлі зіштовхнулися з проблемою фінансування господарської діяльності, яка пов'язана із девальвацією гривні, низькою платоспроможністю населення, що в свою чергу призвело до зменшення попиту на товари. Зважаючи на такі фактори, важливим постало питання використання нових інструментів фінансування господарської діяльності торговельних підприємств. Одним із таких маловідомих, проте ефективних інструментів є факторинг. Факторингові операції можна визначити як гнучкий інструмент в розрахунково-платіжних відносинах покупців та постачальників, який максимально враховує інтереси сторін і є перспективним напрямом розвитку як для фінансових компаній, що ним займаються, так і для їх клієнтів [1]. Актуальність теми дослідження обумовила за доцільне розглянути організаційно-економічний механізм управління факторингом торговельних підприємств.

Деякі автори, такі як Нижник Н. Р. розглядає механізм управління як категорію управління, що включає цілі управління, елементи об'єкта та її зв'язки, на які здійснюється вплив, дії в інтересах досягнення цілей, методи впливу, матеріальні та фінансові ресурси управління соціальним та організаційним потенціалами [2, с.37].

На думку Габор В. С. організаційний механізм є необхідною складовою господарського механізму і вважає, що це система взаємозв'язку і взаємодії форм та методів господарювання [3]. Гавриляк О. О. та Миронов Ю. Б. трактують поняття «організаційний механізм» як перелік певних складових елементів, які в сукупності створюють організаційну основу певних процесів та явищ [4].

Більш широко поняття організаційного механізму розглянуто в працях Л. О. Баластрик та Л. В. Транченко, які вважають, що організаційний механізм включає такі складові, як структурний механізм, інформаційний механізм, механізм організації управління [5].

Багато науковців неоднозначно трактують організаційний механізм та ототожнюють його з організаційно-економічним механізмом. Так, за твердженням

Козаченко Г. В. організаційно-економічний механізм це інструмент управління, що являє собою сукупність управлінських елементів і способів їхньої організаційної, інформаційної, мотиваційної та правової підтримки, шляхом використання яких, з урахуванням особливостей діяльності підприємства, забезпечується досягнення певної мети [6, с. 36].

На думку О. Савченко О. В. та Соловйова В. П. організаційно-економічний механізм є частиною системи господарювання в конкретний період розвитку національного господарства будь-якої країни та являє сукупність двох різнорідних, але взаємопов'язаних складових – організаційної складової та економічного компонента [7].

Отже, узагальнюючи все вищевикладене можна вважати, що *організаційно-економічний механізм управління факторингом торговельних підприємств – це визначений і певним способом регламентований порядок здійснення зв'язків між торговельним підприємством, контрагентом та фактор-банком чи факторинговою компанією в процесі факторингового обслуговування з метою досягнення економічного результату.*

Метою даного дослідження є вдосконалення організаційно-економічного механізму управління факторингом торговельних підприємств, як основного інструменту фінансування господарської діяльності.

В умовах фінансово-економічної нестабільності все більшого розповсюдження набуває реалізація товару з відтермінуванням платежу, що є однією з необхідних умов пришвидшення реалізації товарів в торгівлі. У зв'язку з цим виникає потреба в налагодженні взаємовідносин між торговельними підприємствами та контрагентами з урахуванням їх особливостей та умов середовища. Особливі умови повинні базуватися на взаємовигідних пропозиціях для всіх сторін торговельних відносин. Однією із таких пропозицій є застосування факторингу в діяльності підприємств. Внаслідок цього виникає потреба в удосконаленні організаційно-економічного механізму управління факторингом торговельних підприємств.

Враховуючи характер діяльності торговельних підприємств їх можна поділити на два види: підприємства роздрібною торгівлі та підприємства оптової торгівлі. Для кожного виду торговельних підприємств притаманні свої особливості ведення бізнесу. Якщо підприємства оптової торгівлі при фінансуванні своєї діяльності залежні від своїх покупців, то підприємства роздрібною торгівлі – від своїх покупців, а також від постачальників товарів, які в більшості випадках вимагають передоплату за поставлені товари. Враховуючи цей фактор, для кожного виду торговельних підприємств можна розробити унікальний механізм фінансування діяльності на основі факторингу. Так, для підприємств оптової торгівлі пропонуємо фінансувати свою діяльність за допомогою класичного факторингу, а для підприємств роздрібною торгівлі – використання реверсивного факторингу. Відмінність класичного факторингу від реверсивного полягає в тому, що ініціатором класичного факторингу є постачальник, а реверсивного – покупець. А також, якщо для класичного факторингу характерним є фінансування постачальника, управління дебіторською заборгованістю, ведення бухгалтерського обліку, страхування, то для реверсивного – фінансування кредиторської заборгованості покупця та покриття ризиків постачальника.

Розглянемо механізм здійснення операції при класичному факторингові (рис. 1).

Основними переваги класичного факторингу для постачальника (клієнта) є:

- фінансування надається на термін фактичного відтермінування платежу;
- сума фінансування не збільшує кредиторську заборгованість клієнта зменшуючи при тому обсяг дебіторської заборгованості;

- фінансування погашається з коштів, що надходять від дебіторів;
- розмір фінансування може збільшуватися в міру зростання обсягів продажу товарів;
- фінансування може супроводжуватися додатковими послугами, таким як управління дебіторською заборгованістю, захист від ризиків та ін.

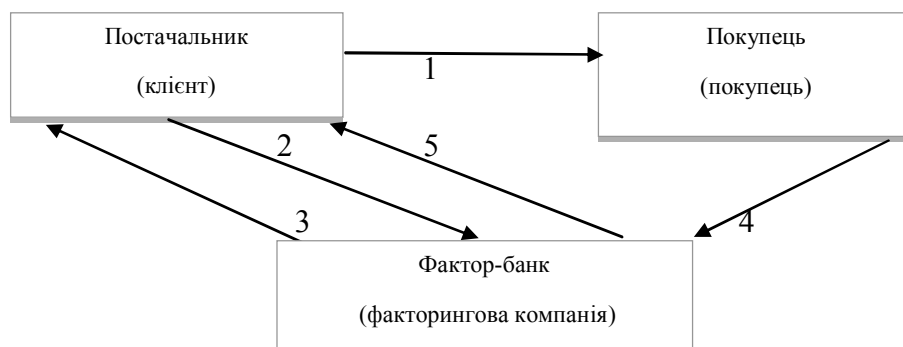


Рис. 1. Схема проведення операції класичного факторингу:

1 – постачання товару на умовах відтермінування платежу; 2 – надання документів і відступ дебіторської заборгованості; 3 – перерахування частини коштів (від 60-90%); 4 – оплата 100% суми за відвантажені товари; 5 – перерахування залишку коштів (від 40-10%) за мінусом комісійних

Також переваги використання факторингу мають і покупці товарів оскільки отримують вигідні умови оплати, що не вимагають вилучення значних грошових коштів з обігу у разі передоплати або оплати за фактом тим самим збільшуючи свою купівельну спроможність.

Розглянемо схему проведення операції реверсивного факторингу (рис. 2).

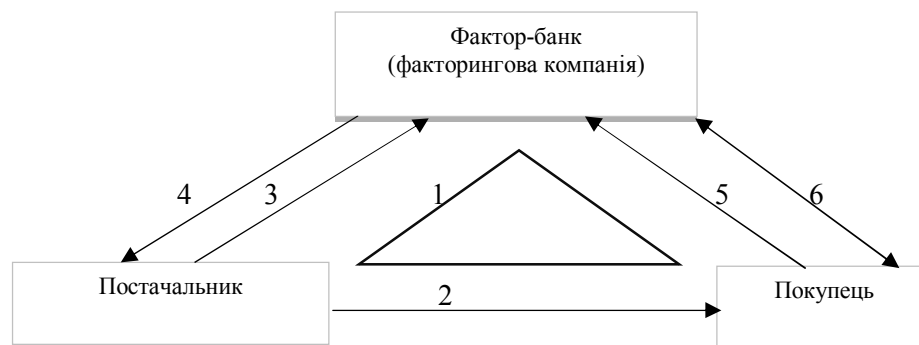


Рис. 2. Схема проведення операції реверсивного факторингу:

1 – підписання трьохстороннього договору факторингу; 2 – постачання товару на умовах відтермінування платежу; 3 – надання документів, які підтверджують відвантаження товару; 4 – перерахування коштів до 100% від суми поставки; 5 – оплата покупцем 100% суми за отримані товари за мінусом комісійних; 6 – можливість укладення договору про надання додаткового відтермінування платежу покупцю

Реверсивний факторинг характеризується такими перевагами для покупців [8]:

- можливість отримати знижку від постачальника завдяки оплаті за товар одразу після його відвантаження;
- можливість отримати відтермінування платежів від постачальників та додаткове відтермінування від фактор-банку;

- ефективність використання оборотних коштів шляхом планування та розподілу грошових потоків.

Для постачальників товарів реверсивний факторинг також має ряд переваг, а саме: поповнення оборотних коштів; скорочення касових розривів; захист від ризиків не платежу покупцями. На рис. 3 відобразимо взаємовідносини торговельних підприємств з контрагентами та фактор-банком чи факторинговою компанією в процесі факторингового обслуговування.

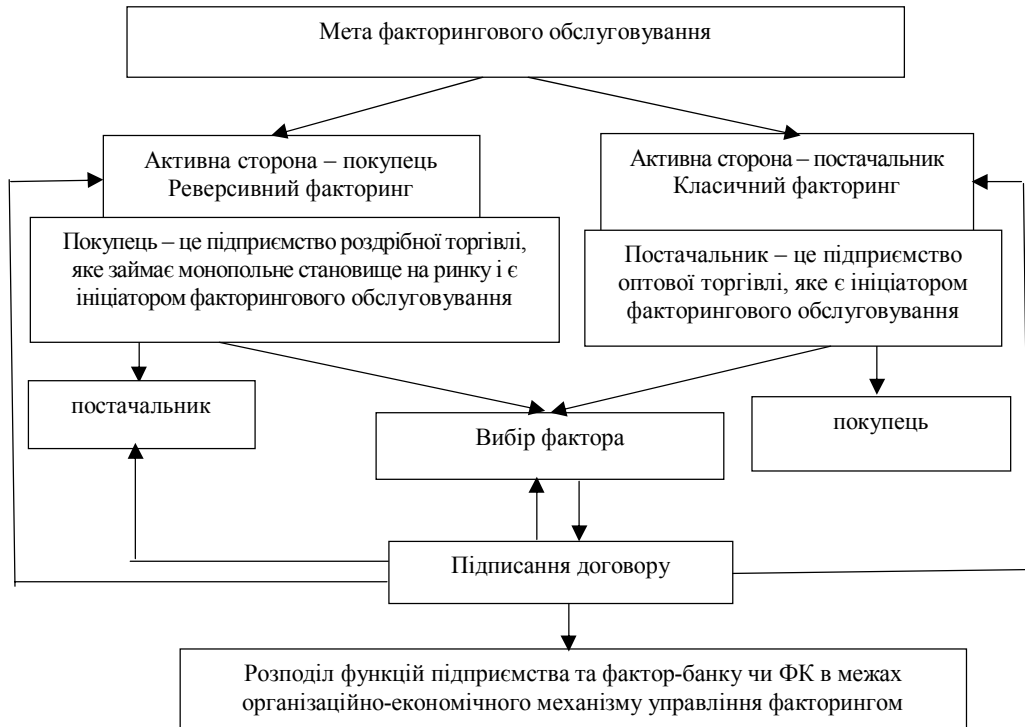


Рис. 3. Взаємовідносини торговельних підприємств з контрагентами та фактор-банком чи факторинговою компанією в процесі факторингового обслуговування

Розглянемо особливості реверсивного та класичного факторингу:

- при реверсивному факторингу ініціатором факторингового обслуговування виступає покупець, а не постачальник товарів, а при класичному, навпаки – постачальник;

- основна мета для покупця при реверсивному факторингу – збільшення відтермінування платежу за поставлені товари, а для постачальника при класичному факторингу – фінансування оборотних коштів;

- при реверсивному факторингу фактор-банк чи факторингова компанія може запропонувати покупцю додаткове відтермінування платежу;

- при реверсивному факторингу оплата за факторингове обслуговування здійснюється покупцем, проте в деяких випадках може розподілятися між постачальником та покупцем, а при класичному – постачальником;

- обсяг фінансування постачальника може досягати 100% при використанні реверсивного факторингу, а при класичному – не більше 95%.

Порівняльна оцінка використання факторингу торговельними підприємствами представлена в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика складових	Торговельні підприємства	
	підприємства оптової торгівлі	підприємства роздрібною торгівлі
Мета	Фінансування оборотних коштів; збільшення обсягів продажу; збільшення прибутку; зайняття більшої частки на ринку; збереження клієнтів; зростання конкурентоспроможності на ринку	Відтермінування платежу за поставлений товар; зростання конкурентоспроможності на ринку; збільшення прибутку
Вибір фактора	Оцінка умов договору	
Підписання договору	Двосторонній договір (постачальник; фактор-банк або факторингова компанія)	Трьохсторонній договір (покупець; постачальник; банк або факторингова компанія)
Розподіл функцій підприємства та фактор-банку чи ФК в межах організаційно-економічного механізму управління факторингом	Фінансування дебіторської заборгованості – ФК Оцінка платоспроможності постачальника та покупця – ФК Управління ДЗ – ПОТ і ФК Страховання ризиків – ПОТ і ФК	Фінансування кредиторської заборгованості – ФК Оцінка платоспроможності покупця – ФК Страховання ризиків – ПРТ і ФК
Відповідальність за виконання умов договору	Внутрішні відділи підприємства та фактор-банк чи факторингова компанія	

Як видно, з табл. 1 використання факторингу торговельними підприємствами має ряд відмінних ознак. Так, основна мета використання факторингу для підприємств оптової торгівлі є фінансування оборотних коштів, а для підприємств роздрібною торгівлі – отримання відтермінування платежу за поставлений товар.

При виборі фактора торговельні підприємства зосереджують свою увагу на основних умовах договору факторингу, а саме: ліміт та сума фінансування, термін фінансування та комісійні. Для підприємств важливо щоб ліміт та термін фінансування був максимальним, а розмір комісії – мінімальним. Наступним етапом після вибору фактора є підписання договору факторингу. Підприємства оптової торгівлі є ініціаторами підписання договору класичного факторингу. Якщо ініціатором підписання договору факторингу є покупець, тобто підприємство роздрібною торгівлі, тоді укладається трьохсторонній договір реверсивного факторингу.

Важливим етапом виконання умов договору факторингу є розподіл функцій в межах організаційно-економічного механізму управління факторингом (табл. 1). Враховуючи той факт, що торговельні підприємства також приймають участь у виконанні функцій в межах організаційно-економічного механізму управління факторингом розглянемо розподіл цих функцій між внутрішніми відділами підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

**Розподіл відповідальності між відділами підприємства
в межах організаційно-економічного механізму управління факторингом**

Відділ підприємства	Питання, що входять до компетенції відповідних відділів
Маркетингу	Організація збуту товарів на умовах факторингового обслуговування; раціональне використання грошових коштів, які надійшли за відвантажені товари на умовах факторингу
Фінансовий	Управління дебіторською заборгованістю; аналіз обороту по факторинговій схемі; аналіз ефективності використання факторингу
Юридичний	Юридичний супровід кредитних ризиків на умовах факторингу з регресом (робота із стягнення заборгованості у судовому порядку)

В межах організаційно-економічного механізму управління факторингом до функцій маркетингового відділу належить організація збуту товарів та раціональне використання грошових коштів, які надійшли за відвантажені товари на умовах факторингу. Якщо підписано договір факторингу з правом регресу та без додаткових послуг факторингу, тоді на фінансовий відділ підприємства покладено функцію управління дебіторською заборгованістю, а також проведення аналізу обороту по факторинговій схемі та аналіз ефективності використання факторингу. У випадку не повернення коштів за реалізовані товари від покупців юридичний відділ попереджає дебіторів та готує документи до суду на примусове стягнення заборгованості.

Висновки. Вдосконалення організаційно-економічного механізму управління факторингом сприятиме вирішенню однієї з найважливіших проблем торговельних підприємств – фінансування господарської діяльності, з метою збільшення виторгу від реалізації продукції. Отже, використання факторингу в діяльності торговельних підприємств має свої переваги. Досить проаналізувати ріст обсягу продажів товарів за умови практично необмеженого фінансування й організаційного забезпечення. Безумовно, комісія банку за факторинг скорочує розмір виторгу з кожної конкретної поставки, але ріст кількості відвантажень значно збільшує підсумковий розмір виручки, тобто, позитивно впливає на абсолютні й відносні показники діяльності компанії [9].

Бібліографічні посилання

1. Говорушко Т. А. Факторинг як форма рефінансування дебіторської заборгованості [Електронний ресурс] / Т. А. Говорушко, І. П. Ситник, К. М. Степаненко. – Режим доступу : www.irbis-nbuv.gov.ua
2. Нижник Н. Р. Системний підхід в організації державного управління : навч. посіб. / Н. Р. Нижник, О. А. Машков ; за ред. Н. Р. Нижник. – К. : УАДУ, 1998. – 160 с.
3. Габор В. С. Формування механізму ефективного господарювання сільськогосподарських підприємств / В. С. Габор // Інноваційна економіка. – № 3. – 2012. – С. 101–104.
4. Гавриляк О. О. Організаційний механізм управління діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / О. О. Гавриляк, Ю. Б. Миронов. – Режим доступу : <http://kerivnyk.info/2012/04/gavryljak.html>
5. Баластрик Л. О. Проблеми удосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством / Л. О. Баластрик, Л. В. Транченко // Теоретичні і прикладні питання економіки : зб.наук. праць. – 2005. – Вип. 7. – С. 188–195.
6. Козаченко Г. В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством / Г. В. Козаченко // Економіка. Менеджмент. Підприємство. – 2003. – № 11. – С. 35–40.
7. Савченко О. В. Сутність та складові організаційно-економічного механізму стимулювання інноваційної діяльності на підприємстві [Електронний ресурс] / О. В. Савченко, В. П. Соловйов // Ефективна економіка. – 2013. – № 12. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2635>
8. Реверсивный (закупочный) факторинг – «ПОЛИТЕКС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.politeks.ru/factoring/reversefactoring
9. Апарова О. В. Фінансово-економічна характеристика факторингу в Україні [Електронний ресурс] / О. В. Апарова, Ж. В. Кудрицька // Ефективна економіка. – Режим доступу : www.economy.nayka.com.ua

Надійшла до редколегії 09.10.15

УДК 334.012.4

О. Й. Шевцова, К. А. Воловицький

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

КОНКУРЕНТНА ПОЗИЦІЯ БАНКУ: ЕЛЕМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ

Фінансова стійкість банку розглянуто як фактор його конкурентної позиції. У статті розглядається розроблений авторами алгоритм, що дозволяє оцінити стан фінансової стійкості комерційного банку та допомагає визначити першочергові причини порушення фінансової стійкості певного банку. Проведено аналіз рефінансування банків з боку Національного банку України, визначено наявність залежності обсягів і термінів рефінансування та показників якості управління капіталом банку. Застосовано алгоритм для аналізу стану фінансової стійкості певного банку. Обґрунтовано необхідність використання такого підходу оцінки в завершенні певних звітних періодів на постійній основі для відстеження коливань в динаміці в системі управління фінансовою стійкістю банку. Враховано стан фінансової стійкості банку щодо визначення його конкурентної позиції, а також для оцінки банків-конкурентів, банків-партнерів.

Ключові слова: банк, конкурентна позиція, управління, фінансова стійкість, рефінансування, алгоритм, ліквідність.

Финансовая устойчивость банка рассмотрена как фактор его конкурентной позиции. В статье рассматривается разработанный авторами алгоритм, позволяющий оценить состояние финансовой устойчивости коммерческого банка и помогает определить первоочередные причины нарушения финансовой устойчивости конкретного банка. Проанализировано рефинансирование банков со стороны Национального банка Украины, определено наличие зависимости объемов, сроков рефинансирования и показателей качества управления капиталом банка. Алгоритм применен для анализа состояния финансовой устойчивости отдельного банка. Обосновано необходимость использования такого подхода оценки в завершении отчетных периодов на постоянной основе для отслеживания колебаний в динамике в системе управления финансовой устойчивостью банка. Учтено состояние финансовой устойчивости банка в определении его конкурентной позиции, а также банков-конкурентов и банков-партнеров.

Ключевые слова: банк, конкурентная позиция, управление, финансовая устойчивость, рефинансирование, алгоритм, ликвидность.

Financial strength of a bank is examined as a factor of its competitive position. The article analyses an algorithm developed by the authors, which allows evaluating the condition of financial strength of a commercial bank and helps in defining key causes for breach in the financial stability of a certain bank. The analysis of refinancing of the banks on the part of the national bank of Ukraine is conducted. Further defined is the interdependence between the refinancing scope and conditions and the indicators of the quality of managing the bank capital. The algorithm is employed to analyze the condition of financial strength of a certain bank. The substantiation is provided of the importance of using such an approach to complete certain financial periods on a regular basis for the purpose of tracing the dynamic vacillations within the system of managing the financial strength of a bank. The condition of the financial strength of the bank is taken into consideration to evaluate its competitive position as well as to evaluate its competing banks and partnering banks.

Keywords: bank, competitive position, management, financial stability, refinancing, algorithm, liquidity.

Конкурентна позиція банку на ринку банківських послуг для кожного етапу економічного циклу розвитку економіки країни та власного циклу життєвого розвитку викликає інтерес з боку власників, регуляторів, клієнтів банку. Усвідомлення необхідності постійної оцінки та моніторингу значення позиції потребує формування оціночних параметрів діяльності банку щодо різних складових банківського менеджменту. Елементи управління фінансовою стійкістю банку потребують теоретико-методичного опрацювання щодо впливу на значення

конкурентної позиції. Фінансова стійкість суб'єктів господарювання – учасників фінансового ринку є одним з найбільш актуальних напрямків дослідження з 2008 року. Першими кроками її розкриття були проблеми, які пов'язано із кризовими явищами в економічній діяльності, антикризовими методами та етапами антикризового управління, зокрема в банківських установах. Розвиток отримало й управління банківськими ризиками. Особливий вплив на перебіг подій становило впровадження Системи нагляду Національного банку України на основі оцінки ризиків. Це продовжує визначати процеси підвищення рівня ризик-менеджменту в банківських установах.

Національний банк розраховує індекс фінансової стійкості банківської системи та пропонує його для врахування у власній фінансовій діяльності. Власне це поступово стає нормою для власників банків, менеджменту банківських установ. Підвищення прозорості ведення діяльності та звітування банків дає змогу звертати увагу на фінансову стійкість, як елемент оцінки діяльності банку не тільки для фахівців, але й для клієнтів банків. Особливо на ці процеси впливає «обвал» банків в період 2014–2015 рр.

Саме тому розгляд управління фінансовою стійкістю банку, оцінка та методи управління, як елементів фінансової стійкості, наразі є особливо актуальними.

Метою написання статті є виявлення базових факторів, які порушують в першу чергу фінансову стійкість банку та розробка алгоритму, що дозволяє оцінити її стан, допомагає визначити напрямки коригування в системі управління фінансовою стійкістю.

Дослідженню фінансової стійкості та процесам управління її станом присвячено наукові праці І. Васьковича, О. Дзюблюка, Ж. Довгань, В. Живалова, Л. Ключка, В. Коваленко, В. Кочеткова, І. Микитчик, В. Пантелеева, Г. Фетисова, Н. Шелудько та інших.

Згідно Н. Шелудько [1], фінансова стійкість – це динамічна інтегральна характеристика спроможності банку як системи трансформування ресурсів та ризиків повноцінно виконувати свої функції, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Коваленко В.В. розглядає фінансову стійкість банківської системи в цілому, як здатність протистояти дії зовнішніх та внутрішніх загроз, забезпечувати надійність збереження та повернення вкладів юридичних і фізичних осіб, своєчасно виконувати власні зобов'язання з метою реалізації цільових орієнтирів грошово-кредитної політики та забезпечення фінансової безпеки держави [2]. Вихідним і визначальним моментом у дослідженні фінансової безпеки банківської системи є оцінка її рівня шляхом обґрунтування концепції єдиного інтегрального показника.

У 2001 році було представлено систему індикаторів фінансової стійкості банківської системи МВФ, яка була визнана значущою для всіх країн світу. Відповідно центральні банки країн розраховують 40 індикаторів, 25 з яких мають відображати стабільність установ сектору депозитних корпорацій та 15 – клієнтів сектору депозитних корпорацій [3]. НБУ також проводить розрахунки за 12 основними та 10 рекомендованими критеріями. Дані містять інформацію про основні індикатори фінансової стійкості банків щодо достатності капіталу, якості активів, прибутку та рентабельності, ліквідності, чутливості до ринкового ризику і рекомендовані індикатори фінансової стійкості, а також вихідні дані для їх складання.

Дзюблюк О. В. та Михайлюк Р. В. вбачають ефективне функціонування механізму управління фінансовою стійкістю банку у застосуванні методів: 1) планування,

2) аналізу основних елементів, що визначають стійкий фінансовий стан комерційного банку, 3) оцінки та регулювання фінансової стійкості комерційних банків, 4) контролю, що полягає у перевірці відповідності отриманих результатів запланованим показникам [4].

На можливість використання але обмеженість методу рейтингового аналізу звернули увагу російські вчені А.Д. Шеремет і Г.М. Щербакова. Вони вказували на те, що рейтинги є потужним засобом формування громадської думки про діяльність кредитних установ, який іноді помітно впливає на рівень їхнього фінансового стану. Проте рейтинг – це аналіз, і тим більше не комплексний аналіз, а лише експертний спосіб визначення місця того чи іншого банку серед інших кредитних установ за обмеженим колом показників» [5].

Пропонуємо розглянути вплив рефінансування НБУ на капітал банків, як джерело можливих ризиків щодо фінансової стійкості (рис. 1).

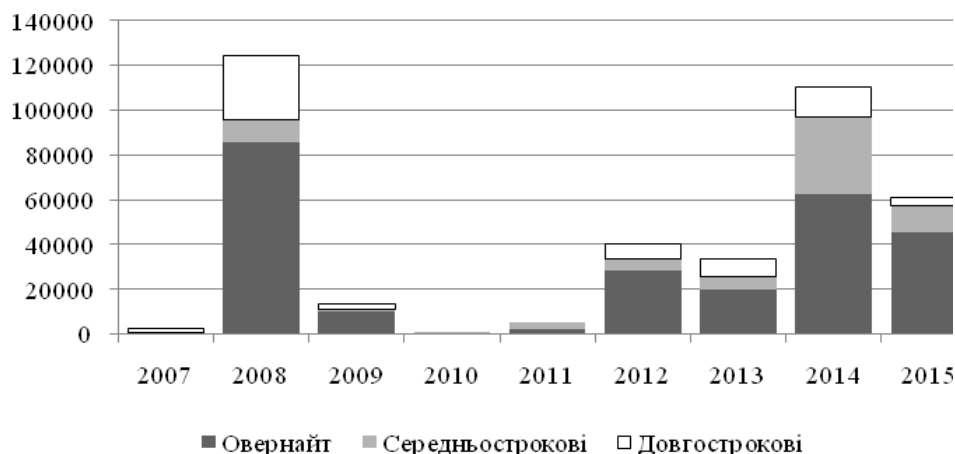


Рис. 1. Обсяги рефінансування НБУ банківської системи за 2007–2015 рр., млн грн
(джерело: склали автори на підставі [8]; дані за 2015 р. попередні)

Для НБУ рефінансування комерційних банків – це, по-перше, канал безготівкової емісії, а, по-друге, – спосіб запобігання банківській паніці. У випадку кризової ситуації на грошовому ринку НБУ надає негайно додаткові резерви на кредитній основі тим банкам, котрі потребують їх найбільше [6].

Для цього Національний банк використовує такі кредити рефінансування:

- 1) постійно діюча лінія рефінансування для надання банкам кредитів овернайт;
- 2) кредити рефінансування строком до 90 днів.

За потреби підтримки ліквідності банків на більш тривалий строк Національний банк України може прийняти рішення щодо здійснення рефінансування шляхом проведення тендерів строком до 360 днів [7]. Це джерело має використовуватися лише в надзвичайних випадках, а не як практика повсякденної діяльності.

А отже кредитування комерційних банків з боку НБУ на строк більше 90 днів не є регулярною операцією за визначенням. Крім того, варто нагадати, що Національний банк України є кредитором останньої інстанції, а отже банки не мають планувати свою діяльність із розрахунку на його постійну підтримку.

Хоча у класифікації, наданій Національним банком України передбачалося, що кредити рефінансування на строк, що перевищує 90 днів є скоріш виключенням, проте такі кредити були відсутні лише у 2010 та 2011 роках, а у інші періоди їх обсяг міг навіть перевищувати середньострокові або кредити овернайт.

Переважання у структурі рефінансування (рис. 2) банків Національним банком України у 2007 році передувало значному зростанню загальних обсягів рефінансування у 2008 році. Після цього, частка довгострокового та середньострокового рефінансування, що має надаватися лише у надзвичайних випадках почало зменшуватися, після чого зменшилося і абсолютне значення у 2009 році.

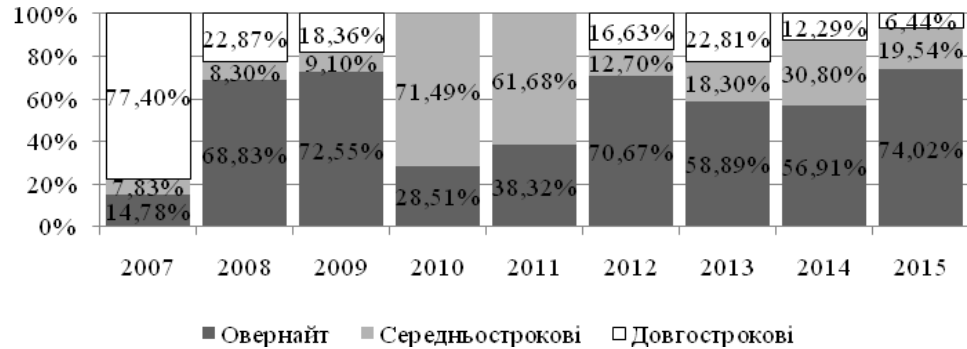


Рис. 2. Структура рефінансування НБУ банківської системи України за 2007–2015 рр. , млн грн

(джерело: склали автори на підставі [8]; дані за 2015 р. попередні)

У 2010 та 2011 роках знову спостерігалось переважання у структурі рефінансування не кредитів овернайт. У наступному 2012 році, відбулося підвищення загального рівня кредитування комерційних банків із одночасним відновленням структури, що могло призвести до скорочення загального обсягу рефінансування у 2013 році. Велика частка довгострокових кредитів у 2013 році, паралельно з іншими факторами, могла призвести до підвищення абсолютного значення рефінансування у 2014 році. Після цього відбулося скорочення загального обсягу у 2015 році.

Можна зробити припущення, що значне переважання в структурі рефінансування середньострокових та довгострокових кредитів при їх загальному невеликому обсязі свідчить про наявність у певних банків, що мають значні розриви ліквідності, недостатній обсяг власного капіталу. Така ситуація може бути наслідком або некомпетентного менеджменту або вибору ризикової стратегії, яка спирається на підтримку Національного банку.

Оскільки недостатність власного капіталу певних банків вимагає залучення довгострокового рефінансування, можна зробити висновок про їх низьку захищеність від ризиків банківської діяльності, результатом чого може стати їх банкрутство при, навіть не дуже значній, нестабільності у фінансовій системі країни. А банкрутство окремих банків може викликати проблеми з ліквідністю та платоспроможністю інших банків та підприємств, що значно збільшить обсяги необхідного рефінансування в банківській системі.

За результатами аналізу визначено основні фактори, які в першу чергу впливають на стійкість банківської установи. Для розробки алгоритму оцінки стану фінансової стійкості банку пропонуємо наступні показники:

- 1) Розмір абсолютної величини регулятивного капіталу.
- 2) Достатність капіталу банку.
- 3) Коефіцієнт надійності.
- 4) Виконання банком нормативів ліквідності: миттєвої ліквідності (Н4), поточної ліквідності (Н5) та короткострокової ліквідності (Н6).

5) Наявність у банку непогашених кредитів рефінансування НБУ на строк більше 90 днів.

6) Прибутковість капіталу банку.

Оскільки у кризові періоди відбувається зменшення фінансових показників, при виявленні ознак погіршення стану економіки у наступному періоді, запропоновано проводити їх завчасну індексацію для пом'якшення можливих наслідків (табл. 1).

Таблиця 1

Звичайні нормативні значення показників та при виявленні ознак майбутньої кризи

Показник	Норматив	Норматив з урахуванням індексації *
Розмір абсолютної величини регулятивного капіталу банку	> 120 млн грн	> 120 млн грн
Достатність капіталу банку	> 10%	> 11%
Коефіцієнт надійності	> 5%	> 5.5%
Норматив миттєвої ліквідності	> 20%	> 22%
Норматив поточної ліквідності	> 40%	> 44%
Норматив короткострокової ліквідності	> 60%	> 66%
Наявність довгострокових кредитів рефінансування НБУ	Ні	Ні
Прибутковість капіталу банку	> 15%	> 13.5%

Джерело: склали автори.

Для виявлення таких можливих періодів погіршення фінансової стабільності банківської системи України застосовано аналіз структури рефінансування комерційних банків з боку Національного банку України.

Втім, така індексація може застосовуватися не як нормативна вимога, лише для аналізу з метою виявлення банків, загроза фінансової нестабільності для яких найбільша. Так, згідно дослідження рефінансування комерційних банків з боку Національного банку України, нормативи можна було б індексувати на періоди 2008 та 2012–2015 рр. На період підвищеного ризику кризи доцільно збільшити вимоги до всіх показників на 10% від їх нормативного значення, окрім прибутковості капіталу банку, яку необхідно зменшити на 10%.

На рис. 3 надано алгоритм оцінки рівня фінансової стійкості банку, який може бути застосовано на основі розрахунку показників за відкритою звітністю банків НБУ. Алгоритм передбачає дослідження ключових показників у заданому порядку та порівняння їх значень з нормативними. Наступний показник досліджується тільки у випадку відповідності попереднього нормативному значенню. Клас фінансової стійкості банку не може підвищитися доки не покращиться значення перших показників. А отже, завжди можна виявити, на якому етапі виникає проблема та що необхідно покращувати в першу чергу. Використання такого підходу оцінки можливо в завершенні певних звітних періодів на постійній основі для відстеження коливань в динаміці. Крім того ця оцінка може бути вибірковою. Проведення розрахунків та аналіз пропонується застосовувати не тільки для банку, в якому здійснюється управління фінансовою стійкістю, але й для банків-конкурентів, або банків-партнерів.

Застосуємо запропонований алгоритм визначення стану фінансової стійкості до банку з першої групи за обсягами активів. Як видно з табл. 2, фінансово стійким Банк був лише за підсумками 2010 року, тобто 01.01.2011.



Рис. 3. Алгоритм оцінки рівня фінансової стійкості банку
(джерело: склали автори)

Таблиця 2

Аналіз фінансової стійкості Банку за запропонованою моделлю за 2010-2015 рр.

Показник	01.10	01.11	01.12	01.13	01.14	01.15	10.15
Розмір абсолютної величини регулятивного капіталу банку, млн грн	8 803	11 562	15 619	16 401	21 888	22 022	22 219
Достатність капіталу банку, %	11.48	11.18	11.72	10.91	12.16	11.18	11.08
Коефіцієнт надійності, %	11.61	11.38	12.17	10.64	11.27	29.05	11.71
Норматив миттєвої ліквідності, %	60.07	42.60	78.68	93.18	63.47	59.99	97.91
Норматив поточної ліквідності, %	80.52	75.24	77.11	84.74	90.06	83.91	68.55
Норматив короткострокової ліквідності, %	45.44	111.66	114.70	109.31	96.85	90.45	107.97
Наявність довгострокових кредитів рефінансування НБУ	Ні	Ні	Так	Так	Так	Так	Так
Прибутковість капіталу банку, %	13,45	15,46	10,53	10,29	11,46	4,14	0,99

Джерело: склали автори на підставі [9] та табл. 1.

На початку 2010 року Банк можна віднести до категорії відносно фінансово стійких, оскільки прибутковість капіталу менше 15%. Проте вже починаючи з 2011 року досліджуваний банк можна віднести до категорії фінансово нестійких через постійне користування довгостроковими кредитами рефінансування від НБУ.

На початку 2013 року, Банк було віднесено до категорії кризових, на межі з фінансово нестійкими, через надзвичайно мале значення достатності (адекватності) капіталу банку, яке не відповідає рекомендаціям алгоритму щодо завчасного коригування фінансових показників при наявності ознак майбутньої кризи у банківській системі, проте виконує вимоги НБУ.

Отже, запропонований алгоритм передбачає послідовну оцінку ключових показників з метою виявлення етапу, на якому виникають проблеми задля першочергового їх вирішення. Зростання у структурі рефінансування з боку

Національного банку України частки довгострокових кредитів може свідчити про погіршення фінансової стійкості банківської системи у наступному періоді.

У такому випадку, необхідно провести індексацію ключових показників алгоритму задля виявлення банків, загроза фінансової нестабільності для яких найбільша.

Для визначення конкурентної позиції банку з урахуванням стану його фінансової стійкості необхідно вбувати алгоритм, що пропонується, в методичний комплекс її оцінки та моніторингу. Для певного банку це також може бути враховано у його рейтинговій оцінці. Крім того, при проведенні стратегічного аналізу використання оцінки фінансової стійкості інших банків, особливо банків-конкурентів, може надати певні конкурентні переваги щодо поліпшення, або підвищення конкурентної позиції (в різних системах обчислення) банку, формуванні та реалізації його конкурентної стратегії.

Бібліографічні посилання

1. Шелудько Н. До визначення фінансової стійкості комерційного банку / Н. Шелудько // Вісник Національного банку України. – 2000. – № 3. – С. 40–44.
2. Коваленко В. В. Методичні підходи до діагностики і моніторингу фінансової стійкості банківської системи / В. В.Коваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 11 (65). – С. 193–200.
3. Белова І. Визначення фінансової стабільності України / І. Белова, С. Башлай // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 7. – С. 25–31.
4. Дзюблюк О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи : моногр. / О. В. Дзюблюк, Р. В. Михайлюк. – 2009. – 316 с.
5. Шеремет А. Д. Финансовый анализ в коммерческом банке / А. Д. Шеремет, Г. Н. Щербакова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 256 с.
6. Центральний банк та грошово-кредитна політика: підруч. / кол. авт.: А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза і канд. екон. наук, доц. М. Ф. Пуховкіної. – К. : КНЕУ, 2005. – 556 с.
7. Постанова Національного банку від 30.04.09 № 259 «Про затвердження Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України».
8. Регулювання ліквідності банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/files/PInterestRates Facts.xls>
9. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097

Надійшла до редколегії 23.11.15

УДК 338.984

С. Б. Довбня, О. О. Письменна

Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ

ОСНОВНІ ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ СТРАТЕГІЇ ТА ЗМІСТ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ В ОБЛАСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

В статті розглянуто основні етапи стратегічного менеджменту в області управління персоналом. Запропоновано структуру HR-стратегії та наведено методичні засади формування системи ключових показників ефективності.

Ключові слова: персонал, стратегія, ключові показники ефективності.

В статье рассмотрены основные этапы стратегического менеджмента в области управления персоналом. Предложена структура hr-стратегии и приведены методические основы формирования системы ключевых показателей эффективности.

Ключевые слова: персонал, стратегия, ключевой показатель эффективности.

The article considers the main stages in strategic HR-management. The structure of HR-strategy is suggested with further contribution of methodical principles for forming the system of key performance indicators.

Keywords: personnel, strategy, key performance indicator.

Сучасний розвиток системи управління підприємствами все більше акцентує увагу на важливості та виключності ролі людського капіталу в процесі здійснення господарської діяльності. Це є наслідком трансформації соціально-економічних відносин у так звану «економіку знань», що характеризується пріоритетом науки, інновацій, освіченості серед інших факторів виробництва. В таких умовах підвищується значущість персоналу як носія та продуцента знань в процесі забезпечення сталого розвитку підприємства. Слід також зауважити, що еволюція концептуальних засад менеджменту в цілому за останні десятиліття доводить, що ефективне функціонування суб'єктів господарювання можливе лише за умов стратегічної орієнтації діяльності. Таким чином, формування дієвої стратегії в області управління персоналом є в теперішніх умовах об'єктивно необхідною складовою менеджменту підприємства в цілому.

Значний внесок в дослідження та систематизацію підходів і методів управління персоналом внесли дослідники в області менеджменту М.Мескон, М.Альберт, Ф.Хедоурі, П.Друкер, Д.Макклелланд та інші. Сучасні підходи до управління персоналом, в тому числі в стратегічному аспекті, висвітлені в працях Д.Ульриха і У.Брокбенка, Д.Кеннеді, Дж.Мітчела, Я. Лоянич, В.І. Маслова, В.М. Гейця, О.В. Волкової. Зокрема Д.Ульрих [1] зазначає, що саме персонал є рушійною силою у підвищенні конкурентоспроможності організації. Також слід окремо визначити внесок Д. Ульриха та У. Брокбенка [2] в методологію розробки HR-стратегії, що на думку цих авторів має спиратись на управління

конкурентними перевагами в тісному зв'язку з корпоративною культурою. Я. Лоянич [3] у своїх роботах зазначає, що ключовими об'єктами управління в менеджменті персоналу є кадрова політика, управління компетенціями, корпоративна культура тощо. В.І. Маслов [4] досліджує місце і значення персоналу для підприємства, важливість стратегічного управління ним, підкреслюючи нерозривний зв'язок та взаємообумовленість триади «система менеджменту персоналу-корпоративна культура-управління персоналом». Загалом слід зазначити, що всі дослідники в області менеджменту і зокрема в області управління персоналом зазначають виключну роль людського капіталу в створенні фінансового результату підприємства та необхідність формування системи менеджменту персоналу у стратегічному контексті.

Віддаючи належне науковій та практичній значущості напрацювань вищевказаних вчених, слід все ж таки зазначити недостатність проробленість методичних аспектів розробки кадрової стратегії в умовах конкретного підприємства.

Дане дослідження має **на меті** наукове обґрунтування методичних засад формування стратегічних альтернатив на основі визначення структурних складових стратегії в області управління персоналом, розробка рекомендацій щодо провадження стратегічного вибору відповідно до стратегічної цілі та доопрацювання методичних засад декомпозиції HR-стратегії для забезпечення контролю за її виконанням.

Стратегічний менеджмент персоналу складається з традиційних складових, відрізняючись від стратегічного управління в цілому власне об'єктом управління, що у випадку формування HR-стратегії являє собою людський капітал підприємства. Відповідно до цього доречно виділити наступні етапи стратегічного управління:

I. Стратегічне планування:

- 1) розробка стратегічної цілі;
- 2) аналіз зовнішнього оточення;
- 3) аналіз внутрішнього середовища;
- 4) розробка стратегічних альтернатив;
- 5) стратегічний вибір та затвердження стратегії.

II. Мотивація – розробка системи індикаторів виконання стратегії та доопрацювання системи мотивації для досягнення стратегічних орієнтирів.

III. Організація – формування умов для імплементації HR-стратегії.

IV. Контроль – моніторинг реалізації стратегії в області управління персоналом.

V. Комунікація та прийняття рішень – коригування стратегічних настанов в разі суттєвої зміни стану зовнішнього та внутрішнього середовища.

Першою складовою є формулювання стратегічної цілі, що має бути підпорядкована загальнокорпоративним установкам та виходити з рівня досягнення попередніх стратегічних показників. Згідно з авторським підходом [5] стратегія в області управління персоналом є забезпечуючою відповідно до стратегічного набору підприємства в цілому. Тоді стратегічна HR-ціль є декомпозицією загальної стратегічної цілі підприємства, що в свою чергу враховує стан зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу суб'єкта господарювання. Тоді стратегія в області управління персоналом має включати напрямки, плани та способи її втілення. Тобто вважаємо, що HR-стратегія має бути розроблена таким чином, щоб забезпечити реалізацію стратегічної цілі.

Формулювання стратегії, яка включатиме найбільш релевантні способи досягнення стратегічних цілей можливе лише на основі ретельного аналізу зовнішнього середовища та внутрішніх резервів і недоліків в області управління персоналом. Тому наступною складовою є власне аналіз можливостей та загроз як з боку оточення підприємства, так і в його межах. Результати аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища надають можливостей для формулювання стратегічних альтернатив, імплементація яких дозволяє досягти визначених стратегічною ціллю пріоритетів.

Наступною складовою процесу стратегічного менеджменту персоналу є стратегічний вибір, тобто власне формулювання стратегії, що описує стратегічні настанови та способи їх реалізації. Також цей етап містить декомпозицію стратегії у вигляді ключових показників ефективності (КПЕ), які являють собою стратегічні орієнтири для працівників підприємства.

За цим слідує опис організаційних умов впровадження стратегії, що передбачає розмежування сфер відповідальності, опис процедур, періодичність здійснення робіт, підходи до мотивації тощо. Останньою складовою є контроль за реалізацію стратегії, досягнення запланованих рівнів КПЕ та стратегічної HR-цілі.

Таким чином, описаний підхід надає цілісну концепцію щодо провадження стратегічного менеджменту персоналу на підприємстві.

Слід зазначити, що одним з найвідповідальніших етапів стратегічного HR-менеджменту є формування стратегічних альтернатив та здійснення стратегічного вибору, що здійснюється за результатами якісного та кількісного аналізу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Співставлення факторів дозволяє визначити зміст HR-стратегії за її спрямуванням відповідно до базових стратегічних альтернатив.

Власне наповнення стратегії в області управління персоналом обумовлюється характером та змістом HR-діяльності. Для визначення її основних складових слушним є дотримання авторського детермінування кадрової стратегії як узагальненого набору дій у довгостроковій перспективі та способів їх реалізації щодо формування й відтворення людського капіталу задля забезпечення реалізації місії й загальнокорпоративної стратегії підприємства шляхом створення конкурентних переваг та соціальновідповідального менеджменту [5]. Таким чином, стратегія має відображати такі аспекти:

- 1) співвідношення якості персоналу та витрат на нього;
- 2) способи взаємодії співробітників, вектор корпоративної культури та соціальної відповідальності;
- 3) підходи до розвитку персоналу, формування індивідуальних та колективних знань (табл. 1).

При формуванні кадрової стратегії перші дві складові (якість персоналу-витрати та взаємодія працівників) є визначальними, а третя складова (розвиток персоналу) – забезпечуючою.

Щодо співвідношення витрат на персонал та його якісних характеристик, то ця складова обумовлює орієнтацію підприємства на формування складу працівників визначеного рівня професійної підготовки. Виділено три типи цієї частини кадрової стратегії: високовартісний, паритетний та економний, що відрізняються рівнем витрат на персонал.

За способом взаємодії працівників та змістом корпоративної культури виділено 2 протилежні типи: партнерський та конкурентний.

За ініціативністю підприємства в напрямку розвитку персоналу запропоновано виділити пасивний, реактивний та проактивний типи відповідно від відсутності програм розвитку до їх активного провадження.

Типізація складових дозволяє сформувавши кадрову стратегію відповідно до вибору підприємством окремих складових за допомогою методу морфологічного аналізу та комбінації різних типів складових.

Ефективна реалізація розробленої HR-стратегії можлива за умов визначення механізму зворотного зв'язку між стратегічною ціллю та конкретними результатами, що досягнуті в визначеному короткостроковому періоді. Такий контроль за реалізацією стратегії можливий на основі обґрунтованої декомпозиції стратегічних показників до рівня ключових показників ефективності (КПЕ).

Таблиця 1

Склад кадрової стратегії підприємства		
I. СКЛАДОВІ КАДРОВОЇ СТРАТЕГІЇ		
1. Якість персоналу-витрати	2. Взаємодія працівників, вектор корпоративної культури та соціальної відповідальності	3. Розвиток персоналу
Характеризує орієнтацію підприємства щодо співвідношення якості та вартості людського капіталу. Передбачає висвітлення підходу до формування персоналу з огляду на його професійні та кваліфікаційні характеристики.	Характеризує соціально-психологічний клімат в трудовому колективі, що полярно може бути охарактеризований як конкурентний або партнерський. Дана складова має відображати підходи до організації взаємодії працівників, способи та характер їх комунікацій	Характеризує умови професійного та особистого розвитку людського капіталу, підходи до формування та розповсюдження знань
II. ТИПІЗАЦІЯ СКЛАДОВИХ		
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Високівартісний тип ✓ Паритетний тип ✓ Економний тип 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Партнерський тип ✓ Конкурентний тип 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Пасивний тип ✓ Реактивний тип ✓ Проактивний тип
III. ВАРІАНТИ ЗМІСТУ КАДРОВОЇ СТРАТЕГІЇ		
<ul style="list-style-type: none"> 1) розвиток кадрового потенціалу 2) оптимізація кадрового потенціалу 3) скорочення витрат на управління персоналом 	<ul style="list-style-type: none"> 1) соціально-орієнтована стратегія 2) індивідуально-орієнтована стратегія 	<ul style="list-style-type: none"> 1) стратегія, орієнтована на особисті знання, або стратегія, орієнтована на колективне знання; 2) стратегія, орієнтована на соціалізацію, або стратегія, орієнтована формалізацію

Для формування КПЕ в умовах конкретного підприємства запропоновано узагальнений методичний підхід до формування показника, що враховує всі вищезазначені аспекти формування доречного ключового показника ефективності (рис. 1).

Першим етапом формування ключового показника ефективності є визначення напрямків для оцінки. Згідно з запропонованою методикою визначення стратегічних альтернатив (табл. 1) виділено 3 складових, що відбивають стратегічні наміри підприємства в області управління персоналом: а саме «якість персоналу-витрати», «взаємодія працівників, вектор корпоративної культури та соціальної

відповідальності» та «розвиток персоналу». Відповідно до цього система КПЕ для HR-підрозділу має містити мінімум три індикатори, що відбиватимуть рівень виконання стратегії.

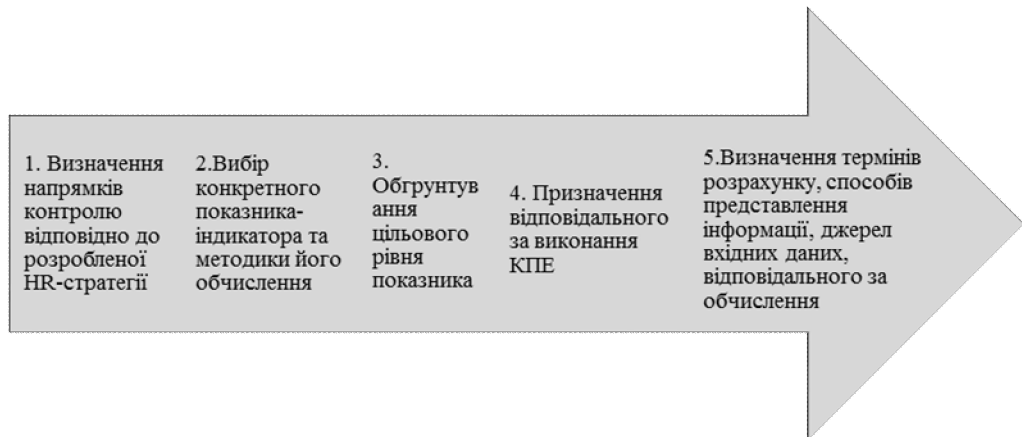


Рис. 1. Процес формування КПЕ

Другим етапом є вибір конкретного показника та способу його обчислення. На цьому кроці запропоновано визначити індикатор, що дозволяє вимірювати та оцінювати ступінь досягнення стратегічних настанов за кожним з трьох вищезазначених складових HR-стратегії. Щодо методики обчислення запропоновано поділити показники за метою розрахунку, а саме на:

1) констатуючі (статичні показники), що дозволяє зрозуміти та всебічно описати стан середовища;

2) з'ясувально-пояснювальні (оцінка динаміки та інших видів відносних величин) задля оцінки мінливості та значущості окремих показників, їх рівня на основі ретроспективного аналізу: при проведенні стратегічного аналізу слід надавати перевагу відносним величинам. Це пояснюється тим, що стратегічний аналіз має визначити по-перше, тенденції, що обумовлюють умови функціонування підприємства, а по-друге, достатність ресурсів та можливостей задля реалізації стратегічних ініціатив.

Тобто з методичної точки зору важливою є не тільки змістовна класифікація показників, але й розмежування індикаторів за особливостями їх обчислення. З урахуванням цього запропоновано класифікацію показників за метою обчислення та способом розрахунку (табл. 2).

В табл. 2 розглянуто приклад варіантів похідних аналітичних показників щодо оцінки фонду оплати праці. Таким чином, при розробці ключових показників ефективності для контролю величини та структури фонду оплати праці індикатор може представляти собою темп зростання фонду оплати праці не більше, ніж на $a\%$ щороку (динаміка); досягнення змінної частини оплати праці рівня $b\%$ (структури); виконання бюджету оплати праці (порівняння) тощо.

Третім етапом формування КПЕ є обґрунтування цільового рівня показника. Це можливо шляхом провадження ретроспективного аналізу зміни показника в минулому та прогнозування його рівня в майбутньому статистичними методами аналізу рядів динаміки. До таких методів слід віднести регресійний аналіз (побудову лінії тренду, авторегресія), методи ковзних середніх, експоненціального згладжування, ARIMA.

Класифікація ключових показників за способом розрахунку

I. Тип показника, що обчислюється					
1. Абсолютна величина	2. Відносна величина				
	динаміки	структури	порівняння	координації	інтенсивності
II. Мета розрахунку (функція)					
1. Констатуюча	2. З'ясувально - пояснювальна				
Оцінка стану явища	Оцінка динамізму показника, його мінливості	Оцінка складу та структури показника	Порівняння фактичних значень показника з визначеним еталоном – нормативом, стандартом, оптимальним рівнем	Оцінка співвідношення окремих складових показника, пропорцій явища	Оцінка поширення явища, інтенсивності його розповсюдження
III. Приклад (показник – фонд оплати праці)					
Загальні витрати на оплату праці Постійна частина оплати праці Змінна частина оплати праці	Темп зростання заробітної плати її частин	Частка постійної та змінної частин оплати в загальній сумі	Співвідношення заробітної плати на підприємстві з нормативною величиною (бюджетом)	Співвідношення постійної та змінної частин оплати праці Співвідношення фонду оплати праці окремих груп працівників	Середня заробітна плата одного працівника Середня постійна заробітна плата працівника

Доцільним є аналіз аналогічного показника на підприємствах галузі (бенчмаркінг), що передбачає співставлення рівня показника підприємств-аналогів та фактичного досягнутого рівня в умовах власного підприємства.

Тобто в якості планового значення можуть виступати КПЕ двох типів:

- статистично обґрунтований рівень на основі ретроспективного аналізу;
- оціночний рівень, визначений на основі бенчмаркінгу.

Четвертим етапом формування КПЕ є визначення відповідальності за його виконання. При декомпозиції стратегії на 3 складових (визначення мінімальної кількості КПЕ) відповідальність за досягнення запланованого рівня ключового показника ефективності несе керівник підрозділу з управління персоналом. Подальша декомпозиція та розробка КПЕ другого рівня передбачає призначення відповідального з числа лінійних або функціональних підлеглих керівника та керівників HR-проектів.

Наступним п'ятим етапом є організаційне забезпечення контролю ключових показників ефективності, а саме визначення:

- термінів розрахунку індикатора (щоденно, раз на тиждень, щомісячно, щоквартально);
- способів представлення інформації про стан показника (форма звіту, спосіб розміщення та представлення інформації-друкований звіт, електронна база, хмарний ресурс);
- джерел вхідних даних (назви документів, таблиць, звітів, що містять дані, необхідні для обчислень);
- відповідального за обчислення (працівник підрозділу HR, аналітичного підрозділу тощо).

Запропоновані рекомендації щодо розробки КПЕ дозволяють запобігти недолікам, які були зазначені вище. Послідовне виконання вказаних етапів дозволяє скласти карту ключових показників ефективності (табл. 3).

Карта ключових показників ефективності

I. НАПРЯМОК ОЦІНКИ (СКЛАДОВА КАДРОВОЇ СТРАТЕГІЇ)		
1. Якість персоналу-витрати	2. Взаємодія працівників, вектор корпоративної культури та соціальної відповідальності	3. Розвиток персоналу
Конкретний показник-індикатор		
Рівень комплексних витрат на персонал, їх динаміка Виконання бюджету з оплати праці, економія бюджету Вартість основних HR бізнес-процесів Частка змінної частини фонду оплати праці Продуктивність праці Відповідність рівня кваліфікації персоналу рівню складності робіт Дефіцит персоналу	Рівень задоволеності умовами роботи та оплатою праці Індекс лояльності працівників Виконання панових показників (частка завдань, виконаних у зазначені терміни та без рекламацій) Кількість проектів соціальної відповідальності Частка працівників, що беруть участь у проектах соціальної відповідальності Якість адаптації працівників (плинність новачків) Рівень травматизму та кількість випадків втрати працездатності на виробництві	Витрати на навчання та розвиток персоналу Кількість програм навчання та розвитку персоналу підприємства Частка працівників, що пройшли навчання (підвищили кваліфікацію) на підприємстві та за його межами Питомі витрати на навчання та розвиток персоналу (на особу, на 1 грн реалізованої продукції)
II. ОБҐРУНТУВАННЯ ЦІЛЬОВОГО РІВНЯ		
<ul style="list-style-type: none"> ✓ статистично обґрунтований рівень на основі ретроспективного аналізу; ✓ оціночний рівень, визначений на основі бенчмаркінгу. Деталізація в часі: на кінець стратегічного періоду____ на кінець поточного року_____		
III. ВІДПОВІДАЛЬНИЙ ЗА ВИКОНАННЯ КПЕ		
КЕРІВНИК ПІДРОЗДІЛУ З УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ		
ПРИ ДЕКОМПОЗИЦІЇ КПЕ		
Заступник керівника з оплати праці та мотивації Заступник керівника з комплектування кадрів	Заступник керівника з організаційної та соціальної роботи	Заступник керівника з розвитку персоналу Керівник проекту з адаптації персоналу
IV. ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ КОНТРОЛЮ КПЕ		
<ul style="list-style-type: none"> - термін розрахунку індикатора (щоденно, раз на тиждень, щомісячно, щоквартально); - спосіб представлення інформації про стан показника (форма звіту); - джерела вхідних даних (назви документів, звітів); - відповідальний за обчислення (ПІБ, посада) 		

Представлена карта надає можливостей забезпечити ефективну декомпозицію стратегії через вимірювання кожної складової, закріпити цільове значення показників та визначити організаційні умови контролю за його рівнем.

При формуванні КПЕ з урахуванням розроблених рекомендацій оцінка виконання ключових показників ефективності свідчить про ефективність реалізації стратегічних ініціатив та дозволяє своєчасно впровадити запобіжні дії для досягнення запланованих результатів.

Таким чином, кожний КПЕ на етапі розробки має бути описаний з урахуванням зазначених складових, що забезпечить прозорість методики обчислення, визначить відповідальність за рівень показника, що в свою чергу призведе до підвищення результативності контролю за виконанням стратегії.

Висновки. Процес стратегічного управління в області управління персоналом містить традиційні складові (планування, організацію, мотивацію та контроль), але має особливості, що походять з забезпечуючої ролі кадрової стратегії в системі стратегічного менеджменту підприємства в цілому. Одним з найвідповідальніших етапів стратегічного управління персоналом є реалізації стратегічного вибору з сформованих на основі аналізу стратегічних альтернатив з подальшою декомпозицією HR-стратегії до рівня ключових показників ефективності.

Для формування стратегічних альтернатив в області управління персоналом запропоновано виділити типові змістовні складові кадрової стратегії, а саме: «якість персоналу-витрати», «взаємодія працівників, вектор корпоративної культури та соціальної відповідальності» та «розвиток персоналу», кожна з яких класифікується на елементи відповідно до її наповнення. Комбінація елементів зазначених складових дозволяє сформувати варіанти стратегічних альтернатив кадрової стратегії. Вибір з запропонованих альтернатив здійснюється з урахуванням результатів стратегічного аналізу та відповідно до розробленої на підприємстві стратегічної цілі.

Зазначено, що вирішальними умовами ефективної імплементації кадрової стратегії є обґрунтована декомпозиція стратегії через розробку системи ключових показників ефективності та забезпечення належних організаційних умов контролю рівня КПЕ. Запропоновано методику формування системи ключових показників ефективності, що включає визначені кількісні індикатори за вищезазначеними складовими та описує організаційно-інформаційне забезпечення контролю за рівнем КПЕ.

Бібліографічні посилання

1. Ульрих Д. Эффективное управление персоналом. Новая роль менеджера в организации / Д. Ульрих. – М. : Издат. дом «Вильямс», 2007. – 303 с.
2. Ульрих Д. HR в борьбе за конкурентное преимущество / Д. Ульрих, У. Брокбэнк. – М. : Претекст, 2010. – 368 с.
3. Ulrich D. The HR value proposition / D. Ulrich, W. Brockbank. – Boston, MA : Harvard Business School Press, 2005. – 316 p.
4. Лоянич Я. Розробка HR-стратегії по кроках / Я. Лоянич // Управление персоналом. – 2013. – № 10.
5. Маслов В. И. Стратегическое управление персоналом в XXI веке / В. И. Маслов. – М. : Эксмо, 2002. – 80 с.
6. Довбня С. Б. Теоретичні основи прийняття рішень щодо формування кадрової стратегії підприємства / С. Б. Довбня, О. О. Письменна // Системи прийняття рішень в економіці, техніці та організаційних сферах: від теорії до практики : кол. моногр. ; за заг. ред. Л. М. Савчук : у 2 т. – Павлоград : АРТ Синтез-Т, 2014. – Т. 1. – 436 с.

Надійшла до редколегії 21.01.15

УДК 338.439.62:339.137.2

С. О. Смирнов, С. Я. Касян

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***ЛОГІСТИКА ДИСТРИБУЦІЇ ТА КОНКУРЕНТНИЙ БЕНЧМАРКИНГ
В АГРОПРОДУКТОВІЙ СФЕРІ**

У статті досліджено наукові підходи європейських і українських учених-економістів, маркетологів щодо організації логістичного розподілу, маркетингового просування та конкурентного бенчмаркінгу. Розширено наукове розуміння організації логістики дистрибуції та концепції конкурентного бенчмаркінгу на агропродуктових ринках. Розроблено послідовність формування та реалізації інтегрованого плану маркетингового розподілу і просування на харчових підприємствах. Розкрито особливості функціонування агропродуктових підприємств у ході логістичної дистрибуції. Встановлено, що в умовах глобальної маркетингової взаємодії доцільно підвищувати маркетингову цінність інноваційно-інвестиційних потоків агропродуктових підприємств в умовах певної концентрації інтелектуального капіталу. Упровадження програм споживчої лояльності в межах комплексного узгодження логістичних і комунікаційних потоків сприяє отриманню конкурентних переваг підприємств на кожній ланці логістики дистрибуції.

Ключові слова: бенчмаркінг, взаємодія, дистрибуція, конкуренція, логістика, маркетингове просування, харчова продукція, цінність.

В статье исследованы научные подходы европейских и украинских ученых-экономистов, маркетологов, относительно организации логистического распределения, маркетингового продвижения, и конкурентного бенчмаркинга. Расширено научное понимание организации логистики дистрибуции и концепции конкурентного бенчмаркинга на агропродуктовых рынках. Разработана последовательность формирования и реализации интегрированного плана маркетингового распределения и продвижения на пищевых предприятиях. Раскрыты особенности функционирования агропродуктовых предприятий в ходе логистической дистрибуции. Установлено, что в условиях глобального маркетингового взаимодействия целесообразно повышать маркетинговую ценность инновационно-инвестиционных потоков агропродуктовых предприятий в условиях определенной концентрации интеллектуального капитала. Внедрение программ потребительской лояльности в пределах комплексного согласования логистических и коммуникационных потоков способствует получению конкурентных преимуществ предприятий на каждом звене логистики дистрибуции.

Ключевые слова: бенчмаркинг, взаимодействие, дистрибуция, конкуренция, логистика, маркетинговое продвижение, пищевая продукция, ценность.

The article investigates scientific approaches of the European and Ukrainian academic economists and marketing specialists concerning the organization of logistic distribution, marketing promotion, and competitive benchmarking. The scientific understanding of the organization of distribution logistics and the concept of competitive benchmarking in the agro-food markets is expanded. The sequence of formation and implementation of the integrated plan of marketing distribution and promotion at the food enterprises is developed. Features of functioning of the agro-food enterprises in the process of logistic distribution are researched. It is established that in the conditions of global marketing interaction it is expedient to increase the marketing value of innovative and investment flows of the agro-food enterprises in the conditions of certain concentration of the intellectual capital. Introduction of consumer loyalty programs within complex coordination of logistic and communication flows facilitates obtaining competitive advantages of the enterprises at each stage of distribution logistics.

Keywords: benchmarking, interaction, distribution, competition, logistics, marketing promotion, food products, value.

Дослідження логістики дистрибуції є своєчасним та актуальним, адже посилення процесів маркетингової бізнес-взаємодії з урахуванням регіональних особливостей ставить нові виклики перед суб'єктами агропродовольчого бізнесу України. Актуальність дослідження сучасних підходів до логістики дистрибуції й

конкурентного бенчмаркінгу в агропродовольчій сфері в умовах глобальної та регіональної комунікаційної взаємодії опосередковує вагомість цієї наукової праці. Маркетингова інноваційна діяльність на агропродуктових ринках передбачає специфічні процедури маркетингового просування та організації конкурентного бенчмаркінгу.

В умовах становлення соціального маркетингу слід досліджувати актуальні проблеми та перспективи розвитку маркетингового менеджменту. Управління товарним рухом в каналах розподілу харчової продукції слід організовувати на засадах постійного конкурентного зіставлення дистрибуційних складових. Доцільно на основі застосування методів системного і ситуаційного аналізу поглиблювати принципи та прийоми пропаганди у системі інтегрованих маркетингових комунікацій агропродуктового підприємства. Науковий огляд поточних процесів розподілу й збуту агропродуктових підприємств сприяє уточненню функцій логістики й збуту, мінімізації витрат дистрибуції. При цьому слід паралельно оцінювати способи функціонування маркетингових каналів конкурентів.

Питанням дослідження маркетингу та логістики підприємств харчової промисловості присвячені праці багатьох учених-економістів, маркетологів країн ЄС і України, таких як: С. Войтко, А. Зюзиков, Т. Дорожинські, В. Квашніцкі, Е. Кіреєва, С. Козловський, Є. Крикавський, О. Павлов, В. Стрітески, Р. Тахал, В. Урбаняк, О. Шмаглій, Я. Щвієркоцкі. Логістика дистрибуції в аграрному секторі є необхідним елементом існування маркетингової системи сільськогосподарських і харчових переробних підприємств.

В останніх наукових публікаціях справедливо зазначається зниження ефективності логістичного розподілення в умовах багатофакторного впливу зовнішнього та внутрішнього маркетингового середовища. Це пояснюється відсутністю дієвих методологічних напрацювань з маркетингового комунікаційного забезпечення процесів бізнес-взаємодії на агропродуктових ринках України. Головним питанням багатьох наукових досліджень залишається проблема енергозбереження у ході маркетингової взаємодії агропродуктових підприємств. Розв'язанню вказаної проблеми має слугувати моделювання логістики дистрибуції та конкурентного бенчмаркінгу в агропродуктивній сфері з урахуванням аспекту прискорення інноваційного і життєвого циклу товарів і послуг. У цьому зв'язку важливо досліджувати загальнодержавні ринки аграрних сировинних ресурсів, оцінювати екологічні складові маркетингового розподілу на плодоовочевих ринках.

Доцільно аналізувати сутність поняття партнерського маркетингу та загалом місця маркетингової комунікаційної взаємодії у роботі сучасної агропродуктової компанії. Вартою уваги є специфіка формування товарної та комунікаційної політики при побудові системи партнерського маркетингу. Потребують подальших досліджень складні питання скорочення використання води і енергії, викидів парникових газів у ході виробництва і розподілення харчової продукції. Доцільно більш глибоко проаналізувати процес взаємодії і логістичного розподілу на вітчизняних і світових харчових ринках.

На основі окреслення пріоритетів логістичного розподілення і маркетингового просування у сучасній економіці знань слід визначити наступну **мету даної статті**: удосконалення теоретико-методологічних засад організації логістики дистрибуції та конкурентного бенчмаркінгу в агропродуктивній сфері. Відповідно до зазначеної мети в роботі поставлені такі завдання:

- проаналізувати наукові підходи європейських і українських учених-економістів, маркетологів щодо організації логістичного розподілу, маркетингового просування та конкурентного бенчмаркінгу;
- розширити наукове розуміння організації логістики дистрибуції та концепції конкурентного бенчмаркінгу на агропродуктових ринках;
- розробити послідовність формування та реалізації інтегрованого плану маркетингового розподілу і просування на харчових підприємствах;
- розкрити особливості функціонування агропродуктових підприємств у ході логістичної дистрибуції.

Об'єктом дослідження є процес логістичного розподілу в системі конкурентних відносин на агропродуктових ринках.

Предметом дослідження є науково-методологічні положення щодо логістики дистрибуції та конкурентного бенчмаркінгу в агропродуктовій сфері.

Матеріали запропонованих теоретико-методологічних положень відображають результати досліджень, проведених авторами у рамках науково-дослідної роботи «Маркетингове комунікаційне забезпечення упровадження в Україні систем енергозабезпечення на основі використання альтернативних джерел енергії», д/б № 3-308-15, що виконується у Дніпропетровському національному університеті імені Олеся Гончара.

У пропонованій статті використано такі методи дослідження: спостереження, аналіз і синтез, групування, узагальнення, порівняльний аналіз, теорію маркетингу, логістики і конкуренції.

Регулювання логістики дистрибуції полягає в аналізі конкурентоспроможності систем розподілу сільськогосподарських підприємств. Регулювання впливу взаємодії елементів логістичної системи підприємства на розвиток підприємницького і маркетингового середовища приводить до зростання економічної ефективності бізнес-взаємодії. При цьому на агропродуктових ринках необхідно впроваджувати підтримуючі заходи з санітарного, фітосанітарного та ветеринарного контролю. Доцільно опрацювати правові та маркетингові чинники виходу агропродуктових підприємств України на ринки харчових продуктів Німеччини та ЄС. У цьому зв'язку слушною є взаємодія представників українських бізнес-асоціацій з представниками працедавців у Європейському економічно-соціальному комітеті. Така взаємодія має бути побудована за принципами соціального діалогу.

В агропромисловій сфері доцільно удосконалювати маркетингові комунікації, що має сприяти підвищенню впізнаваності торгівельної марки і більш повній трансляції емоцій, що асоціюються у споживачів з певною маркою харчової продукції. При формуванні складових комплексу маркетингових комунікацій доцільно їх наділяти атрибутами компліментарності, що покращує рівень взаємоузгодженості між складовими маркетингового комунікаційного міксу в аграрній сфері. Зазначене поряд з інноваційними комунікативними технологіями опосередковує зміну парадигми маркетингових комунікацій.

Важливим є аналізування інтелектуального капіталу аграрних підприємств. Так, Фрідріх Ліст приділяв значну увагу оцінці розумового капіталу, акцентуючи на значущості наукових відкриттів, винаходів у розвитку господарських відносин у суспільстві. Він, як представник німецької історичної школи велике значення приділяв розвитку компетентностей та навчальних якостей особистостей. У ході маркетингової взаємодії на агропродовольчих ринках слід аналізувати вплив чинників державного регулювання [1, с. 354-357]. Так, представники нової хвилі

історичної школи Адольф Вагнер, Густав фон Шмоллер, Макс Вебер наголошували на доцільності розвитку економічних функцій держави, посиленні нагромадження капіталу в національній економіці, що сприяє досягненню економічної ефективності [1, с. 366-371].

У ході розподілення харчових продуктів слід проводити групування елементів обслуговування, логістичного сервісу, адаптивно до маркетингових подій і кон'юнктури створювати мережу харчових торговельних закладів з метою досягнення лояльності у взаємодії з цільовими споживачами. Правильний вибір методів обліку витрат на маркетинговий розподіл дозволяє оптимально вибирати логістичні функції, що сприяють підвищенню величини потоків маркетингових цінностей для споживачів [2]. В умовах європейського вектору розвитку харчової промисловості України доцільним є просування бренду харчової продукції в бюджетному сегменті ринку на засадах українсько-польської маркетингової взаємодії.

Ефективність функціонування світових і регіональних дистрибуційних мереж опосередковується рівнем розвитку національних науково-аграрних систем, що сприяє еволюції економічних відносин на аграрних ринках. Зауважимо, що на сьогодні в умовах негативних економічних і політичних імпульсів, що постійно у зростаючому темпі надходять від Росії, відповідно теорії Самуельсона-Столпера доцільно розширювати зовнішньоекономічні операції України з цивілізованим демократичним світом. Саме інтенсифікація і розширення торгівлі аграрною продукцією з країнами ЄС, США, Канади, Японії, Китаю, Індії сприятиме донесенню українських аграрних маркетингових цінностей до цільових споживачів із розвинених країни економічної демократії.

На наш погляд, варто проводити фінансову підтримку таких зовнішньоекономічних аграрних дій, додаючи відповідні аналітичні і консультаційні послуги, що потребують економічні агенти у сфері аграрного і продовольчого бізнесу. Інтернет-трансляції інформаційного супроводження ділових угод у сфері логістики дистрибуції та конкурентного бенчмаркінгу сприяють підвищенню маркетингової ефективності підприємств в агропромисловій сфері. У цьому зв'язку доцільно розраховувати плановий бюджет маркетингової і комунікаційної діяльності підприємств аграрної сфери, використовувати теорію прийняття рішень у лінгвістичній взаємодії.

У наукових публікаціях вітчизняних та закордонних учених спостерігається підвищена увага до проблематики досягнення маркетингової ефективності логістики дистрибуції та описується організація конкурентного бенчмаркінгу, зокрема в агропродовольчій галузі. Так, представники чеської наукової школи маркетингу Радек Тахал, Вацлав Стрітески досліджують таргетинг (Targeting) у маркетингу, наголошуючи на доцільність систематичного аналізу взаємовідносин класу «рітейлер – споживач». Вони розрізняють три сфери у таких відносинах, а саме: прагнення до задоволення споживачів, досягнення повторних покупок, лояльність [3, с. 68]. Дійсно, у ході таких відносин опрацьовується велика кількість даних, що притаманне для масового маркетингу.

Науковці справедливо відзначають доцільність застосування ефективних програм лояльності у межах концепції цінності для споживачів протягом життя (CLV – Customer Lifetime Value). Насправді, підтримка постійних, взаємовигідних відносин підприємства зі споживачами створює потоки теперішньої і майбутньої цінності [3, с. 70]. Вважаємо, застосування концепції CLV у логістиці дистрибуції доречним, оскільки це підвищує прихильність до фірми, її товарів

і послуг упродовж усього каналу збуту. Зазначене окреслює підстави для формування конкурентних переваг на кожній ланці маркетингового ланцюга цінності, що є особливо значущим для споживачів в умовах сучасних інтерактивних взаємовідносин.

Януш Щвіркоцкі, Войцієх Урбаняк, Томаш Дорожинські як представники економічної наукової школи Лодзинського університету, м. Лодзь (Польща) досліджують здатність економіки Лодзинського воєводства до конкурентостійкості в межах єдиного відкритого ринку ЄС, приділяючи належну увагу логістичній і комунікаційній узгодженості такого господарювання. В умовах тяжіння економіки України до євроінтеграції, на нашу думку, є важливе застосування провідних європейських практик у сфері логістики і маркетингу. Саме тому підтримуємо результати досліджень польських науковців, що засвідчують позитивний вплив об'єднаного Європейського ринку на координування логістичних потоків у регіонах Польщі, розміщення виробництва, наявність необхідних факторів виробництва й розподілу [4, с. 9, 10]. Учені справедливо підтверджують вагомість фінансових та інформаційних потоків від фондів ЄС для економічного розвитку Лодзинського воєводства. Очевидно, розвиток комунікації, аналіз галузевої структури продукції, доступність соціальної інфраструктури, просторове розміщення підприємств відносно важливих логістичних і комунікаційних шляхів – це ті чинники, що сприятливо впливають на формування бенчмаркінгу регіону [4, с. 11, 12]. Гадаємо, потребує більш глибокого аналізування моделювання логістики дистрибуції на прикладі певних областей України з урахуванням провідного європейського досвіду ресурсного розподілу.

С. В. Козловський, Е. А. Кіреєва досліджують зміст регіональної продовольчої безпеки, на основі вдалого застосування математичного апарату теорії нечіткої логіки складають прогноз такої безпеки. Вони доцільно створили систему підтримки та прийняття рішень щодо управління регіональною продовольчою безпекою. Варто відзначити застосування системи прийняття і підтримки управлінських рішень, що дозволяє комплексно окреслювати шляхи покращення регіональної продовольчої безпеки. Дійсно, при впровадженні розробок учених створюються підстави для запобігання виникненню економічних продуктивних криз, що дає змогу повною мірою забезпечити населення продуктами харчування [5, с. 58-63].

Гадаємо, створення на належному рівні логістичної агропродовольчої інфраструктури в системі логістики дистрибуції з відповідним маркетинговим комунікаційним забезпеченням дає змогу підвищити рівень регіональної та національної продовольчої безпеки України. Вагоме значення у логістиці дистрибуції посідає функціонування товарних бірж. Завдяки цим інституціям інфраструктури товарного ринку відбувається рух товарних ресурсних потоків пшениці, кукурудзи, вівсу. Зокрема, такі операції здійснюються на біржі «Чикаго Борд оф Трейд». На біржах впроваджуються механізми стилістичного і граматичного забезпечення сучасних процесів маркетингових комунікацій.

Пропозиція агрохарчової продукції з високим рівнем доданої вартості припускає проведення систематичних маркетингових досліджень розподільчих операцій. Поточна харчова промислова система має бути переглянута і оптимізована з метою досягнення значного скорочення використання води і енергії, викидів парникових газів і утворення відходів, водночас важливим є підвищення ефективності у використанні сировини, збільшення стійкості до зміни клімату

і забезпечення або поліпшення терміну придатності, безпеки і якості харчових продуктів.

О. Б. Шмаглій, як представник Інституту продовольчих ресурсів НААН України досліджує екзогенні та ендогенні фактори, що впливають на функціонування плодоовочевої сфери України. Вона приділяє належну увагу складовим конкурентоспроможності плодоовочевого сектору, що акумулюються у процесі агропродуктової діяльності. Учена виокремлює важливі шляхи розвитку плодоовочевої галузі держави, наголошуючи на якісних, інноваційних детермінантах, інтенсифікації міжнародних торговельних операцій за харчовими продуктами, створенні плодоовочеконсервних кластерів [6].

Насправді, комунікаційна взаємодія з торговельними мережами, розвиток вертикальної інтеграції у системі розподілу продуктових потоків дають змогу більш успішно позиціонувати товари і послуги українським харчопереробним підприємствам на світовому і регіональних ринках [6, с. 54-60]. Саме тому застосування на аграрних ринках логістичних систем з прямими зв'язками дозволяє підвищити рівень стандартизації логістичного обслуговування, оптимізувати щільність інформаційних потоків.

В умовах глобальної маркетингової взаємодії великі обсяги розподілу потоків товарів і послуг відбуваються завдяки використанню мережі Інтернет. Інтернет маркетингові комунікації при цьому сприяють формуванню потоків маркетингових цінностей, додаючи до вартості торговельної марки у конкурентному бенчмаркінгу. Так, А. Зюзиков досліджує інтеграцію маркетингових комунікацій в соціальній мережі Facebook у так званій «воронці продажу» підприємства. Він докладно описує три маркетингові стратегії для «воронки продажу», до якої входить Facebook: стратегія №1 – «в лоб», стратегія №2 – класична «воронка продажу», стратегія №3 – комплексна [7, с. 43, 44]. Дійсно, справедливо отримати довіру і лояльність споживача через мережу Facebook, а потім надсилати пропозиції товарів і послуг з метою виконання ними цільової дії на сайті підприємства. Гадаємо, що для багатьох агрохарчових товарів може бути застосована комплексна стратегія маркетингового розповсюдження у соціальній мережі Facebook. Ця стратегія реалізується, як правило, завдяки просуванню публікації, утриманню споживачів у Facebook, і у підсумку конвертації клієнтів на сайт підприємства [7, с. 43-45].

Невід'ємною складовою праці маркетологів на агропродовольчих ринках є визначення розподілу ймовірностей отримання прибутку від реалізації продукції, оцінка взаємної підпорядкованості окремих стратегічних складових ринкової та товарної підстратегій. У цьому випадку у процесі взаємодії і логістичного розподілу на харчових ринках відбувається взаємодоповнення стратегій позиціонування, охоплення ринку, рівня якості продукції, оновлення асортименту й номенклатури. Маркетингові стратегії та тактики агропродовольчого підприємства мають бути пристосовані до мінливих умов маркетингового середовища [8]. Таке пристосування відбувається шляхом адаптації до стохастичних змін (акомодації) та адаптації до детермінованих послідовних змін (адаптивної радіації). Конкурентний бенчмаркінг, що побудований на комунікаційних засадах, має за допомогою відповідних методів вербального спілкування ґрунтуватися на організації публічних виступів, застосовуючи адекватні форми ведення дискусії.

О. І. Павлов слушно окреслює проблеми сталого розвитку агропродовольчої сфери в контексті руралістики як міждисциплінарної наукової галузі. Він є засновником та активним послідовником практичної реалізації фундаментального

наукового напрямку, пов'язаного із сільським розвитком в Україні. Дослідник доцільно формує наукову новизну, що полягає у формуванні міждисциплінарної наукової галузі – руралістики, розробці руральної моделі розвитку агропродовольчої сфери, його праця має практичне значення. Науковець засвідчує важливість застосування цивілізаційних та світосистемної теорій, соціоекономіки, досягнення сталого розвитку економіки, комплексу дисциплін про суспільство і природу, як методологічної бази формування й розвитку руралістики [9, с. 9-11]. У зв'язку з цим необхідно встановлювати основні напрями досягнення сталого розвитку агропромислової сфери економіки України з урахуванням сучасних умов господарювання та розвитку руралістики. При цьому логістика дистрибуції та конкурентний бенчмаркінг в агропромисловій сфері містять логістичні аспекти маркетингового розподілу продовольчої продукції.

За рахунок впровадження концепції конкурентного бенчмаркінгу створюються передумови підвищення продуктивності аграрного підприємства (корпорації, холдингу) в системі соціально-трудових відносин. У наявних багатофакторних моделях вимірювання продуктивності конкурентний бенчмаркінг та логістика дистрибуції виступають істотними складовими. Для зміни маркетингових можливостей аграрним підприємствам доцільно регулярно переглядати обсяги і ціни на продукцію та моніторувати формування витрат, щоб у майбутньому зрости продуктивність витрат та маркетинговий інноваційний потенціал [10]. Вважаємо, що конкурентний бенчмаркінг є маркетинговим порівняльним процесом, що відображає зіставлення комплексу маркетингу, внутрішнього середовища підприємства, функцій бізнес-операцій з лідерами на ринку.

У сільськогосподарській галузі доцільним є поділ цукрових заводів на групи завдяки кластерному аналізу за обраними маркетинговими показниками. Маркетингова стратегія вітчизняних цукрових заводів має формуватися та втілюватися на базі визначення пріоритетних цілей розвитку економічних агентів та визначення реагування ринку на комплекс маркетингу і логістичний набір аграрного підприємства. Зазначимо, що промислове споживання цукру опосередковується такими видами продукції харчової галузі, при виробництві яких застосовується цукор: кондитерські вироби, безалкогольні напої, соки, соуси та майонези, хлібобулочні, лікєро-горілчані вироби, кисломолочна продукція та морозиво, молочні консерви, вино, пиво. Питома частка України у світових обсягах виробництва бурякового цукру протягом останніх років є достатньо суттєвою та коливається від 4 до 7% [11]. Для уточнення споживання цукру слід постійно визначати його споживання домогосподарствами в середньому за певний період часу (місяць, квартал, рік). З урахуванням парадоксу Леонтьєва слід нарощувати частку капіталомістких товарів в аграрному експортному потоці (у т.ч. цукрові потоки), аналізуючи зміну працємисткості агропродукції.

На основі встановлених сутності та відмінностей у наукових поглядах учених-економістів, маркетологів Центральної і Східної Європи з урахуванням практики організації аграрного розподілення в Україні формуємо пропозиції з удосконалення логістики дистрибуції. Зокрема, харчові підприємства повинні розробляти послідовність формування та реалізації інтегрованого плану маркетингового розподілу і просування (рис. 1).

Відповідно до встановленої послідовності (рис. 1) спочатку слід окреслювати атрибути комплементарності маркетингових комунікацій на агропродуктових ринках. Завдяки цим комунікаціям підвищується впізнаваність економічної діяльності та торговельних марок харчової продукції. На другому етапі доцільно про-

вести стандартизацію елементів логістичного обслуговування, які завдяки методу групування можуть бути рекомендовані для входження на основі синергетичних зв'язків до логістичної системи. Відмітимо, що стрижнем побудови означеної послідовності є тяжіння системи логістики розподілу до відкритих ринків ЄС. Це в умовах підписання економічної частини Угоди про Асоційоване членство України в ЄС є вельми актуальне [12].



Рис. 1. Послідовність формування та реалізації інтегрованого плану маркетингового розподілу і просування на харчових підприємствах
(джерело: склали автори на підставі [3, с. 68-70; 4, с. 11, 12; 6, с. 54-60; 7, с. 43-45; 8; 10])

Безсумнівно, аспектом євроінтеграції проникнути взаємовідносини «рїтейлер-споживач» (3 етап), які рекомендуємо вибудовувати на засадах функціонування євроінтеграційних плодоовочевих кластерів. Слід запроваджувати на 4 ітерації провідні європейські практики стимулювання попиту та формування збуту у межах програм лояльності та концепції Customer Lifetime Value. П'ята сходинка передбачає дотримання засад регіональної продовольчої та екологічної безпеки, що дозволить формувати в українських агророзподільчих системах потоки харчових продуктів відповідно вимог ЄС. Прогрес сучасних інформаційно-комунікативних технологій опосередковує швидку комунікаційну взаємодію з торгівельними мережами та розвиток вертикальної інтеграції, що відбувається на шостому етапі. Зрештою, конфігурація функціонування логістичних агропродуктових систем в Україні набуває європейського вектору з визначеним обсягом маркетингової, економічної та комунікаційної ефективності (етап 7).

Безперечно, належну роль у запропонованій послідовності відведено оцінці стану та перспектив розвитку кон'юнктури ринків сировини та агропродовольчої

продукції. В умовах інтенсивної комунікаційної бізнес-взаємодії дієвою є методика визначення інтегрального показника відповідності маркетингової товарної стратегії харчового підприємства динамічним умовам ринку. Така методика багато у чому ґрунтується на формуванні напрямів оцінки відповідності, а саме: стратегіях позиціонування, спеціалізації та номенклатурно-асортиментній стратегії.

В агропромисловій сфері за рахунок ефективної логістики дистрибуції слід прагнути до скорочення циклу продажу. У ході логістичного розподілу доцільно застосовувати комбіновані модульні канали, що впливають на процеси бізнес-взаємодії у внутрішньому і зовнішньому середовищах організацій. У такому разі визначається спекулятивний або проміжний характер товарних запасів. Здатність до пристосування щодо інноваційних технологій розподілу у сферах збуту та аграрного маркетингу сприяє підвищенню результативності функціонування каналів розподілу харчової продукції в Україні та світі [13].

Агрохарчові підприємства у ході логістики дистрибуції мають встановлювати ступінь вірності певним посередницьким структурам в каналі розподілу з урахуванням правового поля діяльності та норм дії якісних та екологічних стандартів (ISO 9001, ISO 14001). Функціонування агропромислових холдингів у макроекономічному конкурентному середовищі супроводжується дотриманням стандартів якості логістичного обслуговування, набуттям маркетингової ефективності. Логістична адаптованість економічної системи агропродуктових підприємств досягається завдяки застосуванню методів й інструментів конкурентного бенчмаркінгу в аграрній сфері.

Вважаємо, що управління логістичними операціями та конкурентним бенчмаркінгом варто покладати на енергійного лідера, який позитивно ставиться до організаційних змін та має чіткий, урівноважений характер. Логістика дистрибуції на аграрних і харчових ринках, як правило, будується на довірчих партнерських відносинах та передбачає застосування ключових взаємозв'язків між агентами розподільчих процесів, вимірювання результатів надання логістичного сервісу. Маркетингове стимулювання енергорозподільчих процесів на аграрному ринку має відбуватися на основі співпраці учасників каналів енергетичного розподілення, розкритті прихованих потреб в логістичному обслуговуванні з метою корегування попиту на енергетичних ринках.

Важливою є запам'ятовуваність для споживачів комунікаційного спілкування, взаємодії у ході логістичної дистрибуції. При конкурентному позиціонуванні розвиток бенчмаркінгу багато в чому опосередковується завдяки формуванню карти сприйняття торгівельних марок. Вибудовування логістичних розподільчих мереж сприяє підвищенню обізнаності споживачів харчових продуктів про торгівельні марки у рамках певної товарної категорії. Широка дистрибуція спричиняє підвищення комунікаційної ефективності комплексу маркетингових комунікацій підприємств в агропродуктовій сфері. Маркетингові дослідження та опитування є складовою проведення бенчмаркінгу в аграрній сфері. Так, доцільно, проводити опитування покупців харчових продуктів за певними товарними категоріями, організувати глибинні інтерв'ю дилерів.

Аналіз управління екологічними складовими функціонування логістичних аграрних потоків дозволяє вибудовувати моделі логістичного менеджменту харчових переробних підприємств. Стосовно цього логістика дистрибуції є одним

з узагальнюючих процесів маркетингового менеджменту інноваційних економічних агентів, детермінант формування високого ринкового статусу. Певні товарні ринки функціонують з урахуванням відповідної маркетингової політики інститутів інфраструктури (торгівельних будинків, плодоовочевих баз, гуртових продовольчих ринків). У рамках підвищення економічної ефективності логістики дистрибуції слушним є підвищення активності з участі у виставково-ярмаркових заходах в агропродуктивній сфері. Зокрема, відмітимо такі перспективні комунікаційні заходи з цього напрямку: міжнародна виставка продуктів харчування «iFood 2015» (м. Тегеран, Іран, 26-29 серпня 2015 р.); 84-й Міжнародний Ізмірський багатогалузевий ярмарок «Izmir International Fair 2015» (м. Ізмір, Туреччина, 28 серпня – 06 вересня 2015 р.); міжнародна виставка харчової промисловості «World Food Istanbul 2015» (м. Стамбул, Туреччина, 03-06 вересня 2015 р.).

У сучасних умовах глобально-регіональної маркетингової взаємодії слушною є пропозиція представників канадської консалтингової компанії C2D П. Досе та Л. Лалансет щодо створення консорціуму з українськими компаніями для реалізації проектів, спрямованих на розвиток малого і середнього підприємництва в Україні. Зокрема, на нашу думку, доцільним є створення такого консорціуму в агропродуктивній сфері. Дійсно, створення такого канадсько-українського консорціуму сприятиме удосконаленню інформаційного обслуговуючого простору в економічному просторі малого та середнього бізнесу [14, с. 10].

Висновки. Отже, в умовах глобальної маркетингової взаємодії доцільно підвищувати маркетингову цінність інноваційно-інвестиційних потоків агропродуктових підприємств в умовах певної концентрації інтелектуального капіталу. Поглинання і розподіл інновацій, відбір конкретного завдання сталої продовольчої безпеки на стійкому ринку сприяють покращенню національної конкурентоспроможності України. Інтерактивна взаємодія економічних агентів глобального і регіонального інформаційного простору спричиняє доцільність розбудови і удосконалення логістичних систем. Упровадження програм споживчої лояльності в межах комплексного узгодження логістичних і комунікаційних потоків сприяє отриманню конкурентних переваг підприємств на кожній ланці логістики дистрибуції.

У перспективі подальших наукових розвідок модель маркетингової діяльності агропродуктових підприємств має створюватися з урахуванням їх місії і корпоративної стратегії на основі комплексного механізму відбору цільових ринків, розробки маркетинг-мікс, отриманні реакції маркетингового оточення.

Бібліографічні посилання

1. Злупко С. М. Історія економічної теорії / С. М. Злупко. – 2-ге вид., випр. і доп. – Л. : Львівський нац. ун-т імені Івана Франка ; К. : Знання, 2005. – 719 с.
2. Kwaśnicki Witold *Możliwości predykcyjne logistycznej krzywej wzrostu* / Witold Kwaśnicki // *Modele symulacyjne i gry menedżerskie we wspomaganiu decyzji i w dydakcyce* / pod red. nauk. Alicji Balcerak i Witolda Kwaśnickiego. – Wrocław : Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, 2010. – S. 31–58.
3. Tahal R. *Loyalty programs in fast-moving consumer goods (FMCG) sector* / R. Tahal, V. Stritesky // *Czech Journal of Social Sciences, Business and Economics*. – 2013. – VOL. 2. ISSUE 4. P. 67–74.

4. Świerkocki Janusz, Urbaniak Wojciech, Dorożyński Tomasz Rozwój społeczno-gospodarczy Łodzi w warunkach jednolitego rynku europejskiego. – Łódź, Polska : Łódzkie Towarzystwo Naukowe, 2010. – 190 s.
5. Козловський С. В. Управління регіональною продовольчою безпекою на основі сучасних методів моделювання / С. В. Козловський, Е. А. Кіреєва // Економіка України. – 2015. – № 8. – С. 57–73.
6. Шмаглій О. Б. Плодоовочевий сектор України: чинники розвитку та пріоритети зростання / О. Б. Шмаглій // Економіка України. – 2015. – № 5. – С. 52–68.
7. Зюзиков А. Як побудувати воронку продажу за допомогою Facebook / А. Зюзиков // Маркетинг в Україні. – 2015. – № 4. – С. 42–45.
8. Стеченко Д. М. Орієнтири активізації інноваційної діяльності промислових підприємств в конкурентному середовищі / Д. М. Стеченко // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць ; за заг. ред. Ю. І. Єханурова, А. В. Шегди. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. – Вип. 21. – С. 124–129.
9. Павлов О. І. Руралістичні засади сталого розвитку агропродовольчої сфери України / О. І. Павлов / Проблеми сталого розвитку агропродовольчої сфери в сучасних умовах та шляхи їх розв'язання : матер. міжнар. наук. семінару 8 жовт. 2015 р., м. Одеса / Кафедра економіки промисловості Одеської націон. акад. харчових технологій. – О. : Фенікс, 2015. – С. 8–11.
10. Войтко С. В. Динамический анализ индикаторов устойчивого развития в период глобального экономического кризиса / С. В. Войтко // Управление и устойчиво развитие. – София, Болгария : University of Forestry, 2011. – 2, Vol (29). – С. 157–160.
11. Офіційний сайт державної служби статистики України. Виробництво основних сільськогосподарських культур [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>
12. Офіційний сайт Урядового порталу України. Європейська інтеграція. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248387631
13. Krykavskyi Y. V. Innovations in the field of marketing as a factor for increasing the competitiveness of domestic dairy processing factories / Y. V. Krykavskyi, N. S. Kosar, O. M. Stets // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. – 2014. – № 789. – С. 55–62.
14. Інформаційний бюлетень Співки підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств України. – 2015. – №7–8 (210–211). – Липень-серпень. – С. 10.

Надійшла до редколегії 19.11.15

УДК 338.48

І. В. Тімар

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ВПЛИВ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ НА ФОРМУВАННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Розглянуто підходи до визначення конкурентоспроможності готелю, досліджено вплив позитивного іміджу на формування конкурентних переваг підприємства. Обґрунтовано необхідність та доцільність управління іміджем підприємства сфери готельних послуг з метою формування його конкурентних переваг.

Ключові слова: імідж підприємства сфери готельних послуг, конкурентоспроможність, готельні послуги, фактори.

Рассмотрены подходы к определению конкурентоспособности гостиницы, исследовано влияние положительного имиджа на формирование конкурентных преимуществ предприятия. Обоснована необходимость и целесообразность управления имиджем предприятия сферы гостиничных услуг с целью формирования его конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: имидж предприятия сферы гостиничных услуг, конкурентоспособность, гостиничные услуги, факторы.

The paper dwells upon the approaches to determining the competitiveness of the hotel, investigating the impact of a positive image on the formation of competitive advantage of the institution. The paper provides the substantiation for the necessity and feasibility of managing the image of the company from the hotel industry in order to develop its competitive advantages.

Keywords: image of enterprise in the sphere of hotel services, competitiveness, hotel services, factors.

Бурхливий розвиток готельного бізнесу в Україні на сучасному етапі характеризується як створенням великих готельних мереж так і відкриттям великої кількості дрібних засобів розміщення, що створює передумови для жорсткої конкуренції в даній сфері. В таких умовах з урахуванням наслідків фінансово-економічної кризи конкуренція стає глобальною проблемою для суб'єктів готельного бізнесу, а конкурентоспроможність – важливим чинником забезпечення життєздатності та розвитку готельних підприємств. Загострення конкурентної боротьби в сфері готельних послуг потребує від всіх суб'єктів ринку активного пошуку шляхів та методів підвищення конкурентоспроможності. На рівень конкурентоспроможності будь якого підприємства, в тому числі готельного, впливає низка факторів, що визначають його здатність функціонувати в ринкових умовах. Склад чинників, що визначають конкурентоспроможність готельного підприємства, є досить своєрідним та характеризується значною їх кількістю, що ускладнює їх класифікацію, групування, ідентифікацію та обробку, що обумовлює актуальність подальшого дослідження факторів конкурентоспроможності, методів формування конкурентних переваг підприємств в сфері готельних послуг.

Дослідженнями забезпечення конкурентоспроможності підприємств в тому числі в сфері готельного бізнесу займається багато вітчизняних та зарубіжних науковців та практиків: Ф. Котлер, О.В. Жуков, О.М. Косвінцева, А. Дж. Стрікленд, А.А. Томпсон, Г.Л. Азоев, Р.А. Фатхудинов, В.Є. Шершньова, М. Портер, А.Ю. Юданов, Н.К. Моїсеева, С.П. Гаврилюк та інші. Проблеми теорії та практики управління іміджем вивчали вітчизняні та закордонні науковці такі, як Н. В. Андерс, Б. Джи, Г. Даулінг, И. Ансофф, Скотт Н. Девіс, Г. Даулінг, Л. В. Чубукова, Н. А. Патутіна, Я. В. Лісун, Т. В. Пархоменко, Н. А. Патутіна, О. О. Ястремська, А. П. Яковенко, В. А. Решетняк, Є. А. Блажнов, В. Я. Заруба,

М. В. Томілова, І. В. Альошіна, О. Е. Бінєцький, С. М. Ілляшенко, А. В. Колодка, Д. Ю. Нагаївська. Але, незважаючи на достатню глибину наукових розробок, подальшого дослідження потребує розробка шляхів та механізмів підвищення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу на основі управління їх іміджем.

Мета статті полягає в обґрунтуванні механізмів управління іміджем підприємств готельного бізнесу з метою формування конкурентних переваг та забезпечення високого рівня конкурентоспроможності.

Конкуренція, як неодмінний атрибут вільного ринку представляє собою своєрідне змагання, суперництво між виробниками товарів та послуг за найбільш вигідні умови господарювання з метою максимізації прибутку. Конкуренція в готельному бізнесі Жуковим О.В. визначається як «процес управління стратегічними ресурсами готелю, перетворення їх в конкурентні переваги з метою підвищення лояльності клієнтів готелю і залучення нових споживачів для отримання прибутку» [1].

Поняття конкуренції нерозривно пов'язане з конкурентоспроможністю готельного підприємства та готельних послуг. Р.А. Фатхутдінов [2] конкурентоспроможність визначає як здатність підприємства виготовляти конкурентоспроможну продукцію, його переваги відносно конкурентів у даній сфері діяльності усередині країни та за кордоном. В свою чергу П.О. Подлепіна вважає, що конкурентоспроможністю підприємства сфери готельного бізнесу є його здатність функціонувати не тільки в діючих фінансово-економічних, політичних, соціальних умовах, а й в умовах фінансово-економічної кризи. [3, с. 131].

На підставі проведених досліджень І.А. Захарова встановила, що факторами, які забезпечують конкурентоспроможність готельного підприємства є якість обслуговування клієнтів, ціна послуг, стан матеріально-технічної бази готелю, місцезнаходження готелю, реклама та імідж [4].

З метою виявлення організаційно-економічних умов підвищення конкурентоспроможності О.М. Косвінцева запропонувала формулу конкурентоспроможності готельного підприємства, виділивши її основні складові елементи [5, с. 12]:

$$\text{Конкурентоспроможність готелю} = \text{конкурентоспроможність готельних послуг} + \text{імідж (бренд)} + \text{сегментування,}$$

де Конкурентоспроможність готельних послуг = Якість + Ціна + Обслуговування.

Тобто, науковці основними факторами конкурентоспроможності підприємств сфери готельного бізнесу вважають конкурентоспроможність готельних послуг, імідж та сегментування. В сучасних умовах в сфері готельних послуг конкурентна боротьба дедалі частіше розгортається не стільки між результатами діяльності, скільки між уявленнями образу підприємств різними суб'єктами взаємодії, тобто їх іміджем. Імідж є одним із декількох джерел унікальності товару, що формують абсолютні конкурентні переваги (унікальні активи, якими володіє фірма), на яких в свою чергу базується конкурентоспроможність підприємства [6, с. 29]. Тому імідж підприємства потрібно розглядати не тільки як данину сучасній моді, а перш за все з точки зору його функціональності та здатності позитивно впливати на процес та результати діяльності підприємства.

Здатність іміджу приносити ефект, в тому числі економічний, його вплив на конкурентоспроможність підприємства та функціональність, досліджували деякі науковці. Так, на думку Скотта Н. Девіса створення позитивного іміджу може принести наступний економічний ефект на підприємстві [7]:

- дозволяє отримати більше прибутку за рахунок цінової премії;
- формує чіткі та стійкі відмінності від конкурентів;
- забезпечує збільшення кількості покупок;
- сприяє збільшенню довіри до нових продуктів;
- збільшує вірогідність, що покупці пробачатимуть підприємству його помилки;
- забезпечує залучення кращих кадрів та високе задоволення працівників.

Вплив іміджу на рівень конкурентоспроможності та результати діяльності готельного підприємства також можна розглядати через його функції. Так, Г. Даулінг вважає, що позитивному іміджу підприємства властиві наступні функції [8]:

- надання додаткової психологічної цінності товарам та послугам;
- скорочення ризику споживачів при покупці товарів та послуг;
- допомога споживачам у виборі між схожими товарами та послугами;
- збільшення задоволення від праці персоналу підприємства;
- залучення на підприємство більш кваліфікованих фахівців;
- збільшення ефективності реклами;
- попереджувальний сигнал для конкурентів;
- допомога в зборі коштів на фондовому ринку;
- збільшення терміну отримання максимальних доходів;
- надання другого шансу у випадку кризи.

В свою чергу науковець Балабанова Л. В. виділяє інші функції іміджу підприємства [9]: гарантуюча (для покупців, інвесторів, партнерів), підтримуюча (стосовно розповсюдження нових продуктів, товарів, послуг), аттрактивна (що привертає увагу висококваліфікованих фахівців, інвесторів, споживачів), психологічна (надає додаткову психологічну цінність товарам та послугам), застережлива (є попереджувальним сигналом для конкурентів), диференційна (забезпечує ідентифікацію підприємства серед інших).

Таким чином, будучи важливою складовою конкурентоспроможності, позитивний імідж створює додаткові цінності, які забезпечують підприємству сфери готельних послуг певні переваги перед конкурентами. На основі узагальнення вивчених літературних джерел, розглянувши різні точки зору науковців та практиків можна виділити основні, найбільш вагомі додаткові цінності, які створює позитивний імідж готельного підприємства (табл. 1).

При цьому, цінності, створені позитивним іміджем підприємства, сформульовані у межах груп суб'єктів взаємодії, коло яких було визначено раніше [9]. Такий підхід обумовлено тим, що з одного боку кожна група суб'єктів взаємодії формує власні уявлення про підприємство, які складаються в його цілісний образ. З іншого боку суб'єкти в межах груп взаємодії є носіями іміджу підприємства та виконують певні комунікаційні функції.

В умовах вільного ринку імідж готельного підприємства найчастіше формується споживачем на основі оцінки рівня якості отриманої ним послуги, тому в готельному бізнесі важливим завданням є боротьба за лояльність клієнтів. Саме позитивний імідж готелю збільшує задоволення споживача від отриманої послуги, формує його лояльність та забезпечує прив'язаність до конкретного підприємства. Лояльний клієнт є найкращим джерелом та засобом розповсюдження позитивної інформації про підприємство. Коли потенційний клієнт стикається з необхідністю вибору готелю серед декількох, що пропонують свої послуги, які задовольняють потреби споживача, саме імідж допомагає зробити вибір, тобто, за допомогою іміджу підприємство виграє в конкурентній боротьбі за клієнта. Завдяки цьому підприємство готельного бізнесу може розраховувати на створення кола постійних

клієнтів, збільшення кількості потенційних споживачів послуг, зменшення витрат на рекламу, та як наслідок на збільшення доходів та прибутків.

Таблиця 1

Додаткові цінності, створені позитивним іміджем підприємства готельних послуг

Групи суб'єктів взаємодії з підприємством	Додаткові цінності, створені позитивним іміджем
Власники та керівництво підприємства	Збільшує інвестиційну привабливість підприємства Збільшує ринкову вартість підприємства (вартість акцій) Сприяє залученню висококваліфікованих та більш ефективних працівників Забезпечує отримання додаткових доходів за рахунок збільшення наповненості готелю Забезпечує отримання додаткових прибутків за рахунок цінової премії Збільшує ефективність використання персоналу Збільшує життєвий цикл послуг та підприємства Збільшує ефективність реклами, зменшує витрати на рекламні заходи
Працівники підприємства	Створює сприятливі умови праці Забезпечує задоволеність працівників
Партнери підприємства	Гарантує якість та своєчасність виконання зобов'язань Забезпечує більш привабливі умови співпраці
Споживачі готельних послуг	Формує лояльність споживачів готельних послуг Надає додаткову психологічну цінність готельним послугам Створює коло постійних споживачів Допомагає зробити вибір між аналогічними засобами розміщення Збільшує задоволеність споживача послуги Підкреслює відмінності підприємства від конкурентів
Органи влади	Формує доброзичливе ставлення, захищає від необґрунтованих претензій
Суспільні організації, населення,	Збільшує кількість потенційних споживачів послуг Формує прихильність в кризових ситуаціях Приваблює як потенційний роботодавець
Засоби масової інформації	Формує прихильність в кризових ситуаціях

Джерело: склав автор на підставі [7; 8; 10].

В сфері взаємодії готельного підприємства з працівниками імідж сприяє поліпшенню морально-психологічного клімату в колективі, посилює мотивацію працівників. Це в свою чергу полегшує залучення висококваліфікованих працівників, збільшує ефективність використання персоналу.

В сфері взаємодії з партнерами позитивний імідж виступає в якості гаранта виконання договірних зобов'язань, що дозволяє укладати угоди на більш вигідних для підприємства умовах.

Позитивний імідж формує прихильне ставлення до готельного підприємства з боку державних органів влади. Це може виражатися в наданні різних видів підтримки, в тому числі фінансової допомоги, відсутності необґрунтованих претензій, зменшені кількості перевірок, використання нижчої межі при нарахуванні штрафних санкцій, тощо.

Позитивний імідж формує лояльне ставлення зовнішнього середовища до підприємства, забезпечує прихильність суспільних організацій, засобів масової інформації та населення в кризових ситуаціях.

Цінність позитивного іміджу полягає також в тому, що він дозволяє отримувати додаткову цінову премію, у вигляді різниці між витратами та ціною послуги, тобто позитивний імідж дозволяє підприємству збільшувати рівень цін на товари та послуги.

Вищеперераховані цінності, створені позитивним іміджем готельного підприємства впливають на збільшення його інвестиційної привабливості, підвищують його ринкову вартість, збільшують життєвий цикл послуг та підприємства.

Висновки. Отже, позитивний імідж дозволяє підприємству отримати додаткові цінності, які забезпечують йому значні переваги перед конкурентами. Тому в сучасних ринкових умовах підприємствам готельного бізнесу доцільно запроваджувати дієві механізми управління власним іміджем з метою формування конкурентних переваг та забезпечення високого рівня конкурентоспроможності.

Бібліографічні посилання

1. Жуков А. В. Обеспечение конкурентоспособности гостиничных услуг на основе применения ин센сив-программ : дис. канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / А. В. Жуков. – М., 2014. – С. 172.
2. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент : учеб. / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Дело, 2005. – С. 448.
3. Подлепіна П. О. Конкурентоспроможність як чинник підвищення ефективності функціонування готельних підприємств / П. О. Подлепіна // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. – 2013. – № 1042. – С. 128–131.
4. Захарова И. А. Исследование конкурентоспособности предприятия сферы гостеприимства [Электронный ресурс] / И. А. Захарова. – Режим доступа : <http://conf.sfu-gas.ru/sites/mn2012/thesis/s005/s005-098.pdf>
5. Косвинцева Е. Н. Обеспечение конкурентоспособности гостиничных предприятий промышленного центра : автореф. дис. канд. экон. наук / Е. Н. Косвинцева. – М., 2009. – С. 23.
6. Дахно І. І. Зовнішньоекономічний менеджмент : навч. посіб. / І. І. Дахно. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – С. 568.
7. Скотт Н. Д. Управление активами торговой марки / Н. Д. Скотт. – СПб. : Питер, 2001. – С. 354.
8. Даулинг Г. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности : пер. с англ. / Г. Даулинг. – М. : ИНФРА-М, 2003. – С. 368.
9. Балабанова Л. В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід : моногр. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2006. – 147 с.
10. Тімар І. В. Концептуальні підходи до формування структури іміджу підприємств сфери послуг / І. В. Тімар // Вісник Дніпропетровського університету. Серія Економіка. – 2015. – Вип. 9 (1). – С. 90–96.

Надійшла до редколегії 13.10.15

УДК 338.532.65

О. Е. Цундер

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ
ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті визначено теоретичні та практичні аспекти управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств. Удосконалена методика оцінювання стану конкуренції та визначення оператора телекомунікацій з істотною ринковою перевагою. Запропоновано здійснювати розрахунок ринкової частки оператора на основі показника кількості абонентів окремих абонентів в загальному їх об'ємі та показника проникнення послуг на засадах абонентської мережі. Проаналізовані стадії життєвого циклу ринка фіксованого та мобільного зв'язку в Україні на сучасному етапі інформаційного суспільства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, телекомунікаційні підприємства, абонентська база, життєвий цикл, ринкова частка.

В статье определены теоретические и практические аспекты управления конкурентоспособностью телекоммуникационных предприятий. Усовершенствована методика оценки состояния конкуренции и определения оператора телекоммуникаций с существенным рыночным преимуществом. Предложено осуществлять расчет рыночной части оператора на основе показателя количества абонентов отдельных операторов в общем их объеме и показателя проникновения услуг на основе абонентской сети. Проанализированы стадии жизненного цикла рынка фиксированной и мобильной телефонной связи в Украине на современном этапе развития информационного общества.

Ключевые слова: конкурентоспособность, телекоммуникационные предприятия, абонентская база, жизненный цикл, рыночная часть.

The article defines the theoretical and practical aspects of managing competitiveness of telecommunications companies. The methodology of assessment of the competition level and determining the operator with significant market dominance were improved. It was proposed to carry out the calculation of the operator's market share on the basis of the indicator of the number of subscribers for individual operators in the total volume and the index of penetration of services based on user's network. The life cycle stages of the landline and mobile telephony market in Ukraine were analysed at the present stage of development of the information society.

Keywords: competitiveness, telecommunication enterprises, subscriber base, life cycle, market share.

Прискорений розвиток телекомунікацій є одним із основних чинників, який впливає на розбудову в Україні інформаційного суспільства, на процес інтеграції України в ЄС та у світову економіку. **Розвиток телекомунікаційної мережі України повинний здійснюватись** у відповідності до зростаючих потреб інформаційного суспільства, з урахуванням існуючого економічного та соціального стану України.

Збільшення учасників телекомунікаційного ринку призвело до загострення конкуренції – суб'єкти господарювання прагнуть не лише бути адекватними ринковій ситуації, зокрема, надаючи послуги необхідного для споживачів рівня якості, але й обирають шлях постійного підвищення своєї конкурентоспроможності, спрямованого на створення нових конкурентних переваг.

Безпосередньо питанням конкурентоспроможності у галузі зв'язку присвячені праці С. П. Воробієнко [2], А. В. Дзюбинського [5], В. М. Гранатуров [4], І. А. Кораблінової [4; 8], Т. В. Гільорме [4] та ін.

І. А. Кораблінова удосконалила підхід до розуміння поняття «конкурентоспроможність» із застосування принципів діалектики та зробила висновки щодо

його застосування у сфері надання телекомунікаційних послуг; запропонувала поєднати ресурсний та процесний підходи в аналізі конкурентоспроможності операторів телекомунікацій, що надасть можливість сконцентрувати увагу на тому, який (які) ресурс (ресурси) забезпечують конкурентні переваги та яким чином необхідно удосконалювати бізнес-процеси, які забезпечують конкурентоспроможність або могли б забезпечувати у випадку іншого підходу до їх управління [8].

Оцінка конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг, на думку А. В. Дзюбинського, знаходиться на стику наукових дисциплін (кваліметрії, маркетингу, соціології та психології), а конкурентоспроможним є лише той продукт, який просувається на ринок з оптимальним використанням маркетингових заходів по його доведенню до кінцевого споживача і який за своїми якісно-ціновими, іншими споживчими характеристиками та умовами продажу відповідає реальній платоспроможній потребі конкретної групи споживачів [5].

Але залишаються недостатньо розкриті питання особливості оцінювання конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг не тільки традиційних організаційно-технічних параметрів на засадах теорії якості, але новітніх, інформаційних, заснованих на соціальній відповідальності операторів тощо. При цьому єдиною думкою щодо індикаторів, параметрів, показників оцінювання конкурентоспроможності цих послуг як серед вітчизняних, так і зарубіжних вчених, не існує.

На думку С.П. Воробієнко [2], інтегральний показник конкурентоспроможності телекомунікаційної послуги включає такі критерії: якість, ціна та споживча новизна послуги; якість обслуговування; наявність додаткових послуг; імідж. Тоді як Гільорме Т.В. [3] досліджує конкурентоспроможність телекомунікаційної послуги через специфічну складову – вплив якісного розвитку персоналу оператора як альфа-стейкхолдера на підвищення конкурентоспроможності послуги.

Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень та практичних рекомендацій щодо особливості управління конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств.

Відповідно до вказаної мети в роботі поставлені такі завдання: визначити особливості управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств на етапі інформаційного суспільства, удосконалити методик оцінювання стану конкуренції та визначення оператора телекомунікацій з істотною ринковою перевагою, запропонувати здійснювати розрахунок ринкової частки оператора на основі показника кількості абонентів окремих абонентів в загальному їх об'ємі та показника проникнення послуг на засадах абонентської мережі, проаналізувати стадії життєвого циклу ринка фіксованого та мобільного зв'язку в Україні.

Під системою управління конкурентоспроможністю телекомунікаційного підприємства розуміють сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, важелів та стимулів, необхідних для створення й реалізації умов, які сприятимуть створенню конкурентних переваг для підприємства *у теперішньому чи майбутньому бізнес-середовищі* [1].

В цих умовах, з позиції процесного підходу, управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств є процес реалізації певної сукупності управлінських функцій – визначення, планування, організації, мотивації та контролю діяльності по формуванню конкурентних переваг та забезпеченню життєдіяльності підприємства як суб'єкта економічної діяльності.

В системі управління конкурентоспроможністю телекомунікаційного підприємства об'єктом управління є рівень конкурентоспроможності, необхідний та достатній для забезпечення життєдіяльності.

При розгляданні системи управління конкурентоспроможністю у рамках загальних завдань системи управління телекомунікаційного підприємства в цілому, суб'єктом управління є топ-менеджмент, який формує цілі та задачі підприємства взагалі.

До періоду реформ (приватизації державних *операторів* зв'язку, створення національних операторів мобільного зв'язку тощо) у галузі зв'язку *підприємство* зв'язку визначався як *підприємство*, що здійснює свою господарську діяльність для забезпечення функціонування засобів, споруд та мереж зв'язку з метою надання послуг зв'язку. Згодом сутність діяльності телекомунікаційних *корпорацій* змінилась та набула нових соціальних, організаційних, економічних форм. У результаті політики лібералізації і створення умов для розвитку конкуренції, мобілізації капіталу, розширення номенклатури послуг, впровадження нових технологій, діяльність телекомунікаційних *операторів* значно розширилась. Перш за все вона перестала бути орієнтованою виключно на підтримку існуючої мережі та надання базового комплексу послуг. Нові умови вимагали розвивати не тільки виробничу сферу діяльності, а й маркетингову, фінансову, інноваційну, управлінську, кадрову та ін.

Під час становлення інформаційного суспільства змінюється форма власності міжнародних корпорацій телекомунікацій, посилюється *тенденції* інтелектуалізації, колективізації та соціалізації. Одним із перших елементів суспільної інтеграції стає реалізація корпоративної соціальної відповідальності у соціальних програмах, ініціативах, створення партнерств з некомерційними установами, підтримка фондів щодо розвитку персоналу, охорони здоров'я, екологічної безпеки та ін. Так, телекомунікаційним концерном «Siemens» реалізована ініціатива «Наука для бізнесу», що інтегрує потенціали компанії, Німецької служби академічних обмінів, Магдебурзького університету ім. О. Геріке та *ведущих* вищих навчальних закладів України з метою підготовки висококваліфікованих технічних спеціалістів для світового ринку [10].

Згідно з класичною моделлю *п'яти сил конкуренції Портера*, конкурентне середовище підприємства формується під впливом таких конкурентних сил, як [9]:

- суперництво між конкуруючими продавцями однієї галузі;
- конкуренція з боку товарів, що формуються підприємствами інших галузей і є гідними заміниками, а також конкурентоспроможні за ціною;
- загроза входу в галузь нових конкурентів;
- економічні можливості та торговельні спроможності постачальників;
- економічні можливості та купівельні спроможності покупців (споживачів).

Згідно Звіту про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації, за 2014 рік станом на 01.01.2015 до Реєстру операторів, провайдерів телекомунікацій внесено 4255 суб'єктів господарювання, з них 2892 суб'єкта надають послуги доступу до Інтернет [7]. Станом на 28.07.2015 до цього Реєстру внесено біля 1650 Фізичних осіб-підприємців та понад 250 приватних (малих приватних) підприємств, що зокрема надають послуги доступу до Інтернет, які можна віднести до МСП (середня кількість працівників не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро) або до мікропідприємництва (кількість працівників не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро).

Головною метою державного регулювання сфері зв'язку є формування ефективно конкурентного ринку телекомунікаційних послуг в Україні, що характеризується з одного боку присутністю на ньому певної кількості операторів телекомунікацій, можливістю для них вільно входити на ринок і залишати його,

однаковими умовами доступу до телекомунікаційних мереж, подібних послуг та відповідної інформації, а з іншого боку – забезпеченням вільного вибору споживачем оператора телекомунікацій і потрібних йому виду та кількості послуг за прийнятною ціною та якістю [6]. Для реалізації цієї мети Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації, затвердила Порядок оцінки стану конкуренції та визначення оператора телекомунікацій з істотною ринковою перевагою [7]. Відповідно до цього порядку, оцінка стану конкуренції відбувається на основі аналізу рівня концентрації ринку: визначення коефіцієнту ринкової концентрації (CR) та індексу Герфіндаля-Гіршмана (HHI).

На нашу думку, для покращення конкурентоспроможності національних операторів необхідно змінити підходи у методиці визначення ринкової частки суб'єкта господарювання. Щорічне зменшення доходів від надання послуг фіксованого телефонного зв'язку, відсутність механізму компенсації збитковості цих послуг призводить до того, що частка доходів не дозволяє об'єктивно оцінювати конкурентоспроможність послуг. Тому при оцінюванні рівня концентрації ринку, ринкова частка оператора має розраховуватися на основі кількості абонентів, тобто частину попиту, яку воно обслуговує. Можливо стверджувати, що в цих умовах дані щодо частки абонентів окремих операторів в загальному їх обсязі більш адекватно відображають стан конкуренції на ринку фіксованого телефонного зв'язку. Не випадково, що на ринку мобільного зв'язку, для аналізу стану конкуренції найбільш поширеним є використання саме частки абонентів окремих операторів в загальному обсязі. Це особливо важливо при оцінці та використанні даних щодо потенційної ємності ринку мобільних послуг, при цьому оцінка споживання мобільних послуг за кількістю абонентів можлива на основі даних національної демографічної статистики. Але для оцінки ємності ринку мобільних послуг у грошовому вимірі необхідно врахувати середні виплати по кожному тарифному плані, розподіл абонентів по тарифним планам – це призводить до необхідності використання складних економіко-математичних моделей.

При цьому методика оцінки потенційної ємності телекомунікаційного ринку враховує кількість унікальних споживачів, але це втрачає цінність, коли навіть один абонент має дві або більше сім-карток. При фіксованому телефонному зв'язку зареєстрована кількість абонентів не вказує на реальну кількість споживачів (договір на одну фізичну особу або уповноваженого юридичної особи). Тому операторам телекомунікацій необхідно оцінювати частку ринку по показнику проникнення послуг (penetration), який ґрунтується на абонентській базі кожного оператора.

Іншим напрямом удосконалення методиці оцінювання конкурентоспроможності оператора є дослідження інтенсивності конкуренції в залежності від стадії життєвого циклу, в якому знаходиться ринок телекомунікаційних послуг. Так, ринок мобільного зв'язку в Україні пройшов дві стадії (етапи) життєвого циклу (стадії виходу на ринок та стадію зростання) і знаходиться в третій – стадії зрілості. Стадія виходу на ринок почалася у 1993 році із запуском послуг мобільного зв'язку в стандарті NMT компанією UMC (МТС), в 1996 поява перших конкурентів – Київстар та Голден Телеком [4]. Стадія росту – це період 2001-2006 роки, коли сукупна абонентська база зросла більш ніж у сім разів. Стадія зрілості характеризується стабілізацією сукупною абонентської бази, посиленням цінових війн, посиленням процесів злиття і поглинання. Це підтверджує і дані офіційної статистики – забезпеченість населення мобільним зв'язком на 100 чоловік в середньому по Україні становить 142,1% в 2014 році (станом на кінець вересня 2013 рівень проникнення мобільного зв'язку в Україні становив 136,3%) [11].

Ринок фіксованого зв'язку знаходиться на стадії спадання. Кількість основних телефонних апаратів (ОТА) порівняно з I півріччям 2014 року зменшилась на 1215,2 тис. або на 11,4%, та станом на кінець I півріччя 2015 року склала 9462,9 тис. ОТА. Забезпеченість населення основними телефонними апаратами (ОТА) на 100 чоловік в середньому по Україні склала 22,1 ОТА на 100 чоловік населення (за аналогією – станом на кінець вересня 2013 порівняно з аналогічним періодом 2012 року зменшилась на 506,4 тис., та склала 11508,5 тис. Відповідно, щільність основних телефонних апаратів (ОТА) на 100 чоловік населення в середньому по Україні на той час склала 25,3 ОТА на 100 чоловік населення [11].

Існуюча методика оцінювання конкурентоспроможності телекомунікаційного оператора, яку проводить Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації, має інші, на наш погляд недоліки, : кількісна оцінка показників розраховуються на основі даних за певний період у минулому; не враховуються реакція споживача або враховуються опосередковано – орієнтована на оператора та контролюючі органи; не передбачено використання єдиного (інтегрального) показника конкурентоспроможності оператора (враховує змістовні компоненти конкурентних переваг) тощо.

Важливо відрізнити формування конкурентних з позицій пошуку з існуючих та створення нових. Перші забезпечать життєздатність компанії на ринку, а інші – успіх у своїй діяльності для себе і для соціуму взагалі.

Отже, до змістовних компонент конкурентних переваг сучасного телекомунікаційного підприємства відноситься таке: наявність унікальних технологій; здібність команди працівників створювати унікальний портфель компетенцій; здібність співпрацювати з конкурентами на ринку; здібність розвивати потенціал у мережі партнерів та ін.

Ці компоненти конкурентних переваг є первинними. Але у інформаційному суспільстві набувають значення інтегровані компоненти конкурентних переваг. Наприклад, показник «*імідж*» *представляє собою* інтегральний показник інших первинних компонентів: надійність; чиста репутація; професіоналізм робітників; швидкість розрахунків; культура обслуговування; технічна оснащеність; гнучкість у роботі тощо. *Імідж телекомунікаційного підприємства* також потребує визначення показників, за допомогою яких можна кількісно оцінити його рівень, а також методів їх кількісної оцінки. Слід відзначити, що складові іміджу залежать від специфіки підприємств та їх продукції, або послуг. На жаль, сьогодні відсутні роботи, в яких розглянуто питання щодо формування позитивного іміджу підприємств зв'язку та їх послуг, в першу чергу, визначення складових іміджу – його структурних елементів.

Інший інтегральний показник конкурентних переваг – споживча новизна послуг. Критерій споживчої новизни послуг визначає її здатність задовольняти як явні потреби за рахунок покращання відомих показників, так і приховані (латентні), тобто нові потреби, або потреби, які споживач або ще не усвідомив, або не схильний декларувати. Звідси витікає, що споживча новизна може характеризуватися появою нових, або удосконалених (поліпшених) споживчих властивостей послуги, тобто, можна говорити або про появу нового продукту, або надання старому продукту нових (поліпшених) властивостей – якісних показників. При цьому має значення інноваційна сприйнятливність як персоналу підприємства, так і споживачів послуг [3]. Від того, як індивіди сприйматимуть те чи інше нововведення (будь це нова ідея, новий виробничий механізм, або нова організація праці), багато в чому буде залежати швидкість (а іноді і сама можливість) поширення усього нового. Однією з важливих характеристик, що сприяють успіху

інновацій, є інноваційна сприйнятливість. На наш погляд, можливо відокремити такі якісні властивості людини, що визначають цю характеристику: відкритість новому досвіду, критичність мислення і здатність долати стереотипи в професійній діяльності.

Для розуміння цього явища необхідно зазначити, що існує феноменологія інновації. Це нова, нетрадиційна ситуація в професійній діяльності, що веде до змін і вимагає від людини поміняти звичні дії. Однією з важливих характеристик інноваційної особи є адекватна самооцінка. Зазвичай вважають, що самооцінка є єдиною дефініцією, проте багато авторів виділяють в ній різні складові: окрім ситуаційної ще глобальну, індивідуальну і соціальну, а також розрізняють ситуативну і постійно знижену самооцінку. Іншими необхідними для інноваційної діяльності характеристиками, на наш погляд, є готовність до активізації дослідницької поведінки у відповідь на новизну стимулу, успадковане прагнення до пригноблення або повного припинення провідної діяльності і наполегливість. Індивіди з низьким «пошуком новизни» не бажають змін, порушень у неспішному рутинному ході свого життя і всіляко цьому чинять опір. Люди з високим «уникненням шкоди», як правило, заздалегідь сильно турбуються і гальмують свою діяльність завищеними, часто необгрунтованими, побоюваннями навіть в буденних обставинах, уникають нових вражень через ризик фізичної або психологічної шкоди, у них погана пристосовуваність до змін і нововведень.

Інший інтегральний показник конкурентних переваг – рівень комплементарних зв'язків контрагентів. Це кількісна характеристика співробітництва із конкурентами на ринку телекомунікаційних послуг, що характеризує ступінь їх взаємного доповнення у створенні та реалізації своїх конкурентних переваг. З позицій певного оператора телекомунікацій рівень його комплементарних зв'язків надає характеристику того, наскільки ефективно реалізуються принципи управління конкурентоспроможністю за нових умов розвитку ринку у процесі становлення інформаційного суспільства [12].

Необхідно відзначити, що в існуючих методиках оцінки конкурентоспроможного потенціалу підприємств партнерський потенціал як його складова або зовсім не враховується, або враховується без його суттєвого аспекту в умовах сучасного ринку – комплементарних зв'язків. Для телекомунікаційних підприємств це питання є значним. Оскільки без урахування партнерського компоненту неможливо буде провести діагностику їх конкурентоспроможного потенціалу у повній мірі. По-перше, це пов'язано із специфікою їх діяльності, яка передбачає наявність тісних взаємозв'язків з іншими учасниками ринку телекомунікаційних послуг. По-друге, телекомунікаційна сфера є однією з перших, яка розвивається у руслі тенденцій становлення інформаційного суспільства, яке передбачає мережеву структуру організації бізнесу.

Конкурентний аналіз, який традиційно був важливим компонентом корпоративної стратегії, повинен доповнюватись аналізом комплементорів, тобто тих конкурентів, які є для даного підприємства партнером у певній області бізнесу. Така оцінка повинна мати такі цілі [4]: виявити характер залежності від конкурента, з яким є партнерський зв'язок; визначити ступінь еластичності показників діяльності комплементорів; визначити наскільки ефективно таке партнерство; визначити ступінь ризику комплементарного зв'язку; передбачити вірогідні реакції комплементора на зміну у поведінки даного телекомунікаційних підприємств.

Висновки. Виконаний аналіз сукупності та взаємозв'язку факторів та критеріїв конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг, а також конкурентоспроможності телекомунікаційного підприємства дозволяє зробити принципо-

вий висновок про те, що взаємозв'язок критеріїв конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг з критеріями конкурентоспроможності полягає в тому, що останні є первинними по відношенню до критеріїв конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг. Поява систем нових поколінь мобільного зв'язку створює умови для розвитку конкуренції між операторами телекомунікацій, що надають послуги на різній технологічній базі – із появою цифрових систем внутрішньомережну конкуренцію доповнює міжмережна конкуренція. Таким чином, оператори телекомунікацій конкурують за абонентів, маючи різні конкурентні переваги, в залежності від застосування найбільш розвинутих технологій. Насиченість ринку мобільного зв'язку також є причиною прагнення операторів надавати додаткові послуги. При чому в останні роки, прагнення надати різноманітні пакети додаткових послуг перевищує прагнення операторів залучити нових абонентів будь-яким чином. Наявність нових мультимедійних технологій дозволяє їм успішно комбінувати додаткові послуги у різні пакети, що відповідають потребам певних абонентів.

Бібліографічні посилання

1. Булах І. В. Оцінка конкурентоспроможності підприємства сфери телекомунікацій : моногр. / І. В. Булах, Т. Б. Надтока. – Донецьк : ДВНЗ ДонНТУ, 2010. – 244 с.
2. Воробієнко С. П. Визначення складу показників конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг / С. П. Воробієнко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – 2009. – Т. 5. – Вип. 248.
3. Гільорме Т. В. Формування системи оцінки персоналу інноваційного підприємства / Т. В. Гільорме // Сталий розвиток економіки. – 2015. – №2 (27). – С. 177–184.
4. Гранатуров В. М. Конкурентоспроможність телекомунікаційних компаній: теорія та практика управління : моногр. / В. М. Гранатуров, І. А. Кораблінова. – К. : КАФЕДРА, 2012. – 318 с.
5. Дзюбинський А. В. Конкуренція на ринку телекомунікацій / А. В. Дзюбинський // Економіка і управління. – К., 2002. – Вип. 1. – С. 36–41.
6. Зауваження та пропозиції до проекту Закону України «Про електронні комунікації», що оприлюднено 18 серпня 2015 року Адміністрацією Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.cst.org.ua/docs/2015/out/veresen/DSZI/el.../dodatoc.doc
7. Звіт про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nkrzi.gov.ua/images/upload/142/5369/r165_dod_2015-03-24.pdf
8. Кораблінова І. А. Шляхи удосконалення механізму управління конкурентоспроможністю операторів телекомунікацій у сучасних умовах / І. А. Кораблінова // Науковий вісник ОДЕУ. Науки: економіка, політологія, історія. – 2010. – № 23 (124).
9. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.
10. Презентация программы концерна Siemens [Електронний ресурс] // Бюллетень ДонГТУ Ин-та межд. сотрудничества, февр., 2007 г. – Режим доступу : http://iic.dgtu.donetsk.ua/o/bulletin_2007/index02.htm
11. Публікації Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/katu/publnaukau.htm>
12. Хрущ Н. А. Конкурентні стратегії: процеси створення та реалізації : моногр. / Н. А. Хрущ, М. В. Желіховська ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. Н. А. Хрущ. – К. : Освіта України, 2010. – 316 с.

Надійшла до редколегії 29.10.15

УДК 614.2

В. А. Шевченко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО ЗАКЛАДУ

У статті досліджено напрями інноваційного розвитку медичних закладів, особливості формування матричної організаційної структури інноваційного розвитку медичного закладу.

Ключові слова: інноваційний розвиток, організаційна структура, медичні послуги, напрями.

В статье рассмотрены направления инновационного развития медицинских учреждений, особенности формирования матричной организационной структуры инновационного развития медицинского учреждения.

Ключевые слова: инновационное развитие, организационная структура, медицинские услуги, направления.

The article examines the directions of innovative development of medical institutions, peculiarities of the formation of matrix organizational structure of innovative medical institution development.

Key words: innovative development, organizational structure, medical services, directions.

Проблеми інноваційного розвитку охорони здоров'я активно обговорюються в науковій літературі, оскільки сфера інновацій для вітчизняних медичних закладів є надзвичайно обширною. При дослідженні інноваційного розвитку медичних закладів часто виділяються такі напрямки, як управлінські зміни, інноваційні методи ведення лікувально-діагностичного процесу, оптимізація правового та фінансового забезпечення діяльності медичних закладів, розвиток матеріально-технічної бази, освоєння інформаційних технологій тощо.

Але на даний час у рамках масштабних перетворень, що відбуваються в охороні здоров'я, необхідно вирішити комплекс завдань, пов'язаних з побудовою та розвитком вискоєфективних організаційних структур інноваційного розвитку медичних закладах. На даний час медичні заклади, як правило, не мають сформованої організаційної структури інноваційного розвитку, що негативно впливає на якість надавання медичних послуг та розвиток системи охорони здоров'я в цілому. Тому питання, пов'язані з дослідженням механізмів та інструментів проектування та розвитку вискоєфективних організаційних структур інноваційного розвитку медичних закладів, є пріоритетними.

Саме тому, метою дослідження є пошук інструментів забезпечення інноваційного розвитку медичних закладів шляхом формування відповідних організаційних структур, виділення відповідних напрямків тощо.

Існуючі дослідження [1; 2] присвячені питанням управління інноваціями в медичних закладах, включають пропозиції щодо формування інноваційної моделі розвитку, яка розглядається як додаткова структура до стандартної системи управління організацією. А тому доцільно вважати, що проектування організаційної структури управління діяльністю медичного закладу повинно одночасно здійснюватися з проектуванням організаційної системи його інноваційного розвитку, тобто ці процеси повинні стати єдиними та органічно взаємопов'язаними. Зазначене положення варто конкретизувати наступним чином: сучасне управ-

ління медичним закладом повинно базуватися на систематичному та цілеспрямованому застосуванні знань для пошуку та використання нових знань у виробництві та наданні медичних послуг належної якості.

Необхідність формування підходу до формування організаційної структури інноваційного розвитку медичних закладів вимагає вивчення досліджень, пов'язаних з інноваційним розвитком підприємств та організацій у інших галузях. У науковій літературі зазвичай виділяються два напрямки для пошуку ефективних організаційних форм інноваційного розвитку всередині організації. Перше з них – виділення спеціальних підрозділів, що займаються нововведеннями та довгостроковими проблемами розвитку. Другий напрямок пов'язаний з пошуком механізму інтеграції та координації діяльності підрозділів, що задіяні в процесі розробки та впровадження інновацій. Дані напрями є актуальними і для медичних закладів, тому організаційні структури їх інноваційного розвитку доцільно засновувати на так званій матричній моделі, яка несе в собі сутність програмно-цільового управління. Мова йде про те, що управління інноваційними процесами в медичних закладах повинно ґрунтуватися на відокремленні спеціальних груп, які створюються з фахівців закладу незалежно від їх приналежності до будь-якого функціональному підрозділу.

Таким чином, організаційна структура інноваційного розвитку медичного закладу, побудована за матричним принципом, орієнтована на створення окремих підрозділів (проектних груп), які будуть вирішувати конкретні завдання. Матричний принцип побудови організаційної структури інноваційного розвитку сприяє підвищенню ефективності взаємодії між усіма підрозділами медичного закладу та реалізації творчого потенціалу кожного працівника. Формування подібної структури інноваційного розвитку є найбільш доцільним та ефективним з позиції вибудовування механізму підвищення якості надання медичних послуг і повинно стати пріоритетним для кожного медичного закладу.

На рис. 1 наведено організаційну структуру інноваційного розвитку медичного закладу, що деталізована за трьома напрямками. Необхідно відзначити, що систематизація та аналіз досліджень з питань інноваційного розвитку, а також практичний досвід зарубіжних і вітчизняних медичних закладів дозволив сформувати систему інноваційного розвитку медичних закладів, виділивши сім основних напрямків.

I. Інноваційні знання, вміння та навички виробництва та надання медичних послуг. Так на рівень якості надання медичних послуг безпосередньо впливають наступні параметри:

- рівень кваліфікації персоналу медичного закладу;
- рівень оснащення медичного закладу сучасним обладнанням;
- ступінь освоєння новими методами ведення лікувально-діагностичного процесу;
- рівень інформаційної підтримки лікувально-діагностичного процесу, включаючи процес прийняття лікарем клінічних рішень.

Існуючі системи управління в медичних закладах, як правило, не включають в повному обсязі сучасні інструменти управління перерахованими параметрами. Однією з причин такого стану є відсутність сучасних методів і підходів до управління персоналом, обладнанням, інтелектуальним потенціалом працівників

і інформаційним забезпеченням медичних закладів. Варто відзначити, що рівень кваліфікації персоналу медичного закладу побічно залежить від обґрунтованості рішень щодо структури трудового потенціалу та економічних форм залучення кваліфікованих фахівців. Важливий аспект вирішення кадрових питань – це визначення можливих стимулів і мотивацій праці, вмiле поєднання матеріального та морально-психологічного стимулювання.

II. Інноваційні управлінські та структурні зміни. Медичним закладам необхідно постійно оптимізувати свою організаційну структуру з урахуванням мінливої кон'юнктури ринку медичних послуг. Можливі управлінські зміни можуть бути пов'язані із застосуванням нових схем управління медичними закладами на основі механізмів державно-приватного партнерства. Це зменшить навантаження на бюджет, сприятиме створенню конкурентного середовища та підвищенню якості медичних послуг. Актуальним вбачається використання аутсорсингу, що є ефективним інструментом для звільнення медичного закладу від непрофільних видів діяльності. Можливо введення в штат медичного закладу додаткової посади (наприклад, менеджера медичного закладу) і, як наслідок, перерозподіл обов'язків і відповідальності між керівними кадрами.

III. Забезпечення інформаційної підтримки медичних закладів. За експертними оцінками, застосування інформаційних систем в медицині дозволить скоротити кількість медичних помилок, пов'язаних з неправильним призначенням медичних препаратів, в середньому на 70-75%. До 50% робочого часу лікаря йде на пошук необхідної інформації та ведення документації, а застосування інформаційних технологій дозволяє майже в 4 рази скоротити час пошуку необхідної інформації, на 25% скоротити час постановки діагнозу та на 10-20% збільшити потік прийнятих лікарем пацієнтів [3, 7].

Тому інноваційний розвиток та модернізація медичних закладів багато в чому залежить від ступеню інформатизації їх діяльності. Цей процес може включати створення інформаційної системи управлінського обліку, баз даних первинної інформації, інформаційного порталу, створення центрів телемедицини [5], організацію систем автоматизації ділових процедур з переходом на безпаперовий електронний документообіг, інформатизацію фінансово-економічного аналізу діяльності, створення систем персоналізованого обліку медичних послуг на основі впровадження телекомунікаційних технологій. Одним з найбільш значних нововведень з цього приводу є впровадження електронної медичної картки. Так, в загальному розумінні електронна медична картка – це єдине сховище медичної інформації, призначене для ведення, зберігання, пошуку та видачі за інформаційними запитами (у тому числі і по електронних каналах зв'язку) персональних медичних записів за всіма випадками звернення пацієнта за медичною допомогою в медичний заклад. Як правило, електронна медична картка створюється при першому зверненні пацієнта до медичного закладу при його реєстрації. В середині електронної медичної картки створюються епізоди за кожним випадком звернення пацієнта. У разі знаходження пацієнта на стаціонарному лікуванні формується електронна історія хвороби, а в разі поліклінічного лікування – амбулаторна карта пацієнта. Будучи легітимним аналогом стандартної медичної карти, електронна медична картка може стати важливою частиною управлінської системи медичного закладу. Однак весь потенціал даної технології поки що

не реалізується через недосконалість правового регулювання та відсутність відповідних досконалих інформаційних технологій.

Тим не менш, головне призначення інформаційного забезпечення пов'язано з підтримкою безпосередньо лікувально-діагностичного процесу. Сьогодні вже існують медичні інформаційні технології, що сприяють пошуку та вибору єдиної вірної технології лікування кожного пацієнта. Адже медична допомога, що надається пацієнту, складається з величезної кількості ліків, призначень і процедур, які при взаємодії один з одним роблять певний вплив на організм.

Сьогодні активно використовуються близько 4 тисяч лікарських препаратів, між якими мають місце більше 2 тисяч взаємодій, що визначають можливість їх спільного застосування. Очевидно, що лікар не в змозі утримувати в голові необхідний обсяг інформації, що припускає активний розвиток систем комп'ютерної підтримки лікарських призначень, що дозволяють істотно скоротити кількість помилок при призначенні ліків і знизити несприятливі побічні реакції.

З цього приводу заслуговує уваги досвід використання інновацій в медицині за рахунок використання ІТ-розробок. Оскільки медицина – це досить консервативна галузь, але, незважаючи на це, медичні стартапи набувають все більшої популярності. Тепер кожна людина, маючи комп'ютер, планшет або смартфон може скористатись кваліфікованою медичною консультацією, слідкувати за своїми фізичними параметрами, швидко зробити тест ДНК, контролювати стан своєї постави та багато іншого. Саме тому варто застосовувати в медицині наявні ІТ-розробки. Наприклад, 23andMe – медичний стартап, заснований в США. Компанія надає послуги дистанційного дослідження ДНК на основі біоматеріалу, який відсилають по пошті. Клієнту висилають лабораторний набір, він плює в спеціальну посудину, відправляє її назад і, через кілька тижнів, отримує відомості про своїх предків і генетичну інформацію. HealthTap (онлайн консультації лікарів) – мобільний додаток для смартфонів на базі Android та iOS, за допомогою якого пацієнт може скористатись професійною консультацією лікаря з будь-якої точки світу (де є доступ до інтернету). Команда лікарів налічує понад 50000 спеціалістів. Кожен лікар має свій рейтинг, в разі невірної відповіді він знижується. Система налаштована таким чином, щоб користувач зміг отримати відповідь на своє питання в найкоротший термін – лікар визначається виходячи з професійної області, а також з використання алгоритму, який розглядає, хто в даний момент знаходиться на онлайн-чергуванні. AliveCor (кардіомоніторинг) – програма iPhone/ECG від медичного стартапа AliveCor дозволяє слідкувати за діяльністю серцево-судинної системи за допомогою iPhone. Кардіомоніторинг дуже корисна річ для спортсменів та людей з ризиком захворювань серцево-судинної системи. Функціональні можливості пристрою не поступаються можливостям дорогого стаціонарного кардіомонітору. Ekso Bionics – компанія є наглядним прикладом інновацій в медицині. Медичний екзо-скелет від розробників Ekso Bionics допомагає навчитися ходити знову тим людям, які довгий час були прикуті до інвалідного крісла. Він має двигуни, що розміщені в області стегон і колін. Швидкість руху і довжину кроку можна задати за допомогою пульта. До екзо-скелету також додається пара милиць: адже пацієнт, який не відчуває ніг, в іншому випадку буде

відчувати себе невпевнено. Treato – це сервіс, який займається збором інформації про лікарські препарати в соціальних мережах та форумах. Treato може автоматично розрізняти позитивні та негативні відгуки про фармакологічний засіб. Наразі база системи налічує понад 12000 препаратів. Звичайний користувач, який приймає ліки, може використовувати сервіс для того, щоб краще розібратися, як він працює і чого від нього можна чекати [4].

IV. Фінансово-економічні інновації. У сучасних умовах медичних заклад повинен орієнтуватися на активний пошук додаткових джерел фінансування. Крім державного фінансування, медичні заклади мають можливість отримувати додаткові кошти від страхових організацій (обов'язкове та добровільне медичне страхування), пацієнтів і ділових партнерів. Розвиток цих напрямів пов'язаний із заходами щодо удосконалення системи платних медичних послуг, договірних відносин зі сторонніми організаціями. Також перспективним є розвиток системи оплати праці за результатами діяльності, що створить залежність оплати праці від обсягу та якості наданої медичної допомоги; перегляд складу тарифу на надання медичної допомоги; ідентифікація та облік всіх ключових активів медичного закладу, куди входять інтелектуальні, людські, інформаційні, матеріальні, фінансові активи, а також взаємовідносини.

V. Розвиток інноваційної інфраструктури медичного закладу. Очевидно, що без розвиненої інноваційної інфраструктури неможлива успішна модернізація медичного закладу, ні результативна діяльність з розробки та застосування інновацій в управлінні клінічною практикою, наданні лікувально-діагностичних послуг, розвитку інформаційних технологій. Інноваційна інфраструктура повинна сприяти освоєнню інноваційних методів лікування, а також стимулюванню попиту на інноваційні види медичної допомоги. Виходячи із загальносвітових трендів розвитку систем охорони здоров'я, можна визначити інноваційну інфраструктуру медичного закладу як спеціалізовану, цільову, організаційну та управлінську підсистему, покликану стимулювати та надавати дієву підтримку появи, оформлення та реалізації інноваційних ідей, продуктів і технологій. Вона відіграє провідну роль у визначенні та формуванні потреб медичного закладу на інновації – якісно нові лікувально-діагностичні технології та нові знання.

VI. Управління цільовими проектами та програмами нововведень. У першу чергу важливо визначити перелік пріоритетних інноваційних цільових проектів з урахуванням їх доцільності, ступеню ефективності та ймовірності виконання. Управління реалізацією цільових інноваційних проектів здійснюється шляхом створення наступних механізмів:

- механізмів управління предметною областю проекту;
- механізмів управління часом проекту;
- механізмів управління бюджетом проекту, оцінки його ефективності;
- механізмів управління ризиками проекту.

Зрозуміло, що ефективна реалізація даних механізмів повинна ґрунтуватися в тій чи іншій мірі на участі представників приватного сектора, компетентність яких у питаннях інноваційного розвитку є більш високою.

VII. Інноваційні центри спеціалізованої медичної допомоги. При створенні подібних центрів необхідно використовувати сучасні принципи та методичні підходи. Такі центри мають бути оснащені високотехнологічним медичним обладнанням, апаратно-програмними комплексами для очних і заочних телемедичних консультацій. У даних інноваційних центрах має здійснюватися нормативно-правове, організаційне, ресурсне забезпечення діяльності, проводиться аналіз економічної ефективності, робота з формування нових цільових інноваційних проектів.

Висновки. Таким чином, інноваційний розвиток медичних закладів поєднує сім напрямків, які вимагають ефективного та системного управління. Для виконання цих умов запропонована матрична організаційну структуру інноваційного розвитку, за допомогою якої можливе об'єднання зусиль кожного працівника для досягнення спільної мети медичного закладу з реалізації конкретного інноваційного проекту.

Бібліографічні посилання

1. Стародубов В. И. Инвестиционные проекты в области медицины / В. И. Стародубов // Экономика здравоохранения. – 2001. – № 10. – С. 23–27.
2. Формирование и реализация инновационной модели развития медицинской организации / А. И. Вялков, В. А. Гройсман, Л. П. Разливинских, В. Ф. Мартыненко // Проблемы управления здравоохранением. – 2007. – № 2. – С. 1–11.
3. Шевцов В. И. Проблемы инвестирования новых медико-технических решений в ЛПУ / В. И. Шевцов, Т. Н. Коваленко, И. П. Коваленко // Менеджер здравоохранения. – 2008. – № 6. – С. 44–45.
4. Медичні стартапи, які виликують світ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://medblog.in.ua/innovatsiji-v-medysyni-medychni-startapy-yaki-vylikuyut-svit>
5. Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 26.03.2010 № 261 «Про впровадження телемедицини в закладах охорони здоров'я» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://moz.gov.ua/ua/portal/dn_20100326_261.html
6. Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 30.08.2012 р. № 666 «Про затвердження Порядку ведення електронного реєстру пацієнтів Вінницької, Дніпропетровської, Донецької областей та м. Києва» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1579-12>
7. Олар О. І. Інноваційні технології у медицині: стан і перспективи / О. І. Олар, О. Ю. Микитюк, В. І. Федів, М. А. Іванчук, О. В. Гуцул // Буковинський медичний вісник. – 2013. – Т. 17. – №2 (66). – С. 155–160.

Надійшла до редколегії 08.10.15

УДК 316.334.2

О. Я. Щербан

Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ СТАНУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ДИНАМІКИ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ В УКРАЇНІ

У статті досліджено сучасний стан функціонування та розвитку туристичної галузі України, висвітлено її особливості, проблеми та відображено перспективи розвитку в майбутньому як важливого сектору економіки.

Ключові слова: туризм, туристичні підприємства, туристичні потоки туристична індустрія, сфера послуг.

В статье исследовано современное состояние функционирования и развития туристической отрасли Украины, освещены ее особенности, проблемы и отражены перспективы развития в будущем как важного сектора экономики.

Ключевые слова : туризм, туристические предприятия, туристические потоки туристическая индустрия, сфера услуг.

The article scrutinizes current conditions of functioning and development of tourist industry in Ukraine, covering its characteristics, problems and prospects of development in the future as an important sector of economy.

Keywords : tourism, tourist enterprises, tourist flows, tourist industry, service industry.

Сьогодні туризм – один з найбільш важливих напрямів у галузі надання послуг. Сфера туризму виступає однією з високодохідних галузей господарювання, яка в сучасних умовах глобалізації безперервно та динамічно розвивається, сприяючи вирішенню цілого комплексу життєво важливих соціально-економічних проблем.

Туристична індустрія динамічно розвивається і навіть при сучасному нестабільному економічному становищі є найбільш прибутковою галуззю.

Тому дослідження стану туристичних підприємств в Україні, динаміки туристичних потоків та прогнозування їх розвитку є одним з основних завдань для визначення напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємств вітчизняного туристичного сектору.

Теоретичні та методологічні аспекти стану підприємств туристичної діяльності в Україні викладені в працях багатьох вітчизняних вчених, зокрема Л. Г. Квасній, Г. В. Балабанова, І. І. Винниченка, Л. В. Воротіної, Н. А. Гук, О. П. Корольчук, Т. І. Ткаченко, Л. М. Шульгіної та інших. Зокрема, Квасній Л. Г. досліджує міжнародне співробітництво України в сфері туризму та основні проблеми розвитку туристичної індустрії Карпатського регіону [1]. Тенденції розвитку туристичного ринку України проаналізовано в працях Шульгіної Л. М. На її думку зростання іноземних туристичних потоків зумовлює збільшення попиту та обсягів споживання туристами товарів та послуг різних галузей національної економіки, стимулюючи їх розвиток та приріст виробництва [2]. У роботах Ткаченко Т. І., розкрито стратегічні орієнтири сталого розвитку суб'єктів господарювання у сфері туризму та відповідний інструментарій формування стратегій з урахуванням реалій сучасного стану туристичного бізнесу в Україні [3].

Однак у зв'язку з тим, що туризм це динамічна галузь, визначення сучасних умов його ефективного функціонування, вимагає подальшого всебічного вивчення.

Метою статті є проведення аналізу сучасного стану туристичних підприємств та дослідження динаміки туристичних потоків в Україні.

Стан розвитку туристичних підприємств в Україні та зростання туристичних послуг дає змогу констатувати факт, що за своїм туристично-рекреаційним потенціалом Україна має всі можливості стати туристичною державою світового рівня. Розширення міжнародних зв'язків відкриває нові шляхи для просування національного туристичного продукту на світовому ринку, залучення його до світового інформаційного простору та передового досвіду організації туристичної діяльності[1].

Аналізуючи динаміку туристичних потоків, можна стверджувати, що в Україні впродовж 2000–2008 рр. спостерігалось збільшення кількості всіх категорій туристів. У 2009 р. відбулося зменшення кількості туристів за всіма категоріями, причому більшою мірою знизилася кількість іноземних громадян, які відвідували Україну (порівняно з 2008 р. їх кількість зменшилася на 4,6 млн осіб, або на 18,1%). Зниження кількості туристів відбулося внаслідок світової фінансової кризи, яка значно вплинула на динаміку в'їзних потоків. Разом з тим, загострення ситуації на світовому фінансовому ринку практично не відобразилося на кількості громадян України, які виїжджали за кордон (порівняно з 2008 р. їх кількість зменшилася на 200 тис. осіб, або на 1,3%). Незначне зниження виїзних потоків українських туристів у кризовий період, на наш погляд, пов'язане з тим, що громадяни України більшою мірою надавали перевагу виїздам до сусідніх країн, які не вимагали суттєвих матеріальних затрат.

За результатами дослідження отримано дані про туристичні потоки України за 2000–2014 рр., що відображено в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка туристичних потоків за 2000-2014 рр.

Роки	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон усього, осіб	Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну – усього, осіб	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України усього, осіб	Із загальної кількості туристів:			Кількість екскурсантів, осіб
				іноземні туристи, осіб	туристи-громадяни України які виїжджали за кордон, осіб	внутрішні туристи, осіб	
2000	13422320	6430940	2013998	377871	285353	1350774	1643955
2001	14849033	9174166	2175090	416186	271281	1487623	1874233
2002	14729444	10516665	2265317	417729	302632	1544956	1991688
2003	14794932	12513883	2856983	590641	344 332	1922010	2690810
2004	15487571	15629213	1890370	436311	441798	1012261	1502031
2005	16453704	17630760	1825649	326389	566942	932318	1704562
2006	16875256	18935775	2206498	299125	868228	1039145	1768790
2007	17334653	23122157	2863820	372455	336049	2155316	2393064
2008	15498567	25449078	3041655	372752	1282023	1386880	2405809
2009	15333949	20798342	2290097	282287	913640	1094170	1909360
2010	17180034	21203327	2280757	335835	1295623	649299	1953497
2011	19773143	21415296	2199977	234271	1250068	715638	823000
2012	21432836	23012823	3000696	270064	1956662	773970	865028
2013	23761287	24671227	3454316	232311	2519390	702615	657924
2014	22437671	12711507	2425089	17070	2085273	322746	1174702
2014 р. у % до 2013 р.	94,4	51,5	70,2	7,3	82,7	45,9	78,5

Джерело: [4].

Аналіз табл. 1 свідчить про незначне зменшення загальної кількості туристів, обслугованих туристичними підприємствами, тільки на 0,41% у 2010 році порівняно з 2009 роком за рахунок послаблення рівня зацікавленості корінного населення до власних рекреаційних ресурсів, що пов'язано з невиправдано високими цінами на них. Тому наслідком цього явища явилось збільшення у 2010 році порівняно з 2009 роком на 41,81% туристів – громадян України, які виїжджали за кордон. Кількість екскурсантів, які були обслуговані суб'єктами туристичної діяльності протягом 2010 року становила 1,95 млн осіб, що більше на 2,31% або на 44137 осіб порівняно з 2009 роком.

Згідно з даними аналізу, у 2010 р. позитивна динаміка туристичних потоків відновилася. Так, упродовж 2010–2013 років в Україні спостерігається динамічний розвиток в'їзного туризму, відносно стабільний розвиток виїзного туризму та стабільна динаміка внутрішніх потоків, які можуть свідчити про підвищення рівня конкурентоспроможності України на міжнародній арені.

За даними Державної служби статистики України [4] у 2014 році Україну відвідало 12,7 млн іноземних громадян, що на 48% менше, ніж у 2013 році. Окрім того, 17070 осіб із загальної кількості іноземних туристів було обслуговано суб'єктами туристичної діяльності, що на 92,7 % менше ніж у 2013 р.

Розглянемо співвідношення в Україні туристичних потоків «в'їзд – виїзд» за 2000–2014 роки. Якщо у 2000 р. виїзний туризм переважав понад два рази щодо в'їзного, то, починаючи з 2004 р., туристичне сальдо в Україні змінилося на користь в'їзного туризму. У співвідношенні потоків «в'їзд – виїзд» з 2004 р. по 2013 р. мала місце позитивна тенденція, яку пропонуємо оцінювати за допомогою такого показника як сальдо туристичного потоку, котре визначається як різниця між чисельністю іноземних громадян, що в'їхали до України, та чисельністю громадян України, які виїхали в календарному році за межі держави.

За 2000–2014 роки складено сальдо туристичних потоків (табл.2)

Таблиця 2

Сальдо туристичних потоків за 2000-2014 рр.

Роки	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон – усього, тис. осіб	Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну – усього, тис. осіб	Сальдо туристичних потоків, тис. осіб
2000	13422	6431	-6991
2001	14849	9174	-5675
2002	14729	10517	-4213
2003	14795	12514	-2281
2004	15488	15629	142
2005	16454	17631	1177
2006	16875	18936	2061
2007	17335	23122	5788
2008	15499	25449	9951
2009	15334	20798	5464
2010	17180	21203	4023
2011	19773	21415	1642
2012	21433	23013	1580
2013	23761	24671	910
2014	22438	12712	-9726
			Разом: -28886 32738

Джерело: [4].

В 2014 році спостерігалось негативне сальдо туристичного потоку. Позитивне сальдо туристичного потоку, тобто перевага чисельності тих, що в'їхали до України над чисельністю тих, що виїхали, свідчить, що певна сума коштів, ввезених до України, повинна переважати суму вивезених.

За 2000-2014 роки позитивне сальдо туристичних потоків в Україну на 3852 тис. грн перевищувало негативне, що дає підстави вважати про ефективність туристичної індустрії за цей період.

Проаналізуємо інші фактори, які визначають обсяг ринку міжнародного туризму України.

Так, за даними Світової ради туризму та подорожей прямий внесок туризму у ВВП в 2013 році складав 30,8 млрд грн (2,3 % ВВП), в 2014 році – 28,4 млрд грн (1,9 % ВВП). Прогнозується падіння на 1,0 % до 28,1 млрд грн в 2015 р. Прямий внесок туризму у ВВП, як очікується, зросте на 4,1 % річних до 42,0 млрд грн (1,8 % від ВВП) до 2025 р. [5].

Загальний внесок підприємств туристичної сфери до ВВП України становить 106,7 млрд грн в 2014 році (7,1 % ВВП) [6].

Туристичний потенціал України на сьогодні розкрито не повною мірою, про що свідчить 2,0–2,3 % частка туристичної галузі в структурі ВВП країни (рис. 5), на відміну від світового ринку – 9 % світового ВВП (рис. 1).

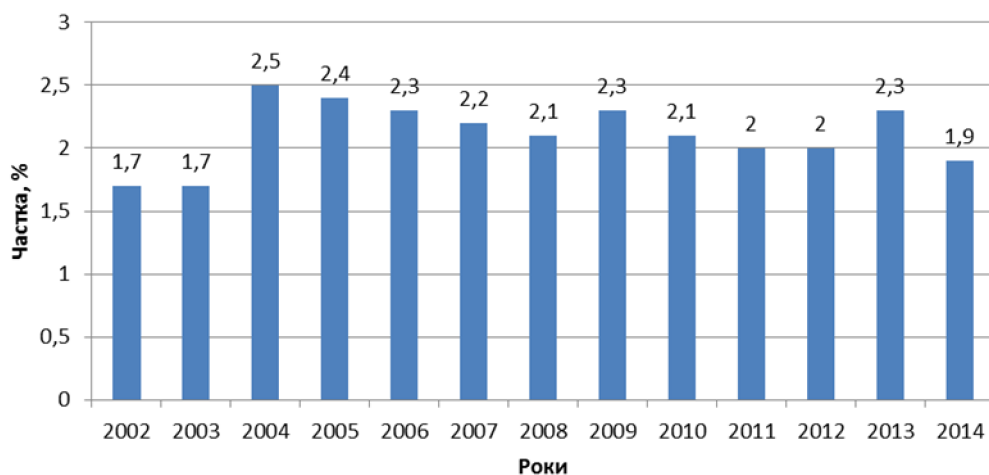


Рис. 1. Частка прямих надходжень від підприємств туристичної сфери до ВВП України у 2002–2014 рр., %
(джерело: [5,6])

Таким чином затяжна фінансово-економічна та політична криза (революція 2014 року, анексія Криму, воєнні дії на сході України) зумовили ситуацію суттєвого зменшення обсягів діяльності та значної втрати туристичного потенціалу країни. За оцінками експертів Асоціації лідерів туристичного бізнесу розмір втрат українського туризму з початку 2014 року складає 70-80%, значна частка якого пов'язана з переорієнтацію попиту громадян України, що відпочивали в Криму на інші регіони південної частини материкової України (Миколаївська, Херсонська та Одеська області), а також Єгипет, Грузію і Болгарію. З початку 2014 р. стрімко зменшився туристський потік в українську столицю – на 35-40%, у загальній структурі якого 50% – туристи з країн Європи та 30% – з Росії. Дослідження свідчать про те, що політична та соціально-економічна нестабільність не однозначно впливає на тенденції розвитку туристичних підприємств.

Основними перепонами, що перешкоджають розвитку туристичного сектору в Україні, сьогодні виступають переважно чинники управлінського, економічного, екологічного, соціального та культурного характеру [7].

Невід'ємною складовою у структурі рекреаційно-туристичного комплексу України є Прикарпаття. Його привабливість як туристичної дестинації визначається вигідним географічним положенням, багатством природно-рекреаційних ресурсів, унікальною історико-культурною спадщиною та відносно розвинутою туристичною інфраструктурою. Одним із стратегічних напрямків соціально-економічного розвитку регіону є рекреаційно-туристична галузь на Львівщині. Частка Львівщини в сумарному природно-рекреаційному потенціалі України складає приблизно 5,4%, за цією ознакою вона поступається лише Закарпаттю. В загальній структурі природних ресурсів Львівщини рекреаційні ресурси складають 14,6% (середній показник по Україні – 9,5%) [8]. Важливими складовими туристичної привабливості регіону є розмаїття ландшафтів, густа річкова мережа, висока лісистість (28,5%, 7 місце в Україні), багаті бальнеологічні ресурси (7 типів мінеральних вод, понад 200 джерел). В області знаходиться 330 об'єктів природно-заповідного фонду, їх частка від загальної площі регіону складає близько 5,6% (7 місце по Україні). Важливу роль відіграє багатство історико-культурних ресурсів. Львівщина знаходиться на першому місці серед інших областей України за кількістю, різноманітністю і ступенем збереження історико-архітектурної спадщини. В цілому на території області знаходиться близько 4 тисяч пам'яток архітектури та містобудування, в т.ч. 794 – національного значення (19,3% від загальної кількості в Україні) [9], 1817 сакральних об'єктів та церков (15%) та 56 історичних населених місць (13,8%) [10]. В області налічується найбільша кількість об'єктів Світової спадщини ЮНЕСКО (історичний центр м. Львова, а також дерев'яні церкви у м. Жовкві, м. Дрогобичі, с. Потеличі та с. Маткові). Про важливе місце Львівщини на ринку туристичних послуг свідчать також основні дані державної статистики [4]. За всіма найважливішими показниками розвитку туристичної галузі вона входить у першу десятку, а за деякими – у першу п'ятірку серед областей України. З іншого боку, частка регіону у загальноукраїнських показниках відносно невелика (від 2,6% до 8,6%). Незважаючи на значні позитивні зрушення, існує ряд проблем, які на сьогодні стримують повноцінний розвиток туристичної галузі в регіоні. Серед них: нерівномірний розподіл туристичних потоків між обласним центром та окремими районами; незадовільний стан збереження багатьох історико-культурних пам'яток; низький рівень якості послуг; незадовільний стан дорожньо-транспортної мережі тощо.

Туризм є однією із двох пріоритетних галузей економіки у місті значною мірою через його потенціал до розвитку. У 2014 році Львів відвідало близько 1,7 млн осіб.

Ці цифри демонструють значний потенціал, на який може спиратися й Україна та Львів як туристичний напрямок. Передумовою для цього є те, що наявний потенціал добре використовується і вже зараз здійснюються відповідні заходи, спрямовані на розвиток туристичного сектору. Значення туризму в макроекономічному вимірі показує, чому інвестиції в туризм є рентабельними. З одного боку, туризм є важливим джерелом податкових надходжень, з іншого боку – потужним фактором на ринку праці.

Висновки. Розвиток туристичної індустрії України впродовж досліджуваного періоду можна охарактеризувати в цілому як позитивний.

Для формування та розвитку туристичних дестинацій Україна володіє значним потенціалом, а саме розмаїтим природним ландшафтом, сприятливими

кліматичними умовами, значними сакральними і техногенними атракціями, культурно-історичними особливостями, багатими бальнеологічними ресурсами.

Головними гальмуючими чинниками темпів розвитку підприємств сфери туризму в Україні ще й досі залишаються відсутність якісної інфраструктури як цілісної системи та відповідного до міжнародних стандартів правового поля для здійснення туристичної діяльності, науково-дослідницького забезпечення галузі та інші.

У сучасних умовах господарювання на розвиток туризму в Україні негативно впливає напружена політична ситуація. На наш погляд, анексія Криму та події на Сході та Півдні України вже сьогодні вплинули на зниження розмірів в'їзних і внутрішніх туристичних потоків та на збільшення обсягів виїзного туризму.

Подальший розвиток туризму в Україні потребує активного пошуку засобів подолання кризових явищ, інтенсифікації виробництва регіональних туристичних продуктів високої якості, розробки та впровадження ефективних заходів регіональної туристичної політики при обов'язковому залученні інвестицій для розбудови наявної інфраструктури, що сприятиме створенню в Україні конкурентоспроможного ринку туристичного бізнесу.

Разом з тим, необхідно мінімізувати основні перепони, що перешкоджають розвитку туристичної галузі в Україні, а саме: чинники управлінського, економічного, екологічного, соціального та культурного характеру, а також підвищити рівень сервісу та створити відповідну інфраструктуру відпочинку і розваг.

Тільки виконання дій у комплексі щодо перспектив розвитку туристичної галузі в Україні сприятиме зростанню кількості іноземних туристів, а також збільшенню обсягів внутрішнього туризму.

Бібліографічні посилання

1. Квасній Л. Г. Міжнародне співробітництво України в сфері туризму / Л. Г. Квасній, В. В. Паславська // Молодий вчений. – 2015. – № 2 (17). – С. 217.
2. Шульгіна Л. М. Тенденції розвитку туристичного ринку України / Л. М. Шульгіна // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 7. – С. 65–68.
3. Ткаченко Т. І. Сталій розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : моногр. / Т. І. Ткаченко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 537 с.
4. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Travel and Tourism Economic impact 2013 World [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wttc.org/site_media/uploads/downloads/world2013_1.pdf
6. Travel and Tourism Economic impact 2014 World [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wttc.org/site_media/uploads/downloads/world2013_1.pdf
7. Борушак М. Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів : моногр. / М. Борушак. – Львів : ІРД НАН України, 2011. – 288 с.
8. Кравців В. Рекреаційний потенціал Львівської області і перспективи його використання / В. Кравців, Б. Матолич, О. Гулич, В. Полюга // Регіональна економіка. – 2002. – № 2. – С. 134–143.
9. Клапчук О. О. Туристично-рекреаційні ресурси Львівської області : моногр. / О. О. Клапчук. – Львів; Івано-Франківськ : Фоліант, 2012. – 192 с.
10. Бейдик О. О. Рекреаційно-туристські ресурси України: Методологія та методика аналізу, термінологія, районування : моногр. / О. О. Бейдик. – К. : ВПЦ «Київ. ун-т», 2001. – С. 298.

Надійшла до редколегії 16.10.15

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

УДК 65.016

Т. З. Гвініашвілі

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗМІНИ – НЕОБХІДНА УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено підходи до визначення категорії «розвиток підприємства» та «організаційні зміни», встановлено взаємозв'язок між даними поняттями та обґрунтовано необхідність здійснення стратегії організаційних змін задля забезпечення ефективного розвитку підприємства.

Ключові слова: розвиток, організаційна зміна, стратегія, підприємство.

В статье рассмотрены подходы к определению категории «развитие предприятия» и «организационные изменения», установлена взаимосвязь между данными понятиями и обоснована необходимость осуществления стратегии организационных изменений для обеспечения эффективного развития предприятия.

Ключевые слова: развитие, организационное изменение, стратегия, предприятие.

The article considers the approaches to the definition of the category of «enterprise development» and «organizational changes», establishing the interrelation between these concepts and substantiating the necessity of implementing the strategy of organizational changes to ensure the efficient development of the company.

Key words: development, organizational change, strategy, enterprise.

Світ змінюється стрімко, і в цьому динамічному і, як правило, непередбачуваному середовищі організації або зберігають здатність адаптуватися до змін зовнішнього середовища або виживають, і втрачаючи свою конкурентоспроможність, припиняють своє існування. У більшості випадків зовнішня середа є фактором розвитку організації, так як більшість заходів щодо втримання конкурентоспроможності диктують необхідність своєчасного реагування на невизначеності та виклики навколишнього економічного становища. Отже, вміння вчасно й потрібним чином змінитися стає однією з визначальних умов ефективного функціонування й розвитку сучасних підприємств і компаній, що і робить зазначену тему дослідження досить актуальною. Метою статті є встановлення взаємозв'язку між розвитком підприємства та організаційними змінами на засадах критичного аналізу підходів до визначення зазначених категорій.

Як відомо, у загальному розумінні, зміна – це категорія, що входить до складу сукупності понять, які характеризують рух і розвиток [1, с. 174]. Тобто, можна зробити висновок, що розвиток підприємства не представляється можливим без реалізації стратегії організаційних змін. Отже, доцільним буде дослідження категорії «розвиток підприємства» та встановлення взаємозв'язку між зазначеними поняттями та категорією «організаційні зміни».

Економічний словник трактує розвиток як «процес закономірної зміни, переходу з одного стану в інший, більш досконалий, перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого» [2, с. 239].

Перш за все розвиток виступає ключовою філософською категорією. Як відомо, розвиток є необоротною, виразно спрямованою й закономірною зміною матеріальних та ідеальних об'єктів, що приводить до виникнення нової якості [3, с. 159]. При цьому, вважаємо необхідним зазначити те, що під розвитком тут варто розуміти не зміни, що реалізуються внаслідок реакції на зрушення у навколишньому середовищі, а зміни, які об'єкт породжує сам.

У загальнофілософському розумінні, розвиток – це якісна зміна об'єкта, яка, з точки зору філософії, «існує в різних формах переходів та перетворень. Розвиток вживається для позначення поступального руху, переходу від одного стану до іншого» [3, с. 174]. Як видно з наведеного загальнофілософського розуміння, категорія «розвиток» близька до категорії «організаційна зміна», адже з філософської точки зору, зміна – це перетворення в інше, перехід з одного якісно визначеного буття в якісно інше визначене буття. Зміна визначається обсягом і напрямом, тривалістю і швидкістю. Ключовим у даному визначенні є розуміння розвитку як переходу від одного стану до іншого, кращого від попереднього [3, с. 219].

Базуючись на дослідженні філософського змісту категорії «розвиток», зупинимось докладніше на визначенні сутності поняття «розвиток підприємства».

Автор посібника з економіки А. Булатов визначає розвиток як багатопланове явище, що відображає, насамперед, економічне зростання, структурні зміни в економіці та зростання рівня і якості життя. Розвиток буває екстенсивним, тобто проявом і збільшенням вже наявного, або інтенсивним, тобто виникненням якісно нових форм [4, с. 112].

Е. М. Коротков визначає розвиток як один з видів змін в їх загальній класифікації і в той же час – комплекс змін, що характеризують виникнення нової якості, а процес розвитку організації як послідовний і цілеспрямований процес зміни її якості. Управляти розвитком означає свідомо і цілеспрямовано вносити зміни, що ведуть до успіху, що підвищують життєздатність, що додають нову якість [5, с. 241].

Основоположник теорії розвитку підприємства Р. Бекхард розглядав досліджувану категорію як «планові загальноорганізаційні зусилля, керовані з вищих рівнів ієрархії, які здійснюються для підвищення організаційної ефективності та добробуту шляхом запланованого втручання в процес діяльності підприємства з використанням поведінкової науки» [6, с. 74]. Зробивши акцент на поведінковій науці дослідник визначив один із головних напрямів подальшого дослідження процесів розвитку підприємства.

А. Мехта розглядає досліджувану категорію як «поточний систематичний процес реалізації ефективних змін на підприємстві, який розглядається з точки зору прикладного використання поведінкової науки, сфокусованої на розумінні та управлінні організаційними змінами і базується на міждисциплінарному підході, що включає такі науки, як: соціологія, психологія, теорія мотивації, навчання та особистості» [7, с. 117].

У. Бурке і Д. Бредфорд: «базуючись на сукупності цінностей, переважно гуманістичних, використовуючи поведінкову науку та теорію систем, розвиток підприємства виступає загальносистемним процесом здійснення запланованих змін, направлений на поліпшення загально-організаційної ефективності шляхом

підвищення узгодженості між такими ключовими аспектами діяльності підприємства, як: оточення, місія, стратегія, лідерство, культура, структура, інформація та система винагороди персоналу» [8, с. 94].

М. Беер розглядає розвиток підприємства як загальносистемний процес збору даних, діагностики, планування втручання та оцінки, направлений на:

- підвищення узгодженості між організаційною структурою, процесами, стратегією, персоналом та культурою;
- розвиток та створення нових організаційних рішень;
- розвиток здатності підприємства до самовідтворення;
- реалізується шляхом співпраці працівників підприємства з агентами змін, використовуючи теорію, технології та результати поведінкової науки [9, с. 211].

У. Френч наголошує, що розвиток підприємства відноситься до довгострокових зусиль вдосконалити спроможність підприємства вирішувати проблеми, відображає здатність справлятися із зовнішніми змінами за допомогою власних та залучених консультантів з поведінкової науки [10, с. 77].

У. Беніс розглядає розвиток підприємства як відповідь змінам, як комплексну освітню стратегію, націлену на зміну переконань та поглядів співробітників, відносин, цінностей та структури організації таким чином, щоб усі ці елементи мали можливість краще адаптуватися до нових технологій ринків і проблем та постійно мінливого навколишнього середовища. [11, с. 62].

П. МакЛеген визначає, що розвиток підприємства фокусується на забезпечення «здоров'я» всередині організації та допомагає групам ініціювати та управляти змінами. Розвиток підприємства першочергово робить акцент на відносинах між та серед індивідів та груп. Первинно це втручання є впливом на відносини індивідів та груп для здійснення впливу на організацію як систему. [12, с. 45].

Г. МакЛін визначає: «розвиток підприємства – будь-який процес чи діяльність, які базуються на поведінковій науці, яка або з початку, або через довгий період має потенціал до вдосконалення організаційного оточення, посилення знань і досвіду, продуктивності, задоволення, доходу, міжіндивідуальних відносин та інші бажані результати для персональних, для групових цілей, для вигоди організації, суспільства, нації, регіону чи людства в цілому» [13, с. 169].

М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі наголошують на тому, що розвиток підприємства – це специфічна довгострокова програма удосконалення можливостей, що дозволяє вирішувати поточні проблеми і є здатною до відновлення, особливо шляхом підвищення ефективності управління культурою організації [14, с. 212].

Ю. П. Аніскін вважає, що розвиток – це цілеспрямована зміна діяльності для переходу на вищий якісний рівень функціонування, структури організації, на випуск нової продукції [15, с. 93].

Узагальнення існуючих підходів до розуміння категорії «розвиток підприємства» наведено у табл. 1.

Узагальнюючи наукові підходи щодо визначення категорії «розвиток підприємства», слід зазначити, що питання досліджено досить повно та широко. З точки зору процесного підходу, розвиток підприємства – це процес переходу підприємства з одного стану в інший з наявністю якісних перетворень шляхом здійснення стратегії організаційних змін.

Таблиця 1

Аналіз підходів до розуміння категорії «розвиток підприємства»

Автор	Сутність визначення	Ключові слова
А. Булатов	Багатопланове явище, що відображає, насамперед, економічне зростання, структурні зміни в економіці та зростання рівня і якості життя	Багатопланове явище
Є. М. Коротков	Один з видів змін в їх загальній класифікації і в той же час – комплекс змін, що характеризують виникнення нової якості, а процес розвитку організації як послідовний і цілеспрямований процес зміни її якості	Послідовний і цілеспрямований процес зміни
Р. Бекхард	Планові загально-організаційні зусилля, керовані з вищих рівнів ієрархії, які здійснюються для підвищення організаційної ефективності та добробуту шляхом запланованого втручання в процес діяльності підприємства з використанням поведінкової науки	Загально-організаційні зусилля
А. Мехта	Поточний систематичний процес реалізації ефективних змін на підприємстві, який розглядається з точки зору прикладного використання поведінкової науки, сфокусованої на розумінні та управлінні організаційними змінами і базується на міждисциплінарному підході	Процес реалізації змін
У. Бурке і Д. Бредфорд	Загальносистемний процес здійснення запланованих змін, направлений на поліпшення загальноорганізаційної ефективності шляхом підвищення узгодженості між такими ключовими аспектами діяльності підприємства, як: оточення, місія, стратегія, лідерство, культура, структура, інформація та система винагороди персоналу	Процес здійснення змін
М. Беер	Загальносистемний процес збору даних, діагностики, планування втручання та оцінки, направлений на: розвиток здатності підприємства до самовідтворення	Розвиток здатності до самовідтворення
У. Френч	Комплекс довгострокових зусиль щодо вдосконалення спроможності підприємства вирішувати проблеми, відображає здатність справлятися із зовнішніми змінами	Здатність справлятися із змінами
У. Беніс	Своєрідна відповідь змінам, комплексна стратегія, націлена на зміну переконань та поглядів співробітників, відносин, цінностей та структури організації таким чином, щоб усі ці елементи мали можливість краще адаптуватися до нових технологій ринків і проблем та постійно мінливого навколишнього середовища	Відповідь змінам, стратегія
П. МакЛеген	Фокусується на забезпечення «здоров'я» всередині організації та допомагає групам ініціювати та управляти змінами. Розвиток підприємства першочергово робить акцент на відносинах між та серед індивідів та груп. Первинно це втручання є впливом на відносини індивідів та груп для здійснення впливу на організацію як систему	Забезпечення «здоров'я» всередині організації
Г. МакЛін	Будь-який процес чи діяльність, що базуються на поведінковій науці, яка або з початку, або через довгий період має потенціал до вдосконалення організаційного оточення, посилення знань і досвіду, продуктивності, задоволення, доходу, міжіндивідуальних відносин та інші бажані результати для персональних, для групових цілей, для вигоди організації, суспільства, нації, регіону чи людства в цілому	Поведінкова наука
М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі	Довгострокова програма удосконалення можливостей, що дозволяє вирішувати поточні проблеми і є здатною до відновлення, особливо шляхом підвищення ефективності управління культурою організації	Програма можливостей
Ю. П. Аніскін	Цілеспрямована зміна діяльності для переходу на вищий якісний рівень функціонування, структури організації, на випуск нової продукції	Цілеспрямованість змін

Джерело: склав автор на підставі [4-15].

Аналізуючи наведені твердження можна помітити, що зміни відображають процес розвитку підприємства. Отже, можна визначити деякі аспекти змін, що відображають результат процесу розвитку підприємства.

- оновлення організації;
- залучення до змін організаційної культури;
- підвищення прибутковості та конкурентоспроможності;
- підтримка навчання та розвитку;
- покращене вирішення проблем;
- підвищення ефективності;
- ініціювання або/та управління змінами;
- посилення системи та вдосконалення процесів;
- підтримка адаптації до змін.

Враховуючи усе вищенаведене можна зробити висновок, що з точки зору дослідників розвиток підприємства відноситься до змін у стратегії, структурі, процесах; базується на поведінковій науці; пов'язаний з управлінням запланованими змінами; включає реалізацію змін, які здійснюються задля первинних зусиль запровадити довготривалу програму змін; розвиток підприємства направлений на вдосконалення організаційної ефективності, яка може бути визначена через три складові:

1) ефективна організація адаптивна, здатна вирішувати свої проблеми та фокусувати увагу та ресурси на досягнення поставлених цілей; розвиток підприємства допомагає членам підприємства отримувати навички та знання, необхідні для управління цими діями, шляхом залучення їх у процес змін;

2) ефективна організація має високу технологічну та фінансову результативність (зростання продажів, норми прибутку, якість продукції та сервісу та високу продуктивність праці);

3) задоволення клієнтів та інших зацікавлених сторін.

Особливу увагу варто звернути на те, що у той же час, на думку вищезазначених авторів, розвиток підприємства забезпечується за рахунок здійснення змін.

Базуючись на аналізі підходів до розуміння терміну «організаційні зміни» та «розвиток підприємства» можна дослідити певний взаємозв'язок між ними. Розвиток підприємства та управління організаційними змінами направлені на ефективну реалізацію змін. Розвиток підприємства представляється неможливим без здійснення змін. Виходячи з цього, можна стверджувати, що зміни є основою розвитку організації, обумовлені станом підприємства, недостатньою ефективністю діяльності, необхідністю виживання та ефективного функціонування, і спрямовані на забезпечення розвитку в довгостроковому періоді.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що розвиток підприємства – це процес переходу підприємства з одного стану в інший з наявністю якісних перетворень шляхом здійснення організаційних змін, що відображають результат у вигляді оновлення організації, підвищення прибутковості та конкурентоспроможності, підвищення ефективності, посилення системи та вдосконалення процесів та ін. Встановлений взаємозв'язок між категоріями «організаційні зміни» та «розвиток підприємства» дає змогу стверджувати, що зміни

є основою розвитку організації, обумовлені станом підприємства, недостатньою ефективністю діяльності, необхідністю виживання та ефективного функціонування, і спрямовані на забезпечення розвитку в довгостроковому періоді.

Бібліографічні посилання

1. Философский словарь / основан Г. Шмидтом ; под ред. Г. Шишкоффа ; пер. с нем. под общ. ред. В. А. Малинина. – М. : Республика, 2003. – 575 с.
2. Економічний тлумачний словник: Понятійна база законодавства України у сфері економіки / упоряд. Д. Д. Гордієнко. – К. : КНТ, 2006. – 308 с.
3. Современный философский словарь / под общей ред. д. ф. н., проф. В. Е. Кемерова. – М. : Академический Проект, 2004. – 864 с.
4. Булатов А. С. Экономика / А. С. Булатов. – 4-е изд. – М. : Экономистъ, 2008. – 831 с.
5. Коротков Э. М. Концепция менеджмента / Э. М. Коротков. – М. : ДеКА, 2004. – 896 с.
6. Beckhard R. Organizational transitions: managing complex change / R. Beckhard, T. H. Reuben. – NY : Addison-Wesley Pub. Co., 1987. – 117 p.
7. Mehta A. Organization development: principles, process and performance / A. Mehta. – New Delhi : Global India Publications Pvt Ltd, 2009. – 316 p.
8. Burke W. Reinventing organization development: new approaches to change in organizations / W. Burke, D. Bradford. – US : John Wiley & Sons, Inc, 2005. – 256 p.
9. Beer M. High commitment, high performance: how to build a resilient organization for sustained advantage / M. Beer, N. Foote. – United States : John Wiley & Sons, Inc., 2009. – 392 p.
10. French Wendell L. Organization development and transformation: managing effective change / Wendell L. French, Cecil Bell, Robert A. Zawacki. – Osborne : McGraw-Hill/Irwin, 2004. – 506 p.
11. Bennis W. G. An invented life: reflections on leadership and change / W. G. Bennis. – Massachusetts : Addison-Wesley Pub. Co., 1994 – 256 p.
12. McLagan P. A. Change is everybody's business / P. A. McLagan. – San Francisco : Berrett-Koehler Publishers, 2002. – 137 p.
13. McLean G. N. Organization development: principles, processes, performance / G. N. McLean. – San Francisco : Berrett-Koehler Publishers, 2005 – 465 p.
14. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1994. – 680 с.
15. Аніскін Ю. П. Управління корпоративними змінами по критерію стійкості : моногр. / Ю. П. Аніскін. – М. : Омега-л, 2009. – 404 с.

Надійшла до редколегії 09.10.15

УДК 330.342

О. О. Демидюк

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті досліджена інституційна ефективність економічної системи України та охарактеризовані її складові. Обґрунтовано рекомендації щодо вдосконалення інституційної системи України з метою прискорення посткризової модернізації національної економіки.

Ключові слова: економічна система, інституційна структура, інституційна ефективність економічної системи.

В статье исследована институциональная эффективность экономической системы Украины и охарактеризованы ее составляющие. Обоснованы рекомендации по усовершенствованию институциональной системы Украины с целью ускорения посткризисной модернизации национальной экономики.

Ключевые слова: экономическая система, институциональная структура, эффективность экономической системы, институциональная эффективность экономической системы.

The paper examines institutional efficiency of the economic system of Ukraine and highlights its main constituents. The findings of the research propose a set of recommendations to improve the institutional system of Ukraine in order to accelerate the post-crisis modernization of the national economy.

Keywords: economic system, institutional structure, efficiency of economic system, institutional efficiency of economic system.

Сучасні широкомасштабні та глибокі перетворення економічної системи України відбуваються на фоні різноспрямованого впливу зовнішніх (інтеграція у світовий економічний простір, посилення міжнародної конкурентної напруженості та глобальної макроекономічної, політичної та соціальної нестабільності) та внутрішніх (економічна, політична та соціальна модернізація суспільства) факторів. Ключовою метою трансформації національної економіки та інтеграції країни до глобального світогосподарського простору є підвищення соціально-економічної результативності її функціонування та розвитку. За цих обставин загострюється потреба в розробці адекватного сучасним реаліям інструментарію вимірювання інституційної ефективності економіки України та оцінювання впливу на якість господарського розвитку багаторівневих перетворень, що відбуваються на фоні нагромадження кількісних змін.

Дослідження сутності та обґрунтування методик вимірювання ефективності економічних систем знайшли відображення в працях представників багатьох напрямів та шкіл економічної науки. Серед відомих зарубіжних та вітчизняних науковців, які активно розвивають нові теоретико-методологічні підходи в цій сфері, слід назвати О. Ананьїна, А. Аслунда, В. Базилевича, Л. Бальцеровича, Г. Башняніна, В. Бодрова, Б. Гаврилишина, І. Грабинського, Н. Гражевську, П. Єщенка, М. Кастельса, Я. Корнаї, Б. Кульчицького, П. Леоненка, В. Полтеровича, С. Роузфільда, А. Філіпенка, М. Шніцера та ін. Ефективність інституційних систем є предметом досліджень відомих представників сучасної інституційної теорії Р. Коуза, Дж. Б'юкенена, Д. Норта, О. Вільямсона та ін. Водночас низка проблем у цій сфері до цього часу залишаються невирішеними, зокрема недостатньо вивченими є сутність, основні чинники інституційної ефективності економічних систем та методики її вимірювання тощо.

Метою статті є аналіз інституційної ефективності економічної системи України та розробка на цій основі пропозицій щодо удосконалення державного регулювання інституційних змін національної економіки.

Як відомо, систематизація, оцінювання та описування трансформаційних змін різних сфер суспільної діяльності потребує значної за обсягами інформації – як кількісної, числової, придатної для вимірювання та оцінювання процесу накопичення багатства, збільшення кількості населення тощо, так і нечислової або категоріальної, необхідної для визначення якісних перетворень на інституційному рівні функціонування національної економіки. Аналіз наукових праць у цій сфері показав, що якісні зміни в економіці не можуть бути виміряні виключно за допомогою грошових показників. Простір спостережень у цьому випадку не містить структурних ознак дійсних чисел, векторів або функцій, які в процесі оброблення інформації можна додавати, віднімати, множити тощо. Отже, економічний розвиток як глибинні якісні трансформації господарської системи не можна адекватно вимірювати та оцінювати на основі динаміки ВВП та похідних від нього показників. У цьому випадку спостерігається невідповідність статистичної інформації, що стосується економічного розвитку та зростання; одиниць їхнього вимірювання; типів шкал вимірювання та можливостей їхнього використання [5, с.77].

За цих обставин актуалізується проблема критичного переосмислення існуючих та теоретичного обґрунтування сучасних вимірників ефективності економічного розвитку з урахуванням показників і процедур, які зазвичай використовуються у сучасних дослідженнях, а саме: випуску продукції, оплати праці, прибутків, податкових надходжень, кінцевих споживчих витрат, нагромадження основного капіталу, експортно-імпортного сальдо та ін. Йдеться про те, що зміни у накопиченні багатства національних економік супроводжуються економічним розвитком лише у комплексі з інституційними, технологічними, організаційними, соціокультурними та іншими якісними перетвореннями.

Врахування зазначених аспектів оцінювання результативності соціально-економічної динаміки знайшло відображення в працях представників сучасної інституційної теорії, які досліджують ефективність економічних систем в контексті формування та функціонування інституційного середовища, сприятливого для реалізації цілей сталого розвитку за умови мінімізації відповідних витрат. Важливо зауважити, що характеристика ефективності в такому контексті спирається на еволюційну парадигму та охоплює інституційне середовище в цілому, яке є більш пристосованим до поступального розвитку [2, с.61]. Інакше кажучи, ефективність економічних систем характеризується крізь призму створенням інституційного середовища, що сприяє гармонійному поєднанню пріоритетів економічного зростання з досягненням соціальних ідеалів, захистом довкілля та примноження національних культурних цінностей.

У зв'язку з цим зауважимо, що економічна політика України та багатьох пострадянських держав в постсоціалістичний період базувалась на ліберальних постулатах неокласичної теорії, відтак формування ринкових відносин мало спонтанний і часто хаотичний характер. Опора на самоорганізуючу здатність ринку з пріоритетом монетарних важелів регулювання за ігнорування важливої ролі держави в реалізації прогресивних інституційних перетворень призвели до тяжких соціально-економічних наслідків. Згідно зі справедливим зауваженням французького неінституціоналіста Ф.Емара-Дюверне, «зведення економічного аналізу тільки до теорії ринків дорого обійшлося економічній науці в аспекті як розуміння всієї складності господарського життя, так і розробки економічної

політики. В межі цієї теорії не входять явища, обумовлені глибокими трансформаціями сучасної економічної системи» [6, с. 106].

Інституційні «провали» в економічній політиці України в пореформений період спровокували неплатежі, бартеризацію, постійну напругу з виконанням державного бюджету, приватизаційні аврари і скандали, корупційний перерозподіл ресурсів і результатів господарської діяльності. У цьому контексті заслуговують на увагу дві особливості впровадження інституційних змін в новітній економічній історії України, а саме:

- протягом 1990-х років внаслідок падіння середньостатичного життєвого рівня населення реакція на звуження економічної свободи виявилася більш чіткою і приземленою, ніж на розширення дозволених меж соціально-політичного вибору. Під час лібералізації не були враховані необхідні передумови дійсної свободи – відповідальність і самодостатність співучасників-контракторів ринкових угод;

- в умовах перехідного періоду, з чітко вираженим суб'єктивним чинником прискорення чи гальмування реформ, дуже часто формальні інституційні норми перетворюються на неформальні із підтекстом особистих і приватних відносин. За цих обставин жорсткість формальних вимог (законів, постанов, наказів) нівелювалася лояльністю в окремих випадках, які залежно від сили тиску лобіювання добре організованих малих груп перетворювалися на масові. Наслідком цього стала втрата фактичними формальними регуляторами суспільного і господарського вибору стабілізуючої ролі та перетворення норм публічного права на антиподи нестандартної економічної поведінки [7, с.48-49].

У зв'язку з проблемою, що аналізується, заслуговують на увагу «порогові» значення основних соціально-економічних індикаторів безпечного розвитку, якими оперують дослідники сучасних економічних систем:

- державний борг не має перевищувати 60% від ВВП;
- обсяг золотовалютних резервів має становити не менше 8% від ВВП та бути достатнім для покриття витрат з імпорту товарів як мінімум протягом трьох місяців;
- відношення поточних платежів з обслуговування зовнішнього боргу не має перевищувати 20% річних доходів від експорту;
- для забезпечення розширеного відтворення рівень нагромадження у ВВП має становити не менше 10%;
- рівень безробіття не має перевищувати 15–20% від загальної чисельності працездатного населення [3, с. 139].

У цьому контексті аналіз динаміки основних макроекономічних показників України за 2011-2015 рр. засвідчує існування значних загроз безпеці національної економіки, яка перебуває в стадії глибокої кризи (табл. 1). Серед основних факторів, що обумовлюють негативні економічні тенденції у 2015 р. слід виокремити: ведення військових дій на сході України, низький зовнішній та внутрішній попит унаслідок гальмування економічного зростання; зниження купівельної спроможності населення, зумовлене зменшенням реальних доходів; ускладнення відносин з основними торговельними партнерами та відтік інвестицій [11]. Зокрема, тільки за останній рік ВВП України скоротився на 6,8% [12]. Комплексна взаємодія показників за відсутності належних заходів стабілізації ситуації призводить до підсилення процесів занепаду економіки та зниження добробуту населення.

Так, валовий дохід на одного жителя країни у 2014 р. становив близько 7500 грн. Якщо в 2013 р. ця сума дорівнювала майже 1000 доларів США, то за валютним курсом на кінець 2014 р. вона дорівнювала менше 500 доларів. При цьому номінальна заробітна плата, яка за даними Держкомстату України в 2014 р. підвищилась з 3619 до 4012 грн, у доларовому еквіваленті зменшилась з 453 до 254 доларів [11].

Таблиця 1

Динаміка основних макроекономічних показників України, 2011-2015 рр.

Показник	01.01.2011	01.01.2012	02.01.2013	02.01.2014	01.01.2015
Номінальний ВВП	1 079,3	1 300,0	1 404,7	1 465,2	1 566,7
Реальний ВВП	104,1	105,5	100,2	100	93,2
Споживання	106,3	111,3	107,4	105,2	92,6
Валове нагромадження основного капіталу	103,2	108,5	105	91,6	77,0
Експорт товарів та послуг	104,1	102,7	94,4	91,9	85,5
Імпорт товарів та послуг	114,4	115,4	103,8	96,5	77,9
Індекс споживчих цін (середній за рік)	109,4	108,0	100,6	99,7	112,1
Рахунок поточних операцій	-4,8	-11,3	-15,6	-18,3	-5,3
Обсяг експорту товарів та послуг	64,0	81,3	83,9	78,7	65,3
Обсяг імпорту товарів та послуг	-69,5	-92,1	-99,1	-95,7	-70,7
Золотовалютні запаси НБУ (на кінець періоду)	34,6	31,8	24,5	20,4	7,5
Державний борг (прямий та гарантований)	432,3	473,2	515,5	584,8	1 100,8
Рівень безробіття (за методологією МОП), у% до економічно активного населення віком 15-70 років	8,2	8,0	7,6	7,3	9,3

Джерело: Державна служба статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua>).

На думку аналітиків, упродовж останніх років економіка України функціонує в Україні несприятливих умовах. Російська агресія завдала Україні безпрецедентних гуманітарних і соціальних втрат і спричинила серйозні деструктивні процеси, в т.ч. руйнацію інфраструктури на території бойових дій, дезорганізацію усталених виробничих зв'язків і критично важливих постачань ресурсів, часткову втрату зовнішніх ринків та експортного потенціалу. Водночас, абсолютно необхідне для країни кардинальне реформування внутрішніх економічних механізмів залишилося невиразним, а окремі зміни запроваджувалися дуже повільно [11].

Суттєві погіршення прогнозів економічного розвитку України міжнародними організаціями та вітчизняними урядовими та громадськими установами є свідченням високої ймовірності реалізації загроз економічній безпеці, визначених у ключових програмних документах [12], а саме:

– критичне гальмування економічного розвитку України та погіршення основних макроекономічних показників (макроекономічне розбалансування за головними показниками);

– зростання промислового виробництва;

– зниження економічної активності, насамперед інвестиційної;

– погіршення добробуту населення (домогосподарств) та зростання рівня безробіття;

– посилення боргового тиску, насамперед, у державному секторі;

– підвищення тінізації економічної діяльності.

Зазначені, загрозливі процеси висувають на перший план проблему підвищення інституційної ефективності економіки України. Загальновизнано, що сформоване в Україні інституційне середовище є неефективним, оскільки зміна відносин власності і утвердження різноманітних її форм, а також формуванням в економіці «конкурентного порядку», все ще не відповідають міжнародним стандартам свободи економічної діяльності. Слід погодитися з тим, що «... збалансованість інституційної сфери може бути досягнута лише за умов не тільки добре розроблених правил гри досконалого законодавства, а і її неухильного виконання учасниками економічного процесу» [7, с. 47].

Інакше кажучи, сформоване в Україні інституційне середовище є неефективним. Це підтверджується не лише українськими, а й іноземними дослідниками. Так, наприклад, згідно спільних висновків вітчизняних та зарубіжних аналітиків, в економіці України сформувалися чотири галузеві групи інтересів (учасників ринку), що відрізняються одна від одної залежно від рівня сприйняття глибини необхідних перетворень у національному господарстві. Результати респондентного дослідження доводять, що прагнуть реформ – 18 % загальної кількості економічних суб'єктів; скоріше прагнуть – 40 %; заперечують – 24 %; і скоріше заперечують – 18 % (рис. 1) [13, с. 43]. Тобто, на загальному позитивному тлі для реалізації реформ зберігається доволі упереджене ставлення до порушення існуючої рівноваги.

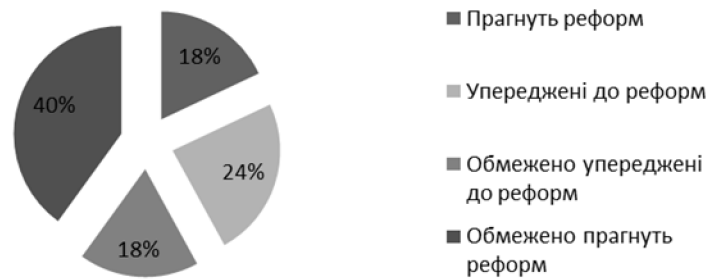


Рис. 1. Диференціація загальної кількості економічних суб'єктів на групи інтересів залежно від рівня сприйняття необхідності інституційних перетворень у національному господарстві (джерело: склав автор на підставі [13, с. 43-44])

Основними проявами інституційної неефективності економічної системи України на сучасному етапі її історичної еволюції є такі:

1) міжособистісний характер підприємницьких зв'язків (контрактів) [13, с. 47-48]. В інституційній системі національної економіки спостерігається значна диспропорція в розвитку великого бізнесу, середнього і малого підприємництва. Частка малих і середніх підприємств у кількісному й відносному вимірах в Україні є порівнянною з відповідними показниками у країнах ЄС, проте їх внесок у ВВП залишається у 4–6 разів меншим. При цьому комерційні угоди на внутрішньому ринку укладаються або на незначну контрактну вартість, або з одиничними партнерами і є переважно епізодичними чи сезонними. Зазначені зв'язки кристалізуються і, як наслідок, підприємницьке середовище втрачає гнучкість і власну динаміку. Це, своєю чергою, спонукає підприємців до пошуку й посилення використання різних тіньових схем «страхування» своєї власності, що збільшує роль корупційних зв'язків у економічній системі. При цьому що дрібнішим є підприємство, то активніше воно вимушене їх застосовувати. Таким чином, формування міжособистісних економічних зв'язків у економіці України пов'язане з побоюванням економічних агентів натрапити на «хижу» неконкурентну поведінку через незахищеність (невизначеність) прав власності у веденні господарської діяльності.

2) регуляторна переобтяженість ведення господарської діяльності. Майже за кожним показником умов ведення бізнесу в Україні кількість необхідних процедур перевищує показники розвинених країн і країн-сусідів у 2-3 рази, особливо у податковій сфері, де кількість податкових процедур удесятеро більша, ніж у розвинених країнах, і в 3,5 рази – ніж у країнах-сусідах [14]. Основною складністю регуляторних процедур для українських підприємств є нездатність до їх швидкого й належного опрацювання. Надмірна кількість адміністративних процедур не лише в податковому звітуванні, а й у процесі ведення бізнесу загалом стримує процес організації та розвитку підприємницької діяльності;

3) дискримінація в економічній діяльності як основа конкуренції на внутрішньому ринку [13, с. 52]. Для вітчизняної економічної системи характерними є низький показник інституційно-правового й антимонопольного рівня захисту учасників господарських взаємодій, незначний рівень економічної свободи й нерозвинені умови ведення бізнесу в країні. В умовах інституційної незахищеності (порівняно з інституційним середовищем інших країн) підприємств на національному ринку найбільш успішною є торговельно-посередницька діяльність малих (за статутним капіталом) підприємств, зорієнтованих на короткострокові стратегії розвитку й незначні обсяги інвестицій чи стартовий капітал.

Як відомо, малі торговельні чи посередницькі підприємства завдяки своїй гнучкості у пристосуванні до будь-яких несприятливих умов отримують незаперечні конкурентні переваги перед виробничими матеріало- й капіталомісткими підприємствами та підприємницькими проектами. Тому середні та великі підприємства в Україні (їхні власники) зацікавлені у створенні власних подібних малих підприємств для обслуговування своїх же капіталомістких підприємств, зниження податкових відрахувань і видатків на проведення підприємницької діяльності без утрати ритмічності роботи основних виробничих об'єктів.

Отже, зловживання переважаючим становищем у короткостроковому періоді постає об'єктивною умовою суперництва на внутрішньому ринку. Тому конкуренція між економічними агентами відбувається не за рахунок досягнення високої якості пропонованого ними продукту, технологіями його просування чи розширенням номенклатури товарів, а завдяки законодавчому чи регламентному обмеженню конкурентів або набуттю для себе певних виняткових прав, таких як субсидії, податкові пільги тощо. Наслідком цього є встановлення неформальних жорстких обмежень залучення зовнішніх великих і середніх довгострокових інвестицій, оскільки за зростанням капіталізації будь-якого з таких підприємств зростають загрози для їх інвесторів з боку конкуруючих підприємств (поява додаткових нормативно-правових, процедурних чи податкових вимог тощо) [13, с. 53].

Висновки. Економічна система України на сучасному етапі перебуває у стані глибокої кризи, викликаній взаємодією як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Основними зовнішніми чинниками негативного впливу є стагнація світової економіки та ведення війни на території держави; серед внутрішніх факторів можна виділити відсутність системних реформ та комплексного підходу уряду до здійснення глибоких макроекономічних перетворень, поєднання і взаємне підсилення яких призводить до негативних ефектів розвитку економіки, зокрема, знижує ефективність сформованого інституційного середовища, нездатного забезпечити безпечний розвиток економічної системи.

Стрімке падіння ВВП України та прискорення темпів інфляції негативно впливають на динаміку експорту. Внутрішні політичні проблеми, посилення соціальної напруги та корупція погіршують інвестиційний клімат, породжуючи нові норми і правила ведення економічної діяльності в національній економіці. Сформований на чинній інституційній базі баланс впливів та взаємодій між основними економічними агентами країни сприяє консервації її в сучасному стані, що зміцнює негативні очікування економічних суб'єктів. Це об'єктивно вимагає переформатування функціонуючих інституційних підвалин і формального, і неформального характеру. У цьому сенсі ключовими заходами, необхідними для підвищення інституційної ефективності економіки України є такі:

- ефективна протидія тінізації і криміналізації економіки та суспільства;
- перехід від неформальних до формально визнаних інституцій та створення умов для максимально ефективного їх функціонування;

- гарантування повноцінного розвитку системотворчих інституцій, що забезпечують сталий суспільний розвиток (система малого та середнього бізнесу, інституції соціального захисту населення, освіта, охорона здоров'я тощо);

- уніфікація правил та процедур державного адміністрування у «чутливих» для суспільства сферах (регулювання бізнесу, податкова політика тощо) відповідно до стандартів ЄС та інших розвинених держав.

Безумовно, лише окресленими заходами виконання завдання підвищення інституційної ефективності економіки України не вичерпується. Проте, вирішення проблем у виокремлених сферах дозволить суттєво підвищити цей рівень інституційної ефективності.

Бібліографічні посилання

1. Базилевич В. Д. Інституційний концепт модернізації фінансових інститутів // Фінанси України. – 2013. – № 5. – С. 19–30.
2. North D. C. Structure and Change in Economic History / North D. C. – NY : W. W. Norton, 1981.
3. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н. І. Гражевська. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
4. Попова В. В. Статистична ідентифікація теорій економічного розвитку: методологія та практика вимірювання : моногр. / В. В. Попова. – К. : ВПД «Формат», 2010. – 428 с.
5. Соснін О. В. Сучасні міжнародні системи та глобальний розвиток (соціально-політичні, соціально-економічні, соціально-антропологічні виміри) / О. В. Соснін, В. Г. Воронкова, О. Є. Постол. – К. : Центр навч. л-ри, 2015. – 554 с.
6. Эмар-Дюверне Ф. Конвенции качества и множественность форм координации / Ф. Эмар-Дюверне // Вопросы экономики. – 1997. – № 10. – С. 104–116.
7. Філіпенко А. Постпомаранчева трансформація економічної політики України / А. Філіпенко // Економічний часопис-XXI. – 2005. – № 3–4. – С. 3–7; Панченко І. «Que Vadis?» Казус «Українська приватизація» / І. Панченко // Економіка України. – 2012. – № 2. – С. 46–59.
8. Human Development Report 2014. – The United Nations Development Programme, 2014. – 229 p.
9. Report on Transformation. Hard Landing: Central and Eastern Europe Facing the Global Crisis. – Price Water House Coopers, 2014. – 104 p.
10. Transition Report 2014. – European Bank for reconstruction and Development, 2014. – 176 p.
11. Information Analysis Center : Комплексна оцінка економічної ситуації в Україні у 2014–2015 рр. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://iac.org.ua/kompleksna-otsinka>
12. Ризики та загрози економічній безпеці України та механізми їх мінімізації. Комплексна доповідь Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс] / Режим доступу : www.niss.gov.ua/content/articles/files/ruzuk_zagroz1-bab4e.pdf
13. Проблеми та шляхи формування сприятливого інституційного середовища для підприємницької діяльності в Україні : аналіт. доп. / Я. В. Бережний, Д. В. Ляпін, Д. С. Покришка ; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2014. – 80 с.
14. Росецька Ю. Б. Роль та значення інституційного середовища у формуванні конкурентних відносин [Електронний ресурс] / Ю. Б. Росецька. – Режим доступу : <http://dSPACE.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1929.pdf>
15. Hodgson Geoffrey M. What is the essence of institutional economics? / M. Geoffrey Hodgson // Journal of Economic Issues, Jun 2000, – Vol. 34. – Issue 2.
16. Coase, Ronald The New Institutional Economics // The American Economic Review, Vol. 88, № 2. – P. 55–63.
17. Buchanan J. M. Economics as a Public Science / J. M. Buchanan // Foundation of Research in Economics. How Do Economists Do Economics? Chaltenham, 1996. – P. 30–43.

Надійшла до редколегії 18.11.15

УДК 332.132

Н. І. Дучинська

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ КОРИСНОСТІ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

Стаття присвячена дослідженню теоретико-методологічних проблем розвитку теорії корисності. У статті надана увага аналізу витоків теорії корисності, з'ясуванню проблем вимірювання корисності, застосуванню математичних моделей для аналізу механізмів вибору в поведінці споживачів. Корисність є важливою складовою людських цінностей, тому її розвиток дає можливість пізнати саму людину, основи прийняття тих чи інших економічних рішень.

Ключові слова: теорія корисності, ризик та невизначеність, прийняття рішень, теорія очікуваної корисності, поведінкова економіка, девіантна поведінка, коаліцеподібні моделі, ухилення від сплати податків.

Статья посвящена исследованию теоретико-методологических проблем развития теории полезности. В статье уделено внимание анализу истоков теории полезности, выяснению проблем измерения полезности, использованию математических моделей для анализа механизмов выбора в поведении потребителей. Полезность является важной составляющей человеческих ценностей, поэтому её развитие даёт возможность исследовать самого человека, истоки тех или иных экономических решений.

Ключевые слова: теория полезности, риск и неопределённость, принятие решений, теория субъективной ожидаемой полезности, поведенческая экономика, коалицеподобные модели.

The article is dedicated to theoretical and methodological problems of utility theory development. The analysis is performed on utility theory origins, clarifying the problems of measuring the utility, employing mathematical models to analyse the mechanisms of choice in the consumer behaviour. Utility is an important component of human values, therefore its development provides opportunity to study the individual as well as the origins of certain economic decisions.

Keywords: utility theory, risk and uncertainty, decision making, theory of subjective expected utility, behavioral economics, coalition-type models.

Поняття корисності є одним з базових елементів, на яких ґрунтується сучасна економічна теорія. Моделі, що побудовані на основі теорії корисності допомагають більш повно зрозуміти економічну поведінку індивіда, тому розвиток концепції корисності створює основу для розширення наших знань про поведінку суб'єкта в умовах ринку. Крім того теорія корисності є однією з незмінних передумов для побудови теорії загальної економічної рівноваги.

Теорія корисності знайшла широке використання у дослідників при аналізі прийняття індивідуальних та групових рішень за умов ризику та невизначеності, зокрема, при дослідженнях причин ухилення від сплати податків у Форкун І., Фрадинського О.[1], розподілі суспільних благ у Єнальєва М. [2], оцінці раціональності інвесторів у Ліванас Дж.[3], аналізі ринку фінансових активів у Клігер Д. [4] тощо.

Метою дослідження статті є з'ясування теоретико-методологічних проблем розвитку теорії корисності у світовій економічній літературі.

Можна виділити декілька етапів в розвитку теорії корисності (і відповідно її різновидів) в залежності від тих задач, які перед нею ставилися. Зазначимо, що періодизація розвитку теорії корисності не належить до дискусійних проблем сучасної економічної науки.

Одні з перших згадок про корисність та її роль в економіці, зокрема, у формуванні вартості, належать А. Сміту – засновнику класичної школи економіки. Хоча А. Сміт не розробляв окрему теорію корисності, він визнавав певну роль корисності у формуванні вартості, яку виразив у дуалізмі споживчої і мінової вартості блага, де корисність ототожнювалася із споживчою вартістю. На основі цього дуалізму А. Сміт виявив ряд парадоксів, пов'язаних з невідповідністю величини мінової та споживчої вартості окремих благ. Зокрема, відомий парадокс про невідповідність споживчої вартості та ціни води і діамантів.

Початок розвитку теорії корисності не як характеристики блага, а, швидше, як характеристика відношення індивіда до цього блага можна простежити в роботах І. Бентама. Зокрема, в праці «Вступ до принципів моралі і законодавства» 1789 р. він пропонує кількісно вимірювати обсяг задоволення і страждання для розробки більш раціональної системи цивільного і кримінального права. Вчений запропонує критерій для оцінки рівня досконалості організації суспільства шляхом вимірювання загальної кількості задоволення або страждання в суспільстві. Хоча в розумінні І. Бентама «корисність» є більш широкою категорією, ніж у сучасній економічній думці, але саме її введення в науковий обіг прискорило розвиток теорії в напрямку розуміння принципів поведінки індивіда.

Одним із перших, хто застосував корисність як економічну категорію, став видатний французький економіст Жан Батист Сей. За його визначенням, корисність – здатність певних предметів задовольняти потреби людини. Корисність певної речі (товару) надає цій речі цінності. В такому контексті процес виробництва товарів перетворюється на створення та збільшення корисності, а мінова вартість є проявом його цінності.

Д. Рікардо в «Принципах політичної економії та оподаткування» відмовився від концепції утилітаризму І. Бентама, що передбачала можливість чисельного вимірювання корисності, повернувся на висхідні позиції А. Сміта у визначенні питання щодо сутності корисності. Зокрема стверджуючи, що корисність блага не являється мірою його мінової вартості, він втрачає можливість для її вимірювання. Д. Рікардо стояв на позиції тлумачення корисності як виключно властивості блага, що відповідно, виключало індивіда з процесу оцінки корисності.

Одним із перших, хто розширив рамки рефлексії споживчого вибору був Г. Госсен. Німецький економіст, включивши в свій аналіз ряд припущень, дійшов висновку, що суперечив результатам Д. Рікардо. Зокрема, припустивши, що важливі не тільки якості предмета споживання, але й потреби індивіда, він з'ясував, що корисність однакової кількості одного і того ж блага може бути різною, до того ж корисність першої спожитої одиниці – максимальна, корисність інших спожитих одиниць блага поступово зменшується. Г. Госсен ввів в аналіз поведінки споживача поняття граничної корисності в сенсі приросту загальної корисності від споживання додаткової одиниці блага. Спираючись на оновлену методологічну основу, Госсен виявив необхідні умови для оптимізації споживчого набору споживача як розподіл доступних коштів для індивіда між різними благами з однаковою корисністю останньої одиниці грошей, витрачених для придбання кожного блага [5].

Новий етап в розвитку теорії корисності почався з «маржиналістської революції». Практично одночасно В. Джевонс, Л. Вальрас та К. Менгер започаткували новий напрям в економічній теорії, що ґрунтувався на використанні граничних

величин в аналізі економічних процесів. Особливої уваги в теорії Джевонса надається корисності останньої спожитої одиниці блага. В подальшому така корисність отримала назву «граничної» або «маржинальної», але у В. Джевонса ми знаходимо граничну корисність під назвою «фінальний рівень корисності» або просто «рівень корисності». За його припущеннями, гранична корисність залежить від кількості спожитого блага, із зростанням кількості блага гранична корисність зменшується. Поняття граничної корисності стало основою для побудови теорії обміну. Джевонс припускає, що споживач прагнучим до максимізації одержуваної корисності. Зокрема, в теорії Джевонса коефіцієнт обміну будь-яких двох благ еквівалентний коефіцієнту граничних корисностей благ, доступних для споживання після того, як обмін буде завершений. Іншими словами, ціни благ пропорційні їхній граничній корисності.

У роботі «Принципи економіки» К. Менгер починає аналіз з визначення поняття блага як речі, що може задовольняти людські потреби. В подальшому він звужує категорію «блага» введенням поняття «економічне благо», тобто враховуючи його рідкісність. Некономічним благом К. Менгер називав ті блага, які хоча і задовольняли потреби людини, але були наявні в необмеженій кількості або в кількості, що набагато перевищувала потреби. Відповідно, цінність мають лише економічні блага. Таким чином, цінність у формулюванні К. Менгера, є дуалістичним поняттям, що ґрунтується на здатності блага задовольняти потреби людини (тобто на його корисності) та на основі рідкісності цього блага. В такому випадку цінність блага не є сталою величиною, оскільки може змінюватися його рідкісність для мешканців певної місцевості (наприклад, кількість води може зменшуватися внаслідок посухи). Крім того, К. Менгер з'ясував, що корисність блага або його здатність задовольняти певні потреби залежить від кількості спожитого блага; корисність кожної його одиниці із подальшим споживанням буде зменшуватися.

Ґрунтуючись на основні поняття цінності, К. Менгер розробляє свою модель обміну, у якій індивіди обмінюватимуться товарами, доки корисність блага, яке індивід віддає, не перевищує корисність блага, яке він отримує. В результаті обміну сукупна корисність благ індивідів, що приймали участь в обміні стає більшою, ніж вона була до обміну.

Наступний представник школи маржиналізму – Л. Вальрас використовував граничний аналіз корисності в рамках теорії загальної рівноваги. Вся теоретична побудова Л. Вальраса ґрунтується на двох постулатах: максимізація індивідуальної корисності та рівність попиту і пропозиції для всіх благ. В уявленні Вальраса, корисність є функцією від кількості спожитого блага, що в окремих випадках дозволяє говорити про можливість її чисельного вимірювання.

Для аналізу теорії обміну виникає необхідність включення поняття корисності для пояснення природи обміну. В цьому випадку Л. Вальрас, використовує розщеплення корисності на екстенсивну та інтенсивну. Екстенсивна корисність визначається величиною попиту на благо за умов нульового рівня ціни на нього. Екстенсивна корисність є лише однією із складових поняття корисності, іншою складовою є корисність інтенсивна. Природа інтенсивної корисності проявляється у нахилі кривої попиту, тобто інтенсивна корисність або корисність за інтенсивністю є співвідношенням між зростанням ціни та скороченням попиту або фактично являється показником еластичності попиту за ціною.

Екстенсивна та інтенсивна корисність в тлумаченні Л. Вальраса є незмінними протягом певного проміжку часу, крім того, інтенсивна корисність має властивість зменшуватися з кожною наступною одиницею спожитого блага. В такому випадку інтенсивна корисність Л. Вальраса відповідає поняттю граничної корисності або фінального рівня корисності в термінології С. Джевонса. Загальна величина задоволеної корисності для індивіда виражається сумою екстенсивної та інтенсивної корисності або інтегральною сумою для неперервного випадку, що дозволяє говорити про можливість вимірювання загальної величини корисності, яку отримав індивід і залежить від величини спожитого блага. В результаті подальшого аналізу Л. Вальрас приходять до висновку, що максимізація корисності в результаті обміну досягається за умови рівності співвідношення корисностей двох благ та їх ціни [5].

У той же час актуалізується і набирає гостроти дискусія щодо можливості вимірювання корисності. К. Менгер і Л. Вальрас не ставили питання щодо вимірювання корисності, хоча Л. Вальрас припускав числове вимірювання окремих складових корисності. С. Джевонс дійшов висновку щодо можливості вимірювання корисності. Разом з тим, віднайти міру корисності виявилось не так просто.

Одним із перших, хто отримав суттєві результати щодо вимірювання числової (кардинальної) корисності був І. Фішер. Він розв'язав проблему виміру корисності для випадку незалежності граничної корисності одних благ від інших. І. Фішер запропонував експеримент: індивіду дається певна кількість одного блага (наприклад, хліба) та пропонується обміняти його на певну кількість іншого блага. Заміряючи кількість блага, яке індивід обмінює на одиницю блага, та повторюючи цей експеримент декілька разів, можна побудувати таблицю значень загальної корисності та приросту корисності від споживання кожної наступної одиниці другого блага. Аналізуючи прирости корисності для другого блага (в експерименті – хліб та молоко), І. Фішер показує зниження граничної корисності, що повністю відповідає положенням про зменшення граничної корисності. Рішення І. Фішера відповідає адитивній функції корисності. Гранична корисність блага, в теорії І. Фішера, – це ліміт корисності граничного приросту до величини цього приросту. До того ж, загальна корисність блага визначається як інтеграл від споживання даного блага.

А. Маршалл – засновник кембриджської школи, припустив, що корисність опосередковано може бути виміряна. Роль міри корисності в А. Маршала виконують гроші. Аналізуючи ситуацію споживання, А. Маршал доходив до висновку щодо важливої ролі в концепції граничної корисності ціни та доходу споживача. Їх важливість він обґрунтовує тим, що в реальному житті рішення щодо придбання і споживання останньої одиниці блага залежить не тільки від характеристик самого блага і бажань споживача, але й від ціни цього блага та рівня доходів індивіда. Як приклад, А. Маршал наводить ситуацію з купівлею чаю: індивід купуючи останню одиницю чаю сплачує за неї певну суму грошей, це означає, що гранична корисність чаю, що виражається в корисності останньої спожитої одиниці цього блага дорівнює тій сумі грошей, яку готовий віддати індивід за цю одиницю блага. А. Маршал припускає незмінність міри граничної корисності – граничної корисності грошей, принаймні, в короткостроковому періоді. Закон спадної граничної корисності сформулювало таким чином: чим більший обсяг певного блага у індивіда, тим менша ціна, яку він готовий заплатити за

придбання наступної одиниці цього блага, за інших рівних умов (перш за все, за умови незмінності доходів індивідуума та рівня цін) [6, с. 125].

У подальшому аналіз основних постулатів та розвиток теорії корисності було продовжено в роботах В. Джонсона, В. Парето та Є. Слуцького. Зокрема, в роботах В. Джонсона було проаналізовано зміни в індивідуальному споживанні при зміні рівня доходу та вперше графічно відображено цей зв'язок у вигляді кривої «дохід-споживання». Джонсон на математичному рівні показав можливість існування ситуації, коли зростання ціни блага сприятиме підвищенню рівня його споживання, тобто було запропоноване пояснення парадоксу Гіффена.

В. Парето розробляв теорію загальної кардиналістичної функції корисності, цікавлячись питаннями вимірювання корисності. Він виявив необхідні умови для побудови однозначної загальної функції корисності. Для цього необхідно, щоб індивід міг порівняти між собою зростання корисності від переходу з однієї кривої байдужості на іншу; при цьому індивід має чисельно виразити різницю між різницями корисності при переході з першої на другу та з третьої на четверту криві байдужості. Проте згодом В. Парето відкинув можливість наявності у індивіда здібностей проранжувати такі різниці корисностей [7].

Вводячи механізм кривих байдужості в аналіз поведінки споживача, В. Парето пропонує додатково використовувати і бюджетне обмеження. В такому випадку вибір набору благ споживачем буде в тій точці, де найвища крива байдужості є дотичною до лінії бюджетного обмеження.

Подальший розвиток теорії корисності дістала із повторним відкриттям механізму кривих байдужості та широкого застосування цього механізму до аналізу проблем споживчого вибору. Використання кривих байдужості передбачає, що індивід може послідовно ранжувати свої переваги та виявляти свою байдужість між наборами благ в даний момент часу. Додання лінії бюджетного обмеження дозволяє розрахувати оптимальну для споживача структуру набору благ, яка забезпечить йому максимальний рівень корисності. Цей оптимум може бути визначений, як точка дотику лінії бюджетного обмеження до кривої байдужості найвищого порядку.

Дж. Хікс та Р. Аллен вдосконалили механізм кривих байдужості введенням поняття граничної норми заміщення. Фундаментальним постулатом їх теорії поведінки споживача для випадку двох благ було існування однозначно визначеного «напрямку байдужості» для різних комбінацій благ x та y [8].

Суттєвий внесок у методологію дослідження проблем теорії корисності можна пов'язати з роботою Дж. фон Неймана та О. Моргенштерна «Теорія ігор та економічна поведінка» 1944 р. В цій роботі автори запропонували використовувати для оцінки і порівняння індивідуальної корисності інструмент гри або лотереї [9].

Такий методологічний прийом дозволив надавати кожному благу певне величину корисності, яка була однозначно визначеною з точністю до позитивного лінійного перетворення. Функція корисності дозволяла зберігати не лише порядок вподобань індивіда, але й порядок різниці між уподобаннями. При диференціації наборів корисності від найменшого до найбільшого, при перетворенні зберігався не лише порядок розташування цих вподобань, але й зростання корисності між ними (наприклад, при переході від першого набору до другого зростання корисності було більше, ніж при переході від третього до четвертого). У межах

методологічного підходу фон Неймана – Моргенштерна щодо визначення та порівняння індивідуальної корисності за умов наявності ризикових альтернатив розвивалися нові напрямки в теорії корисності.

Деякий час аксіоматична строгість теорії очікуваної корисності сприяла широкому її використанню в якості не лише нормативної побудови (деякою мірою як критерію раціональності економічного агента), але і як ефективного інструменту опису реальної поведінки суб'єктів прийняття рішень. Починаючи з середини 50-х років XX ст. аксіоматичні моделі піддаються критиці за невідповідність їх передбачень реально отриманим даним в результаті перших економічних експериментів. Зокрема, М. Алле піддав критиці теорію очікуваної корисності за її неспроможність пояснити реальну поведінку індивіда в умовах попарного вибору між ризиковими альтернативами та альтернативами без ризику. Д. Еллсберг аналогічним чином показав невідповідність між передбаченнями теорії очікуваної корисності фон Неймана-Моргенштерна та суб'єктивної корисності Л. Севіджа при аналізі економічної поведінки індивіда в умовах невизначеності (у випадку неповної детермінованості величини ризику). В цілому протягом середини 50-х до першої половини 70-х років XX ст. накопичилась критична маса фактів, що ставили під сумнів дескриптивну значимість результатів, отриманих у межах аксіоматичного підходу та формалізованих у вигляді моделей EUT та SUT.

На противагу побудові моделі поведінки індивіда на базі логічного набору внутрішньо несуперечливих аксіом, яким цей вибір має відповідати, почав розвиватися експериментальний метод. Головною тезою останнього стала побудова такої моделі корисності, яка в першу чергу, відповідатиме реальній поведінці індивіда, а вже потім демонструватиме відповідність певному набору аксіом. Моделі, що з'явилися на противагу теоріям очікуваної (Expected Utility Theory) та суб'єктивної корисності (Subjective Utility Theory) отримали назву альтернативних (Nonexpected Utility Theories).

Початківцями з використання експериментального методу в теорії корисності були Д. Канеман та А. Тверські. Дослідники почали розробку теорії з припущення про обмеженість раціональності та відсутність у індивіда повного бачення імовірності, через що індивід може надавати ймовірностям суб'єктивні, відмінні від об'єктивних значення. На відміну від теорії фон Неймана – Моргенштерна, теорія перспектив розроблялася не на основі набору аксіом, необхідних для визначення умов дій теорії, а на основі експериментів та аналізу реальних даних [10].

Сучасний етап розвитку теорії корисності характеризується феноменом нормативно-дескриптивного дуалізму в частині визначення базисних властивостей, що притаманні поведінці індивіда в умовах оцінки ризикових альтернатив. Цей феномен проявляється в непрямих емпірично виявлених свідченнях на користь існування відхилень в поведінці індивіда від ефекту коаліціонування (що проявляється в рамках антагоністичного йому ефекту розщеплення подій), але при цьому відсутня достатня теоретико-методологічна база для пояснення такого явища. Іншими словами, спостерігається розбіжність між передбаченнями теорії та результатами експериментів, що засвідчується значним корпусом емпіричних даних.

У результаті аналізу дескриптивних властивостей коаліцеподібного класу моделей, встановлено принципову здатність моделей даного класу пояснювати

основні парадокси – емпірично зафіксовані відхилення реальної поведінки індивідів від теоретично передбаченої в рамках моделі фон Неймана – Моргенштерна. Обґрунтовано можливість не лише пояснення вищезазначених парадоксів пост-фактум, але і їх передбачення в рамках моделей коаліцеподібного класу, що є додатковим свідченням їх значної дескриптивної валідності.

Висновки. Теорія корисності пройшла тривалий шлях випробувань і, не дивлячись на проблеми в моделюванні економічної поведінки індивіда, знайшла своє місце в економічній теорії, економіко-математичному моделюванні. Корисність є важливою складовою людських цінностей, тому її розвиток дає можливість пізнати саму людину, вигоди тих чи інших економічних рішень. Задоволення колективних і суспільних потреб має відбуватись через задоволення індивідуальних, власних потреб людей – у цьому суть ринкової економіки.

Бібліографічні посилання

1. Форкун І. Економіко-математичне моделювання девіантної поведінки суб'єктів господарювання (на прикладі сплати податку на прибуток) / І. Форкун, О. Фрадинський // Наука молода. – 2006. – № 5. – С. 88–92.
2. Єнальєв М. Оптимізація розподілу суспільного добробуту за допомогою інструментарію теорії корисності / М. Єнальєв // Управління розвитком. – 2011. – № 102(5). – С. 234–236.
3. Livanas J. Are Investors Rational and Does it Matter? Determining the Expected Utility Function for a Group of Investors / J. Livanas // Journal of Behavioral Finance. – 2011. – № 12 (2). – С. 53–67.
4. Kliger D. Theories of choice under risk: Insights from financial markets Levy O. / D. Kliger, O. Levy // Journal of Economic Behavior and Organization. – 2009. – № 71 (2). – С. 330–346.
5. Блюмин И. Г. Избранные фрагменты об австрийской школе из книги «Субъективная школа в политической экономии» (Т.І.М., 1928) // Избранные труды о ценности, проценте и капитале / Ойген фон Бём-Баверк (пер с англ. Н.В.Автономовой). – М. : Эксмо, 2009. – 912 с. – (Антология экономической мысли)
6. Marshall A. Principles of Economics / A. Marshall. – 8th ed. – L. : Macmillan and Co., 1920. – 871 с.
7. Pareto V. The New Theories of Economics / V. Pareto // Journal of Political Economy. – 1897. – № 5 (4). – С. 485–502.
8. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : «Дело Лтд.»– 1994. – 720 с.
9. Нейман Дж. фон М.О. Теория игр и экономическое поведение / М. О. Нейман Дж. фон / ed. Воробьев Н. Н. – М. : Наука, 1970. – 708 с.
10. Kahneman D. An Analysis of Decision under Risk Tversky A. / D. Kahneman, A. Tversky // Econometrica. – 1979. – № 47 (2). – С. 263–291.

Надійшла до редколегії 07.10.15

УДК 658:330.322 (477+100)

О. І. Ляш, І. С. Мазярко

Львівська комерційна академія

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ЗМІСТ І РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

У статті визначено сутність соціального діалогу та його роль у розвитку соціально-трудових відносин на підприємствах роздрібною торгівлі, необхідність формування соціального діалогу як передумови формування ефективної реалізації соціального капіталу, та підвищення таким чином нематеріальної складової конкурентоспроможності, капіталізації підприємств, зростання ефективності торгівлі.

Ключові слова: підприємство, торгівля, трудові відносини, соціальний діалог.

В статье определена сущность социального диалога и его роль в развитии социально-трудовых отношений на предприятиях розничной торговли, необходимость формирования социального диалога как предпосылки формирования эффективной реализации социального капитала, и повышение таким образом нематериальной составляющей конкурентоспособности, капитализации предприятий, роста эффективности торговли.

Ключевые слова: предприятие, торговля, трудовые отношения, социальный диалог.

The article defines the essence of social dialogue and its role in the development of social labor relations at retail trade enterprises, emphasizing the need for a social dialogue as a prerequisite for the formation of effective implementation of social capital, and thus enhancing the intangible component of the competitiveness, capitalization of companies and increasing trade efficiency.

Keywords: enterprise, trade, labor relations, social dialogue.

Утвердження ринкових відносин актуалізує завдання інтенсифікації процесів підвищення ефективності реалізації трудового, кадрового та інтелектуального потенціалу на всіх рівнях економічних відносин, видах економічної діяльності та безпосередньо суб'єктів господарювання з урахуванням потреб в забезпеченні високої продуктивності праці та узгодженні матеріальних і соціально-психологічних передумов активної трудової діяльності. Відповідно, необхідне узгодження принципів економічної ефективності та соціальної відповідальності економічних агентів задля реалізації соціальних та економічних індивідуальних і суспільних потреб.

Посилення конкуренції та вирівнювання конкурентоспроможності суб'єктів ринкових відносин змушує до пошуку нових чинників підвищення ефективності господарювання. За умови ресурсної та фінансової обмеженості об'єктивно посилюється важливість праці як фактора виробництва. Відтак, важливим є усвідомлення ролі задоволення соціально-матеріальних, духовно-інтелектуальних потреб працівників у системі соціально-економічної ефективності комерційної господарської діяльності. У зв'язку з цим, розвиток підприємницької діяльності ускладнюється та стає «не природнім» без досягнення високої ефективності реформування соціально-трудових відносин і, тим самим, відтворення базових потреб їх учасників.

На нашу думку, саме недостатність уваги до соціально-трудової складової функціонування і розвитку підприємств є однією з найбільш істотних причин невисокого рівня якості трудового життя в торгівлі, якості торговельного обслуговування населення в Україні та недостатньої реалізації інтелектуального і трудового потенціалу цього виду економічної діяльності.

Відтак, актуальним предметом для дослідження вважаємо зміст соціального діалогу та його роль на підприємствах роздрібною торгівлі.

Аналіз останніх наукових досліджень довів, що у працях Аристотеля, Платона, Цицерона функція соціального діалогу покликана виконувати завдання забезпечення у суспільстві цілісності, правової переконливості, згоди та єдності.

На думку Г. Гроція, Т. Гоббса, Д. Локка, Н. Макіавеллі, Ж.-Ж. Руссо, Б. Спінози, Ш. Монтеск'є результати процедури діалогу в суспільстві можуть стати ефективними лише забезпечивши чітку інституційну основу для його проведення, існування суспільства неможливе без дії законів, завдання яких оберігати свободу кожної особи і бути рівними для всіх [2, с. 20-23]. С. Вебб та Б. Вебб вважали соціальний діалог єдиним способом задоволення потреб та захисту трудових прав персоналу, а також забезпечення відповідальності за фінансово-економічні результати діяльності підприємства.

Дж. Мілль, розвиваючи теорію соціального діалогу, розглядав його засобом ліквідації інституту найманої праці та формування економічних комплексів, функціонування яких мало відбуватись на засадах соціального партнерства [1]. Проте в ринкових умовах правомірність цієї гіпотези послабилася, оскільки подолати суперечності між власниками капіталу і найманими працівниками на основі соціального партнерства вкрай важко, а ускладнення доступу до ресурсів та посилення конкуренції ускладнюють досягнення шляхом соціального діалогу тотального компромісу.

Метою статті є визначення сутності соціального діалогу та його ролі на підприємствах роздрібною торгівлі.

Соціальний діалог є передумовою до створення нової концептуальної моделі соціально-трудова відносин, заснованої на виробленні, прийнятті та реалізації партнерських соціально-орієнтованих управлінських рішень. Шляхом досягнення балансу інтересів, думок і позицій соціальний діалог дозволяє знаходити взаємоприйнятні для сторін рішення [3].

В основі удосконалення соціально-трудова відносин об'єктивно знаходиться інститут соціального діалогу, адже він уможлиблює процеси визначення, усвідомлення і зближення соціально-трудова інтересів усіх суб'єктів цих відносин. У сфері торгівлі соціальний діалог є об'єктивно необхідною передумовою для формування та ефективної реалізації соціального капіталу, комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності та підвищення таким чином нематеріальної складової конкурентоспроможності, капіталізації підприємств, більш якісного обслуговування та забезпечення населення товарами і послугами, зростання макроекономічної ефективності торгівлі.

Потреба в удосконаленні засад соціального діалогу як передумови реформування соціально-трудова відносин, складові якої значною мірою визначають умови реалізації інтересів суб'єктів ринку праці, обґрунтовує необхідність узгодження матеріального добробуту і продуктивної зайнятості працівників торговельних підприємств відповідно до їх здібностей, внеску у продуктивність праці, соціальної відповідальності. На нашу думку, саме, реорганізація соціального діалогу у активній трудовій діяльності сприяє самореалізації і задоволенню потреб громадян (працівників), поєднанню економічних інтересів інших суб'єктів ринку праці та визначенню ролі соціально-трудова відносин у комерційній господарській діяльності.

Зауважимо, що на рівні підприємства соціальний діалог має свою специфіку та залежить від його напрямів та обсягів діяльності, форми власності та господарювання, кількості працівників. Враховуючи особливості сфери роздрібною торгівлі як сектора економіки, в якому зосереджено найбільша чисельність за кількістю суб'єктів господарювання, важливо відмітити, що соціальний діалог на роздрібних

торговельних підприємствах виконує функції вияву поточних та перспективних потреб споживача, забезпечення та підтримання високого рівня його лояльності, узгодження цільових орієнтирів розвитку підприємства з інтересами суб'єктів ринку.

На нашу думку, соціальний діалог на підприємствах сфери торгівлі є засобом системного та структурно-збалансованого формування сприятливого соціально-трудового середовища функціонування підприємства, в якому відбувається покращення якості трудового життя, реалізуються соціально-економічні програми, підвищується соціальна відповідальність, забезпечуються передумови покращення соціально-економічного становища.

Вважаємо, що однією із головних стратегічних цілей розвитку внутрішнього споживчого ринку є налагодження соціального діалогу між організаціями роботодавців, громадськими та профспілковими об'єднаннями у сфері торгівлі, загальнодержавними та місцевими органами виконавчої влади. Саме завдяки такому інституційному способу спілкування можна забезпечити раціональне розміщення об'єктів, а також продуктивних сил та ресурсів торгівлі, вирівняти територіальні деформації розвитку торгівлі (врахувавши віддаленість та малодоступність районів), ліквідувати прояви монополізації галузі та її окремих сегментів, розвинути діяльність інвестиційно-інноваційних активних торговельних підприємств, удосконалити структури видів і форматів торгівлі тощо.

Крім того, соціальний діалог є одним із основних способів системного розвитку роздрібно торгівлі, комплексної реалізації її ролі та функцій в територіальному аспекті. Так, наслідками соціального діалогу варто вважати: (1) налагодження торгівлею міжфункціональних, міжгалузевих, міжсекторальних зв'язків, (2) локалізацію ділової активності населення та покращення структури зайнятості і оплати праці в результаті чого здатна сформуватись рівноважна кон'юнктура ринку праці, (3) посилення соціальної зорієнтованості інвестиційної діяльності торговельних підприємств зокрема щодо упровадження проектів з соціального підприємництва та покращення розвитку соціальної інфраструктури споживчого ринку, (4) поширення принципів справедливості, свободи економічної діяльності, конкурентного простору здійснюючи активне використання інтелектуальних творчих здібностей учасників. При цьому важливою є дієвість функціонування механізму колективно-договірного регулювання, що дозволить забезпечити підвищення прав і можливостей персоналу у відносинах в соціально-трудої сфері та передбачатиме зростання участі в регулюванні соціально-трудої відносин державних і відомчих структур (рис. 1).

Разом з тим, ринково-трансформаційні перетворення трудових відносин через соціальний діалог вимагає зорієнтованості на соціалізацію галузі роздрібно торгівлі, що передбачає нагромадження системи знань, норм, зв'язків, відповідальності в отриманні матеріальних і трудових благ працівниками, суб'єктом господарювання, державою. Тому забезпечення зайнятості, організація праці персоналу та підвищення її ефективності в процесі соціалізації соціально-трудої відносин є об'єктивною передумовою ефективного використання його трудового, інтелектуального, творчого потенціалу та загального зростання соціальної активності та соціально-економічної ефективності торговельних підприємств.

Наголосимо також на тому, що на разі в Україні ще не відбулося наукового обґрунтування і моделювання системи соціального діалогу взагалі, тим паче – в цілях соціально-економічного розвитку підприємств галузі роздрібно торгівлі. На державному і регіональному рівнях затверджувалися різноманітні стратегії, програми, концепції, але їх розробники не переймалися створення цілісної моделі

ефективного розвитку, не враховували досвід країн ЄС [5, с.15]. Натомість там соціальний діалог став найбільш дієвою та ефективною формою, по-перше, узгодження і задоволення інтересів (матеріальних, соціальних, духовних тощо) усіх суб'єктів соціально-трудових відносин та, по-друге, скерування розвитку цих відносин у найбільш раціональному руслі.

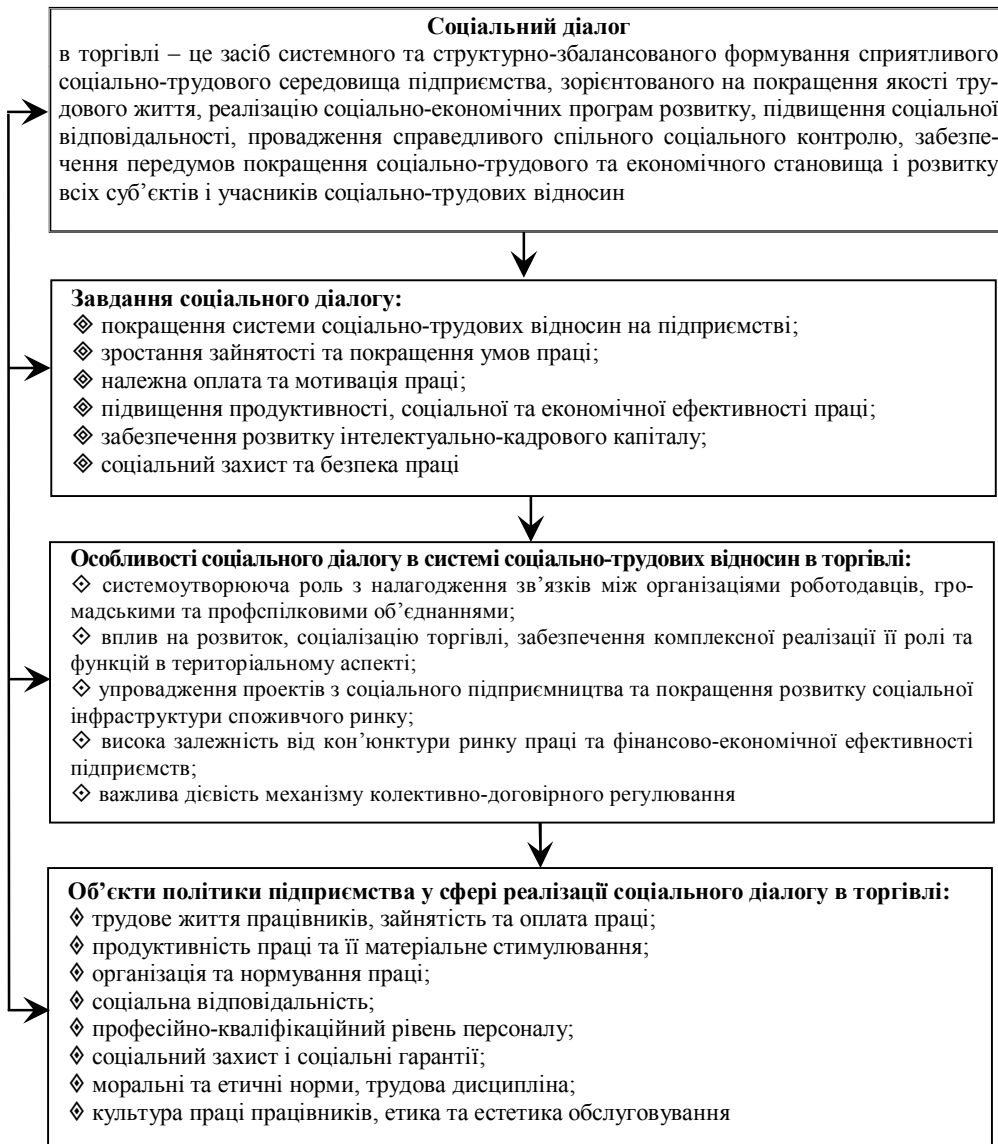


Рис. 1. Концептуальний зміст та роль соціального діалогу в контексті соціально-економічного розвитку підприємств роздрібно торгівлі
(джерело: склав автор)

Очевидно, що соціальний діалог є передумовою до створення нової концептуальної моделі соціально-трудових відносин, заснованої на виробленні, прийнятті та реалізації партнерських соціально-орієнтованих управлінських рішень [6]. Також соціальний діалог дозволяє шляхом досягнення балансу інтересів, думок і позицій знаходити взаємоприйнятні для сторін рішення. Відтак, результатом соціального

діалогу його суб'єктів, якими є держава, профспілки та роботодавці, досягти цілей персоналу та керівництва підприємства, зокрема щодо трудового порядку і стабільності, організаційної збалансованості, соціально-психологічної ефективності, ін.

Таким чином, соціальний діалог може забезпечити виконання низки завдань зв'язаних з діяльністю роздрібних торговельних підприємств, а саме:

- створення сприятливого соціально-психологічного клімату, дотримання норм трудового законодавства, умов колективних і трудових договорів, забезпечення достатніх професійно-освітніх умов для самореалізації і розвитку персоналу, що дозволяє покращити системно-структурні характеристики соціально-трудова відносин;

- впровадження практики рівномірного розподілу колективного заробітку, підвищення заінтересованості персоналу в результатах діяльності підприємства, диверсифікація форм зайнятості та застосування сучасних ефективних форм організації праці для зростання мотивації і підвищення продуктивності праці;

- покращення соціальної ефективності підприємства шляхом підвищення рівня соціальної підтримки і соціального захисту, розвитку системи соціального і медичного страхування, пенсійного забезпечення, фінансування окремих витрат працівників на споживчі послуги;

- посилення контролю та відповідальності персоналу за ефективність використання капіталу, підвищення рівня інтелектуально-кадрового забезпечення, зростання мотивації працівників до інтелектуальної творчої праці та професійно-кваліфікаційного розвитку з метою покращення економічної ефективності підприємства;

- забезпечення комерційного використання і надійного правового захисту інтелектуальної власності шляхом внесення об'єктів інтелектуальної власності до статутного капіталу замість матеріальних цінностей, застосування системи участі працівників в прибутках через їх інноваційну трудову діяльність, підвищення раціональності організаційної структура управління підприємством;

- зростання якості культури праці працівників, етики та естетики обслуговування, підвищення рівня взаємодопомоги, моральних норм, трудової дисципліни для забезпечення соціальної безпеки комерційної діяльності.

Характеризуючи галузеві особливості формування і розвитку соціального діалогу на торговельних підприємствах, важливо відмітити, що торгівля забезпечує постійний обмін результатів праці на грошову винагороду та її результати характеризують якість задоволення потреб населення і його відтворення [7, с. 89].

Таким чином, враховуючи викладені зауваження, вважаємо, що соціалізація торгівлі як важливе завдання соціального діалогу є процесом істотного розширення обсягів використання соціальної складової економічного потенціалу підприємства шляхом забезпечення зайнятості високого рівня та продуктивності праці, розвитку людського та соціального капіталу, поліпшення якості соціального захисту, зростання якості та доступності торговельних послуг для населення, забезпечення системної соціальної відповідальності торговельних підприємств.

Додамо, що орієнтація торговельних підприємств на соціалізацію дозволяє отримувати переваги у забезпеченні та використанні ресурсного потенціалу, а в конкурентному середовищі сформувавши систему активного впливу на постачання і споживання товарів [4, с.16]. Разом з тим соціалізація торгівлі визначає потребу в впровадженні механізму соціальної відповідальності підприємства у напрямі організації можливостей працівників генерувати власні результати праці. Однозначно, торговельне підприємство зацікавлене у забезпеченні власної

соціальної відповідальності, оскільки впровадження принципів соціальної відповідальності дозволяє утримати конкурентні переваги на ринку та вирішити ряд соціальних завдань у підвищення продуктивності праці. Відповідно, під механізмом соціалізації підприємств торгівлі доцільно вважати сукупність інструментів та засобів, дій упорядкування соціальної зацікавленості, справедливості та відповідальності суб'єктів і об'єктів праці на торговельному підприємстві.

Відповідно концептуальною основою соціального діалогу є забезпечення конкурентних переваг підприємства в процесі реалізації соціальної складової економічного потенціалу. Тому максимально задовольняючи соціально-трудові інтереси персоналу, торговельне підприємство створює умови для підвищення рівня власної конкурентоспроможності.

Отже, для досягнення мети соціального діалогу в контексті соціалізації підприємств торгівлі необхідно усвідомити механізм формування і розвитку соціально-трудових відносин на торговельних підприємствах, розробити систему взаємозалежних заходів, що впливають на ефективність використання резервів людського і соціального капіталу. Зокрема, реалізація комплексу заходів щодо ефективного формування та розвитку соціально-трудових відносин на торговельних підприємствах потребує попереднього аналізу умов та чинників розвитку і соціалізації сфери торгівлі.

Висновки. Виходячи з викладеного, доходимо висновку, що постійна соціалізація трудових відносин і соціального діалогу, як інструмент мотивації працівника, власника чи керівництва підприємства до підвищення компетентності у нагромадженні, використанні та розвитку людського і соціального капіталу дозволяє визначити механізм вирішення проблем накопичення споживчого кошика відносно принципів ринкового регулювання економіки, обміну результатами праці та виробництва, споживання і збереження споживчих цінностей товарів. Причому товарно-грошові відносини на базі сформованих різних форм власності і особливостей розвитку суспільства є об'єктивною закономірністю трансформації соціальної відповідальності підприємства торгівлі, а саме: перетворення робочої сили на людський і соціальний капітал; демократизації управління підприємницькою діяльністю; розвитку партнерських відносин в умовах конкуренції; лібералізації економіки і створення середнього класу; контролю якості товарів і пошуку нових методів їх продажу; підвищення ділової і суспільної репутації; гарантії постійного заробітку працівникам, посилення мотивації праці, єдності трудового колективу.

Бібліографічні посилання

1. James Mill. Elements of Political Economy [Електронний ресурс]. – L., 1821. – Режим доступу : <http://www.econlib.org/library/MillJames/mljElm3.html>
2. Руссо Жан-Жак. Про суспільну угоду, або принципи політичного права ; пер. з фр. та ком. О. Хома / Руссо Жан-Жак. – К. : Port-Royal, 2001. – 349 с.
3. Інтернет-видання «Конфедерація роботодавців України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.confedu.org/ua/socialdialogue.html>
4. Мочерний С. Соціалізація теорії / С. Мочерний // Економічна енциклопедія: у 3 т. – Т. 3. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 412 с.
5. Петроє О. М. Соціальний діалог як інститут державного управління/ О. М. Петроє // навч.-метод. матеріали – К. : НАДУ, 2013. – 84 с.
6. Україна. Закон. Про соціальний діалог в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ppdu.ck.ua/zakonodavstvo/normativno-pravovi-aktu/zu-pro-sotsialnyj-dialoh-v-ukrajini>
7. Щетинін А. І. Політична економія : підруч. / А. І. Щетинін. – К. : ЦУЛ, 2011. – 480 с.

Надійшла до редколегії 09.10.15

УДК 338.45:690

Ю. В. Пинда

Львівський університет бізнесу та права

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА З ЕКОНОМІЧНИМИ ЦИКЛАМИ

У статті проаналізовано хвилюподібну динаміку розвитку, що притаманна будівництву і підтверджено тісний взаємозв'язок між станом будівельного сектору та рівнем соціально-економічного розвитку країни.

Ключові слова: будівельний сектор, розвиток, будівництво, ринок нерухомості, економічні цикли, національне господарство.

В статье проанализирована волнообразная динамика развития, что присущая строительству и подтверждена тесная взаимосвязь между состоянием строительного сектора и уровнем социально-экономического развития страны.

Ключевые слова: строительный сектор, развитие, строительство, рынок недвижимости, экономические циклы, национальное хозяйство.

The article analyses the undulating dynamics of development inherent in construction works and corroborates close interconnection between the state of construction sector of industry and the level of social and economic development of the country.

Keywords: construction sector, development, construction, real estate market, economic cycles, national economy.

Будівельний сектор економіки наділений особливою роллю у соціально-економічному розвитку кожної країни, оскільки за його участі реалізуються первинні фізіологічні потреби суспільства у житлі та захисті; забезпечуються основними фондами (землею, будівлями та спорудами) усі види діяльності приватної, бюджетної та комунальної сфер; формуються ринки капіталу, товарів і послуг, трудових ресурсів; розвивається інфраструктура; утворюється база для розвитку і концентрації продуктивних сил; активізується господарська діяльність; забезпечуються житлові можливості для міграції та просторового зосередження ефективного працездатного населення.

Досить значною є частка будівельної галузі у валовому внутрішньому продукті країн світу. У сфері будівельної індустрії (виробництва будівельних матеріалів та іншої продукції для забезпечення будівельного процесу), будівництва, діяльності професійних агенцій нерухомості, проектних, девелоперських, ріелтерських, іпотечних, оціночних та інших, пов'язаних з будівництвом компаній задіяна велика кількість працездатних громадян. Простежується активність державного регулювання діяльності підприємств та організацій цієї сфери на усіх етапах утворення будівельної продукції – нерухомості (житлових, нежитлових будівель та споруд), на яку припадає понад 50 % світового багатства. Відтак, особливо актуальними є питання розвитку будівельного сектору національного господарства та дослідження його взаємозв'язку з економічними циклами.

Концептуальні засади циклічних коливань в економіці детально розглянуто в інноваційній теорії (Й. Шумпетера, С. Кузнеця, А. Кляйнкнехта, Дж. Дайна), теорії системної динаміки (Дж. Форрестера), теоріях, що пов'язані з робочою силою (К. Фрімана), цінових теоріях (У. Ростоу, Б. Беррі), соціологічних концепціях (К. Переса, І. Меллендорфа, Е. Скрепанті, М. Олсона, С. Віббе, Б. Сільвера), теорії воєнних циклів (Дж. Голдштейна). Проблемам циклічності розвитку будівництва та ринку нерухомості присвятили свої праці такі зарубіжні вчені, як

Р. Венцлік, Г. Джордж, К. Лонг, В. Мітчел, В. Ньюман, Дж. Ріглеман та вітчизняні дослідники – А. Асаул, І. Кривов'язюк, Н. Павліха, В. Павлов, І. Пилипенко, Р. Співак. Попри значний науковий доробок у цій сфері залишається низка проблем, пов'язаних із функціонуванням будівництва в Україні та особливостями його впливу на соціально-економічний розвиток країни.

Мета статті полягає у дослідженні взаємозв'язку будівельного сектору національного господарства з економічними циклами.

На різних етапах розвитку економічної науки багато дослідників макроекономічних явищ і процесів у своїх працях наголошували на вагомій участі будівельного сектору у розширеному відтворенні. Досліджуючи багаторічну динаміку розвитку економічних систем деякі всесвітньо відомі вчені довели явно виражену циклічність, яка притаманна також будівництву (в основному будівель) і ринкам нерухомості, де кожен із них, у межах своїх дослідницьких векторів, вніс вагому лепту у науковий доробок з вивчення цих процесів та обґрунтував власну концепцію їх передумов і взаємозв'язків (табл. 1, рис. 1).

Таблиця 1

Результати досліджень основоположників обґрунтування економічних циклів та їх зв'язку із будівництвом і ринками нерухомості

Вчені	Об'єкт дослідження	Результати досліджень
1	2	3
Генрі Джордж	– взаємозв'язок ринку нерухомості з економічними циклами	Запропонована основоположна теорія взаємозв'язку циклів розвитку ринків нерухомості та національної економіки. Доведено: – після буму на ринку нерухомості та відповідного зростання цін настає депресія в економічному розвитку; – зміни на ринку нерухомості, особливо спекуляції на ринку землі, мають значний вплив на економічні цикли; – спекуляції з бумами на ринку нерухомості призводять до збільшення витрат підприємців та бізнес-структур в цілому (проте інвестиції в галузь будівництва зростають); – історично вартість об'єктів нерухомості та будівництва зростає в короткотерміновому періоді перед основними економічними спадами
Віслей Мітчел	– цикли на ринку нерухомості	Виділено три типи циклів розвитку ринків нерухомості; – малий (тривалість – 4 роки); – великий (тривалість – 18 років); – довготерміновий (тривалість 50-60 років)
Ізраїль Гельфанд	– економічні цикли	Вперше сформульовано, що капіталістичній економіці властиві тривалі періоди спаду і застою. Він відзначав, що циклічні кризи, що доводяться на період підйому, виражені слабкіше, а в період спаду – навпаки глибше і по часу триваліше. Причинами підйому ринку на початку ХХ століття учений рахував відкриття нових ринків, впровадження електрики і зростання видобутку золота
Джон Ріглеман	– будівельні цикли	Виявлено шість будівельних циклів протягом 1830-1934 рр. з середньою тривалістю в 17,3 роки
Кларенс Лонг	– будівельні цикли	Виявлено чотири будівельних цикли протягом 1864-1934 рр. з середньою тривалістю в 17,5 років
Йозеф Шумпетер	– економічні цикли	Класифіковано фази економічного циклу: – кризу; – депресію; – поживлення; – піднесення. Доведено, що кожна фаза циклу характеризується певними ознаками і виконує свої функції

Продовження табл. 1

1	2	3
Джозеф Китчин	– економічні цикли	Виявлено короткострокові економічні цикли з характерним періодом 3-4 роки. Обґрунтовано взаємозв'язок між існуванням короткострокових економічних циклів та коливаннями світових запасів золота
Клеман Жугляр	– економічні цикли	Виявлено середньострокові економічні цикли з характерним періодом 7-11 років. Обґрунтовано взаємозв'язок між існуванням економічних циклів та коливаннями обсягів інвестицій в основний капітал. (Цикли Жугляра пов'язують з процесами оновлення активної частини основного капіталу)
Саймон Кузнец	– економічні цикли	Виявлено середньострокові економічні цикли з характерним періодом 15-25 років. Обґрунтовано взаємозв'язок між існуванням економічних циклів та демографічними процесами, зокрема, припливом іммігрантів і будівельними змінами (тому він назвав їх «демографічними» або «будівельними» циклами)
Ніколай Кондратьєв	– економічні цикли	Виявлено періодичні довгострокові економічні цикли з характерним періодом 45-60 років. Доведено, що у довгостроковій динаміці деяких базових економічних індикаторів спостерігається певна циклічність, у ході якої на зміну фази росту відповідних показників приходять фази їх відносного спаду із характерним періодом їх довгострокових коливань – 50 років
Дмитрій Опарін	– економічні цикли	(Послідовний опонент Н. Кондратьєва). Обґрунтовано, що тимчасові ряди досліджених економічних показників, хоча і коливаються біля середньої величини в різні періоди економічного життя, але характер їх коливань не дозволяє виявити строгої циклічності ні за окремими показниками, ні по їх сукупності

Джерело: склав автор на підставі [1–7]

Будівництву значною мірою властива хвилеподібна динаміка розвитку, яка розтягується (здійснюється) набагато довше, ніж рух великого економічного циклу. Особливо вагомими слід відзначити дослідження, присвячені житловому та нежитловому будівництву Дж. Ріглемана (досліджено функціонування 68 міст у період більше ста років (1830-1934 рр.) [5], К. Лонга (проаналізовано соціально-економічний розвиток 29 міст у період 1864-1934 рр.) [6], В. Ньюмана (опрацьовано низку показників соціально-економічного розвитку 17 міст у динаміці 1879-1934 рр.) [8] і Р. Венцліка (проведено дослідження нового будівництва США протягом 1875-1936 рр.) [9]. Ці дослідження були прямо чи опосередковано пов'язані з фізичним обсягом чи вартістю будівництва США. Їх результати показали, що будівельні цикли продовжуються в середньому від 17 до 18 років з амплітудою коливань в межах від 16 до 20 років [10].

При ґрунтовному аналізі великих економічних циклів вчені відзначили широкі відмінності між ними за амплітудою коливань, тривалістю і загальними контурами. Ці відмінності можуть бути частково пояснені особливостями положення, займаного кожним великим економічним циклом в рамках тривалішого будівельного циклу. Коли спадаючий перелом великого циклу збігається в часі із спадом в області будівництва, то подальша депресія може стати важкою і затяжною. Якщо ж спадаючий перелом великого циклу настає тоді, коли будівельний цикл перебуває у стадії підйому, подальша депресія має тенденцію до менш тривалої і менш руйнівної [7].

Кожен із зазначених вчених у своїх дослідженнях опирався на колосальний економічний досвід, потужну теоретико-методологічну базу та статистичне забезпечення багаторічної динаміки основних макроекономічних показників

різних країн, проте вважати їхні теорії точними закономірностями не слід, оскільки кожен період вносить свої корективи у силу впливу тих чи інших чинників та зумовлює появу нових, що визначають розвиток національної господарської системи і сучасні цикли в економіці за своїми ознаками не схожі на цикли, наприклад, XIX чи XX століття, відрізняючись формами прояву, скороченням тривалості, нестійкістю фаз зростання та їх прискоренням. Ці вагомні напрацювання доцільно використовувати сучасним науковцям як гіпотетичні концепції, враховуючи альтернативні варіанти розвитку та особливості відповідного періоду.

Відомі сучасні вчені А.М. Асаул, В.І. Павлов, І.І. Пилипенко, Н.В. Павліха, І.В. Кривов'язюк у своїх працях доводять, що спадання ринку нерухомості випереджає спадання національної економіки загалом, а зростання настає раніше ніж в економіці (рис. 1) [1, с. 12]. Тобто тенденції на ринку нерухомості можна вважати індикатором розвитку національного господарства.

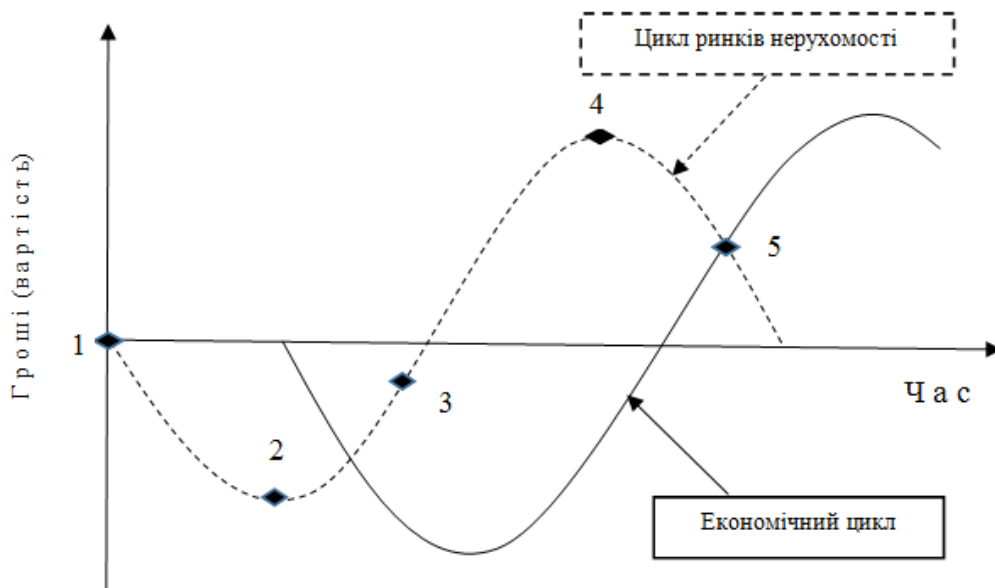
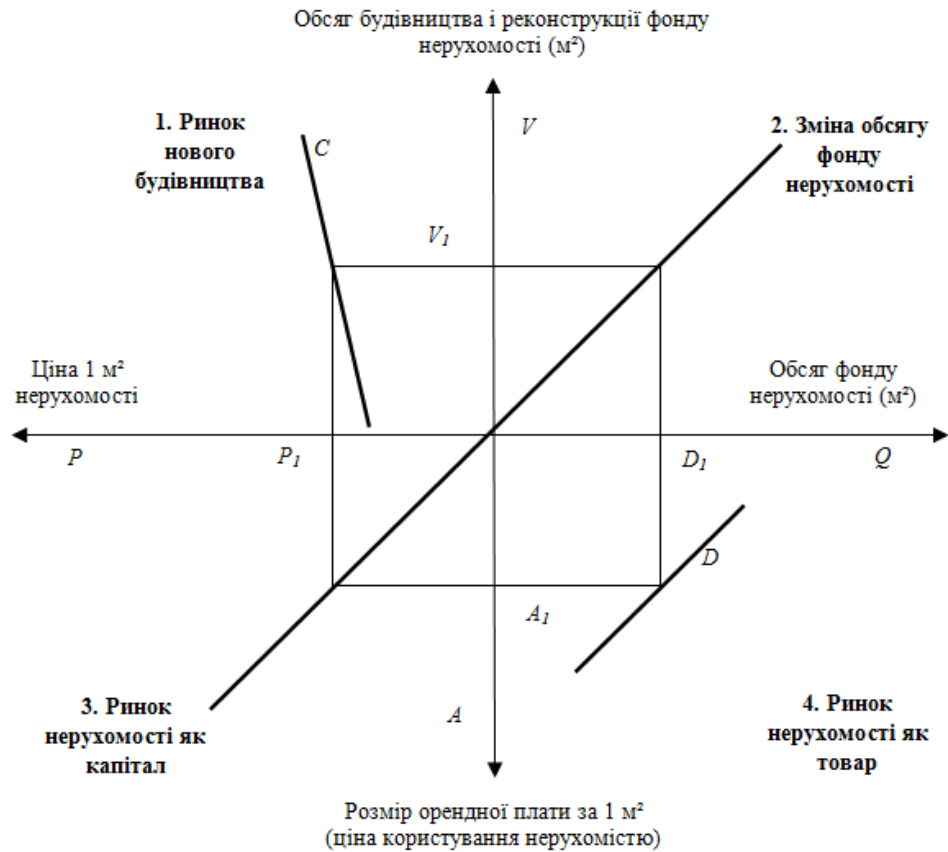


Рис. 1. Взаємозв'язок циклів розвитку ринку нерухомості з економічними циклами
(Джерело: [1, с. 12-13])

Науковці стверджують, що після перенасичення ринку об'єктами нерухомості відбувається зниження цін і спадання ринку (1). Наступає етап перебудови на ринку нерухомості (2), що згодом призводить до зростання попиту на ново-збудовані об'єкти та їх «поглинання» (3). Далі мінімальна пропозиція активізує передінвестиційні дослідження (пошук) можливостей створення нових об'єктів нерухомості та хвиля підвищеного попиту на них стимулює зростання обсягів будівництва (4), що супроводжується підвищенням цін на нерухомість. Це призводить в основному до надлишку будівельних потужностей і перевиробництва будівельної продукції, а згодом і до скорочення будівельної діяльності. Після цього настає стабілізація – попит і пропозиція на нерухомість перебувають у стані рівноваги (5) [1, с. 13].

Сучасний дослідник структурної взаємодії ринку нерухомості та зовнішньої торгівлі України Р. В. Співак досить ґрунтовно довів взаємозв'язки між сегментами ринку нерухомості (ринком нового будівництва, змінами в обсязі фонду нерухомості, ринком нерухомості як капіталу та ринком нерухомості як товару) (рис. 2).



В рамках наведених сегментів: P_1 – ціна; V_1 – обсяг нового будівництва; D_1 – попит на нове будівництво в певний період часу; A_1 – рента (орендна плата); C – витрати; S – пропозиція; D – попит

Рис. 2. Взаємодія між будівельним ринком і сегментами ринку нерухомості (джерело: [2, с. 18-20])

Науковець зазначає, що нерухомість може використовуватися у вигляді реального споживчого активу (для особистого споживання); реального капітального активу (для виробничого споживання); як фінансовий актив у речовій формі (для отримання доходу від перепродажу або здавання в оренду), що підтверджує наявні ознаки приналежності ринку нерухомості до споживчого ринку та ринку капіталу (реального і фінансового) [2, с. 18].

Автор кейнсіанської концепції циклу Е. Хансен суть сімнадцяти- та вісімнадцятирічних будівельних циклів пов'язує, перш за все, із житловим будівництвом. Він детально охарактеризував специфіку цих процесів і послідовно окреслив взаємозв'язки між обсягами будівництва і реконструкції житла, обсягами прийняття в експлуатацію житла, вартістю нерухомості, попитом на нове будівництво і розміром орендної плати [7].

Підтвердженням тісного взаємозв'язку між станом будівельного сектору та рівнем соціально-економічного розвитку країни також стала світова фінансова та економічна криза 2008 р., яка почалася з обвалу ринку нерухомості, що стало поштовхом у різкому зниженні основних макроекономічних показників (рис. 3; 4; 5).

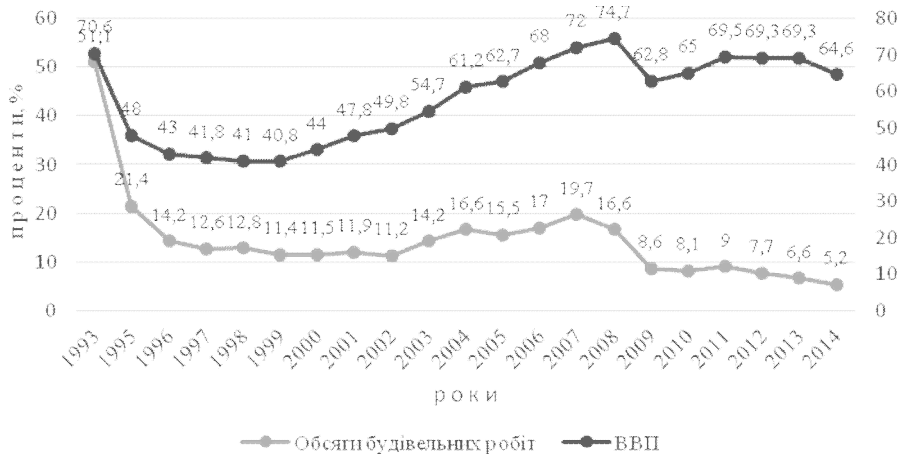


Рис. 3. Динаміка нарощування реального ВВП та обсягів будівельних робіт протягом 1990 – 2014 рр. (у % до 1990 р.)
(джерело: склав автор на підставі [11; 12; 13; 14; 15])

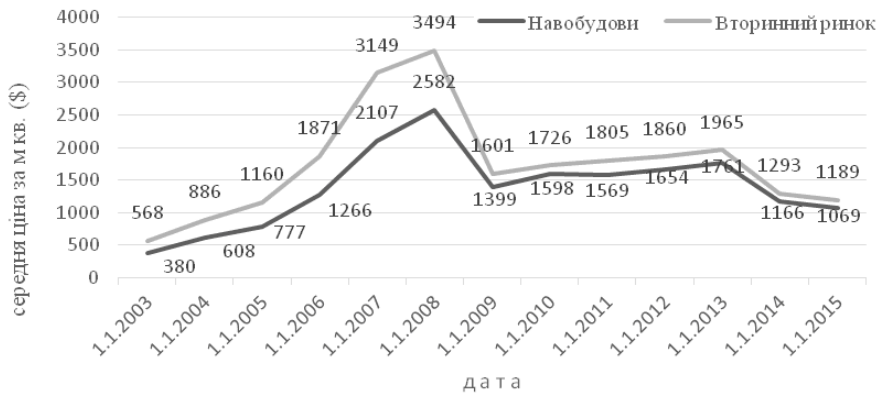


Рис. 4. Динаміка середніх цін на житло у м. Києві
(джерело: склав автор на підставі [16; 17])

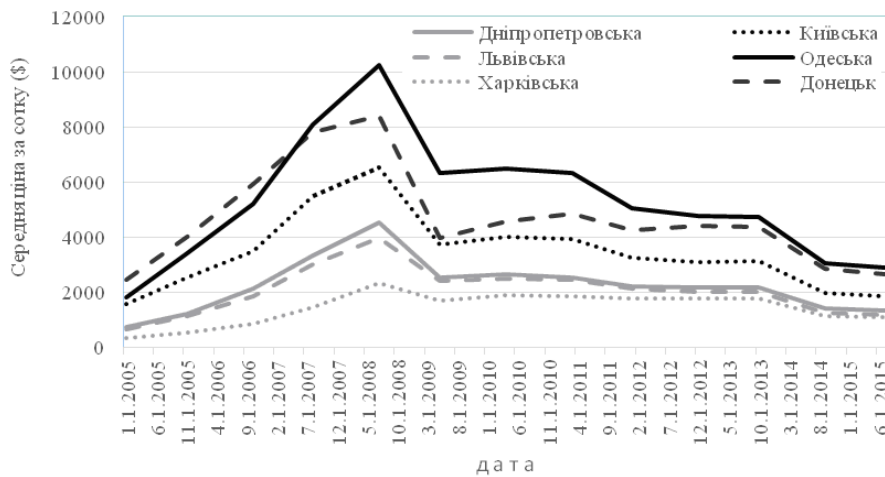


Рис. 5. Динаміка середніх цін на землю у найбільших обласних центрах
(джерело: склав автор на підставі [16; 17])

Обвал ринку нерухомості у 2008 р. супроводжувався різким скороченням усіх основних показників функціонування будівельного сектору.

Висновки. Резюмуючи вищезазначене, можна зробити висновки, що між станом будівельного сектору національного господарства та соціально-економічним розвитком країни існує тісний взаємозв'язок, а точні визначення циклів розвитку будівництва уможливають прогнозування макроекономічних тенденцій та виявлення можливих змін у світовій економіці, що, своєю чергою, забезпечить можливістю вживання відповідної системи економічних, фінансових і інституційних заходів щодо посилення соціально-економічного розвитку та формування сприятливого інвестиційного клімату.

Бібліографічні посилання

1. Асаул А. М. Риннок нерухомості / А. М. Асаул, В. І. Павлов, І. І. Пилипенко, Н.В. Павліха та ін. : навч. посіб. – 2-ге вид. – К. : Кондор, 2006. – 336 с.
2. Співак Р. В. Структурна взаємодія ринку нерухомості та зовнішньої торгівлі України : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / Р. В. Співак. – К., 2012. – 282 с.
3. Кондратьевские волны: аспекты и перспективы : ежегодник / отв. ред. А. А. Акаев, Р. С. Гринберг, Л. Е. Гринин, А. В. Коротаев та ін. – Волгоград : Учитель, 2012. – 384 с.
4. Меньшиков С. М. Длинные волны в экономике. Когда общество меняет кожу : моногр. / С. М. Меньшиков, Л. А. Клименко. – М. : Междунар. отношения, 1989. – 272 с.
5. Riggleman J.R. Building Cycles in the U. S, 1875-1922 // Journal of American Statistical Association, 1933.
6. Long C.D. Building Cycles and the Theory of Investment. Princeton University Press, 1940. – 230 p.
7. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход / Э. Хансен. – М: Финансовая Академия, 2008. – 466 с.
8. Newman W.H. The Building Industry and Business Cycles. University of Chicago Press, 1935.
9. Wenzlick R. Preliminary Study of National Cycles of Real Estate Activity. The Real Estate Analyst. 1936. October. P. 622.
10. Isard W. Transport Development and Building Cycles / W. Isard // Quarterly Journal of Economics. 1942, November. – P. 90–112.
11. Офіційне інтернет представництво Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896
12. Валовий внутрішній продукт України за 2012 р. Економічна статистика / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
13. Виробництво та розподіл валового внутрішнього продукту за видами економічної діяльності 2013 р. Економічна статистика / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
14. Статистичний щорічник України за 2012 рік : стат. зб. Державної служби статистики України / ред. О. Г. Осауленко. – К., 2013. – 551 с.
15. Україна в цифрах 2012 р. : стат. зб. / ред. О. Г. Осауленко. – К., 2013. – 248 с.
16. Офіційний сайт Консалтингової компанії «SV Development» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.svdevelopment.com/ua/about>
17. Статистика и динамика цен на недвижимость [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://domik.ua/nedvizhimost/dinamika-cen.html>

Надійшла до редколегії 06.10.15

УДК 332.14(477)

Н. В. Прямухіна

Черкаський державний технологічний університет

РЕГІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР: ЗАКОНИ РОЗВИТКУ

У статті подано законодавчі основи сучасного регіонального економічного простору в умовах трансформацій. Особливу увагу приділено загальним і специфічним законам розвитку та їх практичним проявам, розглянуто характерні особливості та специфічні риси.

Ключові слова: закони розвитку регіонального економічного простору, архітектура, глобалізація, трансформації.

В статье представлены законодательные основы современного регионального экономического пространства в условиях трансформаций. Особое внимание уделено общим и специфическим законам развития их практическим проявлениям, рассмотрены характерные особенности и специфические черты.

Ключевые слова: законы развития регионального экономического пространства, архитектура, глобализация, трансформации.

The article presents the legislative framework of the current regional economic space in the conditions of transformations. Heightened attention is given to general and specific laws of development and their practical manifestations and the examination of peculiarities and specific features.

Keywords: the laws of development of regional economic space, architecture, globalization, transformation.

У системі знань економіки, її методологічному фундаменті дія кожного процесу є прямо пов'язаною з дією загальних законів та закономірностей. Закони розвитку будь-яких систем (економічних, інформаційних, екологічних та ін.) є основою для їх дослідження, розробки теорій та методик управління, алгоритмів планування і прогнозування.

Саме з законів починається процес формування наукових знань про явище, процес чи систему [1–5]. Деформація і руйнування старої моделі економічної системи породжує зміни у старій парадигмі законів. Нові світоглядні засади, нові та більш сучасні принципи, алгоритми інтелектуального пошуку ґрунтуються на адекватних реаліям законів і закономірностях розвитку економічного простору.

Закони природи є незмінними, економічні та ринкові – не мають такої властивості. Вони проявляються через зв'язки між складовими системи і дуже чутливі до руйнування цих зв'язків. Закони розвитку ринку виявляються через дії людей, тому опосередковано мають свідомий характер. Їх пізнання за допомогою більш сучасних наукових методів, моделей і підходів, дозволяє людині, як ключовій фігурі економічного простору, зрозуміти та організувати свою діяльність в умовах їх дії, а не всупереч їм. Такий підхід дозволить уникнути проблем, пов'язаних із використанням методології, експериментальних малодосліджених підходів, моделей і методик, підвищити ефективність діяльності, уникнути конфліктів між учасниками системи.

Звернемося до класичного визначення терміна «закон». Таких визначень у науковій літературі велика кількість, вони різняться залежно від галузі науки та системи, яку описують. Енциклопедія подає таку інтерпретацію: закон – це внутрішній і необхідний загальний зв'язок предметів і явищ, що постійно повторюються [6]. Економічний закон – об'єктивний закон розвитку суспільства, що відображає виробничі відносини людей у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ або послуг [1]. Вітчизняні і зарубіжні

науковці, такі як Гальчинський А., Геєць В., Гудзь П., Данилишин Б., Долішній М., Лепський В., Пашкевич М., Пепа Т., Семів Л., Сонько С., Фінагіна О., Чухно А., висвітлюючи особливості глобалізаційних та інтеграційних процесів, підтверджують актуальність подальшого дослідження законів побудови трансформаційної економічної системи, виходячи з її динамічності та схильності до перетворень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Регіональний економічний простір нині формує нову законодавчу парадигму, дослідження якої є платформою для ефективних методологічних підходів щодо адаптації вітчизняної економіки до європейських реалій.

Мета статті – висвітлення та обґрунтування основних законів розвитку регіонального економічного простору.

На основі наведених вище визначень відомих науковців та адаптуючи, з урахуванням нових світоглядних засад, ці визначення до економічних та ринкових реалій регіону, сформулюємо більш сучасне визначення: закони розвитку регіонального ринку – це внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між агентами ринку та притаманними їм (зв'язкам) суперечностями; ці суперечності формують складні багатогранні платформи, які стимулюють трансформаційні зрушення економічного простору. Таке визначення, на нашу думку, відображає місце законів розвитку ринку у системі нових наукових знань про регіон і підкреслює важливість трансформаційних зрушень у регіональному економічному просторі. Зазначимо, що закони створені для передбачення наслідків за певних умов, у цьому їх сутність і призначення.

Вважаємо за доцільне висвітлити ще одну категорію, що нерозривно пов'язана із категорією «закон». Це категорія «закономірність», яка є вужчою за попередню. Закономірність – це сукупна дія багатьох законів, що конкретизують, наповнюють певним змістом та накладають умови на тенденції розвитку економічного простору. Групи законів розвитку побудови регіонального економічного простору, їх зв'язок між собою та закономірностями подано на рис. 1.

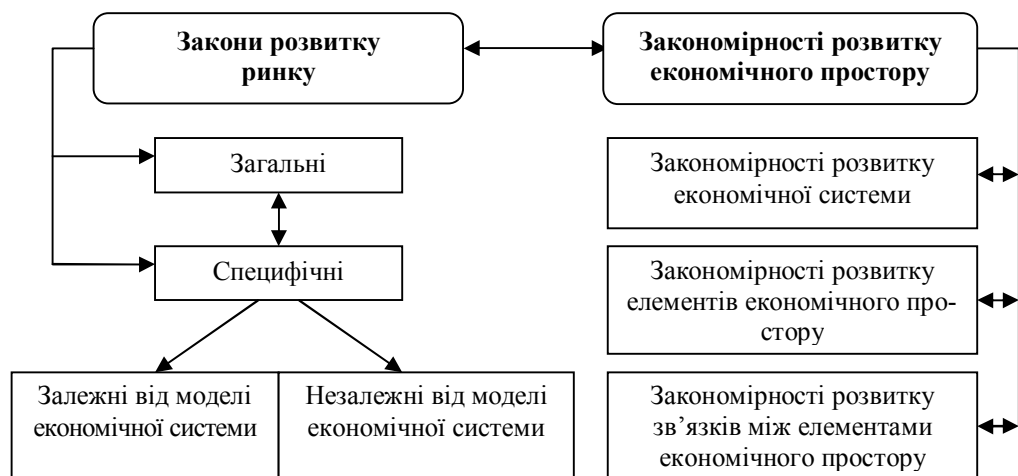


Рис. 1. Закони і закономірності розвитку регіонального економічного простору
(джерело: склав автор)

У законах розвитку економічного простору відповідно до методології економічної теорії виокремимо дві групи: загальні та специфічні закони.

Загальні – це закони розвитку економічних систем, в основі яких стоїть людина, вони дуже схожі із законами розвитку інших, оточуючих нас, систем, наприклад, екосистеми. До основних з цієї групи відносимо такі закони: розвитку; відтворення; самозбереження; безпеки та ін.

Закон розвитку ринку передбачає його неупинний рух, екстенсивний чи інтенсивний розвиток незалежно від рівня ієрархії елементів. Розвитком на макрорівні ми називаємо зміну моделі економічної системи, на мікрорівні – деформацію її зв'язків та елементів. Як було зазначено вище, розвиток ринку є не стільки законом, який його описує, але характерною рисою усіх ринкових процесів, елементів, агентів та зв'язків між ними. У класичній економічній науці визначені такі основні типи економічних систем: натуральне господарство, ринкова, адміністративно-командна (АКС), змішана (ринкова економіка змішаного типу), перехідна [1]. Будь-яка економічна система змінюється під впливом окремих факторів або їх сукупності. Зміни окремих складових можуть відобразитися лише на якійсь галузі економіки, а можуть бути початком формування нової економічної системи. Весь час протягом свого існування розвиваються і інші системи, які стимулюють розвиток регіонального економічного простору: виробнича, інформаційна, екологічна та інші [1; 2; 7; 8].

Розглянемо закони розвитку регіонального економічного простору як точку відліку економічних процесів та явищ. *Закон самозбереження* складових економічного простору властивий їм так само, як живим організмам, і пов'язаний із людиною як основою системи. Людина створює і керує агентами економічного простору, наділяючи їх певним інтелектом, інтуїцією та рефлексамі, про що йшлося вище. На цій основі та на практичному досвіді стверджуємо, що агенти економічного простору через людський чинник мають відповідний рефлекс, тому система, яку вони утворюють (разом із зв'язками між агентами) намагається зберегти себе у вихідному стані, уникаючи будь-яких суттєвих змін.

Специфічні закони розвитку ринку – діють тільки в економічній системі і стосуються агентів та зв'язків між ними. Виокремлюємо дві підгрупи специфічних законів:

- негнучкі – діють у всіх економічних системах і не залежать від зв'язків між агентами та їх деформації;
- гнучкі – діють у наявній моделі економічної системи і змінюються (чи зникають) при зміні (деформації) системи.

Розглянемо дію специфічних законів.

Негнучкі закони розвитку ринку незмінні (або майже незмінні) протягом історичного шляху певної моделі економічної системи. На ці закони може вплинути жорстка політика держави чи світова, хоча частіше вона лише загострює їх дію. До цієї підгрупи належать два основних закони: пропорційності; зростання потреб.

Закон пропорційності ринку виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між прогресом продуктивних сил, поглибленням суспільного поділу праці та об'єктивною необхідністю пропорційного розвитку [1; 14]. Він діє у всіх економічних системах, оскільки розвиток продуктивних сил можливий лише за пропорційного розвитку інших складових. Будь-яка економічна система для зростання продуктивності праці, прибутку, зменшення виробничих витрат намагається використати інновації та регулярно здійснює капіталовкладення в інноваційний розвиток, але такі інвестиції не призведуть до бажаного ефекту, якщо

система не розвивається вся одночасно. Закон пропорційності активно діє у конкурентному середовищі, що створює передумови прискореного розвитку.

Закон зростання потреб виражає внутрішньо необхідний суттєвий і сталий зв'язок між прогресом технологічного способу виробництва, еволюцією системи суспільних відносин та кількісним зростанням, якісним удосконаленням і збагаченням потреб суспільства, зокрема розвитком сутнісних сил людини, індивідуальних, колективних та суспільних потреб [9–11]. Цей закон властивий усім економічним системам і, на нашу думку, стимулюється людським чинником, науково-технічним прогресом, збільшенням кількості населення, покращенням рівня життя. Одним із основних і найбільш яскравих проявів цього закону є його цілеспрямована дія для активізації таких трьох законів – закону розвитку, закону самозбереження та закону зростаючої інформованості. Ця дія спрямована на раптове формування нового рівня ринкового попиту. Для демонстрації зв'язку між законами розглянемо особливості цього процесу. За умов впливу певних факторів (наприклад, жорсткої політики держави) на ієрархічний рівень ринку (чи його окремі складові), починає діяти закон самозбереження через закон зростаючої інформованості, створюючи інформаційну асиметрію. При цьому спостерігається резонансна хвиля впливу на інші ієрархічні рівні (складові) регіонального економічного простору, змінюється система зв'язків між агентами та рівнями (рис. 2).

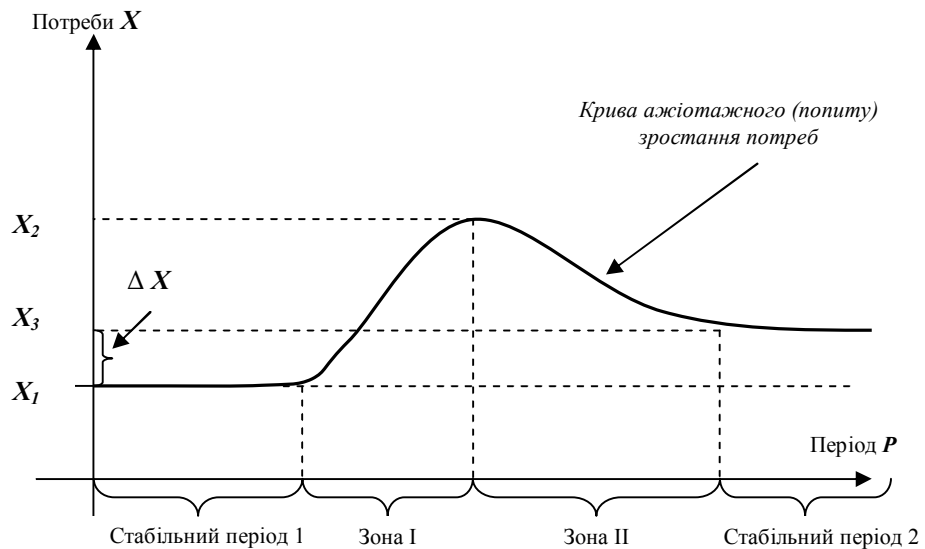


Рис. 2 Демонстрація дії закону зростання потреб
(джерело: склав автор)

Під дією закону самозбереження активізується механізм ажіотажного попиту через, наприклад, інформацію про майбутнє зростання цін, що стрибкоподібно збільшує потреби населення (на ΔX : від X_1 до X_2) та агентів економічного простору (Зона I). Здебільшого раптове зростання потреб є необґрунтованим, має хвилеподібний і, як показує практика, періодичний характер. У результаті потреби стрибкоподібно зростають (Зона I) і вже не повертаються на попередній рівень за настання нового стабільного періоду (Стабільний період 2).

Як показано на рис 2, X_2 — це якийсь максимальний рівень потреб населення (агентів ринку), сформованих ажіотажним попитом на продукти харчування,

валюту, ресурси, паливно-мастильні матеріали і т. ін. Характерним для цього процесу є повільний спад ажіотажного попиту і, як наслідок, рівня потреб, що також демонструє дію закону самозбереження. Для агентів економічного простору ця дія виражається у такому ж повільному, після попереднього зростання, спаді цін, які, так само як попит, не повертаються у попередній ціновий діапазон (Стабільний період 2).

Гнучкі закони розвитку ринку залежать від наявної моделі економічної системи. Вони описують зв'язки між агентами цієї моделі, або тієї, що створюється, перебуваючи у стадії формування. Такі закони виходять із специфіки зв'язків між агентами ринку. До основних гнучких законів належать такі: зростаючої інформованості; синергії; інтеграції.

За законом зростаючої інформованості, для посилення порядку й самоорганізованості кожен агент ринку повинен засвоювати все більшу кількість інформації, й на цій основі приймати відповідні рішення та організовувати діяльність [9]. За умов державної монополістичної економіки (соціалізму) цей закон не діяв, інформованість агентів була низькою, оскільки не було конкуренції та повної зайнятості населення.

Закони синергії та інтеграції активізуються за посиленої конкурентної економіки, яка характеризується нестабільністю та значними екстремумами діапазону ризику для агентів. Закон інтеграції (який наголошує на об'єднанні агентів ринку, процесів, рівнів управління, засобів виробництва, завдань і цілей із метою підвищення ефективності управління та зміцнення системи [1]) при цьому працює з метою отримання синергетичного ефекту.

Світова система господарювання, яка нині здійснює глобальний вплив на ринок та економічний простір України, стимулює консолідацію агентів і витісняє слабкі або примушує їх шукати способи акумулювання ресурсів і концентрації можливостей для виконання вимог світового ринку. Синергетичний ефект інтеграції підсилює її привабливість для складових ринку, що прискорює і поширює інтеграційні процеси. Підставами для інтеграції є: єдність об'єкта управління (наприклад, централізація системи менеджменту), єдність продукту (створення продуктової структури), мета (підтримка конкурентоспроможності або проблема виживання в нових умовах). Так створюються національні та міжнародні альянси. Інтеграція має низку специфічних наслідків, що впливають на ринок:

- укрупнення підприємств і відповідне зменшення сектора малого та середнього бізнесу, який є основою та індикатором ринку;
- створення гібридних багатофункціональних і багатоярусних агентів;
- зниження чутливості і гнучкості агентів через збільшення їх середнього розміру;
- трансформації ринків: праці – через вивільнення великої кількості робітників інтегрованих підприємств; фінансово-кредитного – через збільшення середнього розміру, строків, умов надання позик тощо;
- зменшення кількості вузькоспеціалізованих підприємств та послаблення контролю за якістю продукції;
- реформування інфраструктури ринків;
- зменшення в обігу короткострокових фінансових інструментів;
- зміна механізмів господарювання, виробництва та менеджменту.

Із вище зазначеним, Закон інтеграції належить до гнучких, оскільки за принципово іншої економічної системи, коли система складається, наприклад, тільки

з великих підприємств (промислових гігантів) і ринок є відносно замкненою системою, інтеграція, як така, не потрібна. Сучасна монополістична система розподілила весь економічний інтерес і визначила сфери діяльності цих підприємств. Близькою до описаної була економіка Радянського Союзу, модель якої існує досі у Північній Кореї.

Закон цілісності, за яким виникнення і розвиток нового агента ринку (наприклад, економічного кластера) супроводжуються появою нових інституцій, які підпорядковують собі інші складові і спрямовують еволюцію економічного розвитку до посилення ефективності [12], діє в умовах розпорошеної економічної системи, коли кожен ієрархічний рівень економічного простору характеризується великою кількістю агентів, причому вони суттєво різняться між собою за розміром. За умов, наприклад, кластерної економіки, створення інституцій при виникненні нових агентів не потрібне. Так, Чехія впровадила кластерну модель в АПК, внаслідок чого усі планово-фінансові, бухгалтерські, розрахункові та інші функції якого здійснюються єдиною установою [13].

До гнучких економічних законів належить також *закон Ж.-Б. Сея*, згідно з яким пропозиція товарів створює власний попит, між ними неможливий розрив, тому неможливі загальні економічні кризи. Розрив між попитом і пропозицією науковець допускав лише в межах окремого сектора (сегмента) ринку, але за допомогою цін досягалася рівновага між окремими секторами. В основі закону – теза про те, що господарюючий суб'єкт виробляє товари і послуги або для продажу, або для власного споживання, тому кожний виробник у певному сенсі є покупцем власного продукту. Закон Ж.-Б. Сея справедливий для натурального виробництва, за капіталізму типовим є розподіл доходу особи на споживання і заощадження [14]. Крім того, підприємці використовують залучені кошти, а держава здійснює перерозподіл значної частки національного доходу, що значно ускладнює механізм взаємодії попиту та пропозиції. Цей закон критикував Дж. Кейнс. Згідно з його теорією, не сукупна пропозиція породжує власний попит, а сукупний попит породжує власну пропозицію. В сучасних інтерпретаціях закону Ж.-Б. Сея стверджується, що він діє за рівності національного доходу і національних витрат. Закон Ж.-Б. Сея у методологічному аспекті ґрунтувався на вічних законах, властивих усім економічним системам, на абстрагуванні від специфічних законів і суперечностей, насамперед від основної суперечності капіталізму. Його неспроможність підтвердила практика, вона ж переконливо доводить, що зазначений закон належить до гнучких і діє у конкретній економічній системі.

Визначимо важливий висновок про те, що, по-перше, закони розвитку ринку не просто пов'язані між собою, вони взаємозумовлюють один одного і діють як єдиний механізм. Той закон, який не «вписується» в наявну систему законів (так само як агент ринку в існуючу сьогодні економічну модель) або змінюється, або зникає. По-друге, ці закони впливають не тільки на побудову ринку, але й на механізми організації, мотивації, контролю, планування, прогнозування і регулювання.

Продемонструємо вплив, який здійснює наприклад, інтеграція на систему менеджменту агентів регіонального економічного простору. Інтеграція (лат. *integration* – відновлення, поповнення, від *integer* – цілий) – 1) поняття, що означає стан зв'язаності окремих диференційованих частин і функцій системи, організму в ціле, а також процес, що веде до такого стану, 2) процес зближення й зв'язку наук, який відбувається разом із процесами диференціації. Насамперед факторами інтеграції виступають міжнародні ринки, проникнення на ринки інших країн і регіонів, підвищення рівня якості та зростання продуктивності робочої сили.

До нових форм інтеграції належать нові технології і необхідність їх освоєння, виникнення таких нових форм організацій, як мережеві та віртуальні. Особливо сильний вплив на інтеграцію менеджменту з іншими науками надав системний і ситуативний підхід, що вимагає обліку розмаїття керованих систем, їх властивостей і якостей, законів розвитку суб'єктів і об'єктів управління, розуміння системної сутності керованих об'єктів. Це і призводить до інтеграції в науці управління.

Висновки. Методологічні засади трансформаційних зрушень регіонального економічного простору окреслюють та систематизують загальні і специфічні закони економічного середовища, які впливають на формування моделі регіональної економічної системи та пов'язані з такими процесами як інтеграція, глобалізація, кооперація, спеціалізація. Для цього необхідно чітко обґрунтувати методологію перетворень регіональних ринків, що сприяє підвищенню ефективності застосування інструментарію планування та прогнозування трансформаційних зрушень регіонального економічного простору.

Бібліографічні посилання

1. Амоша А. И. Каноны рынка и законы экономики: кн. 7. Процесс эволюции экономики / А. И. Амоша. – Донецк : Изд-во ИЭП НАН Украины, 2004. – 619 с.
2. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін : навч. посіб. для вузів / Ю. М. Бажал. – К. : Заповіт, 1996. – 240 с.
3. Мочерний С. В. Політекономія : підр. – К., Вікар, 2005 – 386 с.
4. Петруня Ю. Є. Основы экономики : учеб. пособ. / Ю. Є. Петруня, А. А. Задоя. – К. : Вища шк. – Знання, 1998. – 478 с.
5. Zadoia A. O. Macroeconomics / A. O. Zadoia, Y. E. Petrunia, S. V. Kuzminov, O. M. Trushenko, A. O. Kosyakina. – Dnipropetrovsk : Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk, 2011. – 296 p.
6. Гальчинський А. С Політична нооекономіка: начала оновленої парадигми економічних знань : моногр. / А. С. Гальчинський. – К. : Либідь, 2013. – 472 с.
7. Дербенцев В. Д. Синергетичні та еконофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем : моногр. / В. Д. Дербенцев, О. А. Сердюк, В. М. Соловйов, О.Д. Шарапов. – Черкаси : Брама-Україна, 2010. – 287 с.
8. Теория бифуркаций / Динамические системы // [В. И. Арнольд, В. С. Афраймович, Ю. С. Ильяшенко, Л. П. Шильников] // Итоги науки и техники. Современные проблемы математики. Фундаментальные направления. – М. : ВИНТИ, 1986. – Т. 5. – С. 5–218.
9. Клаус Майнцер. Сложность и самоорганизация возникновение новой науки и культуры на рубеже веков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ihtik.lib.ru/2013...g-gazdely>
10. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір : моногр. / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 316 с.
11. Семів Л. К. Регіональна політика: людський вимір : моногр. / Л. К. Семів. – Львів : ІРД НАН України, 2004. – 392с.
12. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : моногр. / наук. ред. З.С. Варналій [Електронний ресурс]. – К. : НІСД, 2007. – 820 с. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/book/Varnalij/index.htm>
13. Економіка зарубіжних країн. Особливості економіки Чехії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/105/7356.html>
14. Економічна енциклопедія: у 3-х т. – Т. 1. / за ред. С. В. Мочерного. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

Надійшла до редколегії 12.10.15

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

УДК 657

Н. М. Бондаренко, О. Д. Безкоморна

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

Досліджено нормативно-правові акти, які являють собою законодавче підґрунтя щодо формування та бухгалтерського обліку власного капіталу акціонерних товариств. Встановлено елементи облікової політики в частині методичної та технічної складових обраного об'єкта бухгалтерського обліку

Ключові слова: бухгалтерський облік, організація обліку, стаття власного капіталу, елемент облікової політики, ефективність діяльності.

Исследованы нормативно-правовые акты, которые являются законодательной основой по формированию и бухгалтерскому учету собственного капитала акционерных обществ. Определены элементы учетной политики в части методической и технической составляющих выбранного объекта бухгалтерского учета

Ключевые слова: бухгалтерский учет, организация учета, статья собственного капитала, элемент учетной политики, эффективность деятельности.

The article investigates statutory and regulatory enactments which form the legal framework for corporate equity capital formation and accounting. The elements of the accounting policy on the part of methodological and technological constituents of the selected accounting object are identified.

Keywords: accounting, accounting management, article of equity capital, element of accounting policy, performance efficiency.

Вихідною точкою на початковому етапі функціонування господарюючого суб'єкта є формування власного капіталу. Проте цим визначальна роль капіталу в діяльності підприємства не обмежується – він є також основним чинником виробництва та гарантом фінансової стійкості. Отже, можна беззаперечно стверджувати, що в сучасних умовах структурно-інституційного розвитку питання організації обліку власного капіталу набирають особливої актуальності. Одним із ключових моментів організації обліку на будь-якій ділянці є формування відповідних записів у документі про облікову політику. Не дивлячись на це, більшість суб'єктів господарювання дотримується формального підходу до процесу складання та затвердження наказу про облікову політику. Зазвичай підприємствами зазначається лише розмір відрахувань до резервного капіталу, а інші, не менш важливі, моменти щодо формування та використання власного капіталу не висвітлюються належним чином.

У зв'язку з цим виникає необхідність дослідження елементів облікової політики щодо власного капіталу та обґрунтування значення їх обрання для ефективного управління фінансово-господарськими процесами на підприємстві.

Метою написання статті є визначення порядку формування облікової політики щодо власного капіталу в акціонерному товаристві.

Відповідно до мети поставлені такі основні завдання:

- дослідити положення нормативно-правових актів, що регламентують питання формування та обліку власного капіталу;
- визначити елементи облікової політики щодо власного капіталу.

Загальні питання обліку власного капіталу розглядало багато вчених-дослідників: Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Ткаченко, В. В. Сопко, С. Ф. Голов, Т. В. Барановська, П. С. Житній та ін. Незважаючи на досить широке висвітлення у науковій літературі проблем, пов'язаних з удосконаленням організації обліку, питання особливостей формування облікової політики щодо власного капіталу на акціонерних товариствах залишаються розкритими неповною мірою. Тому вважаємо за доцільне згрупувати можливі елементи облікової політики щодо власного капіталу таким чином, щоб підприємства обирали необхідний варіант із запропонованих, не витрачаючи додатковий час на пошуки інформації.

Так, відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [1]. З цього визначення випливає, що на етапі створення підприємства саме власний капітал є його активами та забезпечує можливість функціонування. В процесі розширення своєї діяльності, суб'єкти господарювання використовують власний капітал не тільки, як джерело фінансування різноманітних операцій, а також для погашення понесених збитків.

Крім того, власний капітал виступає показником фінансової самостійності та кредитоспроможності підприємства, тож використовується для оцінки його фінансового стану. Отже, з метою прийняття оптимальних, своєчасних та ефективних управлінських рішень важливо належним чином організувати облік власного капіталу. Першим етапом даного процесу є формування облікової політики, у складі якої виділяють три складові: організаційну, методичну та технічну. Оскільки організаційна включає основні положення з організації роботи бухгалтерської служби, в даній статті нами буде зосереджено увагу на методичних та технічних складових, які безпосередньо стосуються обліку власного капіталу. В цілому від того, на скільки облікова політика є економічно обґрунтованою, залежить здатність підприємства впливати на ефективність використання ресурсів та на фінансово-економічні показники своєї діяльності.

Основним законодавчим підґрунтям обліку в цілому та власного капіталу зокрема на будь-якому підприємстві є закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2] та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1]. Відповідно до зазначених нормативних документів при формуванні облікової політики щодо власного капіталу необхідно дотримуватись принципів бухгалтерського обліку, які наведено на рисунку 1.

На сьогодні немає окремого П(С)БО, який би визначав методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про власний капітал. І так як більшість операцій зі складовими власного капіталу стосується інших об'єктів обліку, в процесі організації обліку потрібно приймати до уваги вимоги НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 7 «Основні засоби», П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», П(С)БО 9 «Запаси», П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів», П(С)БО 30 «Біологічні активи» та ін. Крім того, основою правового регулювання діяльності акціонерних товариств є Цивільний, Податковий та Господарський кодекси України, Закон України «Про акціонерні товариства»,

Закон України «Про господарські товариства» тощо, положення яких відіграють не менш важливу роль в процесі організації бухгалтерського обліку.

Дослідженнями встановлено, що наявність значної кількості нормативно-правових актів, які регламентують аспекти формування власного капіталу та розрахунків із засновниками, та періодичні зміни їх положень призводять не тільки до виникнення труднощів щодо обліку та контролю операцій з власним капіталом, але й сприяють виникненню законодавчих прогалів. Так, наприклад, згідно з Господарським кодексом України в господарському товаристві створюється резервний (страховий) фонд у розмірі, встановленому установчими документами, але не менш як п'ятнадцять відсотків статутного капіталу [3]. Така ж норма відраховувань визначена і в Законі України «Про акціонерні товариства» [4]. Проте в іншому нормативному документі – Законі України «Про господарські товариства», цей розмір закріплено на рівні не менш 25% статутного (складеного) капіталу [5]. Подібного роду невідповідності можуть спричинювати неоднозначне трактування підприємствами законодавчих вимог і, як результат, впливати на достовірність та якість облікової інформації.



Рис. 1. Принципи бухгалтерського обліку, що стосуються складових власного капіталу

Слід також врахувати те, що повнота облікової політики щодо власного капіталу залежить від його складових. Тому в процесі діяльності необхідно управляти кожною статтею власного капіталу, оскільки вони знаходяться в постійній динаміці. У зв'язку з цим потрібно сформувати підґрунтя для його обліку – визначити методичні прийоми, способи і процедури щодо кожного елементу облікової політики та дотримуватися їх під час організації обліку власного капіталу зокрема та здійснення господарської діяльності в цілому.

Згідно з НП(С)БО 1 власний капітал включає такі складові: зареєстрований (пайовий) капітал; капітал у дооцінках; додатковий капітал; резервний капітал; нерозподілений прибуток (непокритий збиток); неоплачений капітал та вилучений капітал (табл. 1).

Таблиця 1

Складові власного капіталу та їх облікові реєстри

Стаття власного капіталу	Зміст	Рахунок обліку	Реєстр обліку
Зареєстрований капітал	Юридично оформлена, офіційно об'явлена і належним чином зареєстрована частина внесків власників до капіталу підприємства [6]	40	Журнал № 7
Капітал у дооцінках	Інформація про дооцінку (уцінку) необоротних активів і фінансових інструментів [6]	41	Журнал № 7
Додатковий капітал	Емісійний дохід, вартість безкоштовно отриманих необоротних активів, сума капіталу, який вкладено засновниками понад статутний капітал, накопичені курсові різниці [6]	42	Журнал № 7, відомість № 7.1
Резервний капітал	Створюється за рахунок чистого нерозподіленого прибутку, реінвестованого у підприємство, використовується на покриття збитків від господарської діяльності, на збільшення статутного капіталу, на покриття різниці між номінальною і продажною вартістю акцій та ін. [6]	43	Журнал № 7
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Залишок одержаного підприємством прибутку (збитку), не витраченого (не покритого) за відповідними напрямками на дату складання звіту [7]	44	Журнал № 7, відомість № 7.2
Неоплачений капітал	Сума заборгованості власників (акціонерів, учасників) господарських товариств будь-якого типу за внесками до статутного капіталу [7]	46	Журнал № 7
Вилучений капітал	Наявний у разі зменшення господарськими товариствами своїх статутних капіталів і є собівартістю акцій власної емісії або часток, викуплених товариством у його учасників [7]	45	Журнал № 7

З табл. 1 видно, що нарощенню розміру власного капіталу в акціонерних товариствах сприяє збільшення зареєстрованого (статутного), додаткового, резервного капіталу та нерозподіленого прибутку. Зростання обсягів вилученого, неоплаченого капіталу, а також непокритих збитків навпаки – спричинюють зменшення його вартості.

Інформація щодо складових власного капіталу, яка узагальнюється в реєстрах обліку, переноситься до Головної книги, а потім зміни в складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду висвітлюються в Звіті про власний капітал, Балансі (Звіті про фінансовий стан), Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) та Примітках до річної фінансової звітності.

Так, враховуючи все вище викладене, вважаємо, що з метою забезпечення повної і достовірної інформації про власний капітал доцільно до наказу про облікову політику включати низку елементів, характеристику та нормативно-правове забезпечення яких подамо в табл. 2.

Взаємозв'язок між усіма статтями власного капіталу та вплив елементів облікової політики один на одного можна простежити за даними рис. 2.

Таблиця 2

Перелік альтернативних варіантів щодо обліку власного капіталу в акціонерних товариствах			
Стаття власного капіталу	Елемент облікової політики	Альтернативні варіанти	Нормативно-правовий акт
1	2	3	4
Статутний капітал	Порядок формування та оцінки внесків	Закрите (приватне) чи публічне розміщення акцій	Закон України «Про акціонерні товариства» [4]
		Оплата вартості акцій, що розміщуються під час заснування акціонерного товариства, може здійснюватися грошовими коштами, цінними паперами (крім боргових емісійних цінних паперів, емітентом яких є засновник, та векселів), майном і майновими правами, нематеріальними активами, що мають грошову оцінку	
		Розмір статутного капіталу акціонерного товариства визначається самостійно підприємством, але не може бути меншим за 1250 мінімальних заробітних плат виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення (реєстрації) акціонерного товариства	
Додатковий капітал	Шляхи збільшення	Збільшення номінальної вартості акцій та додатковий випуск акцій	Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [8]
	Шляхи зменшення	Зменшення номінальної вартості акцій та купівля випущених акцій з метою анулювання	
Капітал у дооцінках	Джерела формування	Переоцінка основних засобів, нематеріальних активів та фінансових інструментів	П(С)БО 7 «Основні засоби» [9]
	Періодичність зарахування сум дооцінки до нерозподіленого прибутку	На дату вибуття, щомісяця, щоквартально, раз на рік	
	Напрямами використання	Розподіляти між засновниками, які виходять із товариства, або не розподіляти	
Додатковий капітал	Джерела формування	Емісійний дохід, безоплатно одержані активи тощо	Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [8]
	Напрямами використання	Покриття балансових збитків, збільшення статутного капіталу, покриття різниці між фактичною собівартістю вилученого капіталу, який анулюють, та його номіналом тощо	

Продовження табл. 2

1	2	3	4
Резервний капітал	<p>Порядок створення</p> <p>Розмір щорічних відрахувань</p> <p>Напрями використання</p>	<p>Від чистого прибутку товариства або за рахунок нерозподіленого прибутку. Розмір визначається підприємством самостійно, але повинен бути не меншим ніж 15% статутного капіталу товариства</p> <p>Визначається підприємством самостійно, але не може бути меншим ніж 5 відсотків суми чистого прибутку товариства за рік</p> <p>Для покриття збитків товариства, для виплати дивідендів за привілейованими акціями, на сплату боргів підприємства у разі його ліквідації та ін.</p>	Закон України «Про акціонерні товариства» [4]
Нерозподілений прибуток	Напрями розподілу	Дивіденди за простими та привілейованими акціями, прибуток, використаний у звітному періоді, відрахування до резервного фонду, розподіл при ліквідації чи реорганізації тощо	Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [8]
Непокритий збиток	Джерела списання	За рахунок резервного капіталу товариства або спеціально створених ним фондів	Закон України «Про акціонерні товариства» [4]
Неоплачений капітал	Варіанти внесків акціонерів до статутного капіталу	Оплата вартості акцій, що розміщуються під час заснування акціонерного товариства, може здійснюватися грошовими коштами, цінними паперами (крім боргових емісійних цінних паперів, емітентом яких є засновник, та векселів), майном і майновими правами, нематеріальними активами, що мають грошову оцінку	Закон України «Про акціонерні товариства» [4]
Вилучений капітал	Мета, я з якою може бути вилучено акції	З метою анулювання, консолідації та дроблення, продажу та перепродажу вилучених акцій	Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [8]

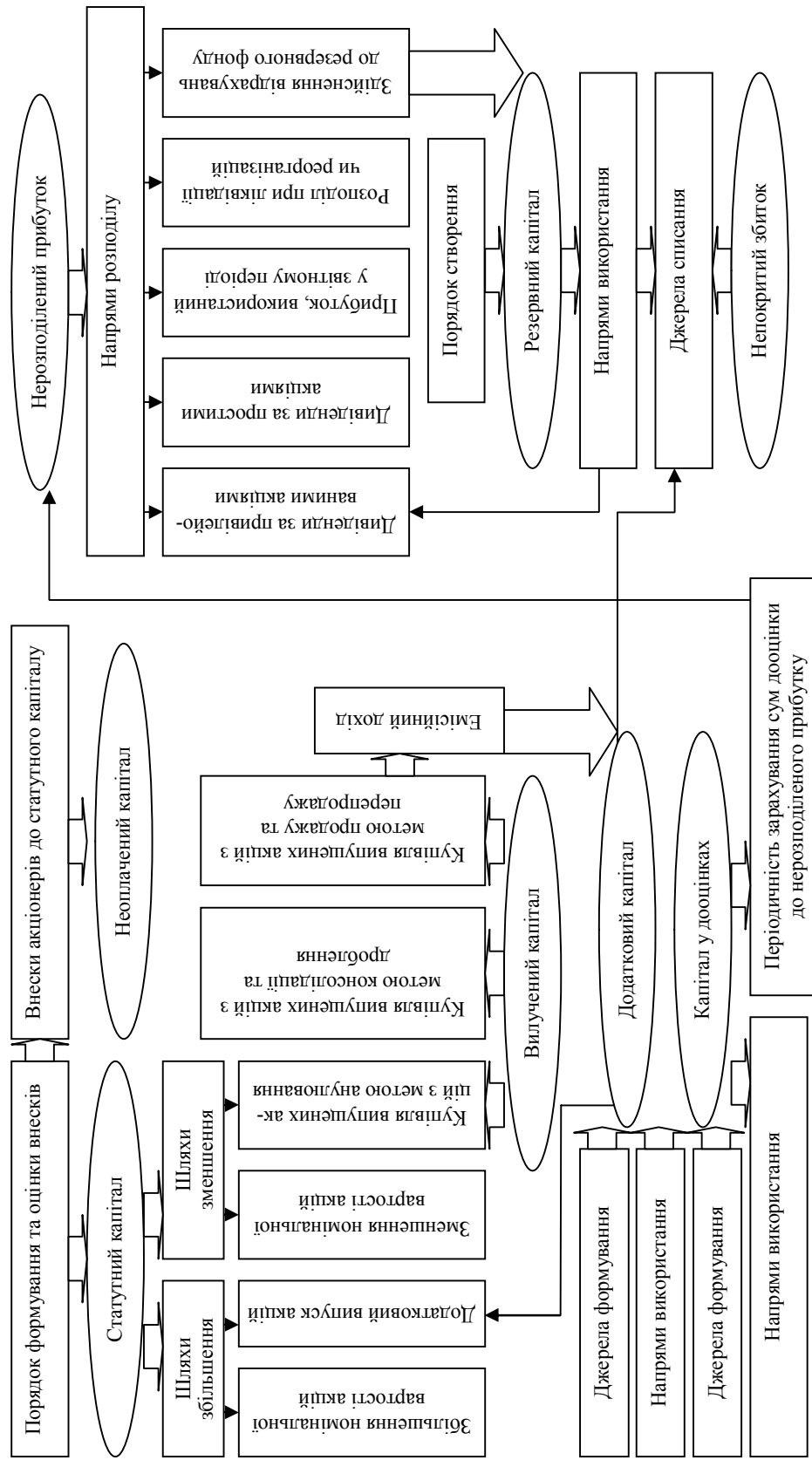


Рис. 2. Взаємовплив елементів облікової політики щодо власного капіталу акціонерних товариств (авторська розробка)

У розділ, що описує технічні аспекти обліку, доцільно включити таку інформацію: робочий план рахунків – рахунки аналітичного обліку в частині складових власного капіталу; документальне забезпечення – форми первинних документів щодо підтвердження інформації про формування та рух власного капіталу; графік документообороту; перелік посадових осіб, яким надається право здійснення господарських операцій зі складовими власного капіталу; проведення інвентаризації – порядок інвентаризації майна, що є внесками до статутного капіталу тощо.

Висновки. Незалежно від форми власності та організаційно-правової форми господарювання власний капітал є основою створення та розвитку для будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності. Тому, з одного боку, для отримання бажаного фінансового результату, а з іншого – для підтримання високого рівня конкурентоспроможності потрібно визначати ключові аспекти облікової політики щодо власного капіталу (принципи, методи та процедури) в розрізі його складових.

На основі систематизації положень бухгалтерського та господарського законодавства було визначено елементи облікової політики та їх альтернативні варіанти в розрізі статей власного капіталу. Відображення їх у положенні про облікову політику підприємства сприятиме не тільки створенню в акціонерних товариствах комплексного інформаційного забезпечення внутрішнього контролю, а також налагодженню механізму управління процесами набуття, трансформації та припинення корпоративних прав учасників.

Бібліографічні посилання

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом МФУ від 7.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», виданий ВРУ від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
3. Господарський кодекс України, виданий ВРУ від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page>
4. Закон України «Про акціонерні товариства», виданий ВРУ від 17.09.2008 № 514-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/514-17>
5. Закон України «Про господарські товариства», виданий ВРУ від 19.09.1991 № 1576-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1576-12/page>
6. Гуренко Т. О. Сучасний погляд на власний капітал [Електронний ресурс] / Т. О. Гуренко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – К., 2013. – Вип. 181 (3). – С. 8–15. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnu_econ_2013_181\(3\)_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnu_econ_2013_181(3)_16.pdf)
7. Вівчар О. Й. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства / О. Й. Вівчар, В. М. Саварин // Науковий вісник : зб. наук.-техніч. праць. – Львів : НЛТУУ, 2009. – Вип. 19.5. – С. 146–150.
8. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом МФУ від 30.11.1999 № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом МФУ від 24.04.2000 № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>

Надійшла до редколегії 09.10.15

УДК 657

В. В. Дубовая

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗАСАД НОРМАТИВНОГО МЕТОДУ ОБЛІКУ ВИТРАТ ДО ВИМОГ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ

У статті проаналізовано та скореговано засади нормативного методу обліку витрат на виробництво відповідно до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності. Досліджено послідовність облікових прийомів нормативного методу, розробленого за радянські часи та його подальше національне удосконалення до і після впровадження національних і міжнародних стандартів. Запропоновано форму відомості зведеного обліку витрат на виробництво нормативним методом з урахуванням норм фінансової звітності.

Ключові слова: МСФЗ, нормативний метод обліку витрат, стандарт-костинг, відхилення виробничих витрат.

В статье проанализированы и скорректированы положения нормативного метода учета затрат на производство в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности. Исследована последовательность учетных приемов нормативного метода, разработанного в советское время и его дальнейшее национальное усовершенствование до и после внедрения национальных и международных стандартов. Предложено форму ведомости сводного учета затрат на производство нормативным методом в соответствии с нормами финансовой отчетности.

Ключевые слова: МСФО, нормативный метод учета затрат, стандарт-костинг, отклонения производственных затрат.

The article analyzes and adjusts the provisions of the normative method of accounting for production costs in accordance with International Financial Reporting Standards. The paper goes on investigating the sequence of accounting actions for normative cost method, developed in the Soviet era, and its further improvement on the national level before and after the implementation of national and international standards. The article proposes the form of production expense distribution sheet for normative method in accordance with the norms of financial statements.

Keywords: IFRS, normative method of accounting for the cost of production, standard cost method, production cost variance.

Складання промисловими підприємствами України фінансової звітності за міжнародними стандартами вимагає дотримання ними відповідних вимог. Згідно з вимогами міжнародного стандарту IAS 2 із собівартості запасів виключаються і визнаються витратами звітного періоду *abnormal amounts of wasted materials, labour or other production costs (наднормативні суми витрачених матеріалів, праці чи інших виробничих витрат)*. При цьому IAS 2 дозволяє для зручності оцінки собівартості запасів використовувати *standard cost method*, якщо його результати приблизно дорівнюють собівартості [1, п. 21].

Як відомо, вітчизняним аналогом зарубіжного методу «*Standard Costing*» є нормативний метод обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, який було розроблено ще за радянських часів, і тому потребує перегляду.

Аналіз наукових досліджень показує, що дослідники нормативного методу обліку витрат спираються на роботи таких провідних вчених радянського періоду як М. Г. Чумаченко, І. А. Басманов, Е. К. Гільде, та теперішні роботи С. Г. Голови, Л. В. Нападовської, П. С. Безруких, В. Ф. Палія, Я. В. Соколова, М. А. Вахрушиної, але не у повній мірі враховують низку офіційно розроблених вказівок з нормативного методу та відповідність цих вказівок вимогам міжнародних чи національних стандартів [2-4]. Так, наприклад, досліджуючи варіанти використання

нормативного методу, окремі автори вважають проблемним питанням доцільність розподілу між незавершеним виробництвом і готовою продукцією відхилень від норм [2], що не підлягає полеміці, адже це суперечить стандартам фінансової звітності. Інші автори пропонують план заходів щодо впровадження нормативного методу на підприємствах [3] або обґрунтовують перспективність вибору нормативного методу у системі прийняття управлінських рішень [4], але при цьому залишається недослідженою сама методика нормативного методу обліку та її адаптація до норм фінансової звітності.

Метою статті є трансформація нормативного методу обліку витрат до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу. Згідно з *Типовими вказівками по застосуванню нормативного методу обліку витрат на виробництво та калькулюванню нормативної (планової) і фактичної собівартості продукції (робіт)* [5], затвердженими у 1983 році, нормативний метод обліку було засновано на застосуванні нормативних витрат статей собівартості «Сировина і основні матеріали» та «Основна заробітна плата» кожного виду виробу, але в залежності від повноти його впровадження на підприємстві регламентовано різну сукупність прийомів. Точніше, за повнотою його впровадження на підприємствах було передбачено два варіанти:

1. Застосування нормативного методу обліку на стадії зведеного обліку витрат з метою повного контролю витрат, з подальшим застосуванням нормативного методу калькулювання при обчисленні собівартості конкретних видів продукції.

2. Застосування нормативного методу лише на стадії зведеного обліку витрат з метою повного виявлення відхилень від норм витрат.

Ключовим моментом в обох варіантах є виявлення у зведеному обліку нормативним методом *недокументованих відхилень від норм витрат конкретного виробу* [5, додаток 1], які не було виявлено в первинному обліку методами документування, обліку розкромом за партіями, інвентарного методу.

Якщо нормативний метод обліку впроваджувався на підприємстві лише для контролю витрат, то було регламентовано у відомості зведеного обліку витрат конкретного виду продукції в розрізі калькуляційних статей здійснити такі дії:

1. Оцінити на підставі нормативних калькуляцій деталей, вузлів і виробів (які діяли на початок звітного місяця) за нормативною собівартістю:

залишки незавершеного виробництва на початок місяця $HЗП_{поч}^{норм}$,

залишки незавершеного виробництва на кінець місяця $HЗП_{кін}^{норм}$,

готову продукцію $ГП^{норм}$,

остаточний брак $Б^{норм}$,

нестачі (надлишки) незавершеного виробництва $Н^{норм}$.

2. Розрахувати нормативні витрати за звітний місяць (за рівнем норм на початок місяця) по кожній статті собівартості як суму нормативних витрат готової продукції, незавершеного виробництва на кінець місяця, остаточного браку і нестачі незавершеного виробництва з вирахуванням нормативних витрат незавершеного виробництва на початок місяця:

$$Витрати_{міс}^{норм} = (ГП^{норм} + HЗП_{кін}^{норм} + Б^{норм} + Н^{норм}) - HЗП_{поч}^{норм}. \quad (1)$$

3. Визначити зміни норм за звітний місяць $Зміни^{норм}$, включаючи зміни натуральних норм витрачання сировини і матеріалів та праці, і зміни розцінок і цін на матеріальні ресурси.

4. Розрахувати відхилення від норм витрат за звітний місяць як фактичні витрати мінус нормативні витрати і зміни норм звітного місяця:

$$\text{Відхилення} = \text{Витрати}^{\text{факт}} - \text{Витрати}^{\text{норм}} - \text{Зміни}. \quad (2)$$

5. Розрахувати *недокументовані відхилення* як відхилення від норм мінус документовані відхилення, тобто ті, які було виявлено методами документування, обліку розкрою за партіями, інвентарним методом, спеціальними розрахунками:

$$\text{Відхилення}^{\text{недокумент}} = \text{Відхилення} - \text{Відхилення}^{\text{документ}}. \quad (3)$$

Якщо нормативний метод впроваджувався не тільки для поточного контролю за відхиленнями від норм витрат, але й для калькулювання фактичної собівартості продукції, то після вище вказаних дій було потрібно здійснити дії (6)-(10).

6. Визначити сукупні нормативні витрати початкового незавершеного виробництва і звітного місяця:

$$\text{Витрати}_{\text{поч+міс}}^{\text{норм}} = \text{НЗП}_{\text{поч}}^{\text{норм}} + \text{Витрати}_{\text{міс}}^{\text{норм}}. \quad (4)$$

сукупні зміни норм початкового незавершеного виробництва і звітного місяця:

$$\text{Зміни}_{\text{поч+міс}} = \text{НЗП}_{\text{поч}}^{\text{змін}} + \text{Зміни}. \quad (5)$$

і сукупні відхилення від норм початкового незавершеного виробництва і звітного місяця:

$$\text{Відхилення}_{\text{поч+міс}} = \text{НЗП}_{\text{поч}}^{\text{відхилення}} + \text{Відхилення}. \quad (6)$$

7. Розрахувати індекси змін норм і відхилень від норм як відношення їх величин до нормативних витрат:

$$\% \text{ змін} = \frac{\text{Зміни}_{\text{поч+міс}}}{\text{Витрати}_{\text{поч+міс}}^{\text{норм}}}, \quad (7)$$

$$\% \text{ відхилень} = \frac{\text{Відхилення}_{\text{поч+міс}}}{\text{Витрати}_{\text{поч+міс}}^{\text{норм}}}. \quad (8)$$

8. Розподілити зміни норм та відхилення від норм витрат за допомогою індексів між готовою продукцією і незавершеним виробництвом на кінець місяця:

$$\text{ГП}^{\text{змін}} = \text{ГП}^{\text{норм}} \cdot \% \text{ змін}, \quad (9)$$

$$\text{НЗП}_{\text{кін}}^{\text{змін}} = \text{НЗП}_{\text{кін}}^{\text{норм}} \cdot \% \text{ змін}, \quad (10)$$

$$\text{ГП}^{\text{відхилення}} = \text{ГП}^{\text{норм}} \cdot \% \text{ відхилення}, \quad (11)$$

$$\text{НЗП}_{\text{кін}}^{\text{відхилення}} = \text{НЗП}_{\text{кін}}^{\text{норм}} \cdot \% \text{ відхилення}. \quad (12)$$

9. Визначити фактичну собівартість готової продукції як витрати за нормами, плюс-мінус зміни норм витрат, плюс-мінус відхилення від норм витрат:

$$\text{ГП}^{\text{факт}} = \text{ГП}^{\text{норм}} \pm \text{ГП}^{\text{змін}} \pm \text{ГП}^{\text{відхилення}}. \quad (13)$$

10. Якщо в поточному місяці відбулись зміни норм, то на початок наступного місяця для перерахунку незавершеного виробництва у випадку зниження норм витрат – зменшити величину витрат за нормами та збільшити величину зміни норм витрат на суму зниження норм; у випадку підвищення норм – навпаки.

$$\text{НЗП}_{\text{поч наст. міс}}^{\text{норм}} = \text{НЗП}_{\text{кін}}^{\text{норм}} \pm \text{НЗП}_{\text{кін}}^{\text{змін}}. \quad (14)$$

Таким чином, вихідним положенням нормативного методу обліку витрат була оцінка незавершеного виробництва і готової продукції за нормативними собівартостями, що затвержені на початок звітного місяця (так званий принцип єдності

нормативів). Тобто, у звітному місяці незавершене виробництво і готову продукцію оцінювали за нормативною собівартістю, яка діяла на початок місяця, а зміни норм витрат обліковували окремо.

Якщо охарактеризувати практичну значущість розробки нормативного методу в обліку витрат виробництва, його вплив на подальший розвиток обліку, то основним наслідком його розробки було переконання фахівців у тому, що не всі непродуктивні витрати виявляють (документують) на підприємстві. Існування останніх було визнано у публікаціях низки авторів того часу.

У наступному документі, яким регламентовано правила нормативного методу, *Типовому положенні з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості* [6], затвердженими у 1996 році, було передбачено повне впровадження нормативного методу обліку і калькулювання, що включає:

- а) поточний облік витрат окремо за діючими нормами і з урахуванням відхилень від них, виявлення місць, причин і винуватців відхилень;
- б) системний облік зміни самих норм;
- в) складання і періодичне коригування нормативної калькуляції, що базується на діючих нормах витрат;
- г) визначення фактичної собівартості випущеної продукції як алгебраїчної суми нормативної її вартості, відхилень від норм і зміни самх норм.

При цьому в залежності від використання нормативних чи планових калькуляцій, було дозволено два варіанти застосування нормативного методу.

Варіант 1 призначений для підприємств з масовим або серійним виробництвом, на яких діючі норми істотно відрізняються від планових із застосуванням нормативних калькуляцій [6, додаток 17], який за змістом майже повторював засади нормативного методу обліку і калькулювання 1983 року, з аналогічними формулами визначення відхилень від норм витрат (див. формули 1-2), і відповідним визначенням фактичної собівартості готової продукції як витрати за нормами, плюс-мінус зміни норм витрат, плюс-мінус відхилення від норм витрат (див. формулу 13).

Варіант 2 для підприємств з масовим або серійним виробництвом, де діючі норми мало відрізняються від планових із застосуванням планових калькуляцій [6, додаток 18], більш спрощений (без обліку змін норм) з використанням формул 1, 15, 16:

$$\text{Відхилення} = \text{Витрати}^{\text{факт}} - \text{Витрати}^{\text{норм}} \quad (15)$$

і, відповідно, з визначенням фактичної собівартості готової продукції як витрати за нормами плюс-мінус відхилення від норм витрат:

$$\text{ГП}^{\text{факт}} = \text{ГП}^{\text{норм}} \pm \text{ГП}^{\text{відхилення}} \quad (16)$$

Важливою особливістю застосування нормативного методу за другим варіантом була оцінка залишків незавершеного виробництва не тільки без врахування змін норм, але й без додавання відхилень від норм. Іншими словами, усі відхилення від норм витрат загальною сумою включались до фактичної собівартості готової продукції.

І нарешті, останню версію нормативного методу, яку надано *Методичними рекомендаціями з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості* [7, додаток 9] у 2001 році, представлено комбінацією попередніх 1 і 2 варіантів ведення нормативного методу: без обліку змін норм, але з обліком відхилень від норм у складі незавершеного виробництва. Такий підхід не відповідав

ні вимогам МСФЗ, ні Н(П)СБО. І в чинній версії Методичних рекомендацій [8] від 2007 року, його вилучено.

На нашу думку, з чотирьох представлених версій нормативного методу обліку виробничих витрат, вимогам міжнародних і національних стандартів найбільше відповідає варіант з використанням планових калькуляцій та формул 1, 15, 16. При цьому, цілком зрозуміло, що в умовах 1990-х років, коли відбувались гіперінфляційні явища, застосувати будь-який з варіантів нормативного методу, за яким рост цін трактувався як відхилення, стало неможливим.

Якщо стисло охарактеризувати зміст *standard cost method*, то його сутність полягає в наступному:

1. На етапі заготівельного процесу матеріали зараховують в обліку не за фактичною вартістю, а за їх стандартною вартістю (різницю списують на спеціальні рахунки відхилень з подальшим списанням на фінансові результати).

2. На етапі виробничого процесу облік витрат ведеться по цехах в розрізі чотирьох груп (прямі матеріали, пряма заробітна плата, змінні непрямі витрати, постійні непрямі витрати) з поділом на:

стандартні витрати фактичного обсягу виробництва (за стандартними цінами ресурсів);

відхилення витрат (за стандартними цінами ресурсів).

Після цього до витрат виробництва зараховують лише стандартні витрати, а відхилення витрат ресурсів списують безпосередньо з кредиту рахунків виробничих запасів в дебет рахунків відхилень [9-10].

Таким чином, провівши дослідження засад нормативного методу обліку витрат і *standard cost method*, з метою повного виявлення, у тому числі недокументованих наднормативних витрат матеріалів, праці та інших ресурсів пропонується скористатись формулами 1, 15, 16 з використанням наведеної нижче форми відомості зведеного обліку витрат (табл. 1).

Таблиця 1

**ЗАПРОПОНОВАНО ФОРМА ВІДОМОСТІ ЗВЕДЕНОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ
НА ВИРОБНИЦТВО НОРМАТИВНИМ МЕТОДОМ**

(група виробів)										
№	Стаття собівартості калькуляції, калькуляційна група матеріалів	Залишок на початок місяця за поточними нормами		Витрати за звітний місяць						
				фактичні		нормативні		відхилення витрат		
		кількість	сума	кількість	сума	кількість гр. 11 + 13 + 15 + 17 - 3	сума гр. 12 + 14 + 16 + 18 - 4	кількість гр. 5 - 7	сума гр. 6 - 8	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

Продовження табл. 1

Остаточний брак за поточними нормами		Нестачі (надлишки) незавершеного виробництва за поточними нормами		Випуск готової продукції за поточними нормами		Залишок на кінець місяця за поточними нормами	
кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума
11	12	13	14	15	16	17	18

Висновки. Для дотримання вимог МСФЗ щодо виявлення наднормативних виробничих витрат нормативним методом запропоновано обчислення у зведеному

обліку прямих нормативних витрат у кількісному та вартісному виразі (за фактичною вартістю) з подальшим аналогічним обчисленням та оцінкою відхилень витрат. Визнано недоцільним здійснення розрахунків змін норм витрат у зведеного обліку витрат, та надано обґрунтування не включати зміни цін до наднормативних витрат.

Бібліографічні посилання

1. IAS 1 «Inventories» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2015/ias02.pdf>
2. Биховець С. О. Особливості визначення та обліку незавершеного виробництва при різних методах калькулювання собівартості продукції / С. О. Биховець // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 3 (11). – С. 216–224.
3. Гамова О. В. Пропозиції по удосконаленню методики обліку калькулювання виробничої собівартості на промислових підприємствах [Електронний ресурс] / О. В. Гамова, В. А. Зубкова // Ефективна економіка. – 2011. – № 10.– Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=755>
4. Проданчук М. А. Ефективність застосування нормативного методу обліку витрат та калькулювання у системі управління сільськогосподарським підприємством / М. А. Проданчук // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 1 (56). – С. 76–82.
5. Типовые указания по применению нормативного метода учета затрат на производство и калькулированию нормативной (плановой) и фактической себестоимости продукции (работ): Утв. Минфином СССР, Госпланом СССР, Госкомценком СССР и ЦСУ СССР от 24.01.83 № 12 // Бухгалтерский учет. – 1983. – № 5. – С. 47–60.
6. Типове положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджене постановою КМУ від 26.04.1996 № 473.
7. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджені наказом Державного комітету промислової політики України від 02.02.2001 № 47.
8. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджене наказом Міністерства промислової політики України від 09.07.2007 № 373.
9. Drury Colin. Cost and Management Accounting: an introduction / Colin Drury. – [6th ed.]. – L. : Thomson Learning, 2006. – 596 p.
10. Horngren Charles T. Cost Accounting: A Managerial Emphasis / Charles T. Horngren, Sricant M. Datar, Madhav V. Rajan – [14th ed.]. – Prentice-Hall, 2012. – 869 p.

Надійшла до редколегії 03.11.15

**РОСІЙСЬКО-АНГЛІЙСЬКІ ВІДПОВІДНИКИ
ПРИЗВИЩ АВТОРІВ І НАЗВ СТАТЕЙ**

Л. Б. Баранник, Е. А. Костенко СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ И БЮДЖЕТНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В УКРАИНЕ: ДИАЛЕКТИКА ВЗАИМОСВЯЗИ	L. Barannyk, O. Kostenko SOCIAL PROTECTION AND BUDGETARY SECURITY IN UKRAINE: DIALECTICS OF INTERCONNECTION
Н. Н. Бондаренко, О. Д. Безкоморная СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ В УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ	N. Bondarenko, O. Bezkomorna EQUITY CAPITAL IN THE ACCOUNTING POLICIES OF JOINT STOCK CORPORATIONS
Т. А. Васильева, Д. Л. Цыганюк СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОГО РЫНКА УКРАИНЫ	T. Vasylieva, D. Tsyhaniuk CURRENT TRENDS IN CREDIT MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE
Н. В. Винниченко КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТОМ	N.V. Vynnychenko CONCEPTUAL PRINCIPLES OF BUDGET MANAGEMENT SYSTEM FORMATION
О. А. Вололазская ВЛИЯНИЕ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ НА АНДЕРРАЙТИНГОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	O. Vodolazska EFFECT OF INSURANCE COMPANIES SPECIALISATION ON UNDERWRITING RESULTS OF THEIR ACTIVITIES
Т. З. Гвниашвили ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ – НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	T. Hviniashvili ORGANIZATIONAL CHANGES – A NECESSARY CONDITION FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT
О. А. Демидюк СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ	O. Demydiuk CURRENT STATE AND PROBLEMS OF INCREASING THE INSTITUTIONAL EFFICIENCY OF THE ECONOMIC SYSTEM OF UKRAINE
С. Б. Довбня., А. А. Письменная ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ КАДРОВОЙ СТРАТЕГИИ И СОДЕРЖАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬТЕРНАТИВ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	S. Dovbnia, O. Pysmenna BASIC STAGES OF HR STRATEGY DEVELOPMENT AND CONSTITUENTS OF STRATEGIC ALTERNATIVES IN PERSONNEL MANAGEMENT
В. В. Дубовая ТРАНСФОРМАЦИЯ ОСНОВ НОРМАТИВНОГО МЕТОДА УЧЕТА ЗАТРАТ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	V. Dubova TRANSFORMATION OF THE FUNDAMENTALS OF THE NORMATIVE COST ACCOUNTING METHOD IN ACCORDANCE TO INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS
Н. И. Дучинская СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ В УКРАИНЕ	N. Duchynska THE SOCIO-ECONOMIC AFTERMATH OF FORMATION OF MARKET-BASED INCOME DISTRIBUTION IN UKRAINE
Н. И. Дучинская ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ ПОЛЕЗНОСТИ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ	N. Duchynska UTILITY THEORY EVOLUTION: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS
О. И. Иляш, И. С. Мазярко КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ СОДЕРЖАНИЕ И РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО ДИАЛОГА В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В УКРАИНЕ	O. Yliash, I. Maziarko CONCEPTUAL CONTENT AND ROLE OF SOCIAL DIALOGUE IN THE CONTEXT OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF RETAIL ENTERPRISES IN UKRAINE
Р. А. Кравец МЕСТО ФИНАНСОВОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ В УКРАИНЕ	R. Kravets THE ROLE OF FINANCIAL FORECASTING IN UKRAINIAN MANAGEMENT SYSTEM
И. М. Лавренкова ПРОБЛЕМАТИКА НЕФОРМАЛЬНОЙ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ	I. Lavrenkova ISSUES OF INFORMAL EMPLOYMENT AMONG THE POPULATION OF UKRAINE

А. Н. Лозовская ОЦЕНКА СИНЕРГИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА В СФЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРИ ВНЕДРЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛУГ	H. Lozovska AN ESTIMATION OF SYNERGETIC EFFECT IN THE SPHERE OF ENTREPRENEURSHIP IN INTRODUCING SOCIO-ECONOMIC SERVICES
Р. Л. Лупак, Я. И. Демчишин, С. А. Рудик НАПРАВЛЕНИЯ ВНЕДРЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПРОГРАММ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В УКРАИНЕ	R. Lupak, Y. Demchyshyn, S. Rudyk THE DIRECTION OF IMPLEMENTATION OF FOREIGN EXPERIENCE FOR COMPANY INVESTMENT PROGRAMS IN UKRAINE
Л. И. Павлюк ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛЯТОРНОЙ ПОЛИТИКИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА (НА ПРИМЕРЕ ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ)	L. Pavliuk TENDENCIES AND FEATURES OF REGULATORY POLICY IN INTERNAL MARKET REGULATION (BY THE EXAMPLE OF TRANSCARPATHIAN REGION)
Н. Г. Пайтра, И. В. Барылюк, Ю. В. Кудляк ЛИКВИДНОСТЬ БАНКОВ УКРАИНЫ: СОСТОЯНИЕ И СТРАТЕГИИ РЕГУЛИРОВАНИЯ	N. Paitra, I. Baryliuk, Y. Kudliak UKRAINIAN BANKS LIQUIDITY: STATE AND STRATEGIES OF REGULATION
Ю. В. Пында ВЗАИМОСВЯЗЬ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА С ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ЦИКЛАМИ	Y. Pynda INTERCONNECTION BETWEEN THE DEVELOPMENT OF THE CONSTRUCTION SECTOR OF NATIONAL ECONOMY AND THE ECONOMIC CYCLES
Н. В. Прямухина РЕГИОНАЛЬНО ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО: ЗАКОНЫ РАЗВИТИЯ	N. Priamukhina REGIONAL ECONOMIC SPACE: THE LAWS OF DEVELOPMENT
И. Л. Сазонец, О. В. Покуль РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ	I. Sazonets, O. Pokul RATIONAL USE OF WATER RESOURCES AT INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE
С. А. Смирнов, С. Я. Касян ЛОГИСТИКА ДИСТРИБУЦИИ И КОНКУРЕНТНЫЙ БЕНЧМАРКИНГ В АГРОПРОДУКТОВОЙ СФЕРЕ	S. Smyrnov, S. Kasian DISTRIBUTION LOGISTICS AND COMPETITIVE BENCHMARKING IN THE AGRO-FOOD SPHERE
И. В. Тимар ВЛИЯНИЕ ИМИДЖА ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЕГО КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ	I. Timar INFLUENCE OF IMAGE OF THE ENTERPRISE IN THE SPHERE OF HOTEL SERVICES ON THE FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES
И. В. Фаринювич ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ФАКТОРИНГОМ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	I. Farynovych ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGING TRADE ENTERPRISES FACTORING
С. Ю. Хаминич, А. А. Фесенко ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНЫ	S. Khaminych, O. Fesenko FORMATION OF THE INNOVATIVE POTENTIAL OF UKRAINE COMPETITIVENESS
Е. Цундер ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	O. Tsunder FEATURES OF COMPETITIVENESS MANAGEMENT OF TELECOMMUNICATIONS COMPANIES
Е. И. Шевцова, К. А. Воловичкий КОНКУРЕНТНАЯ ПОЗИЦИЯ БАНКА: ЭЛЕМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ	O. Shevtsova, K. Volovytskyi COMPETITIVE POSITION OF THE BANK: ELEMENTS OF FINANCIAL STRENGTH MANAGEMENT
В. А. Шевченко ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ	V. Shevchenko ORGANIZATIONAL PROVISIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF MEDICAL INSTITUTIONS
О. Я. Щербан АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ДИНАМИКИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПОТОКОВ В УКРАИНЕ	O. Shcherban AN ANALYSIS OF THE STATE OF TOURIST ENTERPRISES AND THE DYNAMICS OF TOURIST FLOWS IN UKRAINE

ЗМІСТ**МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ**

<i>Винниченко Н. В.</i> Концептуальні засади формування системи управління бюджетом	3
<i>Дучинська Н. І.</i> Соціально-економічні наслідки формування ринкового розподілу доходів в Україні	13
<i>Кравець Р. А.</i> Місце фінансового прогнозування в системі управління економічними процесами в Україні.....	18
<i>Лавренкова І. М.</i> Проблематика неформальної зайнятості населення України ..	31
<i>Лозовська Г. М.</i> Оцінка синергетичного ефекту в сфері підприємництва при впровадженні соціально-економічних послуг	38
<i>Лулак Р. Л., Демчишин Я. І., Рудик С. А.</i> Напрями впровадження зарубіжного досвіду програм інвестування підприємствами в Україні	48
<i>Павлюк Л. І.</i> Тенденції та особливості регуляторної політики регулювання внутрішнього ринку (на прикладі закарпатської області)	54
<i>Сазонець І. Л., Покуль О. В.</i> Раціональне використання водних ресурсів на промислових підприємствах України	60
<i>Хамініч С. Ю., Фесенко О. О.</i> Формування інноваційного потенціалу конкурентоспроможності України	66

**ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

<i>Баранник Л. Б., Костенко О. А.</i> Соціальний захист населення та бюджетна безпека в Україні: діалектика взаємозв'язку.....	74
<i>Васильєва Т. А., Циганюк Д. Л.</i> Сучасні тенденції розвитку кредитного ринку України	83
<i>Водолазська О. А.</i> Вплив спеціалізації страхових компаній на андеррайтинговий результат їх діяльності	88
<i>Пайтра Н. Г., Барилюк І. В., Кудляк Ю. В.</i> Ліквідність банків України: стан та стратегії регулювання.....	103
<i>Фаринович І. В.</i> Організаційно-економічний механізм управління факторингом торговельних підприємств.....	113
<i>Шевцова О. Й., Воловицький К. А.</i> Конкурентна позиція банку: елементи управління фінансовою стійкістю	119

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

<i>Довбня С. Б., Письменна О. О.</i> Основні етапи формування кадрової стратегії та зміст стратегічних альтернатив в області управління персоналом	126
<i>Смирнов С. О., Касян С. Я.</i> Логістика дистрибуції та конкурентний бенчмаркінг в агропродуктовій сфері.....	134

<i>Тімар І. В.</i> Вплив іміджу підприємства сфери готельних послуг на формування його конкурентних переваг.....	145
<i>Цундер О. Е.</i> Особливості управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств.....	150
<i>Шевченко В. А.</i> Організаційне забезпечення інноваційного розвитку медичного закладу.....	157
<i>Щербан О. Я.</i> Аналіз стану туристичних підприємств та динаміки туристичних потоків в Україні.....	164

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

<i>Гвініашвілі Т. З.</i> Організаційні зміни – необхідна умова забезпечення розвитку підприємства.....	170
<i>Демидюк О. О.</i> Сучасний стан та проблеми підвищення інституційної ефективності економічної системи України.....	176
<i>Дучинська Н. І.</i> Еволюція теорії корисності: теоретико-методологічні аспекти.....	183
<i>Ляш О. І., Мазярко І. С.</i> Концептуальний зміст і роль соціального діалогу в контексті соціально-економічного розвитку підприємств роздрібної торгівлі в Україні.....	190
<i>Пинда Ю. В.</i> Взаємозв'язок розвитку будівельного сектору національного господарства з економічними циклами.....	196
<i>Прямухіна Н. В.</i> Регіональний економічний простір: закони розвитку.....	203

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

<i>Бондаренко Н. М., Безкоморна О. Д.</i> Власний капітал в обліковій політиці акціонерних товариств.....	210
<i>Дубовая В. В.</i> Трансформація засад нормативного методу обліку витрат до вимог МСФЗ.....	218

Російсько-англійські відповідники прізвищ авторів і назв статей.....	224
---	------------

Наукове видання

ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ
Серія: ЕКОНОМІКА
Випуск 9 (3)

Заснований у 1993 р.
Українською та російською мовами

Свідоцтво про Державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 21874-17774Р від 24.11.15

Редакційна колегія не завжди поділяє позицію авторів
За зміст статті та точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів
Деякі статті надруковано у авторській редакції
Усі права застережено
Використання матеріалів – з дозволу редакційної колегії

Оригінал-макет *К. О. Біла*
Технічний редактор *Н. В. Джікія*

Підписано до друку 30.11.15. Формат 70×108 ¹/₁₆. Спосіб друку – плоский.
Ум. друк. арк. 18,6. Ум. фарбовідб. 18,6. Обл.-вид. арк. 15,7.
Тираж 100 пр. Зам. № 0615-02/2.

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 3618 від 06.11.09
Україна, 49000, м. Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 111, оф. 17
тел. +38 (067) 972-90-71